



LOS EFECTOS DEL PARO Las nuevas opciones de trabajo



Cristóbal Fernández, Sergio Rodríguez, Ignacio Manso, Fernando Hidalgo y Antonio Franco son un ejemplo de la cultura emprendedora de Sevilla.

JOSE ÁNGEL GARCÍA

Diego J. Geniz / SEVILLA

Frente a la emigración, el emprendimiento. Lo que hasta hace poco no era más que el empeño de unos pocos atrevidos por desarrollar un proyecto propio se ha convertido en una necesidad que viene marcada por la crisis. La mayoría de los que deciden probar suerte en esta vía son licenciados, con menos de 35 años y que apenas llevan un año en el paro. Las nuevas tecnologías juegan un factor fundamental en la consecución de los objetivos. Sin embargo, son los propios artífices de estos logros los que aseguran que la cultura emprendedora escasea aún en Sevilla y que es necesario educar en dichos valores a las nuevas generaciones desde el primer momento en que pisan la escuela.

A la hora de poner en marcha un negocio existen múltiples vías. El ciudadano puede acudir a las distintas empresas públicas que facilitan –pese al largo procedimiento burocrático en algunos casos– dicha gestión o a entidades como la Cámara de Comercio, cuya ventanilla única se ha convertido en uno de los medios más eficaces para hacer realidad un proyecto. Los universitarios con más inquietudes empresariales también cuentan con una vía de canalización a través de las *spin-off* de la Universidad de Sevilla o de la Pablo de Olavide (UPO). Bajo este término se engloban aquellos proyectos vinculados al conocimiento adquirido durante los años de carrera. Aquí se incluyen las empresas de base tecnológica (EBT) y las basadas en el conocimiento (EBC). En la Hispalense esta gestión se realiza a través de la Oficina de Transferencia de Resultados de la Investigación

Emprendedores en plena crisis

Crear una empresa se ha convertido en la alternativa más sólida al desempleo • La mayoría de los que apuestan por esta vía son universitarios menores de 35 años y en el paro • Sus negocios están asociados a las nuevas tecnologías

(OTRI), en cuyo catálogo publicado recientemente se informa que a lo largo de los últimos años entre todas las *spin-off* de dicha universidad se han creado más de 250 puestos de trabajo de alta cualificación, lo que ha generado una cifra de negocio superior a los 30 millones de euros anuales.

DESDE EL COLEGIO

Los emprendores hacen hincapié en la necesidad de que este “carácter” se adquiera desde la escuela

Relacionadas con estas iniciativas se encuentran las patentes de cada institución académica, esto es, los títulos de propiedad que otorga el Estado sobre las invenciones, con lo que se evita que terceros puedan hacer uso de ella, ya sea para su fabricación, venta o utilización. En la Universidad de

Sevilla desde 2009 a 2011 se han registrado 227 patentes, siendo Medicina el sector que más aglutina y la Escuela Técnica Superior (ETS) de Ingeniería Informática el centro donde más se han expedido. En la Olavide, en lo que va de año se han cursado ya 57 solicitudes de patentes.

Dichas cifras son una muestra de la excelente preparación de los universitarios sevillanos. El problema, no obstante, radica en materializar este logro académico en una realidad empresarial. Y ahí es donde los emprendedores con los que se ha puesto en contacto este periódico subrayan una de las carencias del sistema educativo y de la sociedad sevillana en general, acostumbrada a que los licenciados trabajen por cuenta ajena, en el sector público o en el extranjero.

“Los cauces de financiación, la búsqueda de subvenciones y la necesidad de asesoramiento son los tres principales problemas que plantean quienes quieren crear

una empresa”, explica Luis Cordeiro, director de Consultoría y Emprendedores de la Cámara de Comercio de Sevilla, quien asegura que “el emprendimiento ha dejado de ser una vocación para convertirse en una realidad”. A través de la ventanilla única de esta institución se han creado en los nuevos

AUTÓNOMOS

Es la forma que eligen la mayoría de los sevillanos a la hora de constituir una empresa

primeros meses de este año 414 empresas, de ellas, la mayor parte relacionadas con actividades profesionales (110) y servicios personales (101). La forma jurídica por la que se ha optado principalmente para su constitución es la de empresario individual (autónomo), por la que se decantó el 72% de los

emprendedores. La mayoría, por cierto, hombres (238), aunque también es considerable el número de mujeres que apuestan por crear su propia empresa (176).

