

ECONOMÍA

Empresas navarras

Dejar de lado la tranquilidad de un empleo para tomar las riendas de su propio negocio es el elemento común de unos emprendedores acostumbrados a convivir con la incertidumbre diaria

'STARTUPS': FORJADAS A BASE DE GOLPES

CARLOS LIPÚZCOA Noáin

LAS empresas emergentes, también conocidas popularmente como el anglicismo *startups*, no lo tienen nada fácil. Fundadas por verdaderos creyentes en una idea de negocio innovadora, la realidad luego se encarga de darles suficientes porrazos en sus primeros meses de vida como para desanimar incluso a los más perseverantes.



Jon Otazu y Asier Goñi, fundadores de Guten Tech.

MIGUEL OSÉS

GUTEN TECH

De no vender "ni una gamba" a facturar 35.000 € en dos meses

Pasaron en pocos meses de "no vender ni una gamba" en junio a elaborar una estrategia comercial gracias a la que acumulan una cartera con diez clientes para noviembre. Asier Goñi y Jon Otazu, ganadores de la X edición de Impulso Emprendedor con su empresa de consultoría tecnológica bautizada como Guten Tech, prevén facturar este mes 20.000 euros y ya tienen cerrados otros 15.000 euros para enero. "No teníamos ni un cliente ni forma de llegar a ellos. Con el apoyo de CEIN logramos centrarnos en otras *startups* y también en grandes empresas. Unas y otras tienen dificultades pa-

ra acceder al talento tech, una actividad que combinamos con desarrollos propios para capear las caídas de facturación", comentaban en su presentación final. El salto de gigante logrado por Guten Tech dejó impresionados a los asesores de CEIN, que destacaban la "velocidad de implantación", aunque también les recordaban la importancia de no perder de vista la "escalabilidad" del negocio, basado en incorporar a personas con un talento muy demandado. También fue necesario fortalecer la "autoconfianza" para hacer frente a los momentos de mayor incertidumbre.



María Mena, CEO y fundadora de Hyssogenix.

MIGUEL OSÉS

HYSSOGENIX

Un equipo comercial que "pise la calle" para ganar clientela

Con unos ambiciosos objetivos para los próximos cinco años, en los que pretenden alcanzar un mínimo de 1,6 millones de euros de facturación, Hyssogenix está orientada a las clínicas dentales. Les ofrece un innovador análisis que permite conocer de antemano la predisposición del paciente a la periodontitis y darles pautas así para recetar antibióticos. Comandada por María Mena, han centrado sus esfuerzos en desarrollar la mejor estrategia para conseguir clientes, cuyo esfuerzo principal pasará por contar con un equipo comercial "en calle" sin re-

nunciar a las ventas a través de internet. Los expertos de CEIN destacaban la solidez de la formación de María, que combinaba conocimientos empresariales, técnicos y comerciales. Fue uno de los motivos por los que logró el segundo premio de los participantes en la X edición de Impulso Emprendedor. La orientación se enfocó por tanto en reforzar algunos aspectos más avanzados, como un correcto "dimensionamiento" de la caja y la necesidad de reducir al máximo el tiempo para llegar al mercado ante la muy probable posibilidad de que lleguen competidores.



Susana Sánchez, una de los tres fundadores de MOA Foodtech.

MIGUEL OSÉS

MOA FOODTECH

Sacar el máximo rendimiento al tiempo invertido por científicos

Aunque cuenta con muchos elementos positivos, el sector agroalimentario también arrastra importante déficits en relación con las emisiones de gases de efecto invernadero o el alto consumo de energía, así como el derroche de restos que se tiran o solo se destinan a la alimentación animal. A partir de esta premisa, Moa Foodtech plantea elaborar proteínas de "nueva generación" mediante la fermentación con microorganismos de esos restos, lo que les ha valido el tercer premio de la X edición de Impulso Emprendedor. Estas proteínas pueden utilizarse como ingrediente para elaborar nue-

vos alimentos aptos para las personas, lo que contribuiría a la mejorar la sostenibilidad del sector. Susana Sánchez, Bosco Emparanza y José María Elorza pretenden vender las proteínas que ellos sintetizan directamente a empresas alimentarias, pero también están abiertos a licenciar su proceso. Se trata de un producto que "ya está en la calle", según destacaban los asesores de CEIN, que han trabajado con estos emprendedores para darles "herramientas" con las que aprender a gestionar el tiempo para sacar el máximo rendimiento de una plantilla formada principalmente por científicos.



Son momentos de flaqueza en los que las dudas les hacen pensar en tirar la toalla, aunque en muchos casos se puede remontar con un correcto asesoramiento. Ahí es donde entran los expertos del Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra (CEIN) para corregir defectos y reforzar puntos débiles. Con ello se logra que, lo que podría derivar en fracaso, se convierta en un golpe de fragua para templar el acero de la determinación. La experiencia resulta así una especie de montaña rusa en la que se hace habitual pasar en poco tiempo de los momentos de euforia al abatimiento. Y viceversa.

