



Escuela de Administración y Negocios
Maestría en Marketing y Comunicación

ANEXO

**Incidencia de la dinámica política en la reputación de marca de las ciudades globales:
el caso Barcelona y el referéndum por la independencia de Cataluña de 2017
en el imaginario de los emprendedores argentinos tecnológicos
radicados en esa ciudad.**

Autor: Florencia Falcone

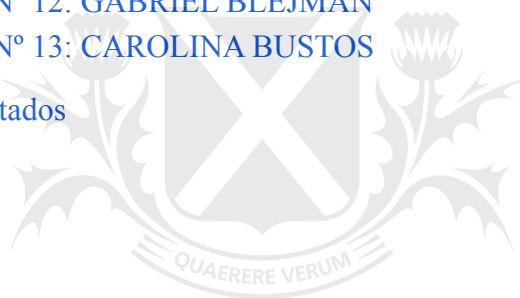
Legajo: 29.634.048

Mentora: Jimena Veloz Rúa

Buenos Aires, agosto 2022

Índice

1.1 Transcripción entrevistas en profundidad	3
ENTREVISTADO N°1: INGRID ASTIZ JENSEN	3
ENTREVISTADO N°2: FABIO BERTONE CASTILLO	8
ENTREVISTADO N° 3: GABRIELA MATYSIAK	13
ENTREVISTADO N° 4: LUIS ALBERTINAZZI	19
ENTREVISTADO N° 5: JUAN DELLA TORRE	24
ENTREVISTADO N° 6: NICOLÁS CARUGATTI	29
ENTREVISTADO N° 7: VANESA LUCCHESI	34
ENTREVISTADO N° 8: ANDREA BARBIERO	41
ENTREVISTADO N° 9: MARIANO PELAEZ	44
ENTREVISTADO N° 10: LUDMILA GRECO	53
ENTREVISTADO N° 11: JOSÉ GONZÁLEZ RUSO	58
ENTREVISTADO N° 12: GABRIEL BLEJMAN	64
ENTREVISTADO N° 13: CAROLINA BUSTOS	71
1.2 Análisis de los resultados	75



Universidad de
San Andrés

1.1 Transcripción entrevistas en profundidad

ENTREVISTADO N°1: INGRID ASTIZ JENSEN

Cargo y empresa: Co-Founder de Wise Works

Nivel de educación: universitario

Sector de la empresa: ed tech

Tipo de servicio: expertos en cultura digital, metodologías ágiles y comunicación

Estado de la empresa en Barcelona: internacionalizada en la ciudad, trabaja con free-lancers, la marca Wise Works está registrada en Barcelona, pero no factura en la ciudad.

Fecha de inicio del vínculo con Barcelona: 2018

Tipo de entrevista: Virtual - Meets / Fecha y hora: 20-06-2022 - 16.30 h

Si tuvieras que pensar en una palabra para describir a Barcelona en relación a su proyecto y pensando en lo primero que le viene a la mente... ¿Con qué palabra la describirías? ¿Por qué?

Internacionalización. La marca Barcelona ha impactado en mi networking porque hay personas que por el solo hecho de ver que vivo acá intentan acercarse, me invitan a conferencias y a participar de proyectos. A nivel negocio como Wise Work no ha sido algo significativo, pero podría serlo en algún momento o esto puede tener mucho impacto en proyectos donde la marca personal y lo aspiracional que esa persona proyecta impacte en el negocio.

En relación a tu proyecto, ¿Qué sentimientos experimentas cuando piensas en la ciudad de Barcelona?

Expansión, un sentimiento de apertura, y orgullo. Alivio por ser una economía más estable.

Con palabras simples, ¿Cuáles consideras que son los cuatro rasgos o atributos de la ciudad? Internacional, excelencia (por su buen nivel profesional), polo tecnológico, creatividad.

En relación a tu proyecto, 3 palabras positivas que usarías para describir a la ciudad.

Oportunidades, creatividad, innovación.

En relación a tu proyecto, 3 palabras negativas que usarías para describir a la ciudad.

