



José Manuel Marco y Empar Fayos sobre uno de sus colchones 'Evolution'. / E.M.

> EL INVENTO

Colchón a medida que cuida la espalda

Se llama 'Evolution', ha sido diseñado y fabricado en viscoelástica por Viscoform en el Instituto de Biomecánica y se adapta a las espaldas más exigentes. Por **Bel Carrasco**

La mitad de la vida, incluso más, la pasamos en posición horizontal. Tumbados sobre un colchón, que se convierte así en uno de los enseres cotidianos con más influjo en la salud como soporte del sueño reparador. Hoy existen en el mercado auténticas maravillas de ingeniería del descanso.

Pero sólo hay un colchón que lleva en su interior una columna vertebral. Una columna que reproduce las ondulaciones naturales del cuerpo humano y lo arroja como un suave guante en su postura de descanso. Eso es en síntesis *Evolution*, un colchón I+D+i, desarrollado por la empresa valenciana Viscoform, para combatir y prevenir los dolores de

espalda. Empar Fayos y José Manuel Marco, Marc, son el dúo artífice de este invento, que les ha reportado dos importantes premios, y que surgió de la forma más natural.

«Siempre he padecido fuertes dolores de espalda a causa de una desviación de columna», cuenta Fayos. «Así que le pedí a Marc, gran experto en espumaciones, que me hiciera un colchón a medida para aliviar mis males».

Ese fue el germen de *Evolution*, un colchón muy especial fabricado en viscoelástica, material desarrollado por la Nasa en los años sesenta, que se adapta perfectamente al cuerpo. Sobre esa sólida base se realizó una doble investigación. Por una parte, con profesionales de la salud y, por otra,

con pruebas experimentales en el Instituto de Biomecánica. Tras dos años de trabajo, tres prototipos y una fuerte inversión, nació hace un año *Evolution*, llamado así por ser fruto precisamente de una evolución.

Se realizaron varias pruebas de presión en el IBV, con una fuerte inversión de la empresa

Su apariencia es la de cualquier otro colchón, pero en su interior encierra un *alma* que ofrece distinta resistencia a cada una de las partes del cuerpo. De los pies a la

cabeza, especialmente en la zona lumbar, la más castigada por los malos hábitos posturales.

Además de su faceta sanadora, *Evolution* tiene otra cualidad, la posibilidad de probar sus beneficios tras una noche de sueño reparador de varios hoteles, cuyos nombres se pueden consultar en www.viscoform.es. La personalización, colchones a la carta, es el próximo paso en esta pequeña empresa ubicada en Poble del Duc, una zona algo deprimida que intentan revitalizar con su presencia.

Viscoform tiene también una faceta solidaria, pues colabora con el circuito benéfico del famoso golfista Sergio García y la Fundación Aladina que ayuda a niños enfermos de cáncer.

si fuera necesario. Y por supuesto, que sea capaz de manejar adecuadamente el presupuesto, optimizar la gestión del capital circulante, la tesorería y la estructura financiera, y decidir adecuadamente respecto a las inversiones realizadas, y las previstas.

Estas medidas, bien ejecutadas, harán que el camino sea menos dificultoso, pero sobrevivir a la crisis no debe ser el objetivo. La crisis pasará y las empresas querrán recuperar el tiempo y el «beneficio» perdido. Habrá un pistoletazo imaginario, y debemos estar en esa línea de salida con todas las garantías. La gestión y el desarrollo del talento son aspectos críticos que marcarán la diferencia entre quienes aspiren a competir. Los directores y directoras de personas, toman un protagonismo que va a resultar decisivo en el futuro de sus empresas. El reto es aflorar y canalizar adecuadamente el potencial oculto en la organización, para generar una masa crítica de talento que permita dar un salto cuantitativo y cualitativo. Esta ventaja competitiva, no es comparable a ninguna otra.

Ignacio Bernabé es presidente del Ivafe, Instituto Valenciano para la Formación Empresarial.