Se suman por cientos los proyectos empresariales que se han gestado en el vivero de CEIN a lo largo de sus casi cuarenta años de historia, muchos de los cuales han dado lugar a prósperas empresas con decenas de empleados. Pero son quienes acceden al programa Impulso Emprendedor los que representan la élite de este tipo de personas, mujeres y hombres, en Navarra. Diseñado como un curso acelerado para madurar ideas de negocio prometedoras pero algo cojas, a lo largo de siete meses se ven forzados a reflexionar y transformar una amalgama inicial en una empresa con visos de ser viable. Este año

han logrado culminar el programa seis de los siete proyectos que lo iniciaron en junio y que habían sido seleccionados a partir de noventa candidaturas.

Clases particulares

Son propuestas con puntos de partida muy diferentes y distintos grados de madurez que han requerido una atención particularizada que se ha combinado con exposiciones públicas en las que todos se sometían al juicio crítico del resto de participantes. También han contado con el respaldo de las empresas mentoras, que este año han

sido Caja Rural de Navarra, Cinfa, Corporación Mondragón, Salinas de Navarra, Viscofan y Zabala Innovation Consulting. La X edición de Impulso Emprendedor, que acaba de terminar esta semana, se ha centrado en enmendar la principal carencia de las empresas emergentes: las ventas. Estas son la clave para alcanzar la necesaria rentabilidad para garantizar la supervivencia. Bajo estas líneas están las seis propuestas que han logrado superar este exigente programa de aceleración empresarial, tres de las cuales fueron premiadas en la gala CEIN Startup Day que se celebró el pasado miércoles en Baluarte.

VITIO

Frenos regulatorios a un producto para la salud humana

El personal sanitario destina el 20% de su tiempo de trabajo en el control de las constantes vitales de los pacientes. En el caso de la temperatura corporal, se siguen empleando los termómetros, un utensilio que solo permite mediciones "puntuales" y que impide a los facultativos "adelantar la toma de decisiones". Vitio ha desarrollado un "brazalete en axila" que envía la temperatura del paciente a la nube de forma constante, lo que ayuda a tener "un histórico" y hace posible "programar alertas" de cara a la administración idónea de medicamentos. Con un modelo de suscripción

complementado por la venta directa a hospitales, mutuas y plataformas de ensayos clínicos, Rubén Anaut, Jesús Redrado y Esteban Morrás pretenden lograr unos ingresos de 3,6 millones de euros en 2025. La empresa acometerá el año que viene una ronda de financiación para captar dos millones de euros. La principal dificultad que afrontan este tipo de compañías, según apuntaban los asesores de CEIN, son los "frenos regulatorios" ya que comercializan productos de los que dependen la salud humana, unas barreras que han afectado a las ventas de esta empresa emergente.



Jesús Redrado y Rubén Anaut, cofundadores de Vitio junto a Esteban Morrás. MIGUEL OSÉS

SONIA CASAS

Aterrizar la idea de negocio de experiencias en alta montaña

Guía de alta montaña con experiencia en multitud de expediciones a las cimas más altas del mundo, Sonia Casas ha reorientado su profesión para crear una empresa con su mismo nombre que ha desarrollado un programa orientado a directivos y profesionales. Diseñadas como experiencias inmersivas de tres a cinco días de duración para ponerse en situaciones límite, este programa busca que sus alumnos mejoren en la "toma de decisiones" dentro de "entornos exigentes de alto estrés". Casas tuvo un aterrizaje complicado en el pro-

grama Impulso Emprendedor, ya que tuvo que compatibilizar el desarrollo del modelo de negocio cuando su trabajo estaba en "temporada alta". Tal vez por ello y a partir de una idea "vaga" le costó bastante tiempo encontrar la forma adecuada para convertirlo en un producto comercializable y con un precio adecuado, tal como reconocen los asesores de CEIN encargado de guiarle. El proyecto se encauzó repentinamente cuando un día se le "encendió la bombilla" y pudo testar la idea con un grupo de confianza. Ya cuenta con su primer cliente.



Sonia Casas le ha puesto su propio nombre a la empresa que dirige. MIGUEL OSÉS

BLOCKBIT CAPITAL

Abriéndose paso en el mundo cripto en plena resaca inversora

Promovida por Iván Recio, Alberto Yaben, Andoni Porres y Víctor Maeztu, Blockbit pretende convertirse en la puerta de entrada para aquellos inversores con interés en invertir en criptoactivos pero que carecen de los conocimientos básicos para hacerlo. Sus fundadores reconocen que comenzaron el programa Impulso Emprendedor con "falta de organización y solidez como proyecto". Tras muchas horas de trabajo con los asesores de CEIN, se produjo un "cambio de mentalidad" que les llevó a diseñar un modelo de negocio "claro" y un reparto de funciones y responsabilidades en-

tre los cuatro fundadores. Otra de las flaquezas de esta propuesta pasaba por calcular "las necesidades de financiación" y su procedencia. No obstante, el principal hándicap para Blockbit Capital está en el pinchazo de muchas de las monedas digitales y el cierre de algunas de las plataformas de intercambio más famosas del mundo, lo que ha ahuyentado buena parte del interés. Pese a ello, los promotores mantienen su fe en el futuro de estas tecnologías y son conscientes de que su negocio va a sufrir cambios muy importantes debido a la inevitable regulación para poner freno a los abusos.



Iván Recio, Alberto Yaben, Andoni Porres y Víctor Maeztu, de Blockbit Capital. MIGUEL OSÉS