

## Barcelona / Innovación



Los creadores de iContainers / CONSUELO BAUTISTA

# Tierra de 'start ups'

## La ciudad se consolida como vivero de jóvenes empresas innovadoras

**MANUEL ÁNGEL-MÉNDEZ**

Ignasi Belda mantiene una curiosa apuesta con su padre: quien abra primero una oficina en Nueva York, gana. Él es ingeniero informático, 30 años, experto en inteligencia artificial y emprendedor. Su padre, de 53 años, empresario textil en Alicante. Belda cambió su Alcoy natal por Barcelona para probar suerte en su primera aventura. Los tiempos, los sectores y las ciudades son diferentes, pero la mentalidad sigue intacta.

“Me vine aquí porque hay una combinación perfecta de talento, apoyo institucional y acceso a clientes. Es la primera ciudad de España en la industria farmacéutica y biotecnológica. No somos Alemania, Suiza o Reino Unido, pero estamos cerca”. Fundó en 2007 Intelligent Pharma, una compañía de *software* de diseño de nuevos medicamentos. Utilizan minería de datos para predecir la toxicidad de los fármacos y ahorrar tiempo y dinero en desarrollos erróneos. Con 17 empleados y más de un millón de euros de facturación, ya piensa en dar el salto hacia Europa.

El perfil de Belda es muy similar al de cientos de emprendedores que han escogido Barcelona para lanzar su proyecto. Joven, altamente cualificado y con dos o tres años de experiencia previa. En 2008, Cataluña fue la segunda comunidad en España en creación de sociedades, casi 20.000, sólo por detrás de la Comunidad de Madrid. La capital catalana ab-

sorbió el 77% de las nuevas iniciativas. Muchas en sectores en plena ebullición como biotecnología, Internet y energías renovables.

La Red es precisamente uno de los sectores en torno al cual la ciudad aspira a convertirse en seña de identidad. La *start up* iContainers, surgida a finales de 2007, es un buen ejemplo de esta tendencia. Su *web* permite a cualquier particular o empresa contratar en cuestión de minutos el envío de contenedores marítimos a cualquier puerto del mundo. Algo en lo que pocos habían pensado. Ideal para las *pymes* que comienzan a exportar pero sin gran presupuesto logístico. “Es más fácil y rápido de contratar y más barato, entre un 10% y un 15% menos que los canales tradicionales”, explica Carlos Hernández, uno de los cofundadores. Con cin-

co empleados, espera gestionar el envío de 1.000 contenedores este año y facturar 750.000 euros. “La ventaja de empezar en Barcelona es el entramado empresarial existente, es un lugar dinámico y la Administración apoya la idea de que la innovación es el futuro de la economía”. Aun así, reconoce, “falta creérselo más, tanto a nivel de ciudad como de emprendedor. Hay miedo al fracaso”.

Organismos públicos como Barcelona Activa intentan eliminar el temor al fracaso a base de orientación y asesoría. En su vivero y centro tecnológico albergan a 120 *start ups* y aconsejan a más de 1.500 proyectos al año. El 30% de los fundadores que pasan por sus oficinas son extranjeros.

“El riesgo, emprender, está en el ADN de la ciudad. Antes se hizo en sectores clásicos, como el tex-

til, y ahora se está reorientando hacia actividades clave: renovables, ciencias de la vida y nuevas tecnologías”, explica Anna Molero, directora de Barcelona Activa, organizadora de las jornadas anuales del Día del Emprendedor, con más de 6.500 asistentes en la pasada edición de mayo.

Alain Arnaud, emprendedor francés afincado en la capital catalana, reconoce el apoyo que existe a las iniciativas innovadoras. Tras su paso por la Agencia Espacial Europea en Italia, descubrió una curiosa oportunidad de negocio: analizar imágenes de satélite en busca de cambios sospechosos del terreno. “Si hay una excavación subterránea, es posible detectar movimientos peligrosos de la tierra analizando el histórico de imágenes de la superficie”. Dicho y hecho. Se instaló en Barcelona y

fundó Altamira Information en el año 2000. “Hasta 2005 hicimos consultoría. Luego nos centramos en el desarrollo de la tecnología y montamos el plan de negocio junto a Barcelona Activa”. Ya han abierto oficinas en Toulouse y Calgary (Canadá), conseguido 800.000 euros en financiación y cerrado contratos con grandes petroleras y firmas de infraestructura ferroviaria como Adif. Son rentables, con 23 empleados, y su facturación rondará los dos millones de euros a finales de año.

Pese a las historias de éxito, hay un reto pendiente: “Es un lugar excelente para empezar los primeros años, pero complejo para crecer. Si quieres vender en Boston, necesitas mucha financiación”, comenta Belda. Según Anna Molero, se trata de un reto de dimensión empresarial. “Barcelona posee un tejido de *pymes*. Esto permite flexibilidad y cambiar de modelo, pero dificulta el crecimiento”. La solución, apunta, pasa por abrirse, profesionalizar la internacionalización y buscar rondas de financiación adicionales en EE UU y Reino Unido. Barcelona Activa trabaja con el Iese en impartir talleres sobre cómo asaltar el mercado internacional. Y conecta a inversores extranjeros con fondos locales.

Al final, el éxito está siempre en manos del emprendedor. “En 2010 abriremos oficina en Heidelberg”, comenta Belda. Y, con una sonrisa, añade: “Ya estoy más cerca de ganarle la apuesta a mi padre”.

## Hipotecas a un clic

Francisco García fundó en 2007 Bankimia, el primer comparador *online* completo de hipotecas, depósitos, cuentas y préstamos. “En Barcelona percibo un talento e inquietud superior a la media respecto a Internet. Hay precedentes importantes, como Grupo Intercom o Anuntis, y han sentado las bases”, dice Francisco García, fundador de Bankimia, con sede en Sant Cugat del Vallès. La página recibe cerca de 5.000 visitas únicas al día y ha cerrado

acuerdos de cobro por redirección de tráfico con siete entidades financieras.

Espera facturar el primer medio millón de euros a finales de 2010.

Su diferencial no reside en la tecnología, sino en la ejecución. “Tenemos un equipo de gente comprobando constantemente la información. Apostamos por la calidad de los datos y la usabilidad más que por la automatización”.

García reconoce que el comienzo ha sido más fácil gracias al ecosistema local de *start ups*.

“Estamos todos en contacto, es un efecto red imprescindible. Te permite empezar a generar ingresos muy rápido”.