Barcelona a nivel negocios está dividida en dos partes: la ciudad más orientada a lo internacional y la ciudad más catalana. Me resulta más fácil entrar en el mercado internacional y, además, pagan mejor. En ese sentido, los clientes catalanes no me rinden. Nosotros estamos buscando entrar al mercado alemán, que paga mucho más.

Barcelona, además, es una ciudad cara y nosotros trabajamos remoto. No tiene sentido tener una base en la ciudad. En nuestro caso en particular, a nivel negocio, no nos rinde estar en Barcelona, tenemos la mayoría de los clientes en Estados Unidos, de modo que no hace falta para nuestra empresa estar en Barcelona.

Yo estoy acá por una decisión personal, no por una decisión de la empresa. Decisión de empresa para nosotros es estar en Estados Unidos o Alemania. He tenido clientes acá pero mi plan de expansión no tiene que ver con Barcelona.

¿Cuál fue tu prioridad a la hora de elegir a la ciudad de Barcelona para impulsar tu negocio?

Elegí esta ciudad por una decisión de vida, es una ciudad maravillosa para vivir pero no es una decisión de negocios.

¿Qué otras alternativas consideraste antes de elegir esta ciudad?

A mi me convenía mucho más ir a Madrid, había más oportunidades de empresas y contactos y era mucho más fácil entrar. Nuestro cliente más grande en España fue Prosegur y fue gracias a un contacto de Madrid.

En relación a los negocios, ¿Cuáles son algunas de las características que ofrece Madrid y que Barcelona no?

Para mi a nivel empresa conviene mucho más Madrid que Barcelona. Las oportunidades son mayores, la puerta de entrada es más fácil, hay más empresas internacionales. Es más fácil hacer networking, vender, trabajar con empresas que están en Madrid.

A la hora de hacer negocios, ¿Qué es para vos lo mejor y lo peor de Barcelona?

Lo peor de Barcelona es que es una ciudad chica. Son 3 millones de habitantes contra 13 de Madrid.

Lo otro son los contactos locales de toda la vida, en Barcelona se manejan mucho por las referencias de hace tiempo. A mi, de todas maneras, me han tratado súper bien. He logrado cosas solo por contactos, pero hay muchos argentinos y de otras nacionalidades a los que las puertas se las dejan cerradas siempre por años.

Lo que sí es más abierto es el sector de tecnología porque eso es mercado internacional, ahí ya no importa que no seas un contacto de toda la vida, porque están desesperados por conseguir gente.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan probable es que le recomiendes Barcelona a un amigo o colega para emprender?

Depende del emprendimiento, si es un bar está buenísimo. Pero si lo que buscan es vender consultoría a empresas catalanas no es algo que recomiendo, porque siempre van a elegir a un catalán. Por conocer el lenguaje, la cultura, la confianza de toda la vida. No es porque sean cerrados, la consultoría es una cosa muy de confianza. En España hay mucha gente que ofrece consultoría, hay muchos más consultores que se ofrecen que demanda. En Barcelona el negocio de la consultoría está muy saturado.

¿En qué sectores de la economía considera que se destaca Barcelona? ¿Por qué?

Turismo, aunque va a tener que repuntar, y tecnología y start-ups. Esas son los dos sectores a los cuales yo les presto atención.

¿Es Barcelona mucho más que turismo?

Una ventaja desde lo profesional y negocios de Barcelona en relación con Madrid es que Barcelona es internacional, acá sí o sí tenés que hablar inglés. En Madrid podés hablar en castellano, hay muchas más oportunidades en el mercado en castellano. En Barcelona o te internacionalizas o te volvéis catalán, no hay otra. Volverte catalán podés, porque aprendes el idioma, te integras y demás, cosa que es un camino super largo. Y la otra es internacionalizarse que es el camino que yo elegí. Probé los dos y elegí internacionalizarme. Barcelona te da esa doble oportunidad y el mercado catalán tiene sus ventajas, como Uruguay, que es gente buena, con muchos valores.

A nivel general, ¿Consideras que la situación política en relación a lo que fue el referéndum del 2017 impacta o impactó en el clima de negocios de Barcelona? ¿En qué aspectos?

