

Los séniors emprenden en nuevos proyectos profesionales

Después de años trabajando en una compañía o en la Universidad, muchos deciden asociarse y crear su propia empresa, tras realizar algún programa de formación específico para emprender

Pilar Maurell

Los séniors irrumpen en el mundo de las *start-up* y cada vez son más. Según los datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), las iniciativas de personas mayores de 45 años registran el mayor crecimiento relativo desde 2005. Si entonces los emprendedores que tenían entre 45 y 54 años representaban el 4,6% del total, en 2018 la cifra ascendía hasta el 7,2%.

Muchos de estos emprendedores han pasado por alguno de los programas especializados de Barcelona Activa, donde han creado sus nuevos proyectos. Como Cohousing-LAB, de Ana Fernández y Daniel Nassar, que se gestó durante el año 2015, en el programa Ideas Madures. "Asistimos a múltiples cursos de formación, siempre dentro de Barcelona Activa. En noviembre del mismo año creamos la empresa y en abril 2016 entramos en la incubadora Almgòvers Business Factory para empresas innovadoras de nueva creación. A partir de este año 2019 continuamos nuestras actividades en La InnoBAdora, Centro para la Innovación Socio-Económica de Barcelona Activa en el ámbito de la Economía Social y Solidaria", explica Fernández.

Otro de los proyectos que se forjaron en los programas de Barcelona Activa fue iCulum, de Josep Hernández, una idea que "surgió mientras buscaba trabajo como director de recursos humanos y, cuando lo encontré, me interesaba tanto mi proyecto que decidí centrarme en él". Es una plataforma innovadora para crear currículums *on line* que ya está totalmente operativa y tiene 5.000 usuarios. También Aerial Insights, una solución que procesa imágenes de drones y cuyos fundadores están instalados en el Media-Tic, su primera oficina física, gracias a lo cual han tenido oportunidad de "colaborar con ex-

pertos en finanzas, regulación, temas técnicos, etc. Gente muy sólida que te permite ganar ritmo e ir avanzando etapas", explica su fundador Fernando Navarro.

Ida Flores encontró en Barcelona Activa el apoyo para emprender. En el otoño de 2018 se apuntó al curso de Ideas Maduras de Barcelona Activa, "para valorar cómo podía llevar a cabo mi iniciativa personal de emprendimiento con un elemento adaptable a la silla escolar. El azar quiso que en ese curso coincidiera con quien es hoy mi socio, Martí Buxens, que aporta su larga experiencia en ventas y *marketing* complementando mi experiencia en negocios", recuerda esta emprendedora, que ha creado Kushi Tushi Barcelona, una empresa que el pasado marzo fue seleccionada en la pre-incubadora Business Factory de Barcelona Activa en Almgòvers.

JAVIER PAGÈS

Javier Pagès tiene 40 años de experiencia docente como profesor titular de Optometría y Lentes de Contacto en la Facultat d'Òptica i Optometria de la UPC. A raíz de una jubilación forzosa, creó un gabinete de óptica y optometría en Barberà del Vallès, tras participar en el programa de Ideas Maduras de Barcelona Activa. Se ha especializado "en aquellos productos y servicios que requieren, por una parte, el conjunto de población definido como tercera edad, y por otra, aquel otro grupo de personas que, independientemente de la edad, han heredado una carga genética que los incluye en el grupo de personas que presentan miopía progresiva". "El próximo mes de mayo se cumplirán cinco años del inicio de la actividad, finalizará el periodo de amortización del préstamo inicial que hizo posible, en gran medida, la puesta en marcha del gabinete y estamos ya pensando en nuevas inversiones que nos permitan seguir creciendo y comunicar mejor nuestro mensaje diferencial", concluye.



Núria Borrell. Owings

Núria es enfermera especializada en ostomías (estomate-rapeuta) y después de estar atendiendo a estos pacientes durante años "me di cuenta que era necesario tratarlos de forma holística. Veíamos que era necesario tratarlos de forma integral y darles herramientas *wings*-alas para que fueran capaces de ser libres y mejorar así su calidad de vida; así que el año 2017 decidimos emprender el proyecto Owings. Owings es el primer centro especializado en atender de forma integral las necesidades relacionadas con las ostomías, la zona abdominal y el suelo pélvico".

EL PROYECTO

El proyecto está en fase de consolidación, después de un recorrido de dos años, "con éxitos y obstáculos que hemos ido superando. El creer en el proyecto nos ha animado a seguir adelante, pese a las dificultades y los malos momentos. Nunca es tarde para emprender si se tiene un objetivo claro. La ilusión, el empeño, el buscar apoyo de otros profesionales y una gran dedicación ayudan a que el sueño se cumpla".



