



Alejandro Suárez

CEO Ocio Networks

EN LÍNEA

UN ESTÍMULO,
VIVIR EN
POSITIVO

Ante un estímulo cada individuo responde de una manera diferente. Actualmente, estamos atravesando una época en la que muchas personas están recibiendo la mala noticia de que se quedan sin trabajo, lo que es algo tremendo y nos puede llagar a hundir. Pero al mismo tiempo, aunque puede ser paradójico y sin pretender hacer la más mínima demagogia, también podemos aceptarlo, tocar fondo, reflexionar y dar un paso al frente. Los estímulos positivos son placer puro, de ellos no se aprende. Solamente se viven y se disfrutan. Los estímulos negativos, en cambio, son los que hacen crecer a las personas, los que pueden obligarnos a buscar lo que posiblemente nunca antes nos habíamos planteado encontrar: a nosotros mismos. Diariamente, todos estamos sujetos a decenas de estímulos, que con el paso del tiempo aumentan debido en gran medida al avance tecnológico. La barrera de la distancia, por ejemplo en zonas rurales, ha sido históricamente un freno, la menor interacción con terceros reducía el número de estímulos a los que responder. Pero hoy en día la ubicación física deja de ser ya relevante gracias a la tecnología y a las diferentes opciones de comunicación. Todos podemos hoy responder a muchos más estímulos que hace 10 años. «Hombre sin sonrisa no abre tienda». Es lo que dice un proverbio chino que creo que hay que intentar aplicar en el día a día. Ante la mayor adversidad, uno puede tomar la vía de la autocomplacencia y sufrimiento o encarar la vida con arresto y dignidad. Conocer a gente con problemas, pero problemas de verdad, y ver la dignidad y alegría, e incluso frialdad, con que muchas veces se enfrentan a ellos, vale la pena. Así, personas como **Randy Pausch** nos pueden servir de ejemplo como respuesta positiva a estímulos y alegría de vivir. Su trayectoria sirve para reflexionar si uno debe hundirse, deprimirse, o simplemente enfrentarse a un determinado problema.

► **La última lección.** El 18 de septiembre de 2007, el profesor y científico Randy Pausch tenía que dar una charla a más de 400 estudiantes y colegas en la Universidad Carnegie Mellon, cumpliendo con una tradición académica denominada Última lección (Last Lecture). Lo que nadie esperaba era que iniciara su ponencia con un terrible anuncio: padecía cáncer de páncreas, se estaba extendiendo por todo su cuerpo y los médicos solo le daban entre tres y seis meses de vida. Este arranque dejó mudo a todos los asistentes. «Es lo que es y no podemos cambiarlo», aseguró Pausch, y continuó la charla con total naturalidad, con una sencillez que a muchos marcó para siempre y que le convirtió en una celebridad en la red. El título de la ponencia, «Cómo cumplir verdaderamente los sueños de tu infancia», dejaba claro lo que iba a ser un alegato al esfuerzo, la perseverancia y el amor a la vida. Durante su ponencia no quiso hablar de cáncer, sino de la vida y cómo vivirla, cómo alcanzar los sueños infantiles. Para intentar frenar el cáncer y disfrutar de sus hijos, este profesor se sometió a agresivas cirugías y quimioterapia experimental. Pero la enfermedad siguió su curso y casi 10 meses después de anunciarlo, Pausch falleció en su casa de Chesapeake, un 25 de julio, a los 47 años. Lo hizo enfrentándose siempre a la adversidad y convirtiéndose en un ejemplo a seguir.

Innovación y empresa

Kanteron Systems,
tecnología
sanitaria con
vocación
internacional

Considerada la segunda empresa más innovadora de España, ofrece aplicaciones informáticas y está en plena expansión

► Fundada en agosto de 2005 por Jorge Cortell, Kanteron Systems ha sido **calificada en segundo puesto en el premio Emprendedor XXI que promueve La Caixa junto con el Ministerio de Industria**. Fue galardonada además como la empresa más innovadora de la Comunitat Valenciana. Con una decena de empleados **ha iniciado una ambiciosa expansión internacional para promocionar y comercializar sus productos, basados en la creación de soluciones y aplicaciones informáticas destinadas al sector sanitario**. De momento ya tiene presencia en Méjico y Perú. Es la única empresa española especializada en el desarrollo de la imagen médica digital. Espera facturar cinco millones en 2010.

