

PROGRAMA VALLADOLID CONSOLIDA

LA MISIÓN QUE ABRE EL CAMINO HASTA ESTADOS UNIDOS

Siete empresas de base tecnológica vallisoletanas dan los primeros pasos para adentrarse en el mercado estadounidense

D.N. / VALLADOLID

Siete empresas han participado en una aventura que les ha llevado al otro lado del Atlántico bajo la premisa de que el talento de Valladolid pueda llegar a Estados Unidos. Del viaje se han traído contactos y mucha información sobre cómo pueden hacer este proceso de internacionalización e ideas de cómo funciona el mercado norteamericano que se podrían copiar o adaptar al modelo español y europeo. Coinciden en que el acceso a la financiación es mayor y más rápida y que el tiempo de hacer negocios se dedica en exclusiva a hacer negocios. Vuelven de este viaje a Nueva York con un mapa claro de cómo es el ecosistema en Estados Unidos y algunas ya trabajan para seguir por este camino abierto tras este primer contacto. Todas recomiendan esta experiencia a otras empresas si se organizan más ediciones en un futuro.

Estos negocios del sector tecnológico han participado en la Misión Comercial a Nueva York del programa Valladolid Consolida, un proyecto impulsado por el Ayuntamiento de Valladolid a través de la Agencia de Innovación y Desarrollo Económico de Valladolid (IdeVa) y en colaboración con la Cámara de Comercio y la CEOE Valladolid. El objetivo de esta iniciativa era conocer in situ los aspectos legales, técnicos y fiscales para exportar, vender o implantarse en el mercado estadounidense. Han participado: Mechatronics Innovation Technologies SL (Tekhne); Poligabi International; Venture Factory; Nomad Technologies SL (Nomadtech); Asesoría y Medios de Gestión SL (AMG); Advanced Marker Discovery SL (Amadix); Irradia Creatividad.

UN ÉXITO. Sara Domínguez de la empresa Tekhne asegura que está satisfecha con la agenda de trabajo desarrollada. Esta empresa ofrece soluciones y servicios integrales de productos tecnológicos. Domínguez explica que todas las reuniones han servido para conocer el ecosistema de los negocios. Subraya que no solo han mantenido encuentros con entidades e instituciones, sino también con emprendedores y empresas que ya están allí y que les han indicado

el camino que pueden emprender para su internacionalización. Han visto aspectos legales, fiscales o de financiación. Remarca que ha sido «una muy buena oportunidad para tener un primer acercamiento al mercado de Estados Unidos».

También ve esta misión como «muy provechosa» Jorge Rodríguez de la empresa Poligabi International, que ofrece servicios para adaptar un negocio a las nuevas tecnologías. «El ecosistema empresarial y de emprendimiento allí es impresionante, en la misma proporción en volumen y dinamismo del mercado». Rodríguez afirma que su empresa ya había realizado contactos, pero era importante ponerles cara. Subraya que no solo se trata de vender, sino «también de encontrar sinergias con otras empresas e inversores para construir proyectos más ambiciosos y competitivos».

Asimismo, remarca que el acceso a la financiación en EEUU es más rápida. Pero subraya que se debe creer en que las empresas en España son igual de competitivas y que los profesionales están cualificados.

ALTERNATIVAS. Para Rubén Peña de Venture Factory (desarrollo de startups) el viaje fue muy productivo y, de hecho, no le importaría volver a participar en esta iniciativa si se organizara de nuevo. Subraya que

ahora toca trabajar con esos contactos que hicieron y seguir avanzando en el proyecto para dar este salto.

En cuanto al modelo estadounidense, afirma que cuenta con inversiones alternativas. «Lo hemos visto más accesible que en España para captar fondos». Y remarca que «las oportunidades se multiplican para el sector tecnológico».

Desde Nomadtech (fabricantes de máquinas CNC), Alfonso Rodrigo, resalta que el viaje ha contado una agenda muy completa que le ha permitido conocer las claves del mercado estadounidense. No ha contactado con ningún cliente, pero sí sabe qué entidades pueden acompañarle en el camino de la internacionalización y dónde llamar para obtener inversión. «En Estados Unidos no se pierde el tiempo, si se va a una reunión es para hablar de negocios», asevera. Además, Rodrigo apunta que esta misión les ha abierto las puertas, han logrado contactos y dice que no van a esperar mucho tiempo para andar este camino.

