

Tendencias



FERNANDO GARCÍA / JORDI JOAN BAÑOS / ISIDRE AMBRÓS
Brasil / India / China

La crisis está empujando a muchos jóvenes con formación universitaria y experiencia laboral a emprender una nueva vida lejos de casa, en países emergentes como Brasil, India o China. Un arquitecto y una arquitecta, un ingeniero, un videoartista y una empresaria relatan cómo han evolucionado profesionalmente en destinos culturalmente tan distintos.

MIGUEL ÁNGEL NIETO

Vendimia de oportunidades

Miguel Ángel Nieto se siente “como aquellos que se van a recoger fresas o uvas a Francia para ganarse la vida”... Salvando algunas distancias, pues la suya es una vendimia de duración indefinida que se desarrolla a casi 10.000 kilómetros, en el campo de la industria y con un buen salario fijo. Sevillano de 39 años, es ingeniero especializado en oleoductos y gasoductos. Está casado y tiene dos hijas de seis y nueve años a las que ahora sólo ve cada tres meses. La crisis le alcanzó de lleno en el 2008, cuando a su empresa, International Testing Pipelines (ITP), con base en Móra d'Ebre, empezaron a fallarle los contratos. A finales de aquel año, la compañía envió a casa a varios empleados, él entre ellos.

Al mismo tiempo, ITP buscó ampliar su actividad fuera de España. Y en abril del 2009 le surgió la oportunidad de Brasil, donde ITP formaría consorcio con la local PSG, de Vitória, en el Estado de Espírito Santo. Allí trabaja Nieto desde entonces, aunque la mayor parte del tiempo la pasa viajando por el país. Miguel Ángel está satisfecho con la solución laboral. Al fin y al cabo, pudo recuperar el empleo al poco de haberlo perdido, y con el mismo sueldo. Otra cosa es su sensación en lo personal. Llevarse la familia a Brasil le resulta “imposible”. El traslado definitivo también está descartado. “Quiero vol-

La nueva tierra prometida

Retrato de cinco jóvenes profesionales que emprenden una nueva vida en países emergentes

ver, claro. ¿Pero cuándo? Tal como están las cosas, me temo que va para largo”.

CARLOS COMPANY

De la teoría a la realidad

Nieto se fue a Brasil con el empleo puesto. Otros asumen más incertidumbres. Como el arquitecto valenciano Carlos Company, cuya empresa familiar, CCS, acusó el batacazo en la construcción. Company, de 33 años, emigró a São Paulo hace 13 meses. No se fue con una mano delante y otra detrás. El negocio fundado por su padre llevaba dos años planificando la salida al exterior. Carlos aterrizó en São Paulo con una buena agenda de contactos, incluido un pariente que lo acogió en su casa al principio. Así pudo concentrarse en su búsqueda y, antes de dos meses, una promotora que está implantándose en Brasil lo contrató como gerente de proyectos.

Ahora, el arquitecto planea asociarse con pymes locales. “Los brasileños tienen mercado, pero necesitan experiencia y productos para cumplir las nuevas exigencias en medio ambiente y seguridad. Nosotros, que nos quedamos sin mercado en casa, tenemos lo que buscan”. Este esquema es el que favorece el trasvase de profesionales españoles a Brasil. El gigante latinoamericano padece un déficit de casi dos millones de trabajadores cualificados. Y España los tiene en el paro. So-

bre el papel, perfecto. La realidad es más compleja. Company, por ejemplo, no está reconocido como arquitecto en Brasil, sino como gestor. Para validar su licenciatura tendría que hacer varias asignaturas y otro proyecto de fin de carrera. Sólo para obtener el visado invirtió miles de euros y tres meses de trámites. Aquel calvario y la soledad de los primeros días le exigieron “una gran resistencia mental”. Las redes sociales, los nuevos amigos y la Peña del Barça en São Paulo le fueron de gran apoyo. Con todo, él se siente afortunado. Sabe que muchos profesionales se han visto obligados a trabajar en situación ilegal: con visado de turista y sin poder firmar proyectos.

