

(Viene de la página 15)

enamorar a quienes les pueden financiar", afirma Riera.

El Instituto de Empresa pondrá en marcha para 2007 el Club de Inversores Privados de Neti, que servirá de punto de encuentro para la red de inversores vinculados al Proyecto Neti, una iniciativa del IE, Amena y la Fundación Cultural Banesto que promueve la creación de empresas tecnológicas en España. Desde 2000 se han recibido ochocientas ideas de negocio y se ha impulsado la creación de cincuenta y cinco compañías.

La coordinadora del proyecto, Bárbara García-Setién, explica que en Neti "se inscriben emprendedores y también pymes que lanzan nuevas líneas de negocio". De todos los proyectos que se envían "seleccionamos veinte, les asignamos un tutor para que les ayude a diseñar el plan de negocio y además les ofrecemos seminarios de formación sin coste". Una vez que se entrega el plan de negocio se hace una segunda selección en la que quedan diez proyectos: "A los finalistas les organizamos un foro de inversores, que suelen ser instituciones públicas, las cámaras de comercio, firmas de capital riesgo, etcétera. Cada proyecto dispone de diez minutos de presentación y a continuación tiene lugar un cóctel en el que se ponen en contacto con los inversores", dice García-Setién.

#### Potencial de crecimiento

Los estudiantes del Instituto Internacional San Telmo también tienen la oportunidad de crear su propio negocio a través del Centro de Innovación y Creación de Empresas, Creara, que la Fundación San Telmo puso en marcha en 1999 para impulsar los negocios innovadores con un alto potencial de crecimiento. Además de formación especializada, asesoramiento y asignación de mentores, el centro proporciona al emprendedor acceso a las fuentes de capital. El Foro Kapital de la escuela permite acceder a *capital inteligente*, es decir, que "además de poner dinero, aporte contactos, experiencia en el sector, asesoramiento y clientes", afirma Antonio García de Castro, director de la Fundación. El veinte por ciento de los proyectos que se reciben son de estudiantes de MBA y hasta la fecha se han creado unas cuarenta empresas a las que "Foro Kapital ha aportado unos doce millones de euros", concluye García de Castro.

### Futurlink añade valor al teléfono móvil

Dos años y medio de investigación y desarrollo y nueve meses de andadura de la tecnología *Wilico*. Ésta es la historia de Futurlink, una compañía de marketing de proximidad basado en *bluetooth*, creada en 2002 por cuatro emprendedores de Barcelona expertos en telefonía móvil. David Masó, ingeniero de Telecomunicaciones y MBA por Esade, explica que "*Wilico* se basa en unos puntos de acceso instalados en museos, aeropuertos, edificios emblemáticos y en lonas de publicidad exterior. Nuestro sistema activa el *bluetooth* de los móviles y envía una invitación al usuario que pasa a cien metros de una lona. Si la acepta, recibe información multimedia, por ejemplo, sobre el anuncio expuesto, lo que permite tener una experiencia interactiva adaptada a cada modelo de teléfono móvil. La lona Aquarius Coca-Cola instalada en Barcelona registró más de 10.000 descargas en un mes y la campaña Volkswagen en la T4 del Aeropuerto de Barajas, más de 20.000 en dos semanas". Afirma que "aprovechamos el trampolín tecnológico de Esade para conseguir el capital *semilla* y hemos obtenido capital riesgo de La Caixa y el Fondo Innocat". Con clientes en 26 países, Masó asegura que les va muy bien. Mientras, continúan investigando y en 2008 lanzarán una nueva tecnología para realizar el pago de los billetes de metro y autobús a través del móvil recibiendo también información sobre rutas, incidencias y publicidad. "Este producto será la evolución del anterior".



David Blanco, fundador de Tractis.

### NeoCodex, el primer banco de ADN en España

El primer banco de ADN en España se llama NeoCodex, una firma biotecnológica de investigación y desarrollo creada en 2002 por tres doctores en Medicina, Biología y Farmacia de Sevilla, Luis Miguel Navarrete, Agustín Ruiz y Enrique Vázquez, respectivamente. ¿Qué hace Neocodex? "Intentamos descubrir correlaciones entre la información del ADN de los pacientes y las características de sus enfermedades (patogenética) o su respuesta a los medicamentos (farmacogenética). Para ello, es necesario crear, mantener y utilizar bases de datos genéticas que contengan toda la información, para así poder analizarla y detectar las correlaciones", explica Vázquez, doctor en Farmacia y MBA por el Instituto San Telmo. A partir de estos procesos, "NeoCodex desarrolla nuevas patentes sobre métodos orientados al diagnóstico molecular de las enfermedades comunes y al desarrollo de marcadores que den respuesta a las diferentes pautas terapéuticas", añade. Además, la compañía ofrece a grandes empresas farmacéuticas la posibilidad de establecer colaboraciones o acuerdos para el proceso o explotación de las innovaciones obtenidas en sus áreas de I+D. Vázquez explica que empezaron con una inversión inicial mínima de 18.000 euros: "Después hemos realizado tres ampliaciones de capital y en más de una ocasión San Telmo ha servido como vehículo para encontrar financiación. Ellos son muy sensibles a empresas como la nuestra y nos han facilitado muchos contactos".



David Masó es uno de los socios fundadores de Futurlink.

### Tractis aumenta la seguridad jurídica en la red

¿Cómo resolver el enorme problema de la falta de seguridad jurídica en el comercio electrónico? Tractis, la plataforma creada por David Blanco y Leandro Gastón, permite negociar y firmar contratos digitalmente a través de Internet con eficacia jurídica vinculante. Blanco, licenciado en Derecho y MBA por el Instituto de Empresa (IE), explica que "para ello usamos certificados digitales, entre ellos el nuevo DNI electrónico". La idea de crear Tractis nació cuando estos dos emprendedores estaban estudiando el máster del IE pero "no creamos la empresa hasta 2005 y fue en 2006 cuando decidimos dejar nuestros trabajos para dedicarnos a tiempo completo". Para buscar financiación Tractis se ha presentado a varios concursos de planes de negocios: "Quedamos semifinalistas en el *International Business Plan Competition* de la Universidad de San Francisco, finalistas en la tercera edición del Proyecto Neti, tercer premio en el concurso *UC3M Emprende*, donde obtuvimos 6.000 euros, y ganadores del *Premio DMR Emprendedores Académicos* dotado con 200.000 euros y en el que, además, recibimos el apoyo de DMR Consulting", explica Blanco. Los primeros clientes de Tractis son grandes empresas (bancos, aseguradoras, compañías de telecomunicaciones) que "quieren formalizar contratos con sus clientes -asegurados y usuarios de ADSL por Internet, por ejemplo- con el fin de evitar el papeleo, correos y firmas manuscritas". También planean ofrecer el servicio a particulares y pymes.



Luis Miguel Navarrete, Agustín Ruiz y Enrique Vázquez, socios de NeoCodex.

# ¿Quiere contratar universitarios?

## Expansión & Empleo Universitario es el medio

Cada lunes *gratuitamente* en las facultades de España

Para publicar anuncios de empleo:

**María José Gordon** 91 321 52 26

**María José Zapatero** 91 337 05 63

**expansionyempleo@recoletos.es**

Expansión & EMPLEO  
universitario  
www.expansionyempleo.com