Yo llegué a Barcelona en el 2018, en el peor momento. Había mucha gente herida, enojada y demás. yo me imagino que sí pero creo que ahora la pandemia es mucho más fuerte que el conflicto político. Como que la pandemia cambió de vuelta toda la lógica.

¿En qué aspectos puede haber impacto la pandemia y la consulta por el Referéndum 2017?

Con la consulta por el Referéndum lo que cambiaba es que la gente le agarraba el miedo por dejar de ser Europa y a nivel negocios. A nivel impositivo muchas empresas se movieron fuera de Cataluña y demás. Pero después vino la pandemia y no importa donde estas radicado, estaban todos remotos, todo explotó. Alemania está contratando gente en España y le paga más, entonces ahora si están en España y hablás inglés ya no quieres más trabajar en España. Ya no importa si están en Cataluña, cambió toda la lógica. Para mí

pandemia mata Referéndum. Hay gente que lo dramatiza de una forma que yo no, para mí el conflicto político no es un drama.

Tengo una posición neutral y entiendo al independentista y entiendo al que no lo es, cada uno tiene su lógica y su razonamiento y a mi eso no me genera ningún problema, pero hay otros a los que sí. Pero a modo de anécdota una vez un catalán me dijo que yo prefiero a un argentino antes que a un madrileño. Por un lado, está la pelea entre independentistas y no independentistas acá en Cataluña, y por otro lado, está la pelea entre Barcelona y Madrid. A los argentinos nos ven más neutrales y eso nos beneficia, tenemos más oportunidades.

A nosotros nos contrataron, por ejemplo, para una fusión de una empresa de Barcelona y de Madrid y yo hice puente entre las dos y para ese trabajo fue fundamental que yo fuera argentina. Haber sido como una mediadora cultural ayudó, en ese sentido, ser argentinos nos conviene.

POST 2017 A nivel del negocio, ¿Cómo incidió este evento político en su decisión de establecer un vínculo entre su proyecto y la ciudad de Barcelona?

No fue ninguna traba, fue solo un elemento más para escuchar y empatizar y entender, nada más.

¿En qué aspectos se podría perjudicar su negocio si eventualmente Cataluña se independizara de España?

No creo que eso vaya a suceder, ni los más independentistas quieren eso.

Algo para agregar en relación al contexto político en relación con la ciudad.

A mi lo que me choca mucho es cuando llegan argentinos y dicen: “lo que no me aguanto es a los independentistas”. Y yo no entiendo porque agarran un problema como si fuera la grieta de argentina y no lo es.

Lo que más, para mí, mató a la marca Barcelona fue la pandemia. Los polos tecnológicos, las start-ups, los inversores, toda esa parte es un clima que es muy lindo y creo que el que se deja afectar por el tema de la independencia es una pena.

Para mi la ventaja a nivel negocio de estar radicado en Barcelona era todo el ecosistema, la gente que conoces en los meet-ups, los co-working, pero una vez que ya tenés todo eso armado te vas a otra ciudad que sea más barata. El estar local acá perdió sentido, las empresas de tecnología la mayoría están todas trabajando remoto. Pero para start-up creo que Barcelona sigue siendo una ciudad ideal para idear un negocio, luego conseguir inversores, hay un ecosistema que te estimula todo el tiempo y te facilita las cosas pero cuando ya la empresa está muy instalada y es un negocio que tenes todo remoto vas a intentar reducir todos los costos que puedas.

Ahora bien, para terminar ¿cómo se imagina a la ciudad de Barcelona dentro de 10 años en relación al desarrollo del ecosistema tecnológico emprendedor?

Yo creo que va a crecer y a nivel tecnológico hay muchos grupos y espacios de aprendizaje. Barcelona como un lugar a donde uno quiere hacer como un boost está bueno.

¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta Barcelona para desarrollar su plena expansión en la próxima década?

Como ecosistema tecnológico es un buen lugar y va a competir con los grandes polos tecnológicos.

Una de las cosas buenas de Barcelona como los grandes eventos o las grandes ferias como hub de encuentro, que ahora eso ya no se está haciendo tanto, eso estaría bueno que se vuelva a hacer.

