

INICIATIVAS



De izquierda a derecha: Maqueda (Blosee), Mateos (Nexus), Casals (PasswordBank), Cardona (Cozybit), Puerta (Craigslist), Alastruey (The Channer) y De la Nuez (UserZoom). / M. A. M.

Españoles buscan fortuna en Silicon

- ▶ Un grupo de técnicos cuenta su experiencia para implantar negocios en el área de San Francisco
- ▶ “Si quieres emprender, no hay color. El valle del Silicio no es un lugar, es una mentalidad”

MANUEL ÁNGEL MÉNDEZ
Barcelona

“Llega un momento en que España se acaba”. Así de fácil explica Juan Pablo Puerta su decisión de mudarse a la otra punta del mundo, a esa tierra de sol y uvas llamada California donde hierve el paraíso de cualquier apasionado de la tecnología, de cualquier geek: Silicon Valley.

Juan Pablo, ingeniero de 32 años, *ex yahoo!* y hoy director internacional de Craigslist, es uno de los cada vez más numerosos españoles que pueblan la bahía de San Francisco. Se considera emprendedor en lo personal, “un aventurero”, dice. Javier Cardona, fundador de Cozybit; Alfonso de la Nuez, creador de UserZoom; Nina Alastruey, fundadora de The Channer, o Roger Casals, creador de PasswordBank, son la versión ibérica de los emprendedores de garaje. Unos y otros han emigrado al valle del Silicio para conseguir el sueño que se les resiste en España. Triunfar.

“Si quieres emprender, no hay color. Aquí se trabaja mil veces mejor, se gana mucha más pasta y hay un ecosistema de capital y talento potentísimo”, ex-

plica Alfonso de la Nuez, de 37 años. De jugador de baloncesto frustrado saltó al mundo de la tecnología. Lleva tres años en California luchando por UserZoom, una compañía de 12 empleados cuyo programa de análisis de usabilidad ya utilizan Google, IBM o Verizon. “Silicon Valley no

El promotor aquí es un pequeño héroe. En España, un creído o un loco

A pesar de la crisis, el 70% de los residentes de la zona son extranjeros

es un lugar, es una mentalidad. Aquí un promotor es un pequeño héroe. En España se nos toma por creídos o locos”.

Nina Alastruey coincide, aunque lo considera un problema europeo “donde un alto cargo de una multinacional no escucha a nadie de fuera y menos a un em-

prendedor. ¡Cómo va a saber alguien más que él si lleva 25 años en la empresa! Ocurre en España, Francia o Reino Unido. Aquí es al revés. Todo el mundo está abierto a conocer la próxima tendencia porque nadie sabe de dónde vendrá. Es lo que hace único este lugar”. Alastruey acaba de arrancar su compañía, The Channer, un *software* que permite ver cientos de canales de televisión en el móvil o en una tableta, y espera una ronda de financiación de dos millones de dólares.

Juntar a emprendedores españoles en California garantiza escuchar una avalancha de lamentos sobre España. Roger Casals salta al oír la palabra “dinero”. “Desde que vivo aquí me he vuelto tonto, solo pienso en recibir inversiones de 20 millones de dólares y no 500.000 eurillos, que es a lo que aspiraba allí”.

Allí es Barcelona, su ciudad natal. A los 14, en lugar de pósters de Cicciolina tenía a Jobs y a Gates colgados en la habitación. A los 25 montó su primera empresa y ahora, con 39, va por la octava, PasswordBank, una firma de seguridad electrónica con 25 empleados repartidos entre

EE UU, Asia, Latinoamérica y España. Es lo que tiene Internet. Las pymes, por fin, pueden ser globales.

Tampoco oculta las dificultades. “Hacerse un hueco aquí es complicadísimo. La competencia es feroz y la tecnología española desgraciadamente no es si-

“Hacerse hueco es complicadísimo. La competencia es feroz”, dice Casals

“He creado dos nuevas empresas y voy por la tercera”, apunta Cardona

nónimo de credibilidad”. La experiencia de Jordi Cardona, fundador de Cozybit, cuyo *software* alimenta las tripas de los chips de Intel, Marvell o Honeywell, demuestra la odisea de colarse en el mercado norteamericano. “He creado dos *start-ups* [nuevas empresas] y voy por la tercera...

espero que funcione porque lo de ser emprendedor en serie no me va”, dice entre risas. Él es otro de los veteranos. Llegó antes de 2000, en la época del despilfarro *puntocom*, y hasta hoy.

Para los que estén pensando en cruzar el charco, Manuel Maqueda, 13 años en San Francisco y vicepresidente de la española Blosee, red social para amantes del mar, aconseja venir con los deberes hechos. “Hay que saber vender la idea en 30 segundos”. Cardona también recomienda traerse ingenieros españoles. “Aquí son carísimos y en cuanto pueden se van a las grandes”.

Pese a la crisis, el tirón de Silicon Valley sigue intacto. Un 70% de los residentes en la bahía de San Francisco son extranjeros. La región actúa como un inagotable imán de talento. “En este último año y medio hemos ayudado a casi 200 firmas españolas a cerrar contactos o a venir aquí directamente”, dice José Mateos, cofundador de Spain Nexus, dedicada a abrir camino a los emprendedores españoles en California. Lleva casi cinco años en el Valle y echa pocas cosas de menos. “Vivimos como pachás. Lo difícil será la vuelta”.