

La importancia de tener contactos en Silicon Valley

El proyecto, el equipo y... la agenda. En la meca de la tecnología y, en realidad, en cualquier ecosistema emprendedor, el 'networking' es una pieza fundamental para hacer crecer tu empresa.

A. Bustillo, Madrid

"No quiero vivir en un mundo donde otro hace del mundo un lugar mejor, mejor que como nosotros lo hacemos". Ésta es una de las ingeniosas frases que enriquecen el guión de Silicon Valley, una serie que satiriza la vida en Palo Alto e ilustra, de manera bastante fiel, el día a día de la meca de la tecnología. Un lugar en el que casi todos se conocen y donde se entrelazan las historias de éxito y sus protagonistas.

En este rincón de San Francisco crearon sus compañías Steve Jobs, Mark Zuckerberg y Peter Thiel (por poner sólo tres ejemplos), en un ambiente en el que es relativamente sencillo vender tu producto a inversores y, tu talento a otros emprendedores. Bien lo sabe Pedro Agudo, CEO de Pragsis-Bidooop, una consultora especializada en *Big Data* y analítica, que entró en Silicon Valley a través del programa de Inmersión del Spain Tech Center, una iniciativa promovida por Opino, ICEX, Red.es y Banco Santander, y gracias a la cual conocieron empresas y personas con las que fueron construyendo su agenda.

"En Silicon Valley son fundamentales los contactos", asegura Agudo, quien recomienda "asistir a todos los eventos posibles que se realizan orientados a *start up*", para dar a conocer tu idea. Una fórmula que vale en cualquier lugar del mundo, también en España, pero que allí, en Palo Alto, se convierte en un modo rutinario de hacer contactos. "En Silicon Valley puedes, incluso, acercarte al Coupa Cafe e intentar hablar (durante unos 30 segundos) con algún inversor que esté en el local. Si le llamas la atención seguro que querrá concertar una reunión contigo. Eso sí, no admiten al pesado", cuenta Agudo.



Facebook
Mark Zuckerberg tuvo un gran padrino: Peter Thiel, fundador de PayPal.

En Palo Alto es muy fácil hacer contactos, lo que no garantiza lograr hacer negocio

Además del 'networking' es necesario hacer un buen marketing y tener una buena idea

En España, sin embargo, esta escena parece impensable, ya no sólo porque es más difícil acceder a los inversores en un ambiente tan distendido como el de una cafetería -Jordi Torras, CEO y fundador de Inbenta, considera que el *networking* en nuestro país y en Europa en general es un tanto elitista-, también porque "aquí hay más recelo a la hora de contar las ideas. Allí se cuenta el qué, pero no el cómo", explica el CEO de Pragsis-Bidooop.



Youtube
Los creadores de esta plataforma son exempleados de PayPal.

Escuelas de negocios

Uno de los epicentros para hacer *networking* en España son las escuelas de negocios. Rodolfo Carpintier, fundador de DaD, asegura que la primera agenda del emprendedor se puede gestar en estos centros, "pero si no tienes nada, si no has estudiado en una de estas instituciones y quieres emprender deberás trabajar LinkedIn (contactar con otros emprendedores y con inversores), recabar información a través de la Red, ir a eventos, etcétera", indica Carpintier. Tener contactos es clave, "porque aceleras el proceso y eres más eficiente, pero hay quien empieza sin nadie", puntualiza el fundador de DaD. Comenzar solo o acompañado no es la cuestión, aunque siempre es más fácil contar con una mano amiga. Lo importante es saber moverse



Instagram
Kevin Systrom coincidió con Zuckerberg en Stanford. No quiso trabajar en Facebook.

Endogamia empresarial

● Snapchat, una de las 'start up' con mayor valoración del mundo, es fruto de tres colegas y compañeros de la universidad de Stanford. Esta aplicación ha sido objeto de deseo de Facebook.

● LinkedIn, Palantir, SpaceX y Tesla son empresas creadas por los fundadores de PayPal. Los contactos y el capital que generaron les proporcionaron el empuje que se necesita para poner en marcha nuevos proyectos. Youtube es fruto de tres exempleados de la firma de Peter Thiel.

● Instagram es obra de Kevin Systrom, un excompañero de universidad de Mark Zuckerberg, fundador de Facebook, quien le propuso trabajar para su red social cuando aún la estaba gestando. Systrom rechazó la propuesta y años después vendió su compañía a Zuckerberg por 1.000 millones de dólares.

por los ambientes adecuados y dar con aquellos que tengan interés por tu proyecto, pues "las cosas suceden gracias a las personas", recuerda Jordi Torras. El CEO y fundador de Inbenta, que sabe que tener contactos con la gente apropiada es vital, también reconoce que "es necesaria una combinación de *networking* y hacer los deberes: marketing, foros, blogs, etcétera. Hay que ser consciente de que el radar es más amplio que tu propia actividad". Y, si tienes la posibilidad, "utilizar tu *silver bullet*, o bala de plata. Es decir, cualquier iniciativa con la que en el pasado tuvieras éxito. De esta manera causarás más interés entre tus potenciales inversores y socios, asegura Pedro Agudo.

Emprender es un coctel de una buena idea, un gran equipo y mejores contactos.