

# Negocios sencillos contra la crisis

Más de 500 emprendedores tomaron nota en Barcelona de los consejos del profesor Colin Turner para salir fortalecidos de la crisis y mejorar en los negocios. El autor del bestseller 'Nadar entre pirañas', participó en la entrega del tercer Premio Eurecan European Venture Contest. FOTOGRAFÍAS: LLUÍS BERNAT

En los negocios no hay recetas de éxito, salvo sentido común y pasión. Eso es, al menos, lo que recomienda el profesor y experto en liderazgo empresarial, Colin Turner (Forres, Escocia, 1954), que participó en la última jornada Viálogos Eurecan, celebrada en Barcelona. Turner cree firmemente que cualquier crisis puede ser una oportunidad y hay que aprovecharla. Ése es el mensaje que trasladó a un auditorio de más de 500 emprendedores, pendientes del 'temporal' financiero.

Cuando aumenta el paro y la economía no marcha bien, la única preocupación de muchos de los afectados es calcular cuánto durará el dinero del despido. "Sin embargo, son muy pocos los que piensan en arriesgar ese capital, crear su empresa y atreverse", señaló Turner. Por eso, aconsejó a los asistentes que no se dejen influir por el exceso de información, ni por la coyuntura económica: "En 1981, el Fondo Monetario Internacional advirtió a Margaret Thatcher, por aquel entonces primera ministra británica, de la necesidad de rebajar los tipos de interés situados en

el 21% porque la economía estaba en recesión. Yo vivía en el Reino Unido, pero no me enteré de lo que estaba pasando, porque no leía los periódicos, y mis negocios tuvieron mucho éxito", recordó. "Repliqué el ejemplo de mi padre, un granjero que no tenía tiempo para estar pendiente de la actualidad porque estaba pensando en mejorar su negocio".

Y es que, para Turner, una idea empresarial no puede basarse en un tipo de interés, sino en una pasión y en algo que nos mueva realmente: "Al final, todos buscamos lo mismo, soluciones y emociones", explicó. Sin embargo, "es el exceso de detalles lo que nos complica". Esto es lo que suele ocurrir cuando los negocios comienzan a crecer y ahí reside el fracaso de muchas organizaciones.

¿Por qué actuamos así? Sencillamente, porque muchas veces no tenemos muy claros nuestros objetivos. "Debemos centrar todo nuestro razonamiento en aquello que queremos hacer y, después, canalizar nuestra energía para conseguirlo. La gente no muere por trabajar duro, pero sí por trabajar en



Colin Turner contagió entusiasmo a los asistentes, con su particular visión del éxito empresarial.

## El arte de mejorar

Dice que conoce las claves para alcanzar el éxito en los negocios y dedica su tiempo a defenderlas. Colin Turner es experto en el arte de enseñar a aumentar la productividad, centrar el objetivo y desarrollar habilidades emprendedoras. Entre sus clientes se encuentran compañías como Microsoft, IBM, Fujitsu, Compaq HP y Pfizer, entre otras. Además, dirige el centro de emprendedores del Theseus International Management Institute en la Universidad Sophia Antipolis de Niza. Autor de tres grandes best sellers del mundo de la gestión, 'Nadar entre pirañas', 'Nacido para el éxito' y 'Eureka, la llave del triunfo', coopera también con el gobierno del Reino Unido en asuntos empresariales.



## “La gente no muere por trabajar duro, sino por trabajar en algo que odia”

algo que odia”. Para Turner, ese pensamiento debería ser suficiente para poner en marcha un negocio propio. “Eso, sin olvidar que no son las palabras que definen la misión empresarial las que mueven los negocios, sino sus dueños y su forma de gestionar. Ser emprendedor no es suficiente, hay que ser también un líder y ejercer como tal”, explica.

