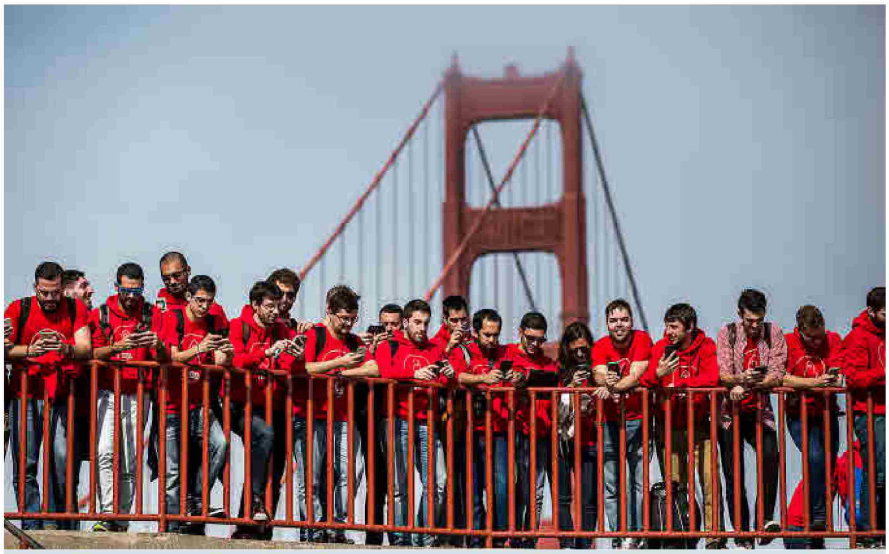
Yuzz, o cómo sembrar el germen de la innovación - El Mundo - 02/12/2015



SILICON VALLEY. Uno de los grandes alicientes del programa Yuzz es que los 41 finalistas a nivel nacional tienen la oportunidad de hacer una inmersión en Silicon Valley, el ecosistema innovador más potente del mundo. En la imagen aparecen los finalistas de 2015 frente al Golden Gate, una estampa que repetirán los ganadores en la edición de 2016, cuyo plazo de inscripción está abierto hasta el 14 de diciembre.

EMPRENDIMIENTO

Yuzz, o cómo sembrar el germen de la innovación

El área de Universidades del Banco Santander patrocina este programa y concurso anual que promueve la creación de nuevos proyectos

JUANJO BECERRA

Uno de los indicadores clave a la hora de calibrar la capacidad de innovación que tiene un país es la cultura de emprendimiento, un patrimonio del que tampoco puede presumir España pese a los avances que se han producido durante la crisis. Ante la falta de horizontes laborales por cuenta ajena, cada vez más jóvenes han visto en el autoempleo una salida de futuro.

Ese incremento no se notó, sin embargo, en el caso de las mujeres. La crisis hizo caer la tasa de actividad emprendedora en este colectivo y sólo los últimos años han permitido estabilizarla en torno al 4,5% del total.

Pese a todo, la diferencia que separa a mujeres y hombres emprendedores ha disminuido un 30% en los últimos 10 años hasta convertirse en un porcentaje más pequeño que en el resto de Europa (-1,8% de la TEA). Así se recoge en el *Informe Especial Entrepreneurship Monitor sobre Emprendimiento Femenino*, que se publicó la semana pasada y que recoge los datos analizados por Red GEM España.

Esta asociación está liderada por el Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE) y está patrocinada por Banco Santander, a través de su área de Universidades. Precisamente, CISE también es el promotor de Yuzz, un programa y un concurso anual que promeve el emprendimiento entre los universitarios. Éstos son algunos de los proyectos que han surgido de su última edición en la que, curiosamente, la ganadora ha sido una de las cinco mujeres finalistas, de un total de 41.

REUMAP

Manuel Alejandro Marín y su compañera Isabel volvían a casa en el metro tras asistir a un curso sobre emprendimiento en el sector bio. Sus cabezas bullían, agitadas por la motivación, la inspiración y los consejos que habían recibido en las horas previas. Como él era bioinformático y ella médico residente en reumatología, las clavijas conectaron y saltó la chispa en forma de idea de negocio: Reumap.

«Nuestro proyecto se basa en el desarrollo de un dispositivo médico que ayuda al reumatólogo a valorar pacientes que tienen artritis reumatoide en la propia consulta, y para ello utilizamos termografía y algoritmos de inteligencia artificial que permiten determinar la inflamación que tienen los pacientes en las articulaciones de las manos», explica Manuel.