El gerente de AMG (ingeniería informática y de telecomunicaciones), Jorge Gutiérrez, recomienda esta experiencia a otras empresas si se vuelve a organizar. «Te da un conocimiento más amplio de cómo se mueve el mundo al otro lado. Da oportunidades a las buenas ideas, cosa que en Europa aún nos queda por llegar». Aunque señala que la forma de ser de los estadounidenses no es igual a la de los europeos. Afirma que también los mercados son diferentes, sobre todo, para las personas que no crean en «la agresividad tan radical en los negocios».

Por otro lado, Noemí Hernández de Amadix explica que esta misión «ha sido de gran valor» ya que les ha permitido conocer el ecosistema start-up y de emprendimiento para poder trasladar prácticas que puedan abordar el mercado de USA «con una mayor garantía de éxito». Esta empresa desarrolla y comercializa tecnologías innovadoras en el diagnóstico del cáncer.

Hernández resalta que han podido escuchar las experiencias de emprendedores españoles. «Nos ha ayudado a identificar los pasos importantes a seguir para cumplir nuestra meta». Y más que copiar algo del sistema americano, propone

Miembros de las siete empresas con representantes del Ayuntamiento de Valladolid, Cámara de Comercio, CEOE y el ICEX en la Misión Comercial a Nueva York. Abajo a la derecha, el alcalde de Valladolid los recibe en Consistorio vallisoletano.



RECOMIENDAN A OTRAS EMPRESAS SUMARSE A FUTURAS EDICIONES

adaptar algunos aspectos, como el ecosistema «muy evolucionado para generar emprendimiento». Por ello, subraya que «vivir sobre el propio terreno y poder compartir experiencias con emprendedores que ya están operando en el mercado, elimina muchas incógnitas y ayuda a identificar los primeros pasos a realizar con una seguridad».

AYUDA AL COMPAÑERO. Por último, participó Irradia Creatividad, que ofrece soporte técnico y creativo a las empresas. Jesús María Vielba, representante de la misma en este viaje, remarca que «ha sido un absoluto éxito». Indica que la mera posibilidad de conocer a empresarios, mentores e inversores ha merecido la pena. Vielba apunta que se ha tra-

ído contactos que pueden ayudar a acelerar el crecimiento de la empresa «de manera más efectiva». De hecho, explica que contactó con un inversor y hablaron sobre quién puede ayudarle a escalar de forma más acelerada. Y otro que invirtió en un negocio similar al suyo le dijo en qué falló para evitar esos problemas.

Vielba afirma que hay muchos aspectos del emprendimiento que se pueden aplicar aquí. «Si empezamos por el pragmatismo, en la cultura anglosajona de los negocios no se anda con rodeos. Se va al grano, se negocia, se vende sin salirse del guion. Todos entendemos que el tiempo y los recursos son muy valiosos».

Además, la visión global de los negocios y enfocada siempre al largo plazo es otro aspecto que destaca el representante de Irradia Creatividad. En este sentido, también hace hincapié en que «la ayuda al compañero que viene detrás es de lo más común. El empresario que ha tenido mucho éxito, ha salido a bolsa o ha vendido su empresa, invierte en más empresas». Y es que la amabilidad es otro de los aspectos que remarca.

Por todo ello, Vielba añade: «La misión directa ha acabado, pero el viaje empresarial comienza de verdad ahora».

DECLARACIONES

SARA DOMÍNGUEZ
TEKHNE

«Es una muy buena oportunidad para un primer acercamiento al mercado de Estados Unidos»

JORGE RODRÍGUEZ
POLIGABI INTERNACIONAL

«El ecosistema empresarial allí es impresionante, en la misma proporción en volumen y dinamismo del mercado»

RUBÉN PEÑA
VENTURE FACTORY

«El modelo de financiación o de inversión alternativa para las empresas es más accesible para captar fondos»

ALFONSO RODRIGO
NOMADTECH

«En Estados Unidos no se pierde el tiempo, si se va a una reunión es para hablar de negocios»

JORGE GUTIÉRREZ
AMG

«Da oportunidades a las buenas ideas, cosa que en Europa aún nos queda por llegar a ese punto»

NOEMÍ HERNÁNDEZ
AMADIX

«Poder compartir experiencias con emprendedores que ya están operando en el mercado elimina muchas incógnitas»

JESÚS MARÍA VIELBA
IRRADIA CREATIVIDAD SLU

«La ayuda al compañero que viene detrás es de lo más común: el empresario que tiene éxito, invierte en más empresas»