

Spain Tech Week: de España a California para crecer como startup

15 startups españolas partieron con rumbo a Silicon Valley, en San Francisco, donde se celebró, del 31 de mayo al 3 de junio, la Spain Tech Week

Henry Miller, uno de los novelistas norteamericanos que más influyeron en la 'Generación Beat', escribió que "nuestro destino de viaje nunca es un lugar, sino una nueva forma de ver las cosas". Bajo esa premisa general y una colección de objetivos particulares en el trolley, 15 startups españolas partieron con rumbo a Silicon Valley, en San Francisco, donde se celebró, del 31 de mayo al 3 de junio, la Spain Tech Week.

Esta inmersión, organizada por Adigital, ICEX y Red.es, con el apoyo de la Oficina Económico y Comercial de la Embajada de España en Los Ángeles y la Cámara de Comercio California-España, ofrece a las empresas seleccionadas mediante una convocatoria abierta una semana de actividades relacionadas con el ámbito digital, en el polo más competitivo e innovador del mundo. El objetivo del viaje es doble: incrementar el conocimiento del mercado americano para apoyar a las empresas en su internacionalización y conocer de primera mano los modelos más innovadores en el ámbito digital y tecnológico.

La agenda del viaje incluyó visitas a empresas globales y punteras como Airbnb, Pinterest, Salesforce, Google, 500 Startups, Evernote, HP, Chartboost e Intuit, entre otras, donde las empresas españolas tuvieron oportunidad de descubrir aspectos fundamentales de la cultura corporativa de Silicon Valley, nuevas tendencias del sector, realizar networking y someterse a una evaluación sobre su competitividad y capacidad para desembarcar en el mercado de EEUU.

Entre los temas más destacados, la espectacular orientación al cliente de las empresas del Valle, que se aplica en las fases de innovación, desarrollo de producto, fidelización, etcétera, así como la cultura de apoyo al capital humano y al talento, pilares fundamentales del rápido crecimiento de las compañías tecnológicas que operan en la zona.

Un antes y un después

Cada emprendedor vivió el viaje a su manera y muchos regresaron a España con una pequeña revolución en mente. Isard Pisonero, CEO de Elivere, una empresa de Zaragoza proveedora de soluciones energéticas que trabaja en el campo de las nuevas energías, subraya que el viaje les ha permitido "acelerar nuestra expansión y forjar acuerdos, antes de lo que imaginaba".

Para Isard, Silicon Valley le ha ayudado "a aprender mucho de cómo pensar en grande" y confirmar que "si tienes una idea o proyecto y sabes cómo llevarlo adelante, en California es muy probable que contactes con la gente adecuada. Hay capital buscando proyectos y lo innovador se busca y se agradece".

"El viaje ha marcado un antes y un después en la historia de KeepCoding", señala Adriana Gonçalves, CEO de esta empresa de formación orientada a la creación de desarrolladores de élite, con más de 8.000 alumnos en distintos continentes. Para ella, Silicon Valley es otra galaxia y pone como ejemplo las indicaciones que le dieron para asistir a una reunión a la sede de la red social LinkedIn: "Me dijeron: Pilla la 101 y sigue todo recto. Cuando pases frente a la NASA, gira a la derecha. Al poco rato verás a Google a tu izquierda. En ese momento gira a la derecha y habrás llegado a LinkedIn".

Para Daniel Pina, de la compañía Philomarket, la Spain Tech Week ha sido "la mejor experiencia que yo, como CEO novato, haya podido experimentar". Philomarket es una plataforma de gestión basada en una app que permite a los restaurantes centralizar sus pedidos y ahorrar tiempo en el control de inventario. Pina menciona con especial énfasis "el vínculo establecido entre todos los participantes" y "el acercamiento a directivos de empresas gigantescas que nos han tratado como iguales; personas inaccesibles que nos regalaban su tiempo y atenciones por verse reflejados en nosotros".

La inmersión en un entorno tan tecnológico también tuvo anécdotas hilarantes, tal y como explica Íñigo Zayas, gerente de Serikat: "El momento más impactante fue cuando, desde el autobús, vimos un coche autónomo circulando sin conductor ni copiloto por la autopista. Pensé que estábamos viviendo lo que veíamos en la ciencia ficción hace menos de 10 años". Su empresa es una tecnológica con sede en Bilbao, que desarrolla soluciones en el ámbito del tratamiento automático de documentos de texto no estructurados, soluciones Big Data y transformación digital.

