

| ANA MAIQUES | Business Development Manager de Starlab

“En este país el fracaso está penalizado socialmente”

RAFAEL SERVENT | REUS

Ana Maiques es una de las personas que arrancaron Starlab, una empresa barcelonesa dedicada a vender I+D. Maiques estuvo el pasado miércoles en Reus, para impartir una charla durante el fin de curso en la Càtedra d'Emprenedoria i Creació d'Empreses de la URV.

Así que ustedes venden I+D. ¿Cómo se hace eso?

Nosotros somos una empresa de investigación privada. Nuestra misión es convertir la ciencia en tecnologías útiles. Pensamos que en Catalunya hay mucha investigación y muy buena, pero que falta transformarla en productos, servicios y tecnologías aplicadas.

¿Qué ofrecen?

Tenemos dos áreas. La primera es el Espacio. Trabajamos mucho para la Agencia Espacial Europea. Son tecnologías para embarcar en satélite, de observación de la Tierra. Eso tiene muchas aplicaciones, sobre todo en medio ambiente. Por ejemplo, detección de manchas de hidrocarburos, calidad del agua... Hay una serie de cosas que desde el Espacio se ven mucho mejor.

¿Y la segunda área?

Neurociencia aplicada. Igual que con el Espacio, pensamos que es un área de mucho crecimiento y futuro. Básicamente, desarrollamos sensores para leer la actividad cerebral. Y esto, que parece tan de ciencia ficción, tiene muchísimas aplicaciones. Por ejemplo, en la conducción. Un sombrero con unos electrodos lee sus ondas cerebrales y le alerta de que va a dormirse en dos segundos, aunque crea que está conduciendo muy atento. Otra aplicación es la biometría. Sus ondas cerebrales son distintas a las mías. Cuando entra en una caja de ahorros, o en un aeropuerto, leemos su actividad ce-

rebral o el latido de su corazón, y sabemos que es usted.

¿Cuál es su modelo de negocio? ¿Desarrollan y venden producto acabado, o investigan a demanda?

Hay una parte importante de la investigación que sale de nosotros. Cuando pensamos que son tecnologías de mucho futuro y con potencial de mercado, buscamos proyectos europeos para financiar la investigación. Mientras tanto, empezamos a potenciar los usuarios. A partir de ofrecer estas tecnologías a los clientes surgen demandas y nuevas tecnologías, que son las realmente interesantes.

¿Cómo surge Starlab?

Starlab era subsidiaria de una empresa belga, y nosotros trabajábamos en ella. Al cabo de un año de arrancar las actividades en Barcelona, la empresa belga quebró. Entonces, Giulio Ruffini, que era el director de investigación y también mi marido, junto con Manel Adell, que era el director de expansión, tenían dos opciones: o irse al paro, o comprar la compañía catalana al liquidador belga, que es lo que hicieron. Y así, de la noche a la mañana, se convirtieron en emprendedores.

Por necesidad.

Exacto. No por vocación, sino por circunstancia. Fue una decisión muy dura, porque no sólo comprábamos la empresa, sino toda la deuda.

¿De dónde sacaron el dinero?

Acudimos al capital riesgo. Y descubrimos que lo de 'riesgo' deberían suprimirlo del nombre. Yo, al final, ya les decía: «Hombre, pues llámese usted 'capital', pero no 'riesgo'».

Nadie arriesga un duro.

Nadie. Un escándalo. Así que al final hicimos la famosa fórmula de 'Friends, Family and Fools' ('amigos, familia y lo-



Ana Maiques, el miércoles en el Centre de Formació Permanent de la Fundació URV. FOTO: JOSÉ CARLOS LEÓN

cos»), y recogimos el dinero que hacía falta para tirar adelante el proyecto.

Ése fue su capital riesgo.

Exacto. Ahora quizás la situación esté algo mejor, pero en el año 2001, que era cuando buscábamos financiación, acababa de caer el Nasdaq, y la tecnología no estaba nada de moda. La gente tenía un miedo horroroso.

¿Cuánto dinero lograron?

Unos 300.000 euros.

¿Y si salía mal?

Bueno, por lo menos has arriesgado. En inglés dicen aquello de 'no pain, no gain', que quiere decir 'no hay ganancia sin dolor'...

Y en catalán, 'qui no arrisca, no pisca'.

Sí señor. Yo creo que en la vida, si no arriesgas, tienes pocas posibilidades de ganar nada.

¿Falta ayuda de las Admi-

nistraciones?

Nosotros tuvimos una buena experiencia con Barcelona Activa, pero sí que falta apoyo al emprendedor. Lo que ocurre es que, en este país, el fracaso está penalizado socialmente. Ése es el problema. En los EEUU, en cambio, si te va mal en una empresa... ¡Te animan! Te dicen: 'Lo has intentado'. Aquí te señalan con el dedo.

¿Qué decía su familia, que puso dinero?

Nosotros tenemos unas familias maravillosas, pero no es frecuente. En los EEUU, la familia te presta dinero mucho más alegremente. Aquí, antes que darle dinero a un hijo para montar una empresa, hay mucha gente que lo metería en un banco.

O compraría un piso...

¡Exacto! Yo les digo a muchos de mis amigos: 'Oye, lo que te estás gastando en un piso, inviertelo en una start-up'. ¿Usted sabe el

dineral que se está gastando la gente en pisos? Imagínese que esos 300.000 ó 400.000 euros los invirtiesen en start-ups. ¡Tendríamos una economía 'de la bomba'! Hay gente que tiene tanto dinero, y que sin embargo está especulando en pisos... Creo que esa gente podría ayudar mucho más a la economía local. Yo tengo tres hijos, y pienso: '¿Qué país les dejo?' Catalunya es un lugar fantástico en gente, universidades e ideas, pero nos falta un poco de ambición en proyección internacional y en apoyo a la gente con iniciativa. Pese a todo, soy muy optimista.

¿Qué les dirá hoy a los alumnos del curso de creación de empresas?

Que si lo creen de verdad, se han de dejar la piel. Han de aguantar el barco durante los primeros años y seguir teniendo fe en el proyecto. Todos los proyectos son posibles. Si trabajas mucho y bien, sale. Creo que muchas veces los proyectos no salen porque la gente abandona antes de cambiar de signo. Nosotros estuvimos tentados, pero aguantamos. Y ahora recogemos los frutos.

“Toda esa gente que especula en pisos podría ayudar mucho más a la economía local, invirtiendo en 'start-ups'”