

El món a un clic



Internet ha fet desaparèixer les fronteres, i el sector tecnològic és un dels que millor aprofita les oportunitats que aporta aquest canvi de paradigma

Girona no té un barri com el 22@ de Barcelona, amb una elevada concentració d'empreses TIC, ni un Silicon Valley com Califòrnia, però cada vegada hi ha més empreses de base tecnològica. Parlem amb quatre emprenedors que van posar en marxa els seus projectes fa més d'una dècada i que tenen clar que el seu mercat és el món.

ORIOU PUIG > TEXT

Les empreses dedicades a les noves tecnologies neixen, en moltes ocasions, amb models de negoci reproduïbles en d'altres mercats. A l'hora de la veritat, són poques les que fan el salt a la internacionalització. Ho constata el baròmetre anual de la fundació Ctecno, que valora amb un aprovat just el sector tecnològic català i conclou que el repte de les companyies que s'han consolidat és mirar cap a l'exterior. A Girona, hi ha empreses del sector que ho tenen clar. En parlem amb Jordi Plana (Spenta Consulting i Beezy), David Martín (Tradeinn), Carles Arnal (Koobin Event) i Xavier Serra (Serveis Web).

De Pujals dels Pagesos a Silicon Valley. És la història de Jordi Plana, un emprenedor del Pla de l'Estany que va viure en primera persona el boom de les empreses *puntcom* com a treballador de la multinacional sueca Icon Medialab i que amb l'arribada del segle XXI va decidir emprendre el

seu projecte en solitari. Spenta és una consultora tecnològica en el desenvolupament de solucions basades en la plataforma Microsoft. Això l'ha portat a visitar la seu de la multinacional fundada per Bill Gates a Redmon, que també ha confiat en el nou projecte de Plana. Es tracta de Beezy, una xarxa social corporativa a la qual Microsoft ha aportat mig milió de dòlars per assegurar-se que utilitza la seva plataforma i no la d'un competidor, i que acaba d'obrir oficina a Silicon Valley.

Per a Spenta, la internacionalització va ser un procés natural: «El fet de ser proveïdors de la seu central de Microsoft, quasi sense voler, ens va portar a tenir clients a l'estranger», comenta Plana. Amb els anys, Spenta ha anat incrementant la seva activitat a l'exterior, en part per necessitat. Com a proveïdors de l'Administració pública, els va ser més fàcil participar en projectes a fora, on es valorava més la capacitat, que a casa: «Per licitar et demanaven sobretot un

Jordi Plana: «El fet de ser proveïdors de la seu central de Microsoft, quasi sense voler, ens va portar a tenir clients a l'estranger»



ORIOI PUIG

>> *David Martín, a la seu del grup Tradeinn a Celrà.*

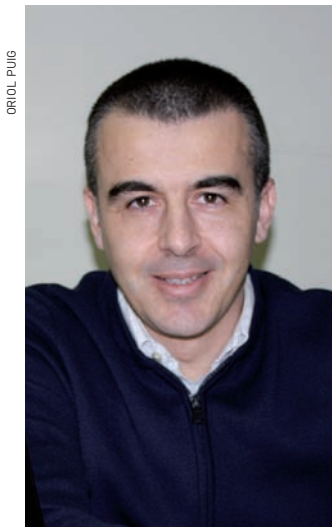
volum de facturació que no teníem i que, en canvi, a fora no t'exigien», comenta Plana. A banda, concursar en projectes arreu del món —ara mateix té projectes en marxa a Dubai, Bèlgica o Alemanya—, el director de la companyia assenyala que un dels motius per «fugir d'Espanya» és que l'Administració pública tarda moltíssim a pagar, fet que posa en risc la tresoreria de les empreses i la seva viabilitat.

Aquesta exposició al sector públic va ser un dels motius que van portar Plana i el seu equip a buscar nous horitzons. «Volíem provar un model de negoci una mica diferent, que ens permetés escalar més ràpid. Volíem passar de ser una companyia de serveis professionals, que era el que havíem estat tota la vida, a companyia de producte», explica el director de Spenta. Va ser així com va néixer Beezy, una xarxa social corporativa que ja han portat a 30 països de tot el món. Tota l'operativa del nou producte s'ha portat des de l'oficina de Spenta a

Amsterdam, on dues persones porten l'estratègia de màrqueting, vendes i estratègia de distribució.

