Aprender a triunfar en Silicon Valley - El País - 14/11/2016

Medio centenar de jóvenes emprendedores españoles presentan sus proyectos en la meca mundial de los negocios tecnológicos

Aprender a triunfar en Silicon Valley

PILAR ÁLVAREZ, **San Francisco**

Dos minutos. Es el tiempo estipulado para contar la idea que hará rico a su promotor delante de una fila de *tiburones* (inversores en el argot). "Lo que cuenta de mejorar el mundo está muy bien, pero ¿cuánto gano yo?", pregunta uno de estos inversores en mitad de un escenario con iluminación lúgubre en un teatro forrado de terciopelo. El presentador, con botas tejanas rojas, replica cada intervención con un "*Fantastic! Great job!*" ("¡Fantástico! ¡Gran trabajo!"). Sucede en el centro de San Francisco, a media hora de la cuna mundial de las *start-ups*, las empresas más innovadoras: Silicon Valley.

Aún faltaban dos semanas para el triunfo electoral de Donald Trump cuando 50 jóvenes emprendedores españoles (de 18 a 31 años) viajaron a la meca del emprendimiento tecnológico para aprender de los mejores del mundo. Son los finalistas del programa YUZZ Jóvenes con ideas. Raquel Serrano es uno de los cinco españoles que compiten con 12 personas en el teatro de las *start-ups*. Su propuesta, para la que ya ha encontrado clientes en su Málaga natal, es un sustituto de la escayola: Fiixit, una estructura que se imprime en 3D y deja la piel al descubierto. "Cuando era pequeña, me rompí el brazo un par de veces", empieza su intervención en inglés, cien veces ensayada. A su regreso quiere triunfar en España. En el teatro, tras sus dos minutos, es la ganadora de la noche.

"Cuando empiezas, tienes que estar psicológicamente preparado de lo difícil que es". Steve Hoffman, emprendedor e inversor californiano, dio a los españoles sus primeros consejos en San Francisco. Lanza mensajes píldora: "No es que [Mark] Zuckerberg [fundador de Facebook] sea increíble; es que se ha rodeado de un equipo increíble". "Solo tienes dos trabas en tu camino: hacer un equipo y conseguir el dinero". Y una idea más: "Si quieres cambiar el mundo de los restaurantes, trabaja allí, lava los platos. Ve donde están tus clientes, vive con ellos".

"España tiene poco capital inversor y no hay voluntad de asumir riesgos, lo que supone que muchos jóvenes emprendedores no tienen oportunidad de alcanzar su auténtico potencial", reflexiona después con EL PAÍS. Y presume: "Lo que hace maravilloso Silicon Valley es que traemos a las mejores mentes del mundo".

Algunas de esas mentes fundaron desde la Universidad de Stanford proyectos como Facebook, Google, Linkedin o YouTube. "Somos tan grandes que tenemos nuestra propia ciudad", explica en una ruta turística por el campus la alumna Heather. Los dos primeros cursos en ese centro —60.000 dólares de matrícula anual (55.000 euros); un 85% de los alumnos reciben ayudas— se emplean en decidir qué estudiar. "El 70% cambia de idea en ese tiempo", añade.

Frente a la pista deportiva de Stanford, cuatro españoles que investigan en este campus desgranan sus experiencias a los visitantes. "Ni de broma", responde Iván Cárcamo, biólogo de 36 años que investiga con células madre, cuando los chicos le preguntan si su investigación se podría realizar en España. Manejan un presupuesto de 10 millones de dólares (9,2 millones de euros) y trabajan con pacientes a los que Stanford sigue la pista desde hace una década. "No creo que exista ningún proyecto individual europeo con este presupuesto", dice el biólogo.

El sueldo medio anual en el Valle se sitúa en 122.000 dólares (112.438 euros, frente a la media española de 44.500 en empleos relacionados con las comunicaciones). "Lo importante es que la idea sea buena y que la sepas contar. Aquí no compran humo", aconseja Cárcamo.

Las propuestas de los jóvenes emprendedores de Yuzz son variadas: papel fabricado con residuos de mármol, una aplicación de móvil para reunir a viajeros solitarios, robots educativos para niños impresos en 3D, un pupitre digital, una máquina que hace zumo natural con cualquier fruta, una aplicación que ayuda a controlar el uso del teléfono por los hijos, una plataforma web para buscar artistas callejeros, prótesis biónicas hiperrealistas, instalación de placas solares en azoteas alquiladas, sincronizar efectos pirotécnicos desde un ordenador...

