

SUGERENCIAS

«En busca del boom»

Tom Peters

Edita: Deusto (2020)

368 páginas; 19,95 euros

Este prolífico consultor de California reúne en este libro más de 200 ideas para que una empresa o un proyecto sobresalga por encima de las demás y alcance el éxito, y la primera de las recomendaciones es la determinación y la perseverancia. Pero el mantra de Peters no solo habla de filosofía y de superarse a sí mismo, también están las ideas mundanas y a veces chocantes como, por ejemplo, la de mantener los camiones de la empresa limpios o los baños de su sede impolutos porque incluso en los baños se producen conversaciones importantes que pueden generar beneficios para nuestro futuro o para la firma. El libro es la segunda parte de su anterior éxito, «En busca de la excelencia», donde Peters compartía las bases para que un negocio hiciera negocio.

Luis Casal



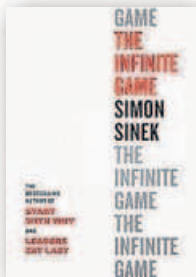
«El juego infinito»

Simon Sinek

Edita: Empresa Activa (2010)

268 páginas; 14 euros

Al contrario que en los juegos finitos, en un juego infinito hay jugadores conocidos pero también desconocidos; no hay reglas establecidas y el objetivo es perdurar en el juego sin fin. Las personas tienden a ver el juego de los negocios como algo finito. Un gerente piensa que está en su puesto para ganar, según las reglas de un juego que tiene ese fin. Pero los mercados se rigen más bien por las estructuras de un juego infinito, porque las reglas cambian constantemente, no sabemos quiénes entrarán en el juego como competidores y no hay un ganador porque nunca termina. Se trata por tanto de mantenerse en cabeza. Para el autor, si entramos en este juego con una mentalidad finita, aparecen todo tipo de problemas, como la falta de confianza o cooperación.



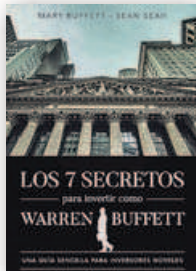
«Los 7 secretos para invertir como Warren Buffett»

Mary Buffett and Sean Seah

Edita: Deusto (2020)

224 páginas; 17,95 euros

Una completa guía en la que se explican las estrategias y procedimientos del multimillonario Warren Buffet para hacerse cada vez más rico con inversiones a largo plazo. El libro es el resultado de 12 años de estudio de las técnicas y hábitos de este inversor estadounidense y en él se guía al lector en el proceso de evaluación de cada situación, con ejemplos concretos y soluciones a los problemas que puedan surgir en el mundo de los mercados de valores. El volumen se divide en secciones, dedicadas a los procedimientos, técnicas específicas y finalmente se explica cómo construir y mantener una cartera de valores.



Comerciales y hosteleros, los salarios que más suben

M. B.

Los siete sectores en los que subirán los salarios a lo largo del año que acaba de empezar serán el comercial, compras y logística, secretaría, atención al cliente, hostelería y turismo e ingeniería y tecnología. Esta es la conclusión del informe *Estudio de Remuneración 2020*, elaborado por la consultora Page Group y que sostiene que en el resto de sectores los sueldos se mantendrán estables.

Este trabajo analiza las tendencias y salarios actuales de acuerdo con la información procedente de más de 7.500 procesos de selección y cerca de 90.000 entrevistas. El estudio aprecia un aumento generalizado de los salarios en diversos sectores, como en el área comercial, en el que suben los salarios en casi todas las posiciones con independencia del tamaño de la empresa, así como en hostelería y turismo, con un repunte respecto del año anterior de entre el 5 y el 8 %.

Un «software» gallego para el manejo del ictus

La empresa gallega **Lincbiotech**, una «spin off» del Clínico de Santiago, lanza una herramienta que hace un diagnóstico rápido y preciso en infartos cerebrales

Mario Beramendi

Lincbiotech es una *spin off* del Laboratorio de Neurociencias Clínicas (LINC) del Hospital Clínico de Santiago, una institución que dirige el doctor José Castillo. La empresa surgió como una iniciativa conjunta del FIDIS, del LINC y de un grupo empresarial gallego, IT Capital, que cuenta con una amplia experiencia en diversos negocios tecnológicos. Una de sus principales participadas es Conexiona.

