

LEGISLACIÓN

EE UU estudia dar la residencia a fundadores de 'start-ups'

CIBERP@ÍS

El Senado norteamericano debate un nuevo tipo de permiso de residencia para los inmigrantes que creen una *start-up* en Estados Unidos.

Los proponentes, entre los que se encuentran el ex candidato presidencial John Kerry y 160 sociedades de capital riesgo, creen que con esta nueva visa se podría atraer a emprendedores extranjeros que, además, crearían puestos de trabajo.

La visa Start Up 2010 supondría un tipo de permiso de residencia de dos años (EB-6) para cualquier inmigrante que consiguiera de los inversores norteamericanos 250.000 dólares. Tras dos años, podría convertirse en residente permanente siempre que cumpliera uno de tres requisitos: crear cinco puestos fijos de trabajo, conseguir de los inversores un millón de dólares más o lograr un millón de ingresos.

Los proponentes aseguran que la visa atraería a miles de *start-ups* en pocos años, aunque sus detractores lo ven como un coladero. Otro punto de debate es la competencia entre inmigrantes y nacionales por acceder al dinero. En 2009 los *venture capitalist* invirtieron 17.700 millones de dólares, frente a los más de 100.000 en 2000.

COMERCIO

La venta de ordenadores crecerá un 20% este año, según Gartner

CIBERP@ÍS

La venta de ordenadores crecerá este año en todo el mundo un 20%, hasta superar los 366 millones de unidades, y los ingresos subirán un 12%. Éstas son las últimas previsiones de la consultora Gartner.

La subida se dará en todos los mercados, tanto en los países desarrollados como en los emergentes, y gracias casi exclusivamente a los "ordenadores móviles", concepto con el que Gartner acaba ya con las subdivisiones de ordenadores portátiles, *notebooks*, *netbooks*, *tablets* y, desde abril, iPads. Los ordenadores de mesa apenas subirán un 2% y gracias a los países en desarrollo. En dos años el 70% de los ordenadores vendidos serán "móviles".

La aparición del iPad apenas tendrá incidencia este año —aunque Garner pronostica que venderá 10,5 millones—, cuando van a seguir destacando los *netbooks*, protagonistas de las ventas en los dos últimos años. En 2011, según la consultora, ya decaerán los *netbooks* en beneficio de un nuevo ecosistema del mundo del ordenador, al que no será ajeno el móvil. En ese año ya se venderán más *smartphones* que PC y los fabricantes se enfrentarán a nuevas oportunidades, pero también a riesgos por una mayor y diferente competencia.

INDUSTRIA



Weili Dai.

CARMEN SECANELLA

Weili Dai: "Pronto veremos 'smartphones' de bajo coste"

La cofundadora de Marvell asegura que trabajan en móviles inteligentes de 73 euros: "Serán para todos, no sólo para países en vías de desarrollo"

MANUEL ÁNGEL-MÉNDEZ

Hace un par de años sólo un puñado de tecnófilos sabían qué era un gigahercio (GHz). Al resto de los mortales les daba igual. Hoy no hay duda: si un móvil de gama alta utiliza un chip inferior a un GHz, hasta un adolescente pone mala cara. Así de rápido cambia el sector.

"Ahora todos nos preocupamos por el procesador, queremos acceso instantáneo a noticias, vídeo, películas... y con alta calidad de imagen. Por eso los chips deben ser muy rápidos", explica Weili Dai, cofundadora de Marvell, fabricante norteamericano que intenta subirse a la ola del *always on*, el consumidor permanentemente conectado.

A sus 48 años, Dai es la única mujer directiva en su sector y tal vez una de las más cautas en Silicon Valley. Esquiva de puntillas muchos asuntos, prefiere no hacer ruido ni desvelar grandes secretos. Una filosofía con la que, de momento, ha dado en el clavo.

Con sede en Santa Clara (California), Marvell ha pasado de *start-up* a gigante con 4.700 empleados en poco más de una década. Sus procesadores alimentan móviles (iPhone 3G y BlackBerry Bold 9700), lectores electrónicos (Plastic Logic), televisores y portátiles. En el año 2009, produjo más de 1.000 millones de chips en factorías de Asia. Y rivales como Qualcomm, Texas Instruments e Intel empiezan a mirarle de reojo, inquietos al descubrir a un extraño en su jardín.

"Una buena plataforma móvil debe soportar un procesador de aplicaciones muy rápido —un GHz es la base—, vídeo en alta definición

y gráficos 3D. Todo en uno", asegura. Ahí es donde Marvell apuesta por diferenciarse: integrar cuantas más funciones mejor en un solo chip. Sólo así es posible liberar espacio para el diseño, consumir menos batería y reducir el coste final.

De momento, el precio de los móviles inteligentes no baja de 400 euros; pero la compañía trasladará esta idea de integración a celulares baratos repletos de funcionalidades. "Dentro de unos meses veremos *smartphones* de bajo coste, ya estamos colaborando con varios fabricantes de terminales. Y no serán sólo para países en vías de desarrollo, sino para todo el mundo", promete Dai. El precio rondará los 99 dólares (unos 73 euros).

