



Papa Noel me va a traer...

Hay muchas cosas que se pueden hacer para facilitar la reconversión de la vieja economía y la emergencia de la nueva.

Este año, las cartas a Papa Noel estarán plagadas de peticiones de cacharros tecnológicos, como de costumbre desde hace tiempo. Pero si fuéramos niños preocupados por la economía familiar, por la empresa de muebles de nuestro padre, la *start-up* que nuestra madre está pensando en crear el año que viene, o las perspectivas de autoempleo *free-lance* de nuestra hermana mayor, ¿qué les pediríamos que les pudiera ser útil? ¿Qué pediríamos, de todas formas, para nosotros mismos?

Hay muchas cosas que podríamos pedir. Por ejemplo, para nuestro padre, antes de que pensase en transitar del convencional sector del mueble al mucho más glamoroso de la bio-tec, con lo que supone de dar por perdidas inversiones aún no amortizadas y adquirir conocimientos complejos y equipos caros que no podemos financiar, pediría a Papá Noel un kit de *upgrading* de su empresa de muebles. Que le ayudase a concebir y fabricar los muebles del futuro, pues hace poco escuché por la radio que en los próximos 20 años se vana a vender más muebles que en los últimos 50, lo que

se me parece como una gran oportunidad de negocio en el sector del mueble, ¿no?

Para mi madre, teniendo en cuenta una conversación que escuché el otro día en la escalera del bloque donde vivo, pediría a Papá Noel un kit de emprendimiento innovador que contuviese un libro de instrucciones sobre como crear una compañía de seguros especializada, de nicho, que afrontarse de manera eficiente los enormes riesgos de la «*sharing economy*», con su manual sobre cómo calcular y liquidar los impuestos correspondientes debidos «al César» y un paquete financiero no bancario adecuado para mi iniciativa.

Para mi hermana mayor, por ejemplo, pediría a Papá Noel, aparte de unas pantuflas de diseño para cuando trabajase en casa, un kilométrico aéreo, un portátil que no pesase más de medio kilo y tuviese todas las maravillas habidas y por haber y, sobre todo, que en las grandes ciudades del mundo, en las que creo que le gustaría trabajar, los ayuntamientos o promotores privados adaptasen centros asequibles para los usuarios que

JOSÉ ANTONIO HERCE es Director Asociado de Afi.
E-mail: jherce@afi.es

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Los atendemos encantados.



fuesen multi-propósito, de estancia temporal para creadores (mi hermana mayor es muy buena creando protocolos personalizados de cumplimiento normativo y responsabilidad corporativa), con facilidades residenciales, de *networking* y relacionales, de ocio y descanso, etc. en los que interaccionar con pájaros de su especie, con financiadores y con clientes, proveedores o socios potenciales.

Creo que hay muchas cosas que se pueden hacer para facilitar la reconversión de la vieja economía y la emergencia de la nueva sin necesidad de montar fondos imposibles de financiación estructurada. También me parece que es una tontería tirar por la borda los sectores convencionales de los que hemos vivido muy bien, antes de intentar renovarlos, para abrazar con entusiasmo de paleta recién llegado las últimas fantasías «cosa-tec»; que también, ojo, no soy un niño retrógrado. Pero, cla-

ro, veo que en mi bloque no hay mucho amor a la ciencia o a la cultura y pienso que lo más realista es mejorar lo que ya sabemos hacer. Mi madre es actuario de seguros, eso sí, y buena, pero ha estado hasta hace poco bastante ocupada conmigo y mi hermano más pequeño y ya no le apetece volver a soportar a según que jefes, compañeros o subordinados. Lo de mi hermana sí que es amor por el arte, sin embargo.

Ah, casi se me olvida, yo me pediría una impresora 3D para fabricar mis juguetes con software libre descargado gratuitamente de internet. Me ha dicho un primo mío cuyos padres viven en los EEUU que hay una cadena de tiendas de bricolaje que acaba de sacar una de sobremesa por menos de 1.000 dólares. La cosa es... ¿de donde saco yo 1.000 dólares? Tendré que esperar unos meses a que baje el precio, como dicen por ahí que hay deflación. ¿O es en Europa? Vaya lío ::

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.

