

# Emprendedores

## Actualtec Innovación Tecnológica a la hora de emprender, hay que pensar en global

“El motivo principal que nos llevó a participar en el programa **Valencian Global** fue nuestras ganas de crecer rápidamente, en un mercado global”

**Esther Ramo. Comunicación Espaitec**

**R**afael Forcada y Sergio Fabra son dos ingenieros en informática titulados por la Universitat Jaume I en el año 2003 que tras varios años trabajando por cuenta ajena decidieron crear su propia empresa en enero de 2007. “Todo empezó tras finalizar un Master en Creación y Dirección de Empresas organizado por la Escuela de Organización Industrial en colaboración con la Fundación Universidad-Empresa de la UJI. Sergio y yo siempre habíamos tenido espíritu emprendedor y ganas de crear nuestro propio negocio, así que finalizamos nuestros contratos por cuenta ajena y nos lanzamos con plena dedicación a la creación de nuestra primera empresa” afirma Rafael Forcada.

Seis años más tarde y bajo el nombre Actualtec Innovación Tecnológica, Rafael y Sergio cuentan con dos líneas de negocio en el sector informático. Actualweb que ofrece soluciones informáticas a empresas y particulares y Actualmed, que basa su actividad en sistemas radiológicos de última generación.



El equipo humano de Actualtec Innovación Tecnológica en las instalaciones del edificio Espaitec 2.

Esta última iniciativa empresarial, basada en innovar en el sector de la imagen médica proporcionando herramientas que permiten a los médicos radiólogos y centros radiológicos mejorar su productividad y obtener así mejores diagnósticos para sus pacientes, les ha llevado a ser la única empresa de la provincia de Castellón seleccionada para Valencian Global, programa para acelerar el crecimiento de proyectos empresariales innovadores de la Comunidad Valenciana caracterizados por su gran potencial, cuyo

objetivo es conseguir que once start-ups multipliquen por veinte sus ingresos al cabo de cinco años. Hablamos con ellos sobre el programa Valencian Global, su estancia en Estados Unidos, la extrapolación del modelo americano a nuestro territorio, su visión sobre innovación y emprendimiento.

**Habéis sido la única empresa de la provincia de Castellón seleccionada para el programa Valencian Global. ¿Por qué vosotros?**

Los criterios de selección del programa Valencian Global han estado

basados en la ambición del equipo promotor, un mercado objetivo global lo suficientemente grande en volumen y en crecimiento. Además, la empresa debía tener cierto recorrido en cuanto a número de clientes y facturación.

No obstante, por nuestra parte, el factor destacable que nos ha movido a participar en el programa ha sido principalmente las ganas de crecer rápidamente en un mercado global.

### ¿Cómo valoráis la experiencia?

Sin duda, muy positiva. La recomendamos ampliamente, debido principalmente a que los conceptos adquiridos durante el programa son aplicables a lo largo de toda tu vida. Con un punto de vista muy práctico y directamente aplicable en tu propio proyecto, tanto los organizadores del programa como los propios profesores y expertos nos han abierto todo un abanico de contactos entre los mejores emprendedores e inversores del mundo. Además, el networking y los contactos adquiridos nos han abierto oportunidades reales de negocio.

### ¿Qué tal en Boston? ¿Estamos preparados para desde España o más concretamente Castellón, considerando todas las variables, emular el modelo de Boston?

El MIT y todo el ecosistema de emprendimiento que gira a su alrededor es algo digno de ver, analizar y emular. Los americanos tienen un enfoque muy práctico, dirigido

a objetivos y resultados, utilizando para ello la mejor tecnología disponible en el mercado y siempre pensando en global. Sin embargo, hay una diferencia cultural en torno al concepto de emprender. Para ellos emprender es lo habitual, no algo inusual. Los americanos se lanzan de lleno en un proyecto, con plena dedicación de recursos y convencimiento. Si se falla, se ha aprendido de ello y se intenta de nuevo, continuamente. En ningún caso se asocia un proyecto fallido con un fracaso.

