

“Quien se sienta emprendedor debe desarrollar su proyecto sin prisa pero sin pausa, hablando con personas que puedan ser clave para lanzar el proyecto”

Haciendo balance de su trayectoria profesional, podemos hablar de que su aventura emprendedora ha sido todo un éxito. ¿Cree que es usted un ejemplo a seguir para jóvenes emprendedores que son reacios a dar este paso?

Yo creo que es muy pronto para decir que hemos logrado un éxito. El proyecto de DAS Photonics no es un proyecto a corto plazo, sino más bien a medio largo plazo.

Llevamos un año y medio aproximadamente, y pese a que hemos crecido rápido- somos actualmente unos 25 empleados- todavía nos queda mucho que avanzar y consolidar.

Respecto a si DAS es un ejemplo, pues yo diría que la escasez de iniciativas empresariales de alta tecnología, como es el caso de la nanofotónica aplicada a la Defensa y Espacio, podría interpretarse como un ejemplo, pero la verdad es que desde el punto de vista empresarial todavía tenemos mucho que aprender, y por ello estamos rodeándonos de personal senior y con muchísima experiencia internacional en “management”.

Actualmente da clases en el Universidad Politécnica, ¿Cómo compagina la docencia con el trabajo en una empresa de la envergadura de DAS Photonics?

Puedo compaginarlo porque mi contribución en DAS Photonics es más bien estratégica - tecnologías, mercados, desarrollo de productos, organización y estructura interna- y no tanto del día a día. De eso se encarga el excelente equipo de gestión que está al frente de DAS.

Por otra parte, me resulta muy interesante poder estar en contacto con los alumnos, y poder transmitirles una visión muy realista de la tecnología fotónica y sus aplicaciones.

¿Cómo motivaría a los nuevos ingenieros de Telecomunicación a convertirse en emprendedores? ¿Qué consejos les daría teniendo en cuenta su experiencia?

Yo creo que el ser emprendedor es algo que puede ser innato o bien contagiarse por las circunstancias o por el entorno próximo. En el primer caso, yo diría que quien se sienta emprendedor debería desarrollar su proyecto sin prisa, pero sin pausa, hablar con personas y organizaciones que puedan ser clave para definir y lanzar el proyecto, y al final, evaluar toda la información para tomar una decisión. Siendo emprendedor de verdad, aunque no se tenga éxito al principio lo volverá a intentar una y otra vez. En el segundo caso, habría que tener más cuidado.

En la actualidad, ¿Considera que es accesible el “puente” universidad-mercado laboral?

Sin duda que sí, y cada vez más. Hasta hace muy poco (a principios del 2007, con la aprobación de la modificación de la Ley Orgánica de Universidades) el entorno legal era difícil, y poco estimulante, pero ahora la situación está cambiando y puede ser

mucho más fácil desarrollar este tipo de iniciativas. El problema fundamental es que esa transición está todavía pendiente de ser asumida y adoptada por las estructuras, pero poco a poco se irá asumiendo.

¿Qué papel desempeña o ha desempeñado el Centro de Nanofotónica, que también dirige usted, en el desarrollo de una empresa como DAS Photonics?

DAS Photonics es lo que se llama una empresa “spin-off”, y como tal, ha surgido de un instituto de investigación, como es el caso del Centro de Tecnología Nanofotónica. Desde el Centro se empezó a incubar la idea de DAS, y cuando se dieron las circunstancias adecuadas se lanzó la iniciativa. El Centro de Tecnología Nanofotónica tiene una vocación muy clara de creación de tejido empresarial de alta competitividad a través de la transformación del conocimiento científico en iniciativas industriales de alto valor añadido, y DAS es un primer caso de ello.



■ ENTREVISTA

¿Cómo surgió DAS Photonics?

El proyecto de DAS comenzó a elaborarse unos tres años antes de su lanzamiento formal. Era la primera vez, y había que aprender mucho, y todo ello en paralelo a la intensa actividad del Centro de Tecnología Nanofotónica. Se esbozaron muchos planes de empresa, hablamos con mucha gente experta en creación de empresas, se vio como se podía financiar y finalmente se lanzó.

