

BJ ADAPTACIONES

La empresa fundada por Joaquín Romero se ha consolidado sin ningún tipo de ayuda financiera, sólo con recursos propios o de familiares.



BJ Adaptaciones surge de la necesidad, pero también del empuje y las ganas de vivir de **Joaquín Romero**, que lleva más de 20 años lidiando con una esclerosis múltiple. En 2002, los efectos de esta enfermedad degenerativa ya eran acusados, por lo que decidió adaptar su casa para minimizar el impacto de la reducción de movilidad en su vida cotidiana. Entonces descubrió que en el mercado no existían las soluciones que necesitaba. “Había empresas de domótica, que permitían regar las plantas del jardín, bajar un toldo... pero lo que yo que quería era poder controlar mi casa si un día no podía usar las manos”, explica Joaquín. Vio la oportunidad y se asoció con su hermano Borja para crear la compañía. “Ni él ni yo nacimos con vocación de emprendedores. Fue más la necesidad y el carácter connatural de los dos ha-

cia la innovación”, afirma. BJ Adaptaciones diseña, produce y distribuye todo tipo de soluciones para aumentar la autonomía y mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad. Cuenta con un amplísimo catálogo, que incluye conmutadores sencillos o de precisión

Romero, con esclerosis múltiple, detectó la necesidad no cubierta de soluciones para personas como él

(para manejar con el dedo índice o pulgar, con soplo o aspiración, con el mentón o la lengua, con el pie ...), sistemas de control del entorno doméstico (interfono, luces, persianas, puertas...), avisadores, dispositivos para manejar el ordenador, móvil o *tablet* (con la

mirada, con ratones adaptados o desde la *joystick* de la sillas de ruedas), equipos de comunicación aumentativa, juguetes adaptados, camas, etc. Vende tanto a particulares como a instituciones y exporta a más de 15 países. “Hace 4 ó 5 años vimos lo que se venía encima. Nuestros clientes dependían casi al 100% de las ayudas públicas, así entendimos que había que dar el salto internacional”. La empresa ha conseguido consolidarse sin ningún tipo de ayuda financiera. “Debías tener un nivel de ingresos muy precario para poder pedir aquello. Tuvimos que recurrir al entorno familiar”, declara Joaquín. Desde el punto de vista empresarial, la enfermedad de Joaquín ha supuesto más una fortaleza que una debilidad. “Hablar de silla a silla con un cliente da una entrada directísima. Ven que no hablas como un comercial”, apunta.