

Iñigo Arteagabeitia es un emprendedor joven y jarrillero de toda la vida, que encara su recta final en un viaje de aprendizaje a Seúl

ANE ONTOSO

Está en la recta final de su viaje de tres meses por Corea del Sur, donde se ha dedicado en cuerpo y alma al desarrollo de proyectos empresariales enfocados en las ciudades inteligentes y sostenibles. Hace una semana, sin ir más lejos, el portugalujo Iñigo Arteagabeitia, de 21 años, contaba en su red de LinkedIn que tenía «muchas ganas de seguir aprendiendo y conociendo este gran país».

Como estudiante de LEINN, el grado oficial en Liderazgo Emprendedor e Innovación de la Universidad de Mondragón, acababa de asistir al AI Expo Korea 2022 junto a sus compañeros de empresa. Y agradecía: «Un día lleno de aprendizaje e inspiración principalmente en temáticas como la inteligencia artificial, DaaS, cloudservers, ciberseguridad... Es increíble el gran avance que se puede apreciar en estos espacios».

Un «buen punto de inflexión», aseguraba el joven jarrillero, para el trabajo «que estamos llevando a cabo junto al Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz, que tiene como objetivo extrapolar las buenas prácticas que se están llevando a cabo en Corea del Sur a Euskadi».

No es el único Ayuntamiento con el que está creando sinergias basadas en esos mismos objetivos, también con el Consistorio getxotarra, que «hace hincapié en la movilidad y la micromovilidad poniendo en el centro al ciudadano», cuenta. El portugalujo revela que con su proyecto «ponemos en valor las alianzas que podemos crear entre Corea y el País Vasco. Ser el vínculo, el puente».

Su mejor versión

A su corta edad, este joven vecino de Los Llanos ya ha montado su propia empresa. Es el fundador y director financiero de Avalon, que aspira a convertirse en «un equipo emprendedor de alto rendimiento». Su trabajo crea y lleva a cabo «proyectos reales que obtengan el máximo beneficio para nuestra sociedad», como puede serlo ese trabajo versado en ciudades inteligentes y sostenibles.

Iñigo llevaba muchos meses preparando y asimilando su periplo al país asiático y, según afirmaba, «afrento esta nueva experiencia con mucha motivación y energía para sacar la mejor versión de mí». Nunca había estado tanto tiempo lejos de casa, algo que le daba «respeto», y quería aprovechar la oportunidad que le

«Ponemos en valor las alianzas que podemos crear entre Corea y Euskadi»

Iñigo Arteagabeitia
Fundador y director financiero de Avalon



Iñigo frente al Puente Colgante de Portugalete, su pueblo. IÑAKI DE LA CRUZ

«Hemos creado YeYe Card para ayudar a la hostelería y que el cliente disfrute de descuentos en pequeño consumo»

A. ONTOSO

Ignacio Salas Arraibi acaba de volver de Costa Rica. También estudiante de LEINN, es el CEO de YeYe Card, el proyecto que acaba de emprender junto a Alejandro Salas Arraibi y Álvaro Rojo Torío, ambos 'teleco'. Juntos han creado la «primera App que ofrece descuentos y reembolsos cripto en cientos de sectores a través de la hostelería», que está programada para salir el próximo miércoles 27 de abril después de meses de desarrollo.

YeYe Card nace como una 'startup' innovadora con «un mode-

lo de negocio totalmente nuevo», que surge de la «necesidad de ayudar a los bares y restaurantes españoles a aumentar sus ventas tras la decadencia del consumo con motivo de la pandemia». Para ello unen «publicidad y tecnología».

Tras descargar la App de forma gratuita en Google Play o Apple Store, la forma de usarla se antoja sencilla: «El local hace entre un 5 y un 20% de descuento a los usuarios de YeYe Card a cambio de entrar en su red», ex-

plica. «¿Por qué no tener la posibilidad de disfrutar de descuentos en pequeño consumo, como una cerveza o un 'pintxo'? ¿Solo si me he gastado un pastizal?», ilustra el joven.

Grandes marcas

La red de la App, asimismo, «no solo ofrece descuentos en hostelería, sino también acceso a YeYe Benefits, que son reembolsos en criptomoneda, euros o donación a ONG, en grandes empresas como Nike, Apple, NH Hoteles, Groupon, Microsoft, Lexus...». A los locales adscritos, además de la visibilidad en la red, YeYe Card les permitirá acceder a «publicidad exclusiva» (mensajes 'push' o posicionamiento formato Premium).

Salas ha vuelto satisfecho y agradecido de su singladura en el país latinoamericano, en el que ha sumado aprendizaje y contactos.



LOS CREADORES DE YEYE CARD

Ignacio Salas Arraibi
CEO



«Una nueva forma de entender que disfrutar, ahorrar y ganar pueden ir de la mano»

Álvaro Rojo Torío
Director digital



«Para un usuario es ocio, disfrute y ahorro. En cualquier lugar y en cualquier momento»

Alejandro Salas Arraibi
Gestión operativa



«YeYe Card supone para los locales una oportunidad única de crecimiento y desarrollo»

brinda su Universidad. Más aún con las «maravillas» que le habían contado de la capital asiática.

«El valor del grado es que interactúas con clientes y proyectos reales desde primero –destaca–. Aunque tienes tus errores también». La carrera ofrece viajes de aprendizaje en diferentes cursos. «El primer año es en Europa, el segundo en Costa Rica y el tercero en Corea del Sur», detalla. Así, los estudiantes se sumergen en diferentes culturas que enriquecen su experiencia vital y laboral.

Como la que han adquirido, contaba en la red social, en este viaje por Seúl. «Me gustaría dar las gracias a SeungHo Lee, CUBOX, NHN, ProSpace, INEEJI... –nombra– por el excelente trato que nos dieron y por todo el conocimiento que nos pudieron transmitir durante nuestra estancia». Antes del viaje ya confesaba que «estar fuera de casa te hace aprender».

«Ganas, esfuerzo y actitud»

Iñigo, asimismo, constituyó otro proyecto dentro de Avalon, bautizado como Dream.in, junto al santurtziarra Iker Arroyo, «uno de mis mejores amigos». Juntos se dedican a la «creación de contenido de calidad en el ámbito deportivo», aunque su intención es abarcar también otros deportes. «Él pone la creatividad y el diseño y yo la visión estratégica con el cliente y el proyecto. Dos perfiles diferentes y necesarios», relata.

Con Dream.in trabajan para empresas deportivas, clubes y deportistas profesionales que requieren de los servicios en los ámbitos de marketing, branding y creación de contenidos. El Portugalete es uno de sus clientes, el club en el que jugó desde los cinco hasta los 19 años y con el que «sigo conectado de alguna manera».

Porque Portugalete para este emprendedor es importante e incluso no descarta trabajar en la villa en un futuro. Tampoco probar experiencia en empresa privada. «Creo que tienes que vivir las dos situaciones», observa. Él ya ha probado el emprendimiento y anima a otros jóvenes a ello. «Que se tiren a la piscina. Al principio hay muchos palos y errores. Pero con ganas, esfuerzo y actitud, no es imposible –anima, sencillo–. Todos somos valiosos y tenemos ese talento o algo que podemos aportar».

El próximo curso afrontará las prácticas. Aunque el joven jarrillero está preparadopara lo que venga. La pandemia le curtió para buscar oportunidades en la adversidad. «Los eventos, que era lo más fácil, estuvo complicado», recuerda. Así que vieron coyuntura en las redes sociales. «Hay que reinventarse y adaptarse al cambio», sentencia. Y qué razón lleva.