Barcelona siempre va a ser cara porque es una ciudad turística, convive el turismo con el polo tecnológico.



Universidad de
San Andrés

ENTREVISTADO N°2: FABIO BERTONE CASTILLO

Cargo y empresa: Founder y CEO de Colaboring

Nivel de educación: universitario (ingeniero industrial)

Sector de la empresa: industria 4.0

Tipo de servicio: digital, red colaborativa que articula profesionales, empresas, universidades, gobiernos, asociaciones y centros tech del mundo.

Estado de la empresa en Barcelona: SL (Sociedad Limitada), factura en Barcelona y tiene además una sede en Santa Fe. No tiene empleados fijos, tiene colaboradores.

Fecha de inicio del vínculo con Barcelona: 01-08-2018

Tipo de entrevista: Virtual - Meets / Fecha y hora: 21-06-2022 - 10 h

Si tuvieras que pensar en una palabra para describir a Barcelona en relación a su proyecto y pensando en lo primero que le viene a la mente... ¿Con qué palabra la describirías? ¿Por qué?

Colaboración, articulación e innovación. Innovación porque es una ciudad que tiene mucho de innovación. Creo que a nivel mundial está entre las diez primeras, más allá de ser una ciudad espectacular, tiene mucho de innovación. Por ahí esto de que en algunas cosas el catalán es medio cerrado, en algunas cosas es un poco complejo para entrarle, pero ya casi no. Las personas de Barcelona están muy acostumbrados a las relaciones internacionales.

En relación a tu proyecto, 3 palabras positivas que usarías para describir a la ciudad
Innovación, multiculturalidad, multisectorial.

En relación a tu proyecto, 3 palabras negativas que usarías para describir a la ciudad

El idioma catalán, hace que sea una ciudad un poco más cerrada. El catalán quiere potenciar su idioma y eso me encanta, es un poco complejo y hace que se cierre. Eso es una barrera de entrada, yo por ejemplo voy a los actos de la patronal Pimec y se habla siempre en catalán. Ahora si tu hablas en castellano, igual te responden en castellano.

Por otro lado, se quiere atraer talento de otros lugares del mundo, se quiere atraer a mucho latinoamericano por el perfil que tienen buena formación y están acostumbrados a resolver miles de cosas segundo a segundo, pero cuando venís acá se complica muchísimo desde el punto de vista financiero. El normal del emprendedor o empresario argentino no viene con una multinacional atrás, normalmente el emprendedor argentino es Pyme. Entonces, cuando venís como una Pyme acá se te complica por el tipo de cambio, aunque tu Pyme en la Argentina funcione bien el tipo de cambio baja muchísimo el nivel de vida y la

posibilidad de autofinanciar tu emprendimiento, tu idea o tu empresa aquí. Entonces, al principio cuesta mucho porque como no tenés historial financiero es como el huevo y la gallina. Es bastante complicado acceder a créditos.

¿Cuál fue tu prioridad a la hora de elegir a la ciudad de Barcelona para impulsar tu negocio?

La prioridad fue la innovación y el tipo de vida. Innovación porque en Barcelona está Pimec, por ejemplo, que es una asociación que reúne a 150 mil empresas de Cataluña. La región de Cataluña es muy importante y ahí la multiculturalidad, lo multisectorial da muchas posibilidades de un montón de cosas, productos, servicios, articulación en sí.

¿Qué otras alternativas consideraste antes de elegir esta ciudad?

Descarté ciudades de Estados Unidos, por ejemplo, aunque en innovación es muy buena. Un poco lo descarté por el idioma, aunque podría haber ido a Miami, aunque no lo veo a esa ciudad particularmente con un nivel de innovación parecido al de Barcelona. Ahí comparé a Miami con Barcelona, pero por el idioma vine aquí. Si bien algo de inglés tenía pero estaba super oxidado, y dije empezar un negocio de cero, con un idioma casi de cero, hubiera sido más complicado.

Pero no solo elegí por el idioma, sino también por lo que es Barcelona en sí. Tiene todo, tiene playa, montaña.

¿Qué relación crees que hay entre Barcelona como ciudad y la creación o radicación de empresas?