El repte és que Beezy es consolidi a escala global. Per això, cal entrar al mercat nord-americà, i per això des de fa uns mesos han posat en marxa una oficina a Silicon Valley, la meca de les empreses tecnològiques. Per a Plana, tenir presència física en aquesta zona de Califòrnia és clau. Abans d'obrir oficina ja hi havia estat diverses ocasions i «cada vegada que hi anava tornava amb resultats positius: ja fos amb contractes o oportunitats de negoci. En un mes allà vam fer més feina que en sis mesos aquí». Un altre dels motius que ha portat Beezy a tenir seu a la Vall del Silici és la proximitat amb centres de decisió de multinacionals tecnològiques, així com amb l'ecosistema d'empreses de capital risc. I és que, com tota *startup*, Beezy aspira a un creixement ràpid, per la qual cosa abans de final d'any podria afrontar una ampliació de capital.

David Martín: «Fins fa poc ens sentíem menystinguts per les grans marques, que no ens volien vendre producte perquè no teníem una botiga física»



ORIOL PUIG

>> **Jordi Plana, fundador de Spenta Consulting i de Beezy, que acaba d'obrir una delegació a Silicon Valley.**

>> **Carles Arnal fundador de Koobin Event.**

Una altra de les empreses tecnològiques amb orígens a final del segle passat és Tradeinn. Va néixer com a Scubastore, una botiga a Internet de material de submarinisme impulsada des d'Intercomgi, la companyia fundada per Dídac Lee, per a un client de l'Estartit. El director tècnic d'Intercomgi aleshores era David Martín i va ser l'encarregat de posicionar Scubastore com a referent mundial del sector quan el comerç electrònic estava tot just a les beceroles. Després d'una altra experiència professional i una dècada més tard, Martín va prendre el control accionarial de Scubastore, per redefinir el projecte. Naixia Tradeinn, un grup dedicat a la venda en línia de material esportiu que compta amb nou botigues a Internet: Diveinn.com (submarinisme), Trekkinn.com (muntanya i senderisme), Bikeinn.com (ciclisme), Smashinn.com (tenis i pàdel), Snowinn.com (esquí), Swiminn.com (natació), Motardinn.com (equipament de motoristes), Waveinn.com (nàutica i pesca), Runnerinn.com (running) i Outletinn.com (botiga de descomptes).

Amb seu a Celrà, ocupa uns 80 treballadors, i suma més de 400.000 clients repartits a més de 200 països. Des de 2008, la facturació del grup creix, com a mínim, un 50 % anual. Aquest 2013 preveu arribar a unes vendes de 27 milions d'euros. Per a Martín, el secret de l'èxit de Tradeinn és treballar totes les parts del negoci en paral·lel, fent-les créixer alhora. Planificar, aplicar i analitzar és una roda que es va repetint constantment a l'empresa, que «és prou àgil com per variar el full de ruta si detectem una oportunitat».

Tot i que el comerç en línia és una realitat consolidada, a casa nostra encara topa amb alguns entrebancs: «Fins fa dos anys ens sentíem menystinguts per grans marques, que no ens volien vendre producte perquè no teníem una botiga física», explica Martín. Això va portar Tradeinn a obrir un establiment de cara al públic: «Va ser una estratègia de cara a les grans marques, però ara estem satisfets de com ha anat, fins al punt que ens plantegem obrir botigues físiques a l'estranger, a ciutats com París, Munic o Milà, per tal de reforçar i donar visibilitat al nostre negoci en línia», assegura el director de Tradeinn.