Josep Hernández. iCulum

Decidió emprender después de un despido con 47 años. "Todo empezó cuando me puse a buscar trabajo y estuve en unas sesiones de búsqueda de empleo. Me di cuenta de que crear un buen currículum es una necesidad mal resuelta. Por muy cualificado que estés, la mayoría no sabemos vender nuestro perfil", explica Hernández. "En iCulum creas fácilmente tu currículum para que se vea perfecto en cualquier pantalla y, por supuesto, se pueden imprimir", afirma el creador de esta solución que recuerda que muchas empresas revisarán los currículums en pantalla y no los imprimen. "Tu currículum debe diseñarse para impactar en pantalla porque la selección de personal se hace ahí. Esto nadie te lo dice".

EL PROYECTO

iCulum permite enviar el currículum con un link personalizado, saber si los que enviaste han sido vistos o descargados desde cualquier dispositivo, personalizarlo para cada empresa y crear una web personal para ampliar los datos de nuestro perfil.



Ana Fernández. Cohousing-LAB

En Cohousing-LAB crean y gestionan proyectos de viviendas colaborativas. “Nuestro reto es darle un giro de 180º al proceso inmobiliario tradicional. Colocamos a los usuarios, que actualmente están al final del trayecto, en la línea de salida, para que se conviertan en autopromotores y de esta manera eliminamos a los intermediarios. Con esta acción el coste de las viviendas se reduce aproximadamente en un 30% con respecto a los precios del mercado”.

EL PROYECTO

“Nuestro proyecto aún está en los comienzos, hemos dedicado tres años de intensa difusión del concepto ‘cohousing’ y aún seguimos haciéndolo. Confiamos en la era colaborativa que supone una necesaria evolución de la sociedad, es signo inequívoco de inteligencia colectiva y pilar fundamental de la sostenibilidad. El ‘cohousing’ es evidentemente hijo de estos principios”. Hasta ahora tienen dos ‘co-housings’ en marcha, el proyecto Aflorem para personas con diversidad funcional y Lo Bram para un grupo de amigos.

Helena de Felipe. Ad+ding

Helena de Felipe creó Ad+ding, una consultoría en marketing y ventas para pequeños hoteles. Realizan el análisis de la situación inicial, diagnóstico, definición de la mejor estrategia y un plan de acción personalizado para generar mayor negocio. Ad+ding “es una consultoría donde ayudamos a hoteles y espacios singulares a conseguir sus objetivos de ventas. Tras un análisis inicial con la propiedad o el responsable del establecimiento, se determinan las necesidades y las prioridades. A partir de ese momento, se hace un plan de acción a medida”, explica De Felipe.

“Nuestro ámbito de actuación es desde la estrategia a la implementación de las acciones. Nos hace diferente la relación que establecemos con nuestro cliente. Además, una de las ventajas principales es que nuestro cliente incorpora recursos de calidad inteligentemente. Nosotros nos sumamos a su equipo comercial de forma totalmente integrada a la dirección, consensuada y bajo su supervisión. Siempre con un objetivo y resultado común, el de aumentar las ventas”, añade la emprendedora. Para sus clientes Ad+ding también ofrece tres paquetes anuales, de marketing estratégico e implementación, de captación de negocio y de visitas comerciales para generar negocio en el segmento corporativo, MICE y vacacional.

De Felipe ha trabajado durante más de 20 años “en distintas empresas que me han enriquecido como profesional y como persona. Tras esta fase, era el momento de tener un proyecto profesional propio, donde poder desarrollar todos mis conocimientos y poner toda mi energía. El servicio de consultoría lo inicié en septiembre del 2017



pero lo constituí como empresa en diciembre del 2018”, explica De Felipe. Una idea que surgió “de forma muy natural y con la finalidad de ayudar en el ámbito de marketing y ventas en dos proyectos profesionales de personas cercanas y que conocían bien toda mi trayectoria profesional”, concluye.

EL PROYECTO

“Nos encontramos en fase de crecimiento y de digitalización de nuestros servicios. Aunque somos un servicio que ofrece una atención muy personalizada, tenemos el foco puesto en un futuro digital sin olvidar la importancia de las personas”.