El perfil del emprendedor sevillano, según las estadísticas de la institución cameral, apenas ha variado en los últimos años. Desde que la ventanilla única se puso en marcha en 2002 se han creado a través de este servicio 3.829 empresas. Sólo en dos ocasiones se ha registrado una tasa de crecimiento negativo: 2007 y 2008, los años en los que comienza la crisis. Si antes de la debacle económica se registraron aumentos anuales en la constitución de empresas de hasta el 115%, posteriormente no se ha alcanzado dicho porcentaje, aunque desde 2009 la tasa sigue siendo positiva (entre el 20% y el 30%). Estas cifras –que son sólo una muestra de la creación empresarial en Sevilla– constatan que el emprendimiento sigue al alza pese a la crisis, circunstancia que, en lugar de entorpecerlo, lo ha convertido en una de las pocas vías factibles para un futuro laboral en la provincia.

Así lo afirman los cinco emprendedores que han hablado con *Diario de Sevilla* para narrar la gestación de sus proyectos, una trayectoria que no ha estado exenta de dificultades pero que dibuja un horizonte de esperanza en un presente teñido de negro. Es el caso de Antonio Franco, profesor de 37 años de la ETS de Ingeniería Agroalimentaria. Después de un lustro de intenso trabajo, los sevillanos pueden ver el fruto de la labor desarrollada por una empresa de cinco socios en los jardines verticales del UPS Sagrado Corazón, en la barriada de Bami. Este sistema permite refrigerar un edificio



LA OLAVIDE Y HARVARD EN UNA RED

Un viaje a Australia fue suficiente para que Sergio Rodríguez se percatara de la necesidad de crear una red social que prestara servicio público a los universitarios. Tras un año de funcionamiento, Banana Campus, formada por seis socios, cuenta con 5.000 usuarios, muchos de ellos de otros países.



a través de medios naturales como la vegetación. "Tras lograr un premio en el concurso de iniciativas empresariales de la OTRI de la Hispalense constituimos Terapia Urbana en 2010. Fue entonces cuando nos dimos cuenta de la escasa formación que teníamos para crear una sociedad. Éramos especialistas en nuestras materias, pero no sabíamos cómo colocar el producto en el mercado, de ahí que insista en que es necesario que desde bien temprano a los jóvenes se les forme en la cultura emprendedora y no sólo de asimilación de conocimientos", expresa este sevillano, que se vio apoyado en esos momentos por la Fundación San Telmo.

La idea de instalar jardines verticales nace en las postrimerías del boom inmobiliario, pero Terapia Urbana encuentra muchas dificultades para que sus proyectos se materialicen con la caída del sector. Lejos de renunciar a sus objetivos, los cinco jóvenes que integran la empresa ponen su mirada en el exterior: si no pueden colocar sus productos en el mercado español, lo harán en el extranjero. Y así es como empiezan a trabajar en el Reino Unido y en Holanda. También diversifican su oferta. Se dirigen al sector hospitalario y presentan nuevos artículos con precios más asequibles, como los lienzos naturales, o lo que es lo mismo, vegetación enmarcada en un cuadro pensado para la refrigeración de interiores.

El caso de Terapia Urbana es un buen ejemplo del tipo de empre-



EQUIPOS ELÉCTRICOS PARA AVIONES

María Ángeles Martín, profesora de Ingeniería Electrónica, es la promotora de este proyecto que empezó a rodar hace 16 meses y que ya cuenta con sus primeros contactos en Canadá, unos de los principales mercados aeronáuticos. Entre sus clientes se encuentran Airbus y Boeing.

414

EMPRESAS

Son las que se han creado de enero a septiembre de 2012 a través de la ventanilla única de la Cámara de Comercio

concursos empieza el rodaje de esta iniciativa que diversifica su oferta con la elaboración de vinagre de naranja agria y Kefir, una bebida de yogur de consumo tradicional en Rusia y países asiáticos y en la que Hespérides trabaja para hacerlo más "atractivo" en Europa, ya que su olor y apariencia "invitan poco a su compra".

Este grupo se dedica a patentar productos, no a comercializarlos. Durante estos años ya han sido varias distribuidoras multinacionales de Norteamérica, Alemania y Asia las que se han interesado en las bebidas que elaboran, por lo que cuentan con una clientela extranjera bastante importante. Mientras que se consolidan en el mercado, Hespérides obtiene su financiación a través de investigaciones que realizan ex profeso para determinadas empresas que no cuentan con este servicio y con los análisis para controlar la calidad de alimentos, ya sea para agricultores o caterings.

Cristóbal Fernández es el principal promotor de esta iniciativa. Los viajes de la empresa al extranjero le han permitido constatar que "la cultura del emprendimiento en España es muy distinta a la de otros países". "Aquí aún se tiene una percepción muy negativa de la figura del empresario,



TÉCNICAS NATURALES PARA REFRIGERARSE

Ante los problemas que presenta el sector inmobiliario español, esta empresa ha empezado a exportar sus productos al Reino Unido y Holanda.



Continúa en la página siguiente >>>