Yo creo que hay una estrategia definida por lo que vengo viendo y más que nada desde el punto de vista más político institucional se ven estrategias de crecimiento. Por ejemplo, la estrategia del 22@ fue muy acertada, donde se crea un polo tecnológico muy importante alrededor de una zona muy linda para vivir, que eso termina de atraer y de ser todo el mix. Si vos lo comparas, por ejemplo, con la parte de zona franca, zonas de industrias y todo lo que es Fira pero para vivir está como muy alejado de todo. Ahí se pensó en el 22@ y se hizo todo un trabajo estratégico.

Además, se está superpoblando todo lo que es la región centro Barcelona, el Barcelonés, y te tenés que ir expandiendo para los otros lados y, en este caso, se está expandiendo para este lado (en referencia al límite con Badalona). Tenés el Poblenou, el 22@, ahora hay un proyecto de hacer un proyecto en la zona de las tres chimeneas, entonces, la ciudad se está proyectando para este lado (en referencia a la zona que está más pegada camino a Francia).

Está todo planificado obviamente con sus pro y sus contras de toda planificación, no? Pero hay planificación.

A nivel administrativo, ¿Fue fácil armar su empresa en Barcelona? ¿Por qué?

La verdad es que fue bastante fácil porque me apoyé en la parte pública, en la parte institucional, con Barcelona Activa que tiene muy buenos servicios. Y yo no sé si está muy articulado con el área de emprendimiento o ya empresarial, hay buena vinculación pero quizás podrías ser mejor. En realidad es un trabajo nuestro también, lo que nos planteamos en Colaboring es ayudar a esa articulación público-privada.

Nosotros, por ejemplo, la SL la hicimos en una semana y a la par estaba hablando con una persona de aquí de Cataluña que hacía meses que la estaba haciendo. Y esa persona era alguien de acá que por lo visto no conocía esa ayuda institucional.

¿Qué beneficios crees que le aporta la marca Barcelona a su proyecto o empresa? ¿Por qué? ¿En qué lo benefician?

Yo vine acá para crear dos sedes de mi empresa, una en Barcelona y la otra en Santa Fe. Según las teorías de las franquicias, varios autores coinciden en que hay que generar dos cosas en lugares un poco diferentes como para ir puliendo procedimientos, interconectando si se puede. Eso fue lo que me llevó a venir a Barcelona para poder conectar esas dos culturas que son bastantes similares y equilibrar un poco los pro y contra y la oferta y la demanda.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan probable es que lo recomiendes Barcelona a un amigo o colega para emprender?

9 o 10 lo recomiendo día a día, me lo pregunta todo el mundo.

¿En qué sectores de la economía considera que se destaca Barcelona? ¿Por qué?

Hay mucho, por esto que te decía de lo multisectoral. Hoy por hoy creo que está muy fuerte la parte de servicios informáticos de desarrollo y tecnología informática.

¿Es Barcelona mucho más que turismo? ¿Por qué?

Si, porque el turismo mueve muchísimo dinero, pero ¿qué pasa? Hay muchos negocios alrededor del turismo. Por ejemplo, fabricación de muebles, yo acá hice una empresa de limpieza de tapicerías. Si te fijas hay un bar cada 100 metros. La economía mueve mucho, no solo el turismo, sino también la cultura, pero va todo muy de la mano. Servicios, mantenimiento está todo muy ligado al turismo.

A nivel general, ¿Consideras que la situación política en relación a lo que fue el referéndum del 2017 impacta o impactó en el clima de negocios de Barcelona? ¿En qué aspectos?

Yo vine después de eso, en el 2019 aún había un poco de movilizaciones y demás. Para las personas que no están acostumbradas a una marcha o que se prendan fuego cosas en la calle, generaba para las personas extranjeras que pueden ser inversores o bueno de todo tipo de cosas y personas un poco como que los asustaba. El argentino o el latinoamericano realmente no te generaba un miedo, pero si te puede generar esta idea de que estamos yendo para el mismo lugar (en referencia a la Argentina), salvando las grandes y abismales distancias, ¿no?

