

en Barcelona y Madrid. Otras zonas con atractivo para los emprendedores catalanes han sido (y son) Berlín, donde también hay un ecosistema emprendedor importante, y Tel-Aviv (Israel), lugar de creación de históricas empresas de internet. «Los emprendedores que van a Tel-Aviv van en busca de conocimiento, de tecnología, de producto. A EEUU suelen ir más en busca de financiación», explica Aleix Valls, director de Emprendimiento e Innovación de la Mobile World Capital Barcelona (MWCB) y responsable del encuentro de *start-ups* 4YFN, que la semana pasada viajó con una delegación de 15 *start-ups* a Tel-Aviv.

Silicon Valley, Nueva York, Londres, Berlín, Tel-Aviv... Fernando Zallo, director de Esade BAN, la red de *business angels* de Esade, afirma que es cierto que hay emprendedores que prefieren ir a otros países a montar su empresa, pero que no son ni mucho menos mayoritarios. Uno de los motivos, destaca, es el de la fi-

Ahora hay muchas más oportunidades de financiación en Catalunya e incluso hay emprendedores de otros países que se instalan en Barcelona

nanciación, pues, como ejemplo, cita que «un proyecto de una *start-up* que ya esté relativamente maduro, en Londres habitualmente obtendrá una mayor valoración que en España, principalmente por un tema fiscal», ya que allí los inversores pueden obtener ciertos beneficios fiscales que en España no son posibles. «En Portugal, Italia, Alemania... hay más incentivos que aquí. Pero al mismo tiempo muchos inversores de fuera quieren que los proyectos obtengan su primera ronda de financiación en su país», avisa Zallo.

MEJORA DEL ECOSISTEMA // Pese al camino iniciado por muchos catalanes, lo cierto es que los que han ido a la aventura afirman que ahora se dan mucho mejores condiciones que antes para empezar las compañías en Barcelona. Primero, porque hay ejemplos de éxito internacional, lo que atrae a más inversores de todo el mundo, explica Valls. «Hay suficiente capital semilla como para empezar tu *start-up* en Barcelona», señala. Segundo, porque además en Catalunya hay mucho talento, incluso internacional, y «a mucho menor coste que lo que puede costar en EEUU», agrega Valls. Otro dato que pone de manifiesto la posición actual de Barcelona es que muchas *start-ups* de otros países van a Barcelona a iniciar su actividad, como es el caso de las presentes en aceleradores como Startupbootcamp

E

Pepe Agell

VICEPRESIDENTE DE CHARTBOOST

«En EEUU tienes que ser americano, olvidarte de tus normas europeas y adaptarte a la cultura local»

Marta Plana

COFUNDADORA DE DIGITAL ORIGIN

«El mercado en Londres estaba mucho más desarrollado, sobre todo en temas de regulación»

Fernando Zallo

DIRECTOR DE ESADE BAN

«En Londres, los proyectos habitualmente obtienen una mayor valoración que en España»

Aleix Valls

DTOR. EMPRENDEDURÍA MWCB Y 4YFN

«Actualmente hay suficiente capital semilla como para empezar las 'start-ups' tecnológicas en Barcelona»

«En BCN se puede encontrar mucho talento, incluso internacional, y a mucho menor coste que en Estados Unidos»

Catalunya también exporta tecnología

La agencia para la competitividad de la Generalitat, Acc1ó, tiene registradas 400 firmas catalanas de carácter tecnológico con filiales en otros países

Josep M. BERENGUERAS

Si algunos emprendedores catalanes se plantean o plantean instalarse desde un inicio en el extranjero, muchas otras deciden emprender un camino mucho más natural: comenzar su actividad en Barcelona para luego dar el salto a otros países en forma de negocio y oficinas. De hecho, según datos de la agencia de la Generalitat para la competitividad de la empresa, Acc1ó, hay ya casi 400 empresas catalanas de carácter tecnológico (que hacen I+D o TIC) con filiales en el extranjero.

Según el *Cens d'empreses catalanes a l'estranger*, que elabora Acc1ó, «sabemos que actualmente tenemos registradas 8.283 filiales de multinacionales catalanes establecidas en el extranjero, que provienen de 3.100 empresas catalanes», aseguró a este diario Núria Betriu, consejera delegada de Acc1ó.

«De estas, 400 son empresas consideradas de carácter tecnológico, que hacen I+D o TIC. Si ampliamos el concepto de empresa tecnológica también a sectores como el audiovisual, el comercio electrónico, farmabiotecy centros de servicios compartidos, entonces la cifra de empresas catalanas tecnológicas en el exterior aumenta hasta las 850», agrega Betriu, que avanza que la Generalitat está también elaborando un censo de *start-up* catalanas.

MERCADOS // En la trayectoria de los emprendedores que comienzan su negocio, lo más habitual es que primero desarrollen y prueben su producto en el mercado local, para luego intentar expandirse en el exterior (no en vano una de las ventajas de las firmas tecnológicas es que su modelo es escalable fácilmente en otros países). «Las *start-ups* que nos consultan para probar en el extranjero generalmente ya han realizado un recorrido previamente, ya tienen testado su modelo de negocio y un equipo más o menos formado. Son proyectos que desde el principio se plantean como *nacer globales*», explica Betriu, que agrega que los mercados más demandados para salir son Europa (Reino Unido y Alemania) y el continente americano (EEUU, Colombia, Brasil y Chile).

Pero aunque a muchas *start-ups* les gustaría dar el salto al exterior, no todas están preparadas para hacerlo. «Algunas empresas tienen prisa por salir en el exterior, cuando es



EXPANSIÓN. Presentación de Wuaki.tv en Milán, Italia.

Reino Unido y Alemania en Europa, y EEUU, Brasil, Colombia y Chile, son los destinos más demandados para abrir filiales en el extranjero

más importante testear el modelo de negocio y analizar las oportunidades que hay en el mercado de destino. Es importante saber en qué te diferencias de la competencia, cuáles son las oportunidades que te dan los mercados y valorar las posibilidades reales de éxito antes de iniciarla», agrega. «En el caso de las *start-ups*, otros de los factores importantes a tener en cuenta son el liderazgo

y la visión multidisciplinar del equipo emprendedor, el valor innovador del proyecto y la existencia de un mercado potencial para el proyecto», completa Betriu.

LOS EJEMPLOS // Muchas son las *start-ups* catalanas que han dado el salto al exterior durante los últimos años. A casos conocidos como Edreams, Atrápalo, se les suman el éxito de iniciativas como Scytl, firma de voto electrónico líder en su sector en el mundo que cuenta con 13 oficinas internacionales, además de Barcelona, donde tiene su sede.

También se han expandido en otros países firmas como Wuaki.tv, que compete en el segmento del vídeo bajo demanda en Reino Unido, Francia, Alemania e Italia (en breve se estrenarán en Austria e Irlanda); Call2world (abrió oficina en Colombia el pasado año); SmartPort (oficina en Silicon Valley, Estados Unidos); HallSt (también oficina en Silicon Valley); o Worldsensing, con oficina en Londres, entre muchas otras. ≡