

INVERSORES Y ALGO MÁS

Qué puede aprender Barcelona del Silicon Valley

Tres jóvenes con experiencia empresarial en California y la capital catalana opinan sobre qué aspectos han de mejorar en nuestro ecosistema emprendedor

Anna Cabanillas

Marta Plana es una abogada barcelonesa especializada en derecho tecnológico por la Universidad de Stanford, cofundadora de la *start-up* tecnológica que presta servicios financieros, Digital Origin, que no duda en afirmar que el gran éxito empresarial de Silicon Valley no es fruto de la casualidad, sino de la herencia de una universidad con gran talento como Stanford y de un ecosistema dinámico donde emprendedores e inversores están permanentemente conectados. “Allí el emprendedor sabe que todos los martes, en el University Cafe se celebra un *elevator pitch* al que acuden 4 inversores a los que puedes presentar tu proyecto durante un minuto y medio y, si les gusta, te convocarán a una segunda reunión más formal. Sabes que un día a la semana tienes la oportunidad de conseguir 100.000 euros para tu proyecto. En Barcelona ¿dónde debo ir para tener esta posibilidad?”, se pregunta Plana.

Ciertamente, en la última década, el valle californiano que ha visto nacer y crecer a gigantes como Apple, Google o Facebook se ha convertido en la meca de peregrinaje de emprendedores tecnológicos de medio mundo en busca, sobre todo, de financiación para desarrollar sus proyectos empresariales. No en vano, incluso instituciones públicas y privadas de la talla de Acció, el Ajuntament de Barcelona o el BBVA, entre muchas otras, han invertido en los últimos años en incubadoras y aceleradoras de empresas como Plug & Play o 500 start-ups, con el fin de hacer crecer allí proyectos nacidos en el estado español.

Ante este panorama, hay quien se pregunta si Silicon Valley se trata de un modelo único o es un “fenómeno” exportable a otras partes del mundo como por ejemplo a Barcelona que, en el 2013, registró una tasa de actividad emprendedora (TEA) del 6,7%, situándose por encima de la de Alemania (5%), Francia (4,6%) o Finlandia (5,3%), según el *Observatori Barcelona 2014*, elaborado por la Cambra de Comerç de Barcelona.

Para David Lecumberri, cofundador de la plataforma bar-



David Lecumberri, Marta Plana y Javier Zamora, fotografiados en la terraza del Iese, con Barcelona al fondo

LAURA GUERRERO

No es oro todo lo que reluce

Cuando hace 12 años Marta Plana aterrizó en Silicon Valley para especializarse en derecho tecnológico en la Universidad de Stanford, recuerda que sólo vivían allí dos personas más procedentes de España. De hecho, ella se convirtió en la primera estudiante del Estado que lograba la doble titulación en Derecho –tanto por la UB como por Stanford– y que podía ejercer tanto en Europa como en EE.UU. Ahora, esa modesta cifra se ha multiplicado por cien y se estima que más de 50 *start-up* españolas se han instalado en Silicon Valley en los últimos 4 años para hacerse un

hueco en el mercado norteamericano. “Antes nos hacíamos llamar el *Team 10*, porque solo éramos 10 catalanes conviviendo allí y nos conocíamos entre todos, pero ahora han superado el *Team 100* y ya es imposible”, dice la emprendedora. Sin embargo, Plana opina que hoy existe un auténtico boom de emigración a Silicon Valley, cuando no es la panacea. “Es cierto que hay condicionantes que te facilitan la vida para emprender, pero no garantiza el éxito de tu proyecto, como mucha gente cree. Además, vivir allí es complicado por los visados y es muy caro”, sentencia.

celonesa de televisión de pago por internet TotalChannel TV, recientemente adquirida por Mediapro–, y que anteriormente trabajó durante más de 5 años en diversas *start-up* de Palo Alto, otra de las grandes diferencias entre EE.UU. y España es la falta de financiación para proyectos emprendedores, “aunque más por falta de cultura y creencia que no de recursos para hacerlo”, suscribe. “Barcelona posee el talento y las infraestructuras para convertirse en un vivero excelente de empresas tecnológicas, además del clima y un ambiente cosmopolita. Pero le falta contar con un ecosistema donde también haya inversores más abiertos, que arriesguen y diver-

sifiquen sus inversiones”, sentencia el emprendedor.

Coincide en este aspecto el profesor del Iese de Barcelona y fundador de la *start-up* tecnológica InQBarna, Javier Zamora, residente durante más de una década en EE.UU., quien admite que otro de los principales obstáculos para el emprendimiento en España es la existencia todavía de un fuerte peso del funcionariado. “Se demuestra, por ejemplo, en el hecho de que en España existen verdaderas trabas para que profesores de la universidad pública puedan compaginar su trabajo con el de emprendedor, puesto que se considera que debe dedicarse plenamente a la docencia. En EE.UU. la mayor parte de *start-up* son fundadas por estudiantes y profesores”, dice.

Llevar el espíritu emprendedor a las aulas desde edades muy tempranas es una auténtica prioridad en España para el profesor Zamora. “Y cambiar la forma de ver y afrontar los fracasos”, añade la cofundadora de Digital Origin. “Recuerdo que en Stanford, cuando no respondías bien a una pregunta el profesor no te decía que te habías equivocado, sino que esa era la respuesta correcta a una pregunta completamente diferente. Ese lenguaje expresa que no hay ideas buenas o malas, y sobre todo que no se debe tirar la toalla hasta encontrar la respuesta adecuada”, sentencia Plana.

En esta línea, según Lecumberri, en EE.UU. existe un respeto a la figura del emprendedor que no es palpable en España. “Aquí, para conseguir que un inversor o un director general de una compañía escuche tu idea necesitas cerrar diversas reuniones previas, realizar muchísimas llamadas y, en definitiva, ser muy insis-

■ **En Estados Unidos existe un respeto a la figura del emprendedor que no es palpable aquí**

■ **Sería mejor aunar esfuerzos y construir en Barcelona un único y más efectivo espacio emprendedor**

tente. Allí, si la idea es buena, solo tienes que acudir a algún *elevator pitch* o bien, presentarte en las oficinas de la empresa y alguien te escuchará aunque no vayas con traje”, bromea.

“En Silicon Valley la hoja de ruta de un emprendedor está mucho más trazada; y éste sabe dónde debe acudir para encontrar talento, financiación, ideas... El problema en Barcelona es que hemos querido copiar muchos pequeños y aislados Silicon Valleys, con Barcelona Activa, las incubadoras de Acció, Palo Alto BCN y otros viveros privados, cuando sería mejor aunar todos esos esfuerzos y construir un único pero efectivo espacio emprendedor”, concluye Zamora.