Según este experto, la solución está en el 1%. Todos tenemos 1.440 minutos cada día. De esos, solo necesitamos el 1%, es decir, catorce minutos, para nosotros mismos: qué buscamos y adónde queremos llegar. “Esto es lo que termina influyendo en nuestro negocio, porque las mejores ideas nunca surgen en las reuniones de la oficina”.

Para Turner, un DAFO –estudio de la competencia basado en las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades– es un arma peligrosa. “Es mucho más complicado sintetizar una estrategia empresarial en una página que escribir un plan de negocio de veinte. ¡Olvídate de ese análisis DAFO y céntrate en las oportunidades que seas capaz de ver!”, recomendó al público asistente, al que contagió su optimismo. Al final del encuentro, Turner pidió que levantaran la mano los que tuviesen buenas expectativas para sus empresas: el 90% de los emprendedores confía en que sus negocios crecerán en 2009, pase lo que pase.



‘EL ARTE DE EMPEZAR’,  
DE GUY KAWASAKI

### Un libro útil para emprendedores

¿Por dónde empezar? Guy Kawasaki (Hawai, 1954) respondería “por buscar un sentido a lo que quieres hacer”, lo cual no garantiza el éxito de lo que emprendamos, pero sitúa el listón en un punto suficientemente alto como para que merezca la pena. A partir de esa premisa, Kawasaki nos ofrece una guía práctica para ayudarnos a emprender una empresa (o un sueño o un ideal) en cualquier ámbito. Fue ‘evangelizador’ de la marca Apple durante muchos años y hoy está considerado uno de los grandes expertos en desarrollo empresarial. Sabe lo que se ‘cuece’ en la mente de un emprendedor y sus consejos animan más a la acción que a la reflexión. Porque, como dice Kawasaki, “ser emprendedor no es un puesto de trabajo. Es la actitud mental de la gente que quiere alterar el futuro”. Por eso, lo hemos recomendado a nuestros emprendedores, porque queremos que se sigan atreviendo...

[www.guykawasaki.com](http://www.guykawasaki.com)



# Genética emprendedora

Grandes dosis de optimismo, tres idiomas simultáneos (inglés, español y catalán) y mucha tecnología protagonizaron la entrega del Premio Eurecan European Venture Contest 2008, organizado por Caja Navarra en colaboración con **Barcelona Activa** y **European Unlimited**. El evento congregó en el Centro Internacional de Convenciones de Cataluña a más de **500 emprendedores** –la presencia femenina sigue siendo escasa– ávidos de soluciones para paliar los efectos de la crisis en sus balances. Entre estos, los quince finalistas de esta edición, procedentes de seis países. Este año han participado **724 empresas de toda Europa** en el que ya es el mayor premio privado destinado a impulsar a las compañías más innovadoras.

Una camiseta que controla el ritmo cardíaco, un motor de búsqueda de propiedades inmobiliarias, ventanas que permiten refrigerar los edificios sin apenas consumir energía, fármacos contra el cáncer de páncreas, ‘chips’ para proteger a los productos de las falsificaciones... fueron algunas de las dieciséis ideas que llegaron a la final de Barcelona, después de pasar las distintas semifinales que se celebraron en Pamplona, Linz, Praga y Copenhague. Sin embargo, el premio se lo

**La respuesta de Caja Navarra llegó de manera instantánea:**  
**>> Una línea de financiación de circulantes de 18 millones de euros**  
**>> 9 millones para préstamos participativos**  
**>> Entrada en el capital de entre 5 y 7 proyectos al año a través de capital semilla de Corporación Can**

El evento completo se puede seguir en el blog de Eurecan, en el también se pueden consultar las últimas noticias de la comunidad emprendedora de CAN.

