

Marta Carballo

RESPONSABLE PER A ESPANYA I LLATINOAMÈRICA DE SCAALE

"La idiosincràsia de BCN no ens deixa anar a més"

Des de San Francisco s'encarrega d'obrir portes als emprenedors catalans a Silicon Valley

JORDI SABATÉ
BARCELONA

Des del mes de juny Marta Carballo viu a San Francisco, als EUA, des d'on fa de cicerone dels emprenedors tecnològics catalans que es vulguin establir a Silicon Valley. Ella serà l'encarregada de fer fàcil tant l'adquisició del visat com el lloguer d'oficines o l'assessorament legal. Tot això com a responsable de l'empresa Scaale per a Llatinoamèrica i Espanya. Scaale vol ser un pont per ajudar els emprenedors a aterrar a l'aventura americana.

Què és exactament Silicon Valley?

Per començar, Silicon Valley no és una àrea definida tal com l'entenen aquí, sinó més aviat l'àmbit on impera una filosofia empresarial molt oberta i dinàmica relacionada amb la ciència i la tecnologia, sobretot d'internet. Però no hi ha cap cartell que digui: "Benvingut a...". A tres quarts d'hora de San Francisco ja pots considerar que ets a Silicon Valley perquè comences a trobar empreses amb un perfil molt determinat, que s'acullen a una filosofia de treball i a unes condicions fiscals molt obertes. La xarxa de contactes, competència i aliances que formen totes aquestes empreses és el que podria definir Silicon Valley.

I què té Silicon Valley que no tingui Barcelona per

haver de posar un peu allà?

Primer de tot un mercat de 400 milions de persones que parlen una mateixa llengua a la porta de casa teva. A més de persones madures en l'ús de la tecnologia i amb poder adquisitiu mitjà i alt. Però no és l'únic avantatge ni el que explica el seu èxit: és una zona on tothom té posats els ulls, on hi ha els grans reis de la tecnologia, llevat d'algunes excepcions, i en la qual triomfar significa triomfar globalment, no d'un manera local. Si tens èxit a Barcelona és genial, però si en tens a San Francisco vol dir que has trencat motlles.

Barcelona no és prou bona perquè una start-up tingui un èxit global?

Barcelona és una zona que ha tingut en els últims anys una activitat

"Falten figures de referència, emprenedors que sàpiguen tant triomfar com fracassar"

"Silicon Valley és una zona amb gairebé un 50% de població estrangera"

sorprenent i en la qual estan apareixent centenars d'empreses interessants, però la mateixa idiosincràsia de la zona no et permet anar a més.

El teu mercat més proper, l'europeu, està segmentat en gairebé cinquanta idiomes i les lleis que regulen l'economia no són precisament afavoridores de l'emprenedoria a nivell global. A Silicon Valley sí que hi trobes una legislació molt oberta que et permet absorbir ocupació en èpoques de creixement i deixar-la anar en les de contracció. Aquí passa el contrari, encara queda molt per fer de cara a afavorir l'activitat empresarial. Però tot i això hi ha exemples d'empreses a Barcelona amb un creixement notable.

És un assumpte de regulació laboral i d'inversions públiques el que impedeix a Barcelona ser un pol de referència en el sector tecnològic?

Jo et diria de prescindir del tema de les ajudes públiques; podríem passar sense si tinguéssim una legislació menys reguladora en matèria laboral, perquè el creixement atrauria el finançament. Almenys així es funciona a Silicon Valley. A més, ens falten unes quantes dècades de maduresa en el sector, perquè Silicon Valley va aparèixer als anys setanta i aquí tot just hem viscut deu anys de creixement.



Falten figures de referència, emprenedors que sàpiguen tant el que és triomfar com el que és fracassar.

A Silicon Valley cal anar-hi a fundar empreses o a fer créixer les ja fundades?

Si vas a Silicon Valley amb l'empresa fundada, o almenys amb la idea molt perfilada, tens alguna cosa a vendre. Ara bé, l'ambient d'allà és molt creatiu pel que fa a oportunitats de negoci, es viu només per emprendre, i moltes persones han tingut les seves grans idees i han descobert la seva vocació emprenedora un cop allà. Jo crec que la diferència és el tipus de passos que has de seguir segons la teva situació. El millor és planificar bé la

teva entrada allà, perquè als EUA tot es paga i car. Un advocat pot costar 800 dòlars l'hora!

Quins passos han de fer les empreses per instal·lar-se a Silicon Valley?

