

CÓMO SER EMPRENDEDOR Y LOGRAR EL SUEÑO AMERICANO

Una semana en Nueva York para conocer de primera mano la comunidad emprendedora neoyorquina, establecer contacto con distintos inversores y recibir asesoramiento legal. DIRIGENTES acompaña a 12 emprendedores españoles en la iniciativa de “VentureOutNY”, que pretende ayudar a startups tecnológicas de todo el mundo a expandir su negocio en el competitivo mercado estadounidense. / Cristina Rodríguez (Nueva York)

Son 89bits, Agile Contents, Boolino, Coinffeine, Meetizer, Moomit, Notegraphy, Upclose, Visualfy, Worldcoo, Zingword y 24symbols. Doce ideas brillantes “made in Spain” que comparten la misma ilusión y tienen un objetivo claro: probar suerte a este lado del charco en el país de las oportunidades. VentureOutNY quiere ayudar a estos emprendedores españoles. Esta iniciativa se ha desarrollado con éxito con 300 emprendedores de 15 países diferentes. “De ellos un 10% ya se han instalado en Nueva York”, nos cuenta Rodrigo Valiente, desarrollador de negocio de VentureOutNY. El programa les ofrece, entre otras

cosas, reuniones estratégicas con otros emprendedores españoles que ya se han hecho un hueco en Nueva York, asesoramiento sobre impuestos, visados, branding, marketing, ventas o reclutamiento de personal.

NUEVA YORK, DESTINO CLAVE

Todos coinciden que en Estados Unidos valoran la novedad, la idea diferente y apuestan por ella. “En España sólo se financian copias de algo que ya funcione fuera”, nos dicen. Tienen claro que como compañías tecnológicas que son, éste es el lugar

donde tienen que estar, pero sobre todo apuestan por Nueva York. “Aquí hay mucha gente influyente y queremos que nos conozcan”, nos cuenta Luis Muñiz, de Upclose, una herramienta social de contacto directo a través de video en tiempo real. Lo mismo opina Sergi Figueres, CEO de Worldcoo, una idea para financiar proyectos de alto impacto social a través del e-commerce. “Creo que hay muchas posibilidades en Nueva York. El e-commerce en el mercado americano es enorme, el mayor del mundo”, comenta. En Nueva York se encuentran, además, las editoriales más importantes,

algo fundamental para empresas dedicadas a los libros online como son 24symbols y Boolino. “Para hacer algo serio hay que estar aquí”, afirma Sven Huber, co-fundador de Boolino. Las principales agencias de publicidad y comunicación a nivel mundial también están en esta ciudad, un sector del que se beneficiaría la empresa de Hernán Scapusio, Agile Contents, que presta servicios de contenidos multimedia a medios de comunicación. También ese mercado favorecería a 89bits, una plataforma para dispositivos móviles que permite sincronizar eventos deportivos con la televisión y convertir a los fans en los managers de su deporte favorito en directo. Su CEO, Carlos Molina, lo tiene claro: “la industria del media está en Nueva York y es aquí donde tenemos que estar”.

Ciudad de la moda y el diseño por excelencia en la que también tienen claro que quieren abrirse camino los fundadores de Notegraphy, Rafa Soto y Marzban Cooper. “El nuestro es un producto global y de diseño. Nuestra aplicación móvil replantea la forma en que escribimos online a través del diseño, así que no vemos mejor lugar donde estar que en Nueva York”. Saben que apostar por este mercado no es sencillo. “Nueva York es una ciudad en la que las cosas suceden a otra velocidad”, explica Pablo Martín, CEO de Meetizer, una red social de

contactos diferente. Se necesita mucho tiempo y dinero para tener éxito aquí. Pero lo tienen claro, “nos mueven más las oportunidades que los problemas”, explican desde Notegraphy.

OBJETIVOS Y FUTURO

Los objetivos de estos empresarios son claros. Hacer una buena red de contactos, buscar inversores, validar el concepto de negocio y hacer crecer sus empresas a este lado del Atlántico. Y parece que la visita está dando sus frutos. A Meetizer le han contactado dos inversores hasta el momento. También Upclose ha tenido contactos para posibles rondas de financiación y 89bits está trabajando con varios clientes. Manel Alcaide, fundador de Visualfy, una aplicación móvil para sordos que pretende revolucionar el mercado a nivel mundial, nos cuenta que se ha fijado en ellos la única Universidad del mundo cuyos programas están diseñados para personas sordas, la Gallaudet University de Washington, con la que esperan poder trabajar pronto. Los que hasta el momento han tenido más suerte son los fundadores de 24symbols, empresa dedicada a los libros online, que acaban de firmar un acuerdo con la multinacional Facebook. “24symbols estará dentro del nuevo proyecto de Mark Zuckerberg internet.org que pretende acercar la lectura a dos tercios de la población mundial que aún no tienen conexión a Internet”, nos explica entusiasmado Justo Hidalgo, uno de los CEOs de la compañía.

Otros podrían tener la misma suerte. A Alberto Gómez, fundador de Coinffeine, le abordan dos personas mientras le entrevistamos. Se muestran muy interesados en su proyecto de compra y venta de bitcoins online sin necesidad de pasar por intermediarios, le dan varios contactos de inversores y le piden concertar una entrevista para el día siguiente.

EXPERIENCIA POSITIVA

Todos califican el proyecto de “VentureOutNY” como positivo. “Es una iniciativa muy útil, se conoce gente en la misma situación que uno y además otros que ya están instalados aquí nos dan consejos sobre qué hacer”, explica Robert Rogge, CEO de Zingword, empresa dedicada a la compra y venta de traducciones online. Lo recomiendan a otros emprendedores pero teniendo en cuenta que, como explica el CEO de Meetizer, “no se dejen llevar sólo por el programa del evento sino que antes de venir creen su propia agenda”. “Estar aquí una segunda semana es fundamental para tener reuniones serias”, explica el fundador de Coinffeine. “Programas como éste te abren los ojos y te das cuenta de que no es tan difícil dar el salto a Estados Unidos con los consejos adecuados”, nos dice Carlos Molina, de 89bits. Para Miguel A. Sánchez, fundador de Momit, empresa dedicada a la eficiencia energética en el hogar, “la mayor lección que me llevo es que tenemos demasiados complejos con respecto a los americanos pero somos igual de buenos que ellos, sólo necesitamos que nos dejen demostrarlo”. ◀