**>> [Blogs.cajanavarra.es/eurecan](http://Blogs.cajanavarra.es/eurecan)**

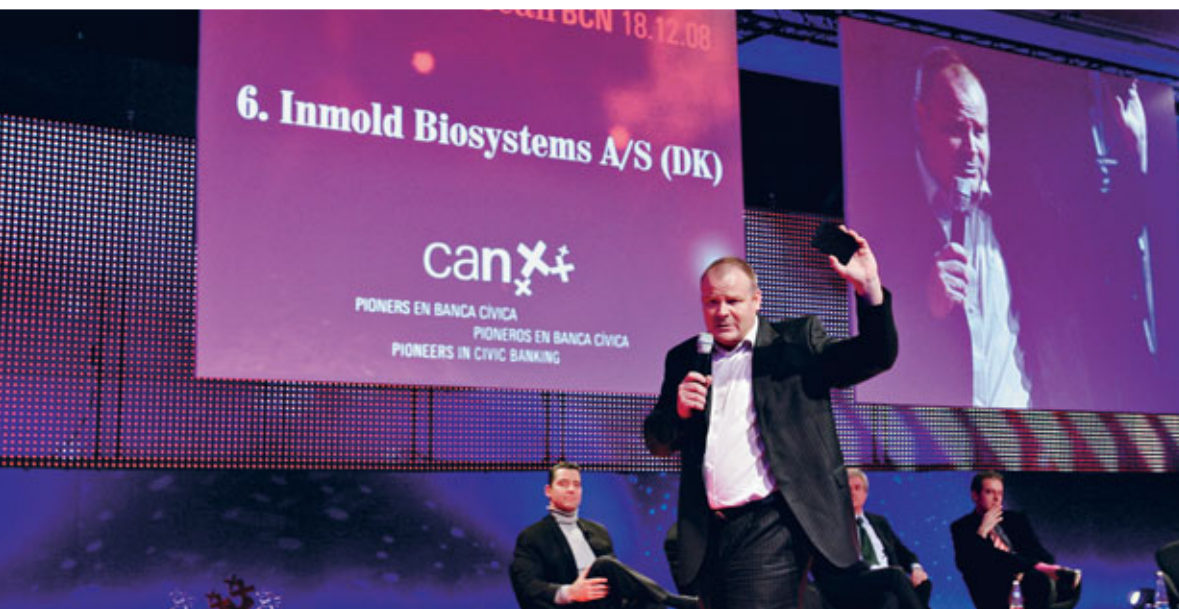
llevó una empresa danesa que ha desarrollado una tecnología para inmovilizar las proteínas dentro del plástico y mejorar los análisis clínicos: **Inmold Biosystems**, que recibió los 90.000 euros del galardón. Los demás tendrán acceso a importantes vías de financiación y al apoyo facilitado por CAN para seguir creciendo, contra viento y marea.

#### Soluciones instantáneas

Caja Navarra invitó a los emprendedores que asistieron al evento a que comunicaran a través del teléfono móvil y en tiempo real qué necesidades tenían para impulsar sus negocios. Después, la entidad recogió en un panel las principales demandas señaladas por los asistentes: financiación de circulante, préstamos participativos, inversiones en capital y refinanciación de deudas. Los empresarios reclamaron también un mayor apoyo para las insolvencias e intensificar la red de contactos de la comunidad Eurecan para mejorar el negocio entre sus miembros. Para atender estas peticiones, CAN anunció una línea de financiación de circulante de 18 millones de euros, 9 millones más para préstamos participativos y la entrada en hasta siete proyectos al año mediante capital semilla de Corporación Can.

Además, Caja Navarra, ha puesto en marcha una nueva línea de financiación de ‘Necesidades Básicas’, a través de su iniciativa ‘Tú eliges: tú decides’, para atender las demandas surgidas a raíz de la crisis. Así, dentro de esa línea se ha puesto en marcha un proyecto para cubrir las situaciones de insolvencia de los miembros de la comunidad Eurecan y que los clientes ya pueden elegir. André Vanyi-Robin, que representa a la comunidad en los foros de emprendedores, repasó los éxitos de esta red que ya engloba a 3.000 personas y más de mil proyectos, y que ha destinado **48 millones de euros** a financiar proyectos empresariales, 12 millones a préstamos participativos y 14,5 más a entradas en capital. “Mantened los ojos bien abiertos y no os paréis en la puerta que se acaba de cerrar con esta crisis”, aconsejó a los asistentes.