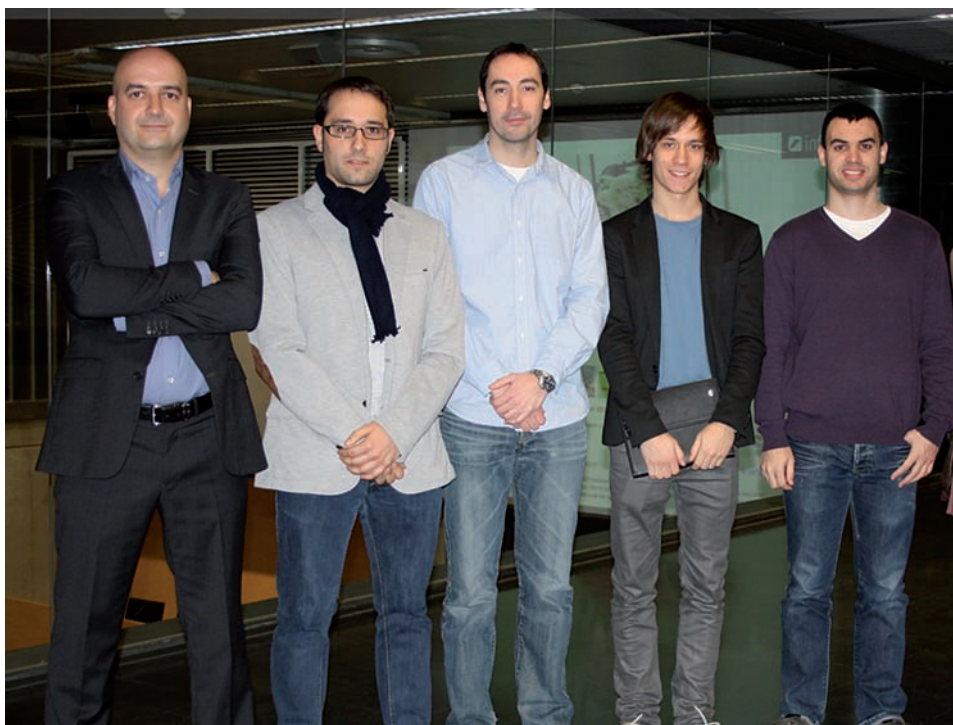
L'any 2000, Carles Arnal va fundar IGM Web. La companyia treballava dues línies de negoci: reserves hoteleres per Internet i software per a la gestió d'esdeveniments en línia, bàsicament la venda d'entrades. En aquest segon àmbit van desenvolupar el sistema de venda d'entrades per Internet per al CB Girona (aleshores Casademont Girona), que va resultar un èxit i va despertar l'interès d'altres clubs i de l'ACB. Va ser l'origen del que avui és Koobin Event, un referent en el desenvolupament de software i solucions per a la venda d'entrades i gestió per a esdeveniments esportius i culturals. Entre els seus clients, hi ha festivals com Temporada Alta, desenes de teatres i museus, clubs esportius com el Barça o l'Eurolliga de bàsquet. Amb 12 treballadors, compta amb una filial a Alemanya i acaba d'obrir-ne una altra a Turquia de la mà d'un soci local.

En el cas de Koobin Event, la majoria de la facturació ve encara dels clients estatals, però la seva vocació internacional és clara. «El trampolí que ens va donar ser proveïdors de l'Eurolliga a Europa ens va permetre contactar amb molts clubs europeus, i



ORIOL PUIG

Carles Arnal: «Ser proveïdors de l'Eurolliga a Europa va ser el trampolí que ens va permetre contactar amb molts clubs europeus»



>> Representants de les empreses gironines Sixtemia i SomCrea amb el coordinador de l'acceleradora Start Up Catalonia, Quim Gudayol (a l'esquerra)

també conèixer el nostre soci a Turquia», explica Arnal. Amb el salt a Turquia, on el soci local controla el 80 % del capital, Koo-bin Event farà un pas més, ja que oferiran la possibilitat d'assumir directament la venda d'entrades per a tercers. A banda d'aquesta experiència internacional, l'empresa gironina també ha constituït Koobin GmbH a Jena (Alemanya). «Tot i que de moment no té estructura pròpia, aquesta empresa ha de gestionar el nostre futur creixement a Europa», diu Arnal.

La revolució d'Internet va obrir un nou negoci, el del processament de dades a escales i velocitats mai vistes i en el qual els costos tendeixen permanentment a zero. Els centres de dades o *data centers* són una baula clau dins d'aquesta etapa de deslocalització i transformació de la informació com a input d'aquestes fàbriques: «el núvol» (*cloud computing*) acaba descansant entre *racks* i cables. Un d'aquests *data centers* ha estat impulsat per Serveis Web a Fornells de la Selva. La companyia és una proveïdora d'infraestructures d'Internet, que ofereix serveis d'infraestructura base perquè la gent pugui construir el seu negoci o desenvolupar serveis sobre les seves plataformes.

El director de la companyia, Xavier Serra, explica que «en els serveis d'Internet no existeixen les barreres físiques: ens resulta igual de fàcil o de complicat donar serveis a un client de Girona com a un client d' Austràlia». Per això Serveis Web està definint una estratègia de creixement internacional que es concretarà el 2014. Entre els projectes que s'estudien hi ha el d'obrir filials comercials a l'estranger i disposar d'un centre de dades en un altre país. «La nostra vocació és ser una empresa plenament internacionalitzada», assegura Serra. Actualment, cap a un 20 % del negoci de Serveis Web és internacional, i el 60 % de fora de Catalunya.

A banda de companyies ja consolidades, a l'entorn del Parc Científic i Tecnològic de la Universitat de Girona ha sorgit un important nombre de petites *startup* de base tecnològica. Algunes, amb un elevat potencial de creixement i vocació internacional, han estat escollides per formar part de l'acceleradora Start Up Catalonia, que els ofereix un programa d'acompanyament durant dos anys.

Oriol Puig
és periodista.



>> Xavier Serra, fundador i director de l'empresa tecnològica Serveis Web, de Fornells de la Selva.

Xavier Serra: «A Internet no existeixen les barreres físiques, i és igual de fàcil donar serveis a un client de Girona com a un d'Austràlia»