Xavier Bazan. L’horta de l’Eixample

“Desde hace muchos años, al acabar mi carrera de ingeniero textil, siempre tuve la inquietud de llevar a cabo un proyecto personal y tener mi propio equipo de gestión. Son ya muchos años de empresa que considero personalmente un mundo apasionante y de realización”, explica Bazan. Tras casi 30 años en el sector textil, “todos conocemos las vicisitudes de este sector, llegado un momento difícil me decidí por el cambio a un tema diferente con más perspectiva de negocio y con más implicación en objetivos sociales y medioambientales”, explica.

Ha creado L’horta de l’Eixample, una empresa que lleva fruta ecológica a las oficinas con una apuesta profunda por lo ecológico. “Creemos que se hacen auténticos disparates en temas de agricultura convencional que afectan seriamente a la salud de la gente, sin contar con las cuestiones medioambientales que están degradando nuestro entorno”, afirma Bazan. Pero su proyecto “es también una apuesta por el comercio justo y para que todos, tanto agricultores como distribuidores, tengamos una forma de

negocio sin especulación”, apunta el fundador de la empresa. Por eso trabajan con agricultores de proximidad, del Baix Llobregat, el Segrià, el Urgell, el Maresme y el Baix Ebre, entre otros, y ofrecen “un trato directo que ya se ha convertido en una auténtica amistad y colaboración con ellos. Y siempre bajo el control de organismos de certificación ecológica”. Respecto a otras propuestas similares, asegura que algunas “hablan de empresas saludables pero su producto, a diferencia del nuestro, no tiene certificación ecológica, lo cual no tiene sentido. ¿Cómo se puede hablar de salud con seriedad si el producto está lleno de herbicidas, insecticidas, abonos químicos etc?, se pregunta este emprendedor.

EL PROYECTO

“Unas docientas empresas cuentan con nuestros servicios. Empresas con responsabilidad social y que tienen un compromiso auténtico con la salud y el bienestar de sus trabajadores”, explica Bazan que añade que están en un momento de expansión a otros lugares de la península, como Madrid, Valencia, etc. pero que “no queremos perder el trato directo tanto con clientes como con productores, un objetivo de relación personal dentro de nuestras posibilidades”.



Ida Flores y Martí Buxens. Kushi Tushi

“Diseñamos productos en textil que son útiles, ergonómicos, asequibles y sostenibles para promover la comodidad, el bienestar, el civismo y el reciclaje. Nuestros productos son fabricados en talleres sociales en Barcelona, utilizamos materia prima de proximidad, textiles reciclados, antimanchas e ignífugos” explica Flores. “Nuestra propuesta de valor es que un niño cómodo en su silla escolar es un niño receptivo al aprendizaje”, sigue esta emprendedora que apunta que sus productos tienen un futuro en IoT, “utilizando textiles con sensores integrados, conectados a una aplicación que son capaces de captar datos que nos ayudarían a analizar y determinar factores claves que afectan o benefician a los niños durante el tiempo que están sentados”.

EL PROYECTO

La compañía ha entrado en la fase de patronaje industrial del prototipo escolar “y esperamos lanzarnos al mercado con una estrategia comercial de B2B en septiembre 2020”.



Fernando Navarro. Aerial Insights

"Aerial hace topografía moderna utilizando drones. Cualquier empresa de minería, construcción u obra civil que produzca o consuma topografía puede beneficiarse de nuestros servicios. Las ventajas son bastante evidentes: somos más rápidos, más precisos y más baratos que los métodos tradicionales. Para nosotros es habitual completar en horas o días los trabajos que supondrían semanas de trabajo. Todo ello a una fracción del coste", explica Navarro. Para él no hubo un momento concreto en el que decidió ser emprendedor, "simplemente tus intereses te llevan a temas técnicos interesantes, como los drones, y a dejar tu trabajo para montar un negocio utilizando ideas que llevas madurando algo de tiempo", explica.

EL PROYECTO

"Aerial está creciendo mucho y el sector ha madurado", asegura Navarro. "En los dos últimos años hemos tenido acceso a trabajos en 21 países y esto nos ha permitido autofinanciarnos. Esta situación es un hito importante que habla bien de nuestro proyecto, pero supone un nivel de exigencia muy alto. El equipo se ha quedado pequeño y la tecnología tiene que potenciarse. Ahora toca consolidar el negocio actual y comenzar a poner en práctica las ideas que tenemos para negocios futuros. Es un buen momento para hablar con inversores que nos ayuden a dar el siguiente paso".



