

# STARTInnova difunde las ventajas de un espíritu emprendedor

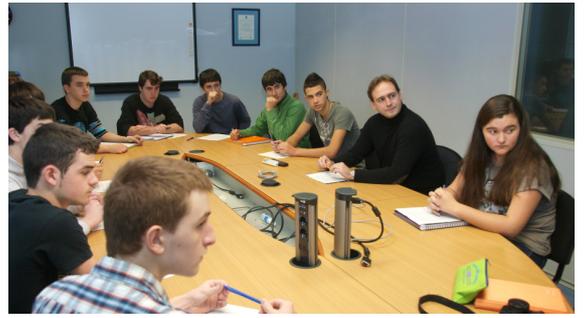
Asier Rufino, director general de Tecnalia Ventures, participó ayer en la charla digital de STARTInnova en Urola Garaiko Lanbide Eskola

están teniendo ellos.

-No me convence la idea de ser emprendedor, ¿qué ventajas citarias para hacerme cambiar de opinión?

-El emprender es una manera de concebir la vida. Donde la gente ve problemas, un emprendedor ve oportunidades. Merece la pena ser empre-

ndedor si uno quiere hacer mejor la vida de los que le rodean, por eso creo que la satisfacción que tiene un emprendedor difícilmente la pueden tener otros, aunque hay que tener en cuenta que no todo el mundo vale para ello y que alguien que piense que no sí puede llegar a serlo.



Asier Rufino, de negro, con los alumnos durante la charla. :: ARESTI

## ■ A. LERATE

**SAN SEBASTIÁN.** Más de 500 alumnos de 21 centros educativos guipuzcoanos pudieron asistir ayer online a la charla digital protagonizada por Asier Rufino, director general de Tecnalia Ventures, y organizada por STARTInnova, iniciativa para el fomento del espíritu emprendedor entre los jóvenes impulsada por Diarivasco.com. El encuentro se emitió desde Urola Garaiko Lanbide Eskola. Estas son algunas de las preguntas y respuestas lanzadas.

-¿Qué pasos debe seguir un emprendedor para que le salgan las cosas bien?

-Ser emprendedor no es un camino de rosas. Batacazos se los va a pegar cualquier emprendedor. Es muy importante ser tenaces, persistentes y rodearse de personas complementarias. Es al final de la trayectoria cuando se debe hacer el balance. Hay que ser receptivo y tener flexibilidad de cintura para ir modificando el plan en función de los acontecimientos. Tenaz sí, pero no tozudo para saber escuchar. Importante también la capacidad para conectar con las personas.

-¿Cuáles son los negocios del futuro?

-En Tecnalia nuestras apuestas tienen que ver con las áreas estratégicas del Gobierno Vasco. Algo que nos inspira son los proyectos 'pais', es decir, aquellos que pueden beneficiar a nuestro entorno. Un ejemplo es el ámbito del envejecimiento. Otro sector estratégico es el de las energías renovables.

-Hoy en día, la diferenciación con otras marcas es cada vez más difícil, ¿algún consejo para remarcar el valor de tu producto o servicio?

-La mejor diferenciación es tener clientes satisfechos. Una vez logrado, el nivel de fidelización es muy fuerte. Siendo así, raro es el que quiere cambiar, salvo que haya tenido problemas. Es importante que sientan que padeces los problemas que

**AHORA ONA  
ES MEJOR  
Y SE LLAMA  
OSOA**

OSOA ES LA SOLUCIÓN MÁS COMPLETA PARA QUE DISFRUTES MÁS Y PAGUES MENOS: •La máxima velocidad en **INTERNET**. •El **MÓVIL** ilimitado. •La **TELEVISIÓN** de calidad que te mereces y en **ALTA DEFINICIÓN**.

**DISFRUTAS LO MEJOR  
Y PAGAS MENOS**

**euskaltel**  
es para ti

**Infórmate en el 1717 o en [www.euskaltel.com](http://www.euskaltel.com)**  
**Para nuevos clientes y para nuestros clientes de siempre**

## STARTINNOVA

► **Impulsa:** Diarivasco.com

► **Patrocinan:** Gobierno Vasco y ADEGI

► **Empresas apadrinadoras:** Am-bulancias Maiz, Estanda Fundiciones, Fundación Michelin, Sumofit

► **Colaboran:** UPV/EHU y Tknika

► **Vea el vídeo** escaneando con su móvil este código QR