## Células resistentes, marketing tecnológico, camisetas inteligentes o vidrio térmico fueron algunas de las ideas finalistas en el Eurecan European Venture Contest



### PRIMER PREMIO

**Inmold Biosystems.**  
Mejorar el diagnóstico

**“Destinaremos el premio a seguir investigando”**

Hace casi dos años, el danés Henrik Dörge, junto a dos investigadores, puso en marcha Inmold Biosystems en el Instituto Tecnológico de Greggersenvej en Taastrup, ciudad próxima a Copenhague. Él se ocupa de la parte administrativa y comercial de la empresa que se ha llevado los 90.000 euros del premio. Dice que los destinará a seguir investigando para poner nuevas patentes en el mercado, que es lo que le mueve.

Pero llegar hasta aquí no ha sido fácil. Dörge, doctor en biomecánica y MBA por la Escuela de Negocios de Copenhague, reconoce que ha dedicado todo este tiempo a poner en marcha este descubrimiento en el que ha invertido más de un millón de euros.

Hasta ahora, la industria farmacéutica utilizaba en sus análisis placas metálicas en las que los técnicos debían introducir las proteínas necesarias para realizar un diagnóstico. Inmold ha conseguido demostrar que se pueden desarrollar esas mismas placas en plástico y con las proteínas incluidas, lo que abarata y simplifica el proceso. Se



trata de una novedad para el mercado del cultivo de células, el diagnóstico y el cribado de alto rendimiento. Su aportación mejorará el diagnóstico clínico de muchos análisis y permitirá introducir en una superficie de plástico biomoléculas orgánicas.

El beneficio de esta tecnología es que permite un mejor diagnóstico de las células analizadas, además de ser más económico y resistente a los cambios de temperatura. Dice que su equipo no se encargará de fabricar las placas porque son investigadores: “Venderemos la licencia a nuestros clientes para que sean ellos los que lo comercialicen”, asegura.

>> [inmoldbiosystems.com](http://inmoldbiosystems.com)



### Nuubo Camisetas inteligentes

El director general de Nuubo, Rodrigo Miranda, no dudó en demostrar las virtudes del producto que ha desarrollado su empresa quitándose la camisa ante el auditorio.

El objetivo: presentar una camiseta interior con un sensor biométrico que permite monitorizar cualquier situación cardiaca. Un avance para prevenir crisis y posibles complicaciones de los enfermos de corazón. Una gran idea y una simpática presentación, que le permitieron ganarse el premio del público y despertar el interés entre los asistentes.

>> [nuubo.com](http://nuubo.com)



### Attentio Ante todo, que hablen de ti...

Attentio es una compañía belga de marketing tecnológico que ha

desarrollado un sistema para hacer el seguimiento de la reputación de una marca en la red. Es decir, medir los impactos, las opiniones, posicionarla en los blogs más influyentes, etcétera. Según su fundador, Simon McDermott, es una manera eficaz de conocer la opinión de los clientes, un valor estratégico para el desarrollo de las marcas.

>> [attentio.com](http://attentio.com)



### Intelliglass Ventanas ecológicas

Mejorar la eficiencia energética en el sector de la edificación es el objetivo de

Intelliglass, una compañía surgida en la Universidad Politécnica de Madrid. Su primera aportación: un vidrio inteligente que permite refrigerar los edificios con un ahorro de energía de hasta el 70%. Según su director general, Miguel Hermanns, se trata de conseguir que sean las propias ventanas las que, cargándose de energía solar, establezcan la temperatura, algo especialmente interesante para los países del Mediterráneo o del Caribe. ✘

>> [intelliglass.es](http://intelliglass.es)