José María Plana Eguía y Piedad Díez Román. Kiversal

José María Plana Eguía ha sido director técnico en empresas de electromedicina y metrología durante 17 años y tiene una gran experiencia en I+D y en regulación de productos sanitarios. "Después de todo este tiempo, quería evolucionar mi carrera profesional hacia puestos de dirección general y, por tal razón, decidí cursar un Executive MBA en EADA en 2007-2008", explica. Piedad Díez Román ha trabajado como *controller* durante 13 años en una empresa del sector del lujo. "Soy una persona inquieta y curiosa y, después de todo ese tiempo trabajando como *controller*, quería dar un impulso a mi carrera profesional. En agosto de 2014 surgió la oportunidad de trasladarme a la subsidiaria de Londres durante una temporada, oportunidad que acepté y que resultó ser una experiencia internacional magnífica".

Tras su paso por una *start-up*, Plana Eguía se dio cuenta de que quería emprender y en 2015 "estuve realizando pruebas de concepto de una idea que tenía en mente para validar su viabilidad". En agosto de ese año se puso en contacto con Díez Román, con quien había coincidido en el eMBA. "Conocía a José María y no dudaba en absoluto de su capacidad técnica", explica Díez Román. "Además, el hecho de que tuviera experiencia en el sector de la electromedicina y en la certificación de producto, acabó de convencerme. Iniciar un proyecto en el que pudiera formar parte de la dirección y participar en la toma de decisiones empresariales y estratégicas era el siguiente paso lógico", añade. Los dos crearon Kiversal, especializada en el diseño, fabricación y certificación de dispositivos médicos con conectividad a internet. Plana Eguía conocía el sector de audiología y de audiómetros y, "en mi opinión, estaba desfasado tecnológicamente. Creía que podía mejorar la tecnología médica utilizando internet, y los *smartphones* y las tabletas con el objetivo de facilitar la transformación digital en este sector".

EL PROYECTO

Su primer dispositivo médico es Kiversal Audixi 10, un audiómetro digital inteligente con conectividad a Internet que utiliza la filosofía de los *smartphones* y de las tabletas. Ya lo presentaron en la Feria MEDICA de Düsseldorf en 2018 y 2019, y en el 4YFN en Barcelona en 2019. "La acogida ha sido buena, sobre todo a nivel internacional. Lo que nos ha permitido cerrar acuerdos ya con distribuidores internacionales", señala Díez Román.



Julianna Ribera. Amalfi Analytics

Amalfi Analytics es una solución de *big data* para la gestión de personal sanitario, pacientes, analítica de costes..., creada por Julianna Ribera y Ricard Gavaldà. "Es una solución con modelos muy avanzados de inteligencia artificial y debemos agradecer a los profesionales del Institut Català de la Salut, con los que realizamos los primeros estudios, su entusiasmo y apoyo para transformar un estudio académico para la obtención de un algoritmo, a una línea de trabajo para dar soporte a todos los centros que comparten la misma problemática. En este caso el análisis de la variabilidad y la complejidad para un mismo grupo de pacientes", explica Ribera, cuya trayectoria profesional, "siempre en el sector salud y en organizaciones asistenciales, ha derivado de responsabilidades de análisis de información clínica, a sistemas de información, y finalmente a innovación".

Su empresa fue incubada en Barcelona Activa y Ribera asegura que "sin la experiencia de las sesiones de formación, y especialmente la tutoría de Barcelona Activa, puedo asegurar que no estaríamos constituidos y funcionando con normalidad. La visión de todo lo que supone crear una empresa y especialmente hacerlo para su crecimiento y sostenibilidad, no siempre se considera en todo su alcance. El aprendizaje híbrido entre compañeros es un valor añadido y el espíritu de generosidad en ayudar, ya es parte de la cultura de la incubadora".

EL PROYECTO

En poco más de un año en Barcelona Activa, Amalfi ha trabajado con centros de primaria, consorcios y hospitales. Han evolucionado "los primeros productos predictivos, de análisis de riesgo, y de patrones de complejidad, y ya se han probado o están pilotando desde organizaciones como el Servicio Catalán de la Salud (CatSalut), hasta hospitales comarcales. El desarrollo de plataformas para hacer más modular y usable la solución a cada nivel es lo que ahora nos tiene más ocupados. Facilitar la implantación es el gran reto para su introducción en la práctica diaria de gestión". Sus planes para el futuro inmediato son "aplicar este tipo de modelos de forma integral, y por lo tanto considerando todos los recursos y servicios de una institución, para mejorar resultados, y por supuesto internacionalizar. A pesar de los diferentes sistemas de salud, se comparten algunos problemas, no resueltos, y que son los que nosotros ayudamos a minimizar".