

Muchas medallas y poco caso

Juan Jódar Perriago, además de coleccionar ideas geniales, atesora un buen montón de medallas y reconocimientos oficiales, pero el inventor del *kukolín* —un práctico carrito sanitario para el aseo de enfermos e imposibilitados— se queja de que lleva una década luchando y a pesar de su constancia no encuentra la receptividad que se merece. Jodar, en la imagen, también ha inventado la rueda de automóvil inmune a los pinchazos y el desechador de bolsas de orina. / PACO ALONSO



Hamburguesas de pescado azul y detectores de orina con alarma

C. M. S. • MURCIA

Las solicitudes para registrar invenciones que llegan desde Murcia a la Oficina Española de Patentes y Marcas pueden dividirse en dos grandes grupos. Por un lado las promovidas por empresas e instituciones, que suelen ir avaladas por investigaciones más o menos consistentes. Y, por otro, las maquinaciones geniales o peregrinas, dependiendo del ánimo con que se juzguen, que defienden a los padres de la criatura.

A título de inventario se puede citar entre las primeras la puerta cortafuegos de doble hoja perfeccionada, de la firma Puertas Padilla de El Albuñón; el procedimiento para la fabricación en continuo de calcomanías transferibles por agua, de Adhesivos del Segura, en Murcia; o —agárrense los machos y tomen aire si tienen la costumbre de leer en voz baja— el método de análisis del rechazo agudo en trasplante ortotópico de hígado mediante la determinación de la intensidad de expresión de las moléculas coestimuladoras en la superficie de linfocitos de sangre periférica por citometría de flujo, patente concedida al Hospital Universitario Virgen de La Arrixaca.

Los particulares suelen bautizar sus creaciones con menos prosopopeya, pero sin sacrificar por ello la precisión. El murciano Francisco Ros García no se contenta con intentar registrar la hamburguesa de pescado azul, sino que apostilla, por mor de la exactitud, «preferentemente atún».

Eloy Antonio Martínez Albal, también residente en Murcia, titula uno de sus inventos: cabeza de segmentos vasculares para cepillos dentales y similares. Prolífico, también tiene la patente de un dispositivo para sujeción de llaves (¿un sofisticado llavero?) que se antoja misterioso, pero práctico sin duda.

Un misterioso llavero y un dispositivo de orientación para ciegos son dos patentes registradas por inventores murcianos

En el barrio murciano de Santiago El Mayor tiene su domicilio Francisco Feito, que ha diseñado el detector instantáneo de incontinencia de orina y otras secreciones con alarma por radiofrecuencia. El invento tiene un carácter generosamente humanitario y los enfermos y personas mayores son sus beneficiarios en potencia, además de los niños que mojan la cama.

También encaminado a facilitar la vida del prójimo, Joaquín Gabas Esteban, en la barriada cartagenera de San Félix, ha ideado un dispositivo de orientación para invidentes.

Los murcianos sólo registran 40 patentes anuales

Si Isaac Peral levantara la cabeza se iría con el periscopio a otra parte después de comprobar, desazonado, que sus paisanos no le imitan a la hora de discutir. El inventor del submarino nació en una de las tierras menos prolíficas de España en invenciones. Los murcianos registran anualmente unos 40 inventos, lo que da

una paupérrima media de 37 patentes por cada millón de habitantes. A años luz de las 140 del País Vasco, 99 de Madrid, 96 de Cataluña, 80 de Aragón, 78 de Ceuta y Melilla, 73 de La Rioja o 68 de la Comunidad Valenciana.

La media española es de 56 inventos anuales por cada millón de habitantes.

Menos brillantes aún que los murcianos a la hora de sacarse ideas de la chistera son los extremeños (14 patentes al año por millón de habitantes), los canarios (20), andaluces (24), castellano-manchegos y castellano-leoneses (25), asturianos (26), gallegos (27) y mallorquines (34). La Región es, pues, la novena en

inventiva del país. La gloriosa herencia del autogiro y del sumergible se nota al menos en que la mayoría de los ingenios *made in Murcia* son mecánicos, empapados con los relacionados con la salud, la agricultura y la alimentación. Construcción, química y electricidad completan un cuadro más bien mediocre.