¿Qué puede aportar DAS Photonics a un ingeniero de Telecomunicación?

De los 25 empleados de DAS, hay 16 ingenieros de telecomunicación, por lo que nos hemos convertido en una empresa que incorpora mayoritariamente en su plantilla a telecos.

Además, en España existen muy pocas empresas que permitan a sus empleados participar en desarrollos tecnológicos tan especializados como los que se están llevando a cabo en DAS.

En definitiva, DAS ofrece a los ingenieros de telecomunicación un entorno de desarrollo de productos basados en alta tecnología, como es la combinación

de las nanotecnologías y la fotónica, colaborando en proyectos internacionales (contratos con la Agencia Espacial Europea y la Agencia Europea de Defensa) y con una formación continua también muy especializada. Para la estrategia de DAS es clave la incorporación de talento.

Queremos a los mejores. En los próximos meses vamos a seguir incorporando personal y creo que los ingenieros a los que les motive participar en un reto tecnológico de la magnitud del que aborda DAS, serán bienvenidos.

■ EMPRENDEDORES

Del ingeniero de proyectos a los servicios de ingeniería

Hace no muchos años parecía increíble que desde la butaca de la terraza de mi casa pudiera estar trabajando cómodamente como si estuviera en la oficina. Todo ello es ahora posible gracias al wireless, el adsl, Internet, las VPN, etc., a un coste doméstico y a una velocidad más que aceptable.

Como ingeniero de Telecomunicaciones no me era desconocida esa posibilidad hace ya muchos años y estaba no solo preparado para ese futuro, sino que lo estaba deseando y de alguna forma propiciándolo. Pero el futuro no sólo llega según las variables que hemos diseñado, sino que viene cargadito de cambios.

Entre ellos, lo que puedo hacer desde la terraza de mi casa, respondiendo a las diferentes propuestas que llegan frecuentemente, es negociar las horas de proyecto de una factory software india llena de ingenieros con certificaciones hasta los dientes y cuyas tarifas están muy por debajo de lo que deseo para mis compañeros de profesión.

El mundo global y los nuevos modelos de competencia nos alcanzan también a los profesionales más cualificados, que no teníamos bastante con la competen-

cia local, que ahora nos toca superarnos teniendo como referencia al mundo entero.

Todo ello, reconociendo que la competencia es buena porque nos impulsa y nos espolea hacia la mejora continua.

En mi opinión, un primer reto que debemos asumir hacia dentro, es que no podemos competir en calidad/coste [(número de cálculos o de líneas de programación) / euro]. Esa batalla pinta mal, si es que no está ya perdida.

Donde no tenemos competencia deslocalizada que temer, es si aplicamos nuestro valor como ingenieros en la corta distancia, cerca del cliente, cerca de su problema, comprendiendo sus especificidades y necesidades y aportando soluciones personalizadas y concretas, llenas de iniciativa, comunicación y colaboración, llenas de valor.

En definitiva, ofreciendo un servicio excelente, no solo en calidad sino en la experiencia del proyecto (asumiendo que el proyecto es el entregable y además todo lo que le rodea).

Sin duda, otros factores como la especialización, la visión internacional, la innovación, las sinergias interprofesionales, la diferenciación y posicionamiento

Hugo de Juan
Dtor. Desarrollo de Negocio
www.encamina.com / ENCAMINA, S.L.



de marca, etc. nos van a ayudar a ser más competitivos en un mundo global, pero empezemos por convencernos de que hoy nos pagan y nos exigen por algo más que por la aplicación de nuestro conocimiento.

Hay que sacar la cabeza del PC, desinhibirse y actuar (literalmente) en el escenario del cliente.

Cuando visitamos un hotel de 5 estrellas, todo su equipo profesional nos sonríe siempre, no porque vivan en una felicidad onírica eterna, sino porque su trabajo es ofrecernos (y cobrarnos) una experiencia excelente más allá del puro hospedaje. Esto no nos lo enseñan en la ETSIT ni era un requisito para el obtener el título, pero ahora nos toca examinarnos cada día. A buen entendedor pocas palabras bastan.

El mundo hoy necesita servicios de ingeniería excelentes y estamos aquí para ofrecerlos.