ÁLVARO UÑA

Creatividad, el mejor visado

Las barreras pueden resultar insalvables, aunque siempre hay quien se las ingenia para sortearlas con imaginación, experiencia y energía. Es el caso de Álvaro Uña, videoartista navarro formado en Barcelona que, entre otras andanzas, ha colaborado con Marcel·li Antúnez (La Fura dels Baus) y ha presentado instalaciones o proyecciones videográficas en el lanzamiento de la nueva camiseta del Barça, la Expo de Zaragoza y la Barcelona World Race.

Uña decidió instalarse en Brasil en enero del 2010, cuando la crisis financiera limitó la capacidad de endeudamiento y desarro-

llo de su compañía, MediaFlow. “Brasil nos ofrecía las oportunidades y el mercado que apenas teníamos ya en España”, asegura.

Aunque su situación en São Paulo era “alegal”, Álvaro Uña no tardó en meter la cabeza en su especialidad. En su currículum brasileño figuran ya trabajos de tanto calibre como la puesta en escena de la despedida de Lula da Silva (diciembre del 2010) o la instalación de un enorme árbol de imágenes de vídeo, con 60 metros de alto, en el parque paulista de Ibirapuera. Y no para, ni quiere parar: “La rentabilidad por proyecto en Brasil es cinco veces superior a la de España”, exclama.

Para ahorrar costes y aprovechar el tiempo en los traslados por la atascada ciudad, Uña usa un taxi como despacho. Enchufa dos ordenadores al mechero del coche –uno para búsquedas y comunicaciones, el otro para sus trabajos– y así avanza entre visitas y supervisiones a pie de obra. El suyo es un caso aparte, pero significativo. Muestra que la creatividad, como la fuerza mental, es una poderosa herramienta para la supervivencia del emigrante en la nueva tierra prometida.

CAROLINA RIUS

Abriendo puertas en India

Cuando la crisis apenas existía en la mente de unos pocos agoreros, en el 2007, Carolina Rius –entonces con 26 años, hoy treintañera– ya se olía que el futuro estaba en

Asia. El año anterior había sido becario en India con el Copca –hoy, Acci10–, la red de la Generalitat de apoyo a la inversión. “Me abrió los ojos a Asia y a India, un país emergente que cambia deprisa y ofrece muchas oportunidades”. Ya no hubo vuelta atrás y Carolina se convirtió en la única trabajadora de su empresa, Inque, con sedes en Barcelona y Nueva Delhi. Ahora tiene a siete personas a su cargo, catalanas y valencianas, que se dedican a asesorar a empresas que quieren instalarse o exportar a India. Es también la antena en Nueva Delhi de Andalucía, Asturias, Navarra y la PIME.

Desde su atalaya ha visto como el perfil de los que se asoman a India ha ido cambiando. Al principio era una opción más para aventureros como ella. “Pero, cada vez más, de desesperados por salir o exportar, porque el grifo en casa se ha cerrado”. Hay cola para entrar en India, pero “en un 30% de los casos les desaconsejamos la implantación. Hemos apadrinado 400 proyectos, pero si la ratio de satisfacción es muy alto es porque escogemos muy bien”.

“A menudo el que quiere internacionalizarse es el hijo con estudios de una empresa familiar. Y luego empresarios que te dicen: ‘Sólo con que me comprara un 1% de los indios...’. Y tienes que explicarles que las cosas no son así, que la clase media india no tiene poder adquisitivo para comprar productos europeos. La clase alta, sí, pero son unos pocos millones. U otro que me dijo: ‘Y ese indio que se ha quedado con el Racing, no me compraría un edificio... en Polonia’”.

Rius estudió Comercio Internacional en la UPF. Antes de dar el salto a India ya llevaba diez años trabajando, dos de ellos en Irlanda, “entonces el Tigre Celta”. Con 19 montó una *puntocom*, con un socio. “Él ahora tiene restaurantes en Shanghai”. Y continúa: “En Barcelona veía como la gente hipotecaba su vida por un piso y me negué”. Considera que a su promoción no le ha afectado la crisis, porque ya apostaba por la internacionalización antes de que se convirtiera en un imperativo. Pero sabe que su generación