Primer has d'estar segur que la teva idea i la teva empresa té un mercat allà, que és gairebé el mateix que dir que és global. Si tens oportunitat de créixer i el teu negoci és escalable i podrà suportar un creixement fort, allà tens futur. Si no és així, val més que te n'oblidis. Un cop allà has de tenir molt en compte els aspectes legals i d'immigració. La llei afavoreix molt les empreses, però això només passa un cop has aconseguit entrar al país i el teu estatus és clar. Has d'assegurar-te de no tenir cap problema. Un



L'ESCENARI. Seu central d'un dels gegants de Silicon Valley, Oracle. CHRISTOPH DERNBACH



EMPREDORA. Després de fundar la seva companyia de comunicació tecnològica, Marta Carballo s'ha establert a Silicon Valley. FRANCESC MELCION

Perfil Marta Carballo

Una avançada al seu temps

Marta Carballo no és una persona a qui li vingui de nou aquest món de l'emprenedoria; va començar la seva tasca fundant la companyia Hello Communication, centrada en la comunicació i les relacions públiques per a empreses tecnològiques. Encara manté la seva empresa, si bé ara l'activitat se centra més a fer d'"aconseguidora" per a nous emprenedors.

Amb 29 anys, aquesta llicenciada en periodisme, nascuda a Barcelona, ha treballat juntament amb Xavier Casares a Keiretsu Forum Espanya com a encarregada de la comunicació i de les relacions internacionals. Havent aplegat força coneixements a l'empresa, ara es llança a l'aventura transoceànica. La companyia Scaale li permet viure el somni de treballar a Silicon Valley, una àrea que assegura que l'apassiona.

Allà té amics com Xavier Verdager, un altre català que ha fet les Amèriques i que assegura que encara falta molta més gent al gran parc tecnològic californià. Potser ells, i uns quants més, seran els pioners de tota una nova generació de nous empresaris, que és molt necessària.

cop siguis dins hauràs d'escollir la zona en funció dels teus interessos i de la proximitat de les empreses i inversors en què et vulguis recolzar. Després hauràs de perfil·lar els teus contactes i anar a buscar-los, per convence'ls que el teu negoci val la pena.

Sona esgotador...

En certa manera ho és. La vida a Silicon Valley és el teu negoci i la manera de fer-lo arribar com més amunt millor. És el principal eix social.

Quin paper juga la vida social en l'emprenedor de Silicon Valley?

La vida social és el *net-working*, el descans és pensar en la feina, es viu només per això a un ritme frenètic, és una cosa que t'ha d'agradar. Allà una

"Les escoles de negocis no s'adrecen encara a la formació d'emprenedors"

"El millor és planificar bé l'entrada als Estats Units, perquè un cop allà tot es paga"

barbacoa de cap de setmana a casa d'un veí, que pot ser president d'una empresa d'enginyeria, pot suposar veure't al costat de Mark Zuckerberg, i aquesta és l'oportunitat de la teva vida per explicar la teva idea.

Hi ha lloc en aquesta *jet set* tecnològica per a empreses que no siguin *puntcom*?

Sí que n'hi ha per a totes aquelles relacionades amb la ciència i la innovació tecnològica. La biomedicina o l'enginyeria tenen presència a la zona amb molta força i per descomptat reben moltes inversions. També el sector immobiliari està experimentant ara una gran tirada. Cal no oblidar que a la zona hi ha una de les concentracions d'inversors

financers més importants del món.

Posem-nos en el lloc de l'emprenedor que fa el salt. Què s'hi trobarà? Un ambient molt enriquidor i receptiu, però també molta competència, no pots anar-hi creient que has inventat la roda, perquè la teva idea segur que l'han tingut més emprenedors i hauràs de demostrar que tu la saps portar millor que ells a bon port.

Com funciona la nostra mentalitat mediterrània allà?

Bastant millor del que a vegades pensem. Silicon Valley és una zona amb un 50% de població estrangera, per la qual cosa té una manera de veure les coses molt oberta i global, on és fàcil

sentir-se còmode. No és que tinguem cap plus especial a l'hora de vendre per venir d'on venim, però tampoc no som menys que ningú. En general els emprenedors de casa nostra estem bastant curats d'espants, hem patit molt més que un emprenedor americà per tirar endavant el nostre negoci... Sol passar que els emprenedors catalans i espanyols tenen molt bones sensacions perquè la resposta al seu negoci és molt més ràpida i amb unes condicions més favorables. Per dir-ho d'alguna manera la terra és molt més fèrtil i dona fruits més de pressa.

Aquí falta suport públic a les empreses, ja no inversió sinó exempcions fiscals, menys regulació,

compra pública i altres estratègies per part de l'administració?

N'hi hauria prou que tinguéssim les condicions més enfocades a l'empresa que a la protecció social per veure un creixement molt més gran, però no passa així. Per descomptat menys regulació i exempcions fiscals ajudarien molt a implantar un teixit empresarial molt més sòlid.

Quin és el pes de les escoles de negocis d'aquí en la creació de l'actual teixit emprenedor?

Tenim molt bones escoles de negocis a Barcelona, sens dubte, però a mi em deixa una mica insatisfeta la direcció que prenen. Estan més enfocades a la formació d'executius que a la creació d'emprenedors. —