

Jóvenes aunque suficientemente emprendedores

El paro juvenil en España supera ya el 55%, según datos del Instituto Nacional de Estadística en 2013. En términos absolutos, 889.300 jóvenes españoles de menos de 25 años terminaron el año en el paro y sus perspectivas de conseguir un empleo son especialmente difíciles. En este contexto, parece más urgente que nunca fomentar el emprendimiento como salida para todos estos jóvenes que, en muchos casos, ni siquiera han encontrado su primer empleo. Ideas no faltan.

Como ejemplo, tres jóvenes estudiantes de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Telecomunicación de la Universidad Politécnica de Madrid (ETSIT-UPM) han sido seleccionados por la Cátedra Orange como los proyectos de emprendimiento con más posibilidades de convertirse en una empresa de base tecnológica, es decir una 'startup'. Ignacio Vaquero (22 años), Javier Cantón (24 años) y Jonathan H.Yrula (21 años) presentaron el verano pasado sus TFG en el proyecto Start, que promueven la Cátedra Orange y la UPM y con el que Orange se ha adherido al sello "Estrategia de emprendimiento joven 2013/2016" del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Meses después, Ignacio, Jonathan y Javier han sido elegidos como los primeros estudiantes a los que se acompañará, a lo largo de seis meses, en la aventura de desarrollar un proyecto de negocio que podría convertirse en una próspera empresa.

Para hacerlo posible, cada uno de ellos dispone de una formación personalizada y de tutorías periódicas orientadas a dotarle de las capacidades necesarias para el desarrollo de un proyecto empresarial. Temas legales, financieros, de marketing, etc. que habitualmente no recibe un estudiante de telecomunicaciones y que les ayudará a hacer su sueño realidad. El apoyo formativo llegará no solo de profesionales de Orange o de sus

tutores en la universidad, sino también de B-Able, empresa especializada en el lanzamiento al mercado de startups tecnológicas, y Secot -Voluntariado Senior de Asesoramiento Empresarial.

Los proyectos

Jonathan H.Yrula es el que tiene su iniciativa más avanzada ya que HealthEye, la red social que ha montado para conectar a personas afectadas por enfermedades raras, vio la luz el pasado 28 de febrero. "Mi objetivo principal es ayudar a conectarlas porque estas personas se enfrentan a una gran desinformación cuando son diagnosticadas. Quiero que cuando entren en HealthEye compartan su historia, conozcan a otras personas como ellos y también compartan cómo vivir su enfermedad".

La idea de Jonathan, inspirada por la experiencia de su propia madre aquejada de epilepsia, se enmarca en el emprendimiento social, es decir proyectos que, además de generar negocio, están destinados a satisfacer una determinada necesidad de la sociedad en la que se desarrollan. En este caso, ofrecer información y apoyo al colectivo de pacientes con enfermedades raras, que en España alcanza un total de tres millones de personas.

Pero, ¿y la parte de negocio? Ahí es donde entra Start. "Secot, B-Able y los tutores de la Cáte-

dra Orange me han ayudado a ver las dos alternativas posibles. La primera, y a corto plazo, sería la venta de publicidad y la comisión por servicios de fisioterapia o de psicología para pacientes y sus familiares. A largo plazo, si esto va creciendo, los datos y la información generada por la red social también pueden ser interesantes a efectos de estudios estadísticos, por ejemplo", añade Jonathan.

Un proyecto muy distinto es el de Ignacio Vaquero, más interesado por la tecnología y la telemática y que por ello trabaja con su tutor, Joaquín Salvachúa, profesor titular del Departamento de Telemática de la ETSIT-UPM y codirector de la Cátedra Orange, en lo que podríamos describir como un mercado mayorista de minutos y datos. "Todos tenemos nuestras tarifas con un límite de minutos y datos al mes. Habrá gente que se quede corta y habrá gente que necesite más de lo que tiene. Se trata de equilibrar la balanza y que los que se pasan de consumo puedan comprar minutos de más y que los que se queden cortos puedan venderlos". Esto se haría a través una página web a modo de interfaz para los usuarios, en la que Ignacio actualmente está trabajando.

Quien siempre tuvo claro que quería ser emprendedor y empresario es Javier Cantón. Su idea tuvo como inspiración a uno de sus profesores de carrera, que un día se preguntó cuánto le costaría a la universidad esa línea fija que tiene en su despacho y que nunca utiliza. Y de ahí vino su proyecto de trabajar en la convergencia fijo-móvil, ahora tan de moda, pero con un servidor en la nube.

La gran novedad de su servicio es que está orientado a pymes y autónomos, que en muchos casos están muy apegados a su línea fija, incluso por costes. "La novedad es que, gracias a la convergencia de las redes fija y móvil, la gente que llame a un fijo en realidad va a estar llamando a un móvil pero no se van a enterar; y en realidad van a estar pagando la llamada a un fijo pero la reciben en un móvil", comenta.

La gran ventaja que han encontrado estos tres jóvenes ha sido el apoyo de profesionales sénior y de B-Able y SECOT para "llevar a tierra" sus proyectos. "Ellos nos ayudan a hacer los números y a ser realistas de cara a presentar bien nuestra idea de negocio a un inversor. Sobre todo, nos ayudan a elaborar un modelo de negocio, porque para nosotros es muy complicado. Como ingenieros de telecomunicaciones, nos falta una visión tan multidisciplinar como para saber de estas cosas y para crear una empresa. Es necesaria una visión de negocio para combinarla con nuestra parte "ingenieril", nos dicen ■

