



De izquierda a derecha: Francisco Barberá, de la empresa Koala; Iago Fortes, de Inprosec; Rosina Landó, asistente personal (Rosland); Eva Monroy, de Convierte-web, responsable de devivencias.com y Juan Carlos Vivente, propietario de Cultivos Casaita. Todos ellos emprendedores gallegos y a su vez socios de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Galicia (AJE).
GUSTAVO RIVAS

Los emprendedores en acción

Desde gadgets de vino a red de vivencias tienen cabida como negocios

MARÍA RODRÍGUEZ
VIGO / LA VOZ

Tener una idea y hacer de ella un negocio rentable no es tarea fácil. De esto saben —y mucho— cinco emprendedores que forman parte de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Galicia. Sus proyectos iniciales son hoy una realidad, pero aún necesitan asesoramiento y formación para ir creciendo como empresa y ampliar y consolidar así su volumen de negocio. Para ello participan en reuniones temáticas y congresos, organizados por la asociación, que les sirven para enriquecer los pilares de su empresa.

ASISTENTE PERSONAL
«Ayudo a las personas a que huelan a éxito». Saber qué ponerse en cada momento es una debilidad para Rosina Landó, que cambió el mundo de la con-

tabilidad y las finanzas por su pasión: la moda. En la actualidad es asistente personal (Rosland): «Ayudo a las personas a que se sientan bien, a que huelan a éxito». Sus clientes van desde los que odian ir de compras hasta los que precisan de compañía para hacerlo. «Esto es un proyecto confidencial que necesita de un estudio previo de la persona para que funcione».

GADGETS DE VINO
Entre identificadores de copas y abrebotellas. De un sacacorchos heredado extrajo Francisco Barberá la idea de crear Koala, una empresa dedicada a la venta de gadgets de vino. Con una cartera de 200 productos, el 50% corresponde ya a patentes industriales. «Es difícil convencer a los demás para que usen un nuevo instrumento», confiesa mientras muestra abridores de botellas de tapón de rosca o

identificadores de copas. Su próximo reto llegará en septiembre con la apertura de la tienda online.

INFORMACIÓN SEGURA
Servicio personalizado que mejore la confianza. «Es difícil entender los problemas y riesgos de tener acceso total a la información», asegura Iago Fortes, de Inprosec, empresa que con apenas un año ya tiene una multinacional como cliente. Está dedicada a asesorar a otras entidades sobre la implantación de procesos que mejoren la seguridad en su información. «La seguridad basada en la confianza no existe, por eso ofrecemos más: servicios personalizados».

RED DE VIVENCIAS
Una forma anónima de desahogarse. Inspirado en los programas de radio donde los oyentes cuentan sus problemas. Así

surge devivencias.com, dentro de la agencia de marketing online Convierte-web. «Es como un foro anónimo donde cada uno puede desahogarse. Quien entra en el portal se engancha de inmediato», explica Eva Monroy, de Convierte-web. La rentabilidad se centrará en el número de visitas y en los patrocinios.

EXPORTACIÓN DE BAMBÚ
Cultivos para plantas ornamentales. Con 25 hectáreas de producción de bambú en Tomiño, los Cultivos Casaita exportan al extranjero un 90% de su producción total de bambú como planta ornamental. El 10% restante supone el 50% de lo que se comercializa en España. Con estos porcentajes, Juan Carlos Vivente, regente de la empresa, se siente más que satisfecho. «Las ventas del producto, ya final, están destinadas en su mayoría a mayoristas y viveros», comenta.