En una semana intensa, los participantes visitaron las sedes de Linkedin, Facebook, Google, se entrevistaron con emprendedores españoles y se fotografiaron en el Golden Gate. La iniciativa partió del Banco Santander y contó con el apoyo del Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE), entidades que invitaron a EL PAÍS al viaje.

Los participantes en el programa Yuzz posan frente al Golden Gate en San Francisco. / PAULA CAPPARELLI (CISE)

> Un inversor: "Está bien eso de mejorar el mundo, pero ¿yo cuánto gano?"
>
> "En España cuesta más cambiar", destaca una de las participantes

Velocidad

Marian Sánchez, una de las asistentes, mantuvo además una reunión con el equipo de neurorrehabilitación del hospital de San Francisco. Ha ideado una terapia para tratar cerebros dañados y prevenir el envejecimiento neuronal con ayuda de un piano, Método Sáncal. "No pensaba que iba a ir tan bien", explicaba tras hablar con los médicos, con los que cerró una colaboración para seguir investigando. "Aquí son más receptivos a cosas novedosas. En España cuesta más cambiar; es eso de 'llevo toda la vida haciéndolo así'. Su cita exitosa se fraguó en una semana. Para cerrar una cita con un equipo médico en España tardó un año.

Las gestiones son ágiles, pero el cambio no resulta sencillo. "Te tiene que apetecer mucho venirte aquí. A nivel personal, es un lugar desconocido y hostil", dice Verónica Torras, emprendedora con "un pie en Estados Unidos y otro en España" afincada en San Francisco con Bwon, una aplicación sobre la salud íntima de la mujer. Estudiaron el mercado y vieron las posibilidades. También es fundamental, destaca, "saber qué contactos tienes, quién te puede ayudar".

"Una *start-up* necesita una velocidad que las Administraciones públicas no tienen, deberían hacer mucho más". Carme Mitjans, coordinadora de la oficina de Yuzz en la localidad barcelonesa de Sant Cugat —existen 50 en España—, acompaña a los jóvenes en el viaje. Aunque ve el modelo californiano muy lejos del español, cree que la mentalidad está cambiando: "Me gusta pensar que todo es posible".

Laura Lozano ha creado Chargy, que permite cargar el móvil gratis en cualquier local a cambio de contestar a unas preguntas de una web. El negocio consigue datos que le interesan y el cliente, batería para el teléfono sin coste. Ya de vuelta, está cerrando una cita con inversores en Nueva York y negocia con el Santander para instalar el cargador inalámbrico en sus oficinas de las universidades. Aún recuerda el día que llamó a su socio y empezó todo: "Tengo una idea con la que, si me ayudas, nos haremos ricos".

Un proyecto contra el cáncer, baterías para drones y un robot

Yolanda Gómez habla de su experiencia personal con cierto rubor. Su hermana melliza tuvo cáncer cuando eran niñas. Desde entonces, se convirtió en su obsesión: "Cáncer, cáncer, cáncer". Su proyecto para encapsular en nanopartículas los fármacos para combatir el cáncer de huesos en niños ganó el primer premio Yuzz 2016, dotado con 30.000 euros, a la vuelta de Silicon Valley. Esta extremeña de 27 años, estudiante de la Universidad de Navarra, fue la primera galardonada.

El segundo premio, dotado con 20.000 euros, recayó en LightEnergy, desarrollado por Luis Miguel Sanz, de 30 años, investigador de la Universidad de Valladolid. Su *start-up* ha desarrollado un sistema de almacenamiento de hidrógeno más ligero y compacto para dar más autonomía a drones y otros vehículos.

Yolanda Gómez.

El tercer premio (10.000 euros) ha sido para Nao Therapist. Su impulsor es José Carlos González, de 30 años recién cumplidos y proveniente de la Universidad Carlos III de Madrid. A través de un robot terapeuta ayuda a los niños con discapacidades en las extremidades superiores a hacer correctamente sus ejercicios de rehabilitación.

El proyecto Plactherm, de Lluc Martí, recibió una de las menciones especiales. Consiste en un suelo radiante con una tecnología que permite calentar y sensorizar cada baldosa de una oficina de manera independiente y conectada con el móvil del trabajador, para que cada uno de ellos ponga la temperatura que necesita.