### ¿Veis una Ruta 128 en la Comunidad Valenciana? ¿Cómo podríamos hacerlo?

Nos queda todavía mucho recorrido. La Universidad de Harvard y el Massachusetts Institute of Technology han conseguido captar a los mejores talentos y disponer de la

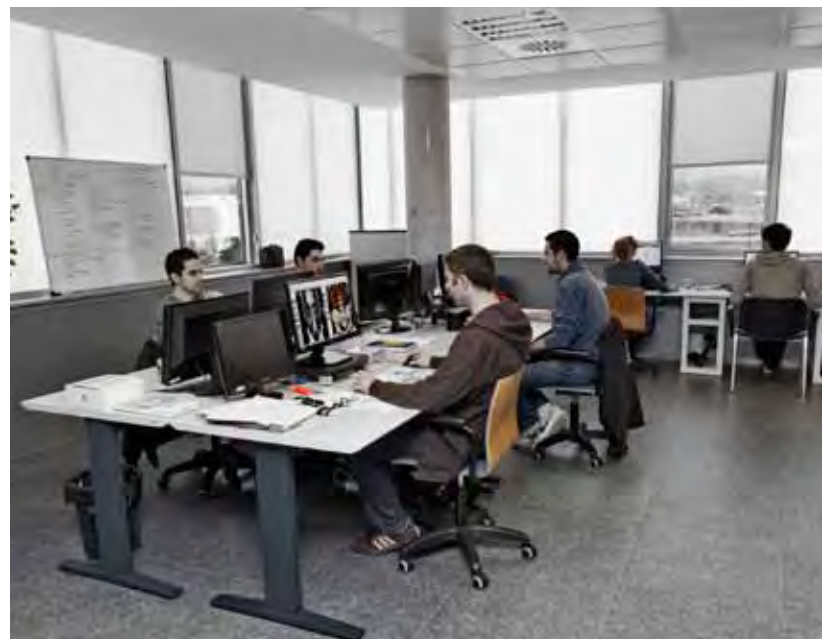
mejor tecnología, retenerla y vincularla directamente con las empresas.

En nuestra región tenemos un excelente talento que podemos aprovechar a través de entidades como espatec, poniendo en contacto a grupos de investigación con las empresas, realizando así transferencia de tecnología, trasladado la innovación al mercado real y consiguiendo ser así más competitivos.

### En 2011 cuando Ken Morse impartió en Castellón el seminario “Estrategias globales de ventas para ambiciosos emprendedores españoles” ya comentó que en España nos faltaba ambición, ¿estáis de acuerdo?

Más que ambición, en mi opinión, lo que falta es pensamiento global. Al emprender un negocio, la mayor

El equipo humano de Actualtec Innovación Tecnológica en las instalaciones del edificio Espatec 2.



# Emprendedores



Rafael Forcada, socio fundador de Actualtec Innovación Tecnológica.

parte de emprendedores define su mercado objetivo como local (provincial, comunitario o estatal), poniendo un límite de esta forma a su mercado objetivo y su capacidad de crecer desde un principio. En mi opinión, en la situación económica actual, resulta obligatorio pensar en global.

## ¿Por qué nos cuesta tanto innovar?

Supongo que tradicionalmente se ha visto como una inversión que no garantiza un beneficio directo inmediato, y esto hace que muchas empresas lo dejen de lado. Pero si somos capaces de pensar a medio-largo plazo y con las necesidades actuales de conseguir una mayor competitividad, no hay otra opción.

**Hoy en día, emprender se plantea para muchos como la única solución para la empleabilidad. ¿Qué os parece al respecto la medida**

**Son los emprendedores los que van a poder sacar este país adelante. Las actuales cotizaciones hace que mucha gente se lo piense dos veces, no debería haber tantos impedimentos fiscales.**

**anunciada por el gobierno sobre la aplicación de una “tarifa plana de 50 euros durante seis meses” en las cotizaciones sociales para emprendedores de hasta 30 años?**

Me parece que va en la línea de lo correcto, pero debería extenderse más allá de los seis meses. En otros países emprender supone una cuota más reducida de la planteada por el gobierno en esta situación tan concreta y específica. Hay emprendedores de más de 30 años, y no

nos engañemos, son los emprendedores los que van a poder sacar este país adelante. Las actuales cotizaciones hace que mucha gente se lo piense dos veces, no debería haber tantos impedimentos fiscales.

## Haciendo la vista atrás, ¿qué os ha resultado más fácil y qué más complicado?

Emprender no es un camino precisamente fácil. Es muy satisfactorio, pero requiere muchísimo esfuerzo y trabajo, debes estar preparado y dispuesto a ello. Sin duda, lo más complicado ha sido la búsqueda de financiación, en nuestro caso no ha existido y desde un inicio hemos seguido una política de autofinanciación en base a modelo recurrente de servicio y siempre destinando una parte proporcional de la facturación a I+D+i y mejora continua de los servicios ofrecidos.

## ¿Lo volveríais a hacer?

Sin duda. Una vez empiezas, ya no puedes parar. Se corresponde con el concepto de los denominados “*serial entrepreneurs*”, inician una empresa, consiguen que funcione y a continuación van a por otra. Esta es nuestra tercera empresa en funcionamiento de momento, ¡veremos qué nos depara el futuro! |