Modelos baratos en China

Marvell no estará sola. Mediatek, proveedor taiwanés de procesadores, trabaja en diseñar modelos baratos para el mercado chino con los sistemas operativos de Google y Microsoft. Qualcomm empuja su plataforma Brew de bajo coste y procesadores de 300 MHz. Y las operadoras también se unen: Vodafone comercializará celulares entre 10 y 15 euros en África, semiinteligentes. "Sin competencia no hay innovación", sonríe Dai.

Ella conoce muy bien las dificultades de lanzar un producto en países en desarrollo. Marvell es uno de los proveedores de componentes del One Laptop per Child (OLPC) de Nicholas Negroponte. Y relativiza sobre el éxito o fracaso del proyecto. "No se puede medir en términos convencionales. El concepto actual de *e-reader* y el *netbook* se originó a raíz del OLPC. Y la pasión de Negroponte por ayudar a los niños

justifica el esfuerzo. Ha sido una gran aportación".

Cuando se le pregunta por la convergencia entre *smartphones*, tabletas, lectores electrónicos y *netbooks*, duda. "Cada uno tiene su propósito. El *e-reader* es la apuesta por un mundo sin papel, y los *tablets* se centran en vídeo, color, navegación... al final, el coste decidirá quién triunfa". De ahí la importancia del procesador. "Cuanto más pequeño sea y menor batería consuma, más barato será el equipo".

Además de en movilidad, Dai confía en hacerse un hueco en la próxima generación de televisores conectados a Internet con capacidad de almacenamiento. "Imagina alternar en tiempo real y en la misma pantalla vídeo en alta definición, gráficos en 3D y navegación por la Red a gran velocidad, todo desde el sofá. Eso sólo es posible si tienes componentes muy avanzados", explica. Toshiba y Samsung, dos de sus grandes clientes, comenzarán a experimentar con ello este año.

Dai no se atreve a dar datos sobre sus planes en China. Hasta ahora, la compañía ha conseguido incluir sus procesadores en los primeros móviles basados en Android lanzados por China Mobile, el mayor operador del mundo, con 500 millones de suscriptores. "Es un contrato importante", reconoce. Aunque surge una duda. ¿Podría la tensión entre Google y China afectar al negocio de Marvell? Al escuchar la pregunta, Dai abre los ojos como platos, agita nerviosa las manos y, antes de desaparecer, se despide con una sonrisa: "Lo siento, de política tampoco hablo".

MARVELL: www.marvell.com

ECONOMÍA

Décimo aniversario del reventón de la burbuja 'punto.com' en la Bolsa

J. M.

El 10 de marzo del año 2000 la bolsa tecnológica de Nueva York alcanzó el punto máximo de la historia de las finanzas: 5.048 puntos. Diez años después no llega ni a la mitad.

Nadie lo sabía entonces, pero a partir de un día como hoy, pero 10 años atrás, el Nasdaq, índice bursátil de las empresas tecnológicas, comenzó a bajar, bajar y bajar. La burbuja de las *punto.com* había estallado y con ella se hundían miles de *punto.com* y también una nueva forma de entender la economía, basada en lo que podía una empresa llegar a ser y no en lo que era.

El Nasdaq tocó fondo el 10 de octubre de 2002, cerrando a 1.108 puntos, casi cuatro veces menos. En esos dos años, el Nasdaq perdió en capitalización cinco billones de dólares, aunque, pese a lo que se predijera, los efectos en las *punto.com* no fueron tan desoladores: el 50% sobrevivía cinco años después, un porcentaje similar a cualquier otro sector empresarial.

De aquella época excesiva

Evolución del Nasdaq (2000-2010)



Fuente: Nasdaq.

EL PAÍS

queda como paradigma la compra de Time Warner por parte de la *punto.com* AOL por 162.000 millones de dólares.

La Bolsa no ha alcanzado nunca aquel punto, pero tampoco el salario del informático. La media de los sueldos es hoy un 12% inferior, según el Departamento de Trabajo de San Francisco, y eso que entonces el salario era sólo una parte de las compensaciones (las prebendas iban desde la opción preferente de compra de acciones a la guardería). El salario medio entonces era de 120.000 dólares; dos años después, se redujo a 87.000.

España, con apenas cuatro millones de internautas y una economía volcada en el ladrillo, vio de lejos la debacle que se cernía sobre Estados Unidos y, concretamente, Silicon Valley.

En aquellos años locos, España ocupó portadas internacionales en dos ocasiones: la compra de Patagon por el banco Santander (90.000 millones de pesetas, 542 millones de euros) y la de Lycos por Telefonica (2,3 billones de pesetas, unos 13,8 millones de euros), en ambos casos compras desorbitadas y fracasadas.

Diez años después, el índice Nasdaq apenas alcanza la mitad de entonces.

NASDAQ: www.nasdaq.com