■ Lo de Kanteron Systems es el cumplimiento del paradigma sobre el ciclo de vida de una empresa recién nacida. Creada en agosto de 2005 por Jorge Cortell —que llevaba tiempo investigando en el mercado de la imagen médica— y un segundo accionista que poco después optó por otras actividades, la compañía empezó a funcionar en 2006 y ha superado con nota los tres primeros años de funcionamiento, considerados

claves para la consolidación de un proyecto. En 2009 facturó un millón de euros. Puede parecer poco, pero las previsiones para 2010 son multiplicar por cinco los ingresos. Ha sido en su cuarto año de funcionamiento cuando han llegado los reconocimientos. Primero la elección de mejor empresa innovadora en la edición del Día del Emprendedor de la Comunitat Valenciana. Y el pasado 16 de junio el segundo puesto en la clasificación del premio Emprendedor XXI que promueve La Caixa en colaboración con la Empresa Nacional de Innovación (Enisa), dependiente del Ministerio de Industria. La competencia era alta. Se presentaron 372 empresas de los sectores TIC, biotecnología, servicios e Internet. La ganadora fue la químico-farmacéutica vasca IkerChem.

Los dos galardones reconocen el potencial de crecimiento de la empresa en un sector que hasta ahora parece vedado para compañías españolas: El del desarrollo de software

y aplicaciones informáticas. El campo elegido por Kanteron ha sido el sector sanitario, y especialmente —aunque no únicamente— el de la imagen radiológica, tanto en tratamiento de datos como en almacenamiento. Tras ensayar con éxito sus soluciones globales en el Complejo Hospitalario Integral Privado de Málaga, Kanteron ha iniciado un proceso de consolidación en Latinoamérica de la mano de IBM, con la que trabaja en Méjico y Perú ofreciendo software de código abierto al sector sanitario público. «Estamos comercializando bastante fuera. El 95% de nuestra facturación proviene del exterior», explica Juan Tatay, director gestor de Kanteron Systems.

Solución integral

«Durante los primeros años nos centramos en Málaga, donde todo el sistema informático es nuestro, es un hospital sin papeles», dice Tatay, que explica que ahora han estrechado la colaboración con IBM para

Su web en el móvil en
apenas tres pasos

Una empresa valenciana busca lanzar una aplicación para optimizar la visualización de la red en el teléfono

V. R. VALENCIA

■ ¿Empezar en un garaje y convertirse en un potentado de las nuevas tecnologías? Ese dicen que es el sueño de la mayor parte de universitarios americano cuando les preguntan en las encuestas. Óscar Pérez no aspira a ser Bill Gates, pero sí se ha propuesto tratar de encontrar un pequeño espacio en el universo infinito de Internet con una aplicación que si cuaja puede dar buenos resultados.

Responsable de la empresa especializada en diseño de páginas web, Tierra Virtual,

Pérez anda ahora a la búsqueda de algún business angel o inversor de capital riesgo dispuesto a invertir en Onbile.com, una aplicación gratuita que permite al usuario no avanzado crear la versión móvil de su web o blog en su terminal de teléfono móvil. «El 95% de las web no están optimizadas para verse bien en el móvil o directamente no se ven», detalla. «Hemos hecho una sencilla aplicación para un usuario medio que en tres pasos de cinco minutos permite tener la versión móvil del website. Te das de alta, diseñas tu plantilla, seleccionas los ico-

nos y en cinco minutos la tienes lista para funcionar». ¿Y si es gratuita en qué consiste el negocio? Pérez responde que el portal de entrada sirve para ofrecer servicios a usuarios más avanzados y como plataforma publicitaria para los propios usuarios. «La llegada de iPhone, así como la apuesta clara de los gigantes de la red (Google, Microsoft, OPer, Blackberry o Symbian) ha puesto en evidencia la falta de usabilidad y optimización de prácticamente el 95% de los websites del mundo», explica Pérez.

Genética emprendedora

Tierra Virtual nació hace diez años como proveedor de proyectos web para empresas. Tiene como clientes a Porcelanosa, el Ayuntamiento de Valencia o el tribunal de arbitraje de Estrasburgo. Pérez es uno de los dos socios. Sabe lo que es el mundo del emprendedor. Su padre es el propietario de la cadena de restaurantes Los Bestias. Con una plantilla de siete personas compuesta por diseñadores y programadores informáticos, Tierra Virtual confía que en Onbile.com se convierta en su proyecto estrella.