

GRAN ANGULAR

Catalans a la meca de la innovació

Encara són pocs, però creix el nombre d'emprenedors catalans que s'instal·la al Silicon Valley

BERTA ROIG
BARCELONA

Diuen que per molt que s'intenti replicar mil vegades a mil països i ciutats diferents, de Silicon Valley, només n'hi haurà un perquè només Califòrnia i en concret l'àrea de San Francisco reuneixen tots els factors necessaris per parlar del paradigma de l'emprenedoria i la innovació –algunes de les millors universitats del món, els més potents fons de capital i inversors, la seu de les principals empreses tecnològiques, talent vingut de tots els racons planeta, la porta a un mercat de 400 milions de persones, i així un llarg etcètera–.

Per això cada dia hi arriben centenars d'emprenedors disposats a viure l'experiència i treure rendiment d'un ambient irreplicable, i entre aquests, també alguns de catalans. "Cada any, com a mínim 3 o 4 delegacions d'empreses espanyoles fan un viatge a San Francisco per començar a detectar si és un terreny interessant", explica Marta Carballo, que des de l'estiu passat s'ha traslladat a San Francisco per assessorar empreses espanyoles i catalanes al Silicon Valley des de la consultora Scaale. Ella mateixa ha estat emprenedora –va fundar Hello Comunicació– i ha treballat amb emprenedors a través del Keiretsu Forum –la xarxa de *business angels* més gran del món– a Barcelona. "Venen empreses en totes les fases, però les catalanes solen ser empreses en creixement", explica.

Un dels que ja ha fet el pas és Xavier Renom, cofundador de la tecnològica Justinmind, que fa vuit mesos que s'ha instal·lat a Bay Area. Com altres firmes, Justinmind ha aprofitat les incubadores que administració i cambres posen a l'abast dels emprenedors i també com en molts d'altres casos el que els va portar fins al Silicon Valley va ser estar prop dels seus clients. "En el nostre cas el 80% són americans i estar aquí ens permet donar-los suport en la seva franja horària i alhora estar al corrent de totes les tendències tecnològiques que aquí podem conèixer

CAL SABER

1 DINERS. Establir-se al Silicon Valley és molt car, per això val la pena comptar amb els trampolins d'institucions públiques.

2 COMPETÈNCIA. Hi ha unes 8.000 empreses buscant finançament al Silicon Valley.

3 MORTALITAT. També allà el 85% de les empreses desapareixen abans dels 5 anys.

de primera mà", explica. Aquest és un dels principals valors que destaquen molts dels emprenedors, el fet de poder estar a la veritable cuina de la innovació tecnològica. Però no és l'únic. "El Silicon Valley no solament és el lloc de referència en la indústria del *software*, és on es concentra el talent, les idees innovadores i el capital per finançar-les, molts dels nostres competidors i dels nostres socis estan aquí", explica el creador d'Inbenta, Jordi Torras. Creada el 2005 l'any passat Inbenta es va plantejar la seva internacionalització i el salt als EUA ha vingut

Les empreses catalanes que fan el salt solen estar en fase de creixement

després de França, Brasil, Portugal, Colòmbia o Mèxic.

En el cas de Xavier Verdaguer el viatge va ser un pèl més curt perquè va ser justament al Silicon Valley on l'any passat va crear la seva empresa Innovalley. Verdaguer, que ja havia creat empreses a Catalunya, havia aterrat a Califòrnia per estudiar un curs d'alta direcció a la prestigiosa Universitat de Stanford. "En descobrir l'ecosistema d'emprenedoria del Silicon Valley vaig decidir iniciar aquí una nova aventura empresarial", explica. Ara a les seves oficines hi treballen vuit persones. Això és també part de l'esperit Silicon, tot



L'equip d'Innovalley a les oficines de San Francisco. INNOVALLEY

creix molt més ràpid. El que més els aporta estar al bressol de l'emprenedoria? "Aquest és un lloc molt competitiu, però on també hi ha moltes oportunitats per a projectes altament innovadors, i es pot aconseguir finançament de risc amb molta més facilitat que a Espanya", contesta.

A les oficines de Multiplica a Califòrnia hi treballen sis persones –a banda de cinc col·laboradors puntuals–, però com explica David Boronat: "Les nostres expectatives són doblar el nostre equip i disposar d'una oficina comercial a Nova York l'any que ve." Serà un pas més en la consolidació d'aquesta consultoria d'internet creada el 2005 i també un pas més en el trajecte de Boronat, que abans d'instal·lar-se al Silicon Valley va portar el seu negoci a Santiago de Xile i a Miami. Una de les coses que més valora aquest emprenedor "és que aquí es va algra, no et trobaràs amb això de ja m'ho pensaré o dóna'm temps, aquí o m'interessa o no m'interessa i si m'interessa la pregunta és, quan pots començar?", explica.

PENSAR EN GLOBAL. I si hi ha una característica que comparteixen totes les empreses instal·lades al Silicon Valley és el seu caràcter internacional. La meca de la innovació no està feta per a negocis locals o poc escalables. Per això, explica Roger Casals, de Passwordbank: "Nosaltres ens vam plantejar anar-hi des del mateix moment de la creació de l'empresa."

La Cambra de Comerç de Barcelona, Barcelona Activa (Ajunta-



Podem conèixer totes les tendències tecnològiques de primera mà

XAVIER RENOM
FUNDADOR DE JUSTINMIND

És un lloc molt competitiu, però on també hi ha moltes oportunitats

XAVIER VERDAGUER
FUNDADOR D'INNOVALLEY

Aquí es va al gra, res de ja m'ho pensaré, o m'interessa o no m'interessa

DAVID BORONAT
FUNDADOR DE MULTIPLICA

Aquí l'èxit individual provoca respecte i admiració, no enveja i desconfiança

JORDI TORRAS
FUNDADOR D'INBENTA

ment de Barcelona), ACCIÓ (Generalitat) o el Ministeri d'Indústria són només algunes de les institucions que han traçat ponts amb el Silicon Valley per facilitar la instal·lació dels emprenedors, però constantment s'hi sumen noves iniciatives.

Una de les pròximes serà la del Parc Científic de la Universitat de Lleida, que prepara la seva pròpia incubadora tant per facilitar l'intercanvi comercial d'empreses del parc amb els EUA com la implantació d'emprenedors al Silicon Valley i l'assessorament jurídic necessari per a l'aterratge. I és que, com reconeix Marta Carballo, un cop instal·lat les oportunitats són immenses, però primer cal entrar al país i els tràmits no sempre són senzills. Per això ara el Congrés discuteix com facilitar la tramitació de visats per atreure més talent i inversió. "Encara creuen que els falten més innovadors!", exclama Casals. I això que una majoria dels nous emprenedors dels EUA són nascuts a l'estranger. Al cap i a la fi els Estats Units no compten amb la meca de l'emprenedoria perquè sí. "Al Silicon Valley hi ha cultura del fracàs (aquest s'entén com a part de l'aprenentatge), i també hi ha cultura de l'èxit perquè tothom té com a referents emprenedors que han aixecat grans empreses i han donat feina a molta gent", destaca Xavier Verdaguer. És, en definitiva, una qüestió d'actituds. "Aquí l'èxit econòmic individual evoca respecte i admiració, a casa nostra és motiu d'envveja i desconfiança", afegeix Jordi Torras.