Seminarios

1^{er} Ciclo de Desarrollo Directivo de la Región de Murcia

"25 Seminarios intensivos de aplicabilidad inmediata a la práctica empresarial, desarrollados por destacados profesionales entre los meses de abril y julio."



FUNDESEM
Fundación para el Desarrollo Empresarial

Información e inscripciones: Edificio "Torres Azules" - C/ Nelva, 4 • 30007 Murcia

Tel. 902 26 68 00 • Fax 968 23 61 77 • E-mail: murcia@fundesem.es • http://www.fundesem.es

1^{er} Seminario

5 de abril de 10 a 20 horas

CÓMO DESARROLLAR UN EFICAZ PLAN DE FIDELIZACIÓN

La fidelización responde al reto de explotar oportunidades que consoliden empresa, ya que los clientes son el motor de la consolidación y el crecimiento empresarial.

Ponente: FRANCISCO CABRERA ROSELLÓ

Ingeniero Técnico, Diplomado y Master en Marketing. Director del Master en Dirección de Marketing de FUNDESEM, profesor de Masters MBA y Gestión y Dirección de Empresas Comerciales. Director Comercial de FUNDESEM y Socio Director de Consultoría.

Objetivos:

- Implantar eficazmente el mejor plan de fidelización acorde a los objetivos de su empresa.
- Formular estrategias competitivas de fidelización.
- Familiarizarse con los conceptos innovadores en la Gestión de Lealtad de clientes.
- Diseñar, planificar, organizar e implementar el plan de fidelización de su propia empresa.

2^o Seminario

11 y 12 de abril de 10 a 20 horas

CÓMO REALIZAR UN PLAN DE MARKETING EN LAS PYMES

Cada día es más imprescindible la elaboración de planes de previsión organizada de nuestras acciones futuras, para la consecución de nuestros objetivos comerciales.

Ponente: FRANCISCO CABRERA ROSELLÓ

Ingeniero Técnico, Diplomado y Master en Marketing. Director del Master en Dirección de Marketing de FUNDESEM, profesor de Masters MBA y Gestión y Dirección de Empresas Comerciales. Director Comercial de FUNDESEM y Socio Director de Consultoría.

Objetivos:

- Diseñar, planificar, organizar e implantar los Planes Estratégicos y de Marketing de la propia empresa.

3^o Seminario

14 de abril de 10 a 20 horas y 15 de abril de 10 a 14 horas

CÓMO ASISTIR A FERIAS CON ÉXITO

Las ferias son uno de los instrumentos de marketing más eficaces y rentables. El no profundizar en sus posibilidades comerciales provoca que con frecuencia se infrutilice la asistencia a certámenes feriales, llegando incluso a cuestionarse su eficacia.

Ponente: JOSÉ VÍCTOR URRUELA MARTÍNEZ

Ingeniero Civil y Técnico Consultor en Marketing y RR.HH. Socio Director de la Consultora Ayuda al Desarrollo Empresarial.

Objetivos:

- Diseñar, planificar, organizar e implementar un plan de participación ferial, detallando las acciones a realizar antes, durante y después de cada certamen.
- Cómo seleccionar certámenes, con qué presupuesto, cómo captar visitantes, cómo actuar en el stand y cómo gestionar los contactos establecidos.

4^o Seminario

18 de abril, 8 de mayo, 5 de junio y 3 de julio de 10 a 20 horas

DIRECCIÓN DE PERSONAS

Al directivo se le exigen éxitos constantes, y ¿con qué cuenta para conseguirlo?, ¿cuál es su capital de trabajo más rentable y eficaz?: Las personas. Descubra cómo cambiar actitudes y rentabilizar al máximo ese fabuloso capital de trabajo que son los colaboradores.

Ponente: LUIS GALINDO OLIVERA

Titulado Superior y Master en RR.HH. por A.E.D.E. de Madrid. Ha ocupado diferentes puestos directivos en empresas de diversos sectores, siempre con responsabilidades sobre gran número de Equipos Humanos. Director del curso de Dirección de RR.HH. de FUNDESEM. Director de Luis Galindo & Asociados, Consultores en RR.HH.

Objetivos:

- Entrenar habilidades que optimicen su capacidad de Dirección.
- Trabajar en actitudes que incrementen su influencia positiva, tanto en sus colaboradores como en su entorno.