Ante un presente combativo y un futuro competitivo

LA VENTANA DE IVAFE

Por **Ignacio Bernabé**

En tiempos de dificultad, debemos tratar de encontrar equilibrios. El miedo ante la incertidumbre nos puede llevar a actuar precipitadamente y a tomar decisiones erróneas que nos pueden salir muy caras. Sin embargo no debemos caer en la parálisis por el análisis, si algo es necesario en la crisis, es acción, y no sólo es necesario actuar, sino además hay que hacerlo con rapidez. Por tanto, reflexión y acción en su justa medida, y con una buena dosis de confianza, parece lo más conveniente.

En este sentido, observamos cómo muchas de las empresas están viendo como la crisis se ha convertido en una oportunidad para ellas, y están reconociendo su éxito, como el fruto de haber tomado una actitud combativa frente a la amenaza, y de haber entendido que es ahora, bajo presión, cuando surgen las mejores iniciativas, o como dijo Einstein, «es en la crisis donde aflora lo mejor de cada uno, por

que sin crisis, todo viento es caricia». Por tanto, hay que mostrarse combativos, y en este sentido es necesario actuar desde la competencia de un equipo que sea capaz de poner en práctica un plan de choque que contemple aspectos clave encaminados a abordar la toma de decisiones estratégicas, redefiniendo el modelo comercial y de relación con los diversos grupos de interés, reduciendo costes mediante la eliminación inmediata de los no productivos y optimizando los del personal desde las posibilidades que ofrece el marco laboral, y redefiniendo la política retributiva,

La crisis pasará y las empresas querrán recuperar el tiempo y el «beneficio» perdido

CRÓNICAS

DESDE EL MIT

El Capital Riesgo, ni capital ni riesgo

Por **Silvia Llopis**

Cuando uno monta una empresa, y no posee el capital necesario para poder afrontar los gastos que eso conlleva, lo primero que te recomiendan los abogados y los entendidos en negocios, es acudir a un capital riesgo o *business angels* que pueda invertir en tu empresa.

Si decide acudir a ellos tiene que tener en cuenta que va a ser un camino largo, tedioso y sobre todo estresante. Necesitará mucha tranquilidad y antidepresivos. Los gestores de capital riesgo suelen ser economistas que conocen todos los entresijos de este mundo de los negocios. Su empresa es como un caramelo a la puerta de un colegio.

En el momento en que usted esté delante de ellos en sus primeras reuniones, querrán ser su amigo, que usted les cuente toda su vida, tanto personal como profesional. En ese momento debe de recordar que cuando se habla de negocios no hay amigos y que su objetivo fundamental es no perder su empresa.

Recuerdo que un gestor español, me dijo: «¿tú me aprecias?», a lo cual yo le respondí «todo lo que debo de apreciarte». Nunca se haga su amigo o perderá su empresa y su autoestima.

Nunca revele situaciones futuras de empresa porque todo lo que diga será utilizado en su contra. Utilizarán todas sus debilidades para hacerse imprescindibles —y, por supuesto, no hay nada más lejano de la realidad— recuerde que si usted le revela futuros contratos ellos se pondrán en contacto con su comprador y manipularán en ambos lados. La operación no se realizará a no ser que firme con el capital riesgo.

En cuanto al dinero, como mucho le darán lo que asumen sus deudas, le recortarán por todos los sitios, convirtiéndole en un esclavo de su propia empresa, un punto fundamental que debe recordar cuando negocie con ellos. Nunca acepte un porcentaje superior a un 49% para ellos.

No se decida a acudir a un capital riesgo si su empresa es altamente innovadora y aún no tiene mercado, puesto que muy raramente los gestores de capital riesgo invierten en este tipo de empresas. Para ello debe acudir a lo que se llama capital semilla o *business angel*, pero el pro-

Cuando se habla de negocios no hay amigos, o perderá su empresa y su autoestima

ceso es el mismo, o peor porque muchos de ellos te cobran por analizar y evaluar si van a invertir. Increíble, pero cierto.

Es muy errático pensar que en Estados Unidos el capital riesgo es mejor, recuerde que vivimos en un mundo globalizado económicamente, si le sirve de ejemplo, mi empresa ha barajado estas posibilidades, pero finalmente, siempre hemos apostado por cruzar solos este abismo que es «Ser Emprendedor», pero ojalá alguien nos hubiera dicho esto hace 3 años.

Silvia Llopis es directora científica de Threelop Nanotechnology