«Desde el inicio de las conversaciones fue evidente que había importantes sinergias entre las investigaciones que se estaban realizando en el laboratorio y la experiencia en desarrollar proyectos tecnológicos y acceder a mercados de IT Capital. Se empezó con un capital social de 20.000 euros, y los socios empresariales han ido aportando recursos, a medida que la compañía los ha ido necesitando», explica Juan Sebastián Ruiz-Constantino, director general de la compañía.

La empresa gallega ha desarrollado un *software* que cuantifica el tamaño del infarto, la zona de tejido recuperable y muestra la temperatura cerebral a partir de los datos generados mediante resonancia magnética y TAC. Según explican desde la compañía, es la experiencia del neurólogo la que determina qué tratamiento es óptimo para cada paciente, y decide si es necesario volver a intervenir para salvar el tejido recuperable.

Esta herramienta mejora y trata las imágenes que permiten al neurólogo un diagnóstico más rápido y preciso, lo que facilita la clasificación del paciente en función del tratamiento adecuado y de su pronóstico. El *software*, que se llama Lincneuro, se empezó a desarrollar hace un año y la empresa ya ha iniciado los trámites para su aprobación regulatoria, un paso que es obligado para acceder al mercado. «Esperamos poder empezar con la comercialización el próximo mes de junio. Mientras tanto, seguiremos haciendo mejoras en la plataforma para simplificar y mejorar la experiencia de los neurólogos cuando la utilicen», explica el director general.

El factor diferencial de esta *spin off* se basa en un conocimiento básico muy sólido y especializado en enfermedades neurológicas, gracias al trabajo que aporta el LINC, lo que les está permitiendo contar



Juan Sebastián Ruiz-Constantino es el CEO de la empresa.

con tecnología propia y que tienen previsto ir protegiendo con patentes.

La plantilla de la empresa la forman ahora tres personas y acabarán este 2020 con otras tres. Cuenta con el soporte administrativo y financiero de IT Capital. El pasado 2019 lo terminaron con una facturación de 180.000 euros por servicios de investigación y desarrollo (I+D), una cifra que aspiran a superar en este ejercicio.

NUEVAS HERRAMIENTAS

«Hasta ahora, hemos estado muy centrados en el desarrollo de Lincneuro, pero este año nos ha dado tiempo a impulsar nuevos proyectos de I+D. En diciembre, el Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial nos concedió una ayuda de un millón de euros para los próximos cuatro años que nos permitirá incrementar nuestras líneas de negocio. Nos hemos marcado como prioritario desarrollar nuevas

herramientas diagnósticas para la enfermedad del alzhéimer», explica el CEO de la sociedad.

El objetivo, tal y como precisan desde esta empresa del ámbito de la biotecnología, es avanzar en la detección precoz de esta patología, cada vez más prevalente en una sociedad profundamente envejecida. Se trata de poner el foco en las fases más tempranas de la enfermedad. Con el conocimiento científico actual, se sabe que los procesos que desencadenan el alzhéimer se desarrollan, aproximadamente, 15 años antes de los primeros síntomas. «Si somos capaces de diagnosticar antes la enfermedad, mejoraremos el pronóstico de los pacientes porque la evolución será más lenta; en este proyecto estamos colaborando con otras empresas con una trayectoria consolidada en alzhéimer, como Roche Diagnostics, que cuenta con un primer derecho de tanteo sobre los resultados del proyecto si son satisfactorios», explica Juan Sebastián Ruiz-Constantino.

El objetivo de Lincbiotech es precisamente ese, desarrollar tecnologías innovadoras para enfermedades neurológicas y llegar a acuerdos de licencia con empresas que comercializan productos diagnósticos o terapéuticos en los mercados. «Nuestros clientes son principalmente empresas *biotech* de tamaño medio o farmacéuticas que operan a nivel internacional», precisa el director general.



La sociedad, que nació con un capital social de 20.000 euros, facturó 180.000 en el 2019 en servicios de I+D