EMPRENDER EN SAN FRANCISCO

Posted on 10/11/2011 by Naider

Una semana en Silicon Valley y San Francisco dan para mucho. Para conocer a muchos emprendedores dispuestos a comerse el mundo, para tomar contacto con inversores buscando el próximo fenómeno tecnológico, para empaparte de una ilusión contagiosa por crear tecnología e innovación; por emprender.

Conocer de primera mano cómo trabajan las grandes empresas tecnológicas es sin duda muy valioso y la región de San Francisco y Silicon Valey es uno de los mejores lugares para hacerlo. Pero para mí lo más interesante de San Francisco es su ecosistema emprendedor.

Si vas a San Francisco te recomiendo pasarte por espacios comoRocketSpace, donde se encuentra el SpainTechCenter, o PariSoma, lugares donde puede que se estén incubando algunas de las mejores empresas tecnológicas del mañana. Cuando estás en estos espacios empresariales se respira un ambiente inspirador. Nunca había visto tal cantidad de ingenieros, tecnólogos, diseñadores, marketers... soñando y luchando por construir productos innovadores. Nunca había visto tanta pasión por la tecnología, tanto dinamismo.

De vuelta a España, reflexionando sobre las enormes diferencias de España, y de Europa, con los EEUU me doy cuenta de algo muy importante. Tras una semana entera en los EEUU hablando de emprendizaje, de creación de start-ups, de tecnología y de innovación no había oído ni una sola palabra de programas públicos de ayudas, de programas de apoyo a las empresas ni de subvenciones. Ni una sola. Tampoco había visto bonitos edificios diseñados por arquitectos de renombre destinados a "innovar", tan al uso en España. Había visto sobre todo personas ilusionadas y determinadas por crear empresas y había visto optimismo, algo escaso en España y en Europa últimamente. Emprender no es más que eso: personas e ilusión.

Mientras que en Europa se habla mucho del emprendedor (y se hace más bien poco) y de cómo apoyarle mediante dinero público. En EEUU se habla de tecnología, innovación, de mercados globales y de oportunidades de negocio. No hay mejor apoyo que un producto que se vende en un mercado global. Una vez hoy decir a un emprendedor que creando empresa hay que huir del dinero público. Parece que en EEUU tienen aprendida esa lección.

Tampoco oí hablar de infraestructuras. Cómo nos gustan en España: parques científicos y tecnológicos, bonitos e incluso inteligentes edificios... enterramos una y otra vez todos nuestros presupuestos en ladrillos y luego no nos queda nada para "mover" lo que tiene que ir dentro.

Al volver a España veo que la mayor barrera que existe para emprender no es la preparación profesional -desde mi punto de vista al mismo nivel que en EEUU-, ni el apoyo público, ni la falta de inversión -no quiero decir que no sea importante-, ni por supuesto la falta de espacios; se trata de una importante barrera cultural. Me da la sensación de que en Europa seguimos anclados a un mundo que ya no existe, intentando proteger un espacio de confort que se desquebraja. Me da la sensación de que tenemos una estrategia defensiva ante unos cambios globales que nos descolocan y, me parece, que miramos con miedo el mundo que nos rodea. En vez de observar las oportunidades, tememos los peligros que estos cambios nos producen y nos encerramos más y más.

Por eso hay pocos emprendedores, y poca ambición. La palabra ambición tiene incluso connotaciones peyorativas en Europa. Nuestros valores son estabilidad, confort y seguridad y estos valores son los que nos hacen precisamente ser menos estables y los que nos están llevando, indefectiblemente, a menores cotas de confort.

Mark Zuckerberg, fundador de Facebook, decía recientemente que la única estrategia que asegura el fracaso es no arriesgar. Y aquí nadie quiere arriesgar, queremos seguridad. No hay nada más inseguro que no sacar la cabeza por la ventana mientras todo el mundo cambia a nuestro alrededor. Si España y Europa quieren seguir liderando el futuro tienen que potenciar al emprendedor.

There are no comments yet.