Ni resonancia magnética, ni ecografía, ni esperar tres meses para someterse a una de esas pruebas u obtener sus resultados. Todo en la misma consulta y en un visto y no visto. «Nuestro dispositivo es rápido, objetivo e inocuo, lo que permite ser más accesible para el reumatólogo y proporcionar información adicional de manera inmediata», argumenta este barcelonés de 28 años, que tiene claro el objetivo de Reumap: «Ayudar a mantener inactiva esta enfermedad crónica tan devastadora».

El proyecto ya va por el cuarto prototipo y, según Manuel, "el próximo paso es realizar un ensayo clínico riguroso que permita validar la técnica y publicar un artículo científico con los resultados». Y, de ahí, al producto comercial.

CONECTA BIKE

Si algo tienen en común muchos de los proyectos emprendedores que surgen hoy en día es el *smartphone*. Por sus apps, sus sensores y su conexión a internet pasan mil y una ideas que pretenden cambiar el mundo. Ése es el caso de Miguel Navarro y su Conecta Bike, un «dispositivo electrónico y una aplicación que conectan la bicicleta con el *smartphone*, ubicándolo de manera muy sencilla en el manillar de la bicicleta y agrupando todos los dispositivos que el usuario necesita: luz, timbre, gps...».

Y todo ello, fácil de manejar gracias al pequeño *joystick* que incorpora el aparato, que también cuenta con interesantes utilidades relacionadas con la seguridad. «Luces de freno e intermitente trasero, radar que le avisa al ciclista cuando se le acerca un vehículo motorizado por detrás y un sistema de aviso a emergencias en caso de caída del ciclista con su geolocalización si no responde de rápidamente a la llamada del sistema», enumera Navarro, ingeniero de Caminos y MBA, aunque cuenta con un socio ingeniero industrial.

AGROSMART

Basta hablar dos minutos con José Abel Bote para percibir la alegría y el atrevimiento con el que afronta la vida. Y así empezó Agrosmart Solutions, como un desafío. «Se me ocurrió como un reto personal al intentar hacer algo diferente y que me resultase divertido, entretenido y mezclase mis dos pasiones, la agricultura y la ingeniería», aclara este alumno extremeño de la Universidad de Salamanca.

«El proyecto es la creación de un sistema robótico terrestre para aplicar fertilizantes, herbicidas y plaguicidas, planta por planta, en cultivos de viñedos, olivos y frutales», especifica. Así, el propio robot se encarga de detectar qué productos y qué cantidades necesita la planta en cada momento y se los aplica sin necesidad de que intervenga el agricultor. Más comodidad, pero también «ahorro en costes y menos emisiones de agentes químicos para conseguir una agricultura más respetuosa con el medio», comenta.

Bote ya cuenta con un pequeño prototipo de un metro y el plan es seguir haciendo pruebas para mejorar su atractivo y atraer inversores. Sabe que es difícil, como lo es, en general, crear una empresa en España, un país en el que, según él, «no se ha educado a las personas en el emprendimiento, sino en ser uno más de la sociedad».

MEVI

Bitcoins, litecoins, ripples... Pablo Romero no hacía más que darle vueltas al emergente mundo de las monedas virtuales. Y cuanto más pensaba en ellas, más rápido crecía una idea. Una vaga ocurrencia, al principio, que se alargó.

«Cuando salía de mi último examen en la universidad, vi un cartel del concurso Yuzz. La idea rondaba en mi cabeza desde hacía un par de años, pero no conseguía gente para desarrollarla. Ése fue el momento en que dije: 'si apruebo, me apunto', y aquí estoy», recuerda este graduado en Economía de la Universidad de León.

La dichosa idea es MEVI, «una web que conecta los diferentes mercados de monedas virtuales y hace posible pagar con ellas en cualquier lugar, sin necesidad de que las acepten directamente». La pregunta, como casi siempre, es: ¿Y no se le había ocurrido antes a nadie en el mundo poner en marcha algo parecido? Parece que no.

«Existen muchos mercados de monedas virtuales, pero los precios varían de unos a otros y nunca sabes dónde compras al mejor precio. Nosotros los queremos unir en uno, para ofrecer esa certeza», asegura este joven de 24 años, convencido de que «fomentar que las personas con pensamiento emprendedor se puedan reunir» podría suponer un impulso a la iniciativa y a la innovación en España.

Mientras, Pablo y su equipo siguen trabajando en el desarrollo de *software* de MEVI con la esperanza de poder poner a prueba el resultado de ese trabajo dentro de tres meses y contar con un producto competitivo dentro de seis. Entonces tendrán que buscar inversiones para hacer su sueño realidad.