La llave maestra

"La Spain Tech Week ha sido la llave maestra para abrir las puertas del mercado más grande del mundo para nuestro negocio". Así de rotunda se muestra Paula Monroy, CEO de Sporty Heroes, marketplace de vídeos generados por deportistas para marcas y medios de comunicación, que nació hace seis meses en Barcelona. "Del viaje me llevo valiosos contactos y, sobre todo, ver que en San Francisco el valor principal son los empleados, algo que demuestran con hechos y no sólo con palabras".

Tiago Mojón, Senior Manager de la empresa Redegal, destaca "la oportunidad de conocer de primera mano cómo se debe afrontar una reunión con fondos de inversión y ver cómo startups se afianzan en el mercado o cómo las consolidadas se reinventan. También hemos sacado una importante conclusión: para crecer hay que trabajar duro y, sobre todo, estar en constante evolución y adaptación". Redegal es una agencia de ingeniería digital especializada en generación de negocio online, con una importante experiencia en el desarrollo de ecommerce y marketing online, y con oficinas en España, México y Colombia.

La inspiración es otro de los componentes que muchos de los emprendedores mencionan. "El viaje nos ha servido para reafirmarnos en la forma de orientar los proyectos que veníamos abordando", apunta Inés Morillo, Product Manager de Vipnet 360. "En general ha sido una semana intensa y fructífera, en la que hemos tenido ocasión de conocer las principales tendencias dentro del entorno digital, el funcionamiento de distintas empresas punteras en Silicon Valley y entablar relaciones muy interesantes", añade. Vipnet360 es una agencia de transformación digital y 'Customer Experience',

con servicios de marketing y comunicación digital, ecommerce y contenidos digitales.

A Óscar López, Head of Data del comparador de seguros Rastreator, lo que más le impresionó fue el caso de José Luis Agell, barcelonés y cofundador en Estados Unidos de Chartboost, una plataforma de intercambio y venta de anuncios de descarga de juegos, con 150 empleados y sedes en San Francisco, Amsterdam y Tokyo. "El recorrido de toda la trayectoria que compartió con nosotros y las bases en las que sustenta su éxito son pura inspiración. Es una persona que basa su negocio en excelentes conocimientos tecnológicos y de negocio, y sobre todo transmite pasión por lo que hace", explica.

Ser global desde el minuto cero

Joan Mora, CEO y fundador de Kriter Software, añade que la idea que se le ha grabado es que "hay que ser global desde el minuto cero; saber qué resuelve tu oferta, ser escalable, posicionarte en el mercado y, sobre todo, ser consciente de que el esfuerzo total es el único ingrediente imprescindible del éxito. Han sido cuatro días intensos de visitas e interacción con compañías de primera línea". Esta compañía se dedica a la creación de sistemas de gestión para empresas en formatos estándar, para que sus implantaciones sean rápidas y efectivas.

"La conclusión de la visita es que el modelo español/europeo está mucho más lejos de lo que pensamos a priori", añade Santiago Álvarez, CEO y fundador de Fruitbull, compañía pionera en la generación de datos para el sector hortofrutícola. "A partir de esta visita, debemos reflexionar sobre cómo y por qué nos destripan su know how y lo comparten con nosotros a la espera no sólo de nuestro feedback, sino de nuestras aportaciones", concluye.

Por su parte, Luis Sorreguieta, CEO de i2factory, una plataforma online que permite unir distintas aplicaciones entre sí, disfrutó especialmente en la sede de Airbnb: "Me impactó ver que necesitan integración con otros sistemas en cuanto empiezan a trabajar con empresas. Silicon Valley es el epicentro de la inversión en startups. Hemos aprendido que antes de aterrizar allí hay que prepararse, tanto en aspectos financieros como en la forma de trabajar", remarca.

La última opinión la aporta Ángel Sopeña, CEO de la consultora digital Bluecell, presente en España, Colombia y México, y a punto de abrir en Miami. Él se queda con "haber conocido la cultura y la organización de las mejores empresas digitales del mundo, contadas por españoles que trabajan en el corazón de las mismas. Me llevo la cultura startup del valle, la organización y los compañeros de viaje", apostilla.

La Spain Tech Week fue, a tenor de estos comentarios, un intenso viaje de descubrimiento, reinención y alianzas. En él participaron también David Blasco, CEO y co-fundador de Blue Sky Media; Eloi Gómez, CEO de Mr Jeff, y Martin Schoonhoven, Business Development de Online Gestoría.

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>