Si ha pasado que muchas empresas ante el conflicto han dicho nos vamos de Barcelona o Cataluña a Madrid por las dudas, y hay otros -los que podrían- que armaron otras sedes.

¿Qué nivel de preocupación te sugiere el conflicto político entre Cataluña y el poder central en relación a su negocio?

Creo que el conflicto influye en el clima político y más para las culturas o cabezas que no están acostumbradas a tanto cambio.

A nivel personal el conflicto sí me genera preocupación porque, bueno, que se vayan empresas de aquí digamos que reduce o minimiza la posibilidad de hacer cosas porque baja el mercado. Entonces, realmente no ayuda.

POST 2017 A nivel del negocio, ¿Cómo incidió este evento político en su decisión de establecer un vínculo entre su proyecto y la ciudad de Barcelona?

La verdad es que no lo evalué cuando vine, pero la verdad es que el tema también estaba mucho más tranquilo. Habían pasado ya dos años y si bien había algunas marchas era como que, en mi cabeza, esto iba a pasar.

Ahora bien, para terminar ¿cómo se imagina a la ciudad de Barcelona dentro de 10 años en relación al desarrollo del ecosistema tecnológico emprendedor?

Yo creo que Barcelona va a ir escalando dentro de las 10 mejores ciudades del mundo en ese plano, va a ir creciendo, va a ir subiendo posiciones. Quizás lo que perjudica un poco a la ciudad es la cultura, si bien la multiculturalidad ayuda a la ciudad en sí, pero quizás al no tener crisis y demás -que eso es una parte buena también, no?- pero el empresario catalán en sí es como que se ha quedado mucho en el tiempo. No todos igual, hay empresarios que están al top de la innovación. Pero he conocido muchas Pymes que, por ejemplo, no tienen una página web, no están posicionadas mínimamente en Google, no tienen redes sociales. Eso se da mucho en la empresa familiar y eso hace que las empresas pierdan competitividad porque una empresa que viene de afuera y está en el mercado tiene todas las formas de comunicar, de generar negocios, y a la corta o a la larga si no te acomodas y

no tenes redes, no tenés sitio web, un logo.... van muy muy atrás y es muy difícil reposicionarse cuando la competencia está muy arriba.

¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta Barcelona para desarrollar su plena expansión en la próxima década?

La parte de habitacional es un gran desafío. Por ejemplo, ahora viene alguien y es imposible encontrar un piso, y aunque tengas la documentación en regla pero eres un poco nuevo es muy complejo. Aunque vengas con mucho dinero se torna un poco complejo. Entonces, querés atraer talento de muchos lugares y tenés que saber que una de las primeras cosas que uno afronta es el problema de la vivienda porque es complejo.

Finalmente, ¿Algún otro comentario que quiera agregar?

La verdad es que el argentino, en principio y ahora que está mucho más tranquilo, no le da bola al tema. Evalúa todo lo otro como innovación, la ciudad en sí, la multiculturalidad, idioma, etc. y la verdad es que a ese conflicto político la mayoría no le da bola. Todos los que me preguntan porque quieren venir piensan más en esto de innovación, en Barcelona en sí, en la playa y las posibilidades de negocios que hay... entonces se piensa más en eso. Me parece que es un conflicto que puede tener muchos prejuicios para la ciudad y para la región, pero hay algo ahí pasional que está bueno, que por lo menos a mi en lo personal me gusta. Me gusta aprender el idioma del lugar, por más que no se use en ningún otro lugar del mundo, yo me relaciono con la gente de acá y le tocas un poco el sentimiento cuando le hablas a alguien de acá aunque sea un poco en catalán. El argentino hace todo con pasión, y creo que hay ahí un buen sentimiento dentro de todo lo malo que genera el separatismo, en ese sentido, es un punto a favor.

ENTREVISTADO N° 3: GABRIELA MATYSIAK

Cargo y empresa: Founder de Eleva Group

Nivel de educación: universitario (ingeniera industrial)

Sector de la empresa: marketing digital

Tipo de servicio: Es partner de Salesforce , proveen servicio de marketing digital y desarrollo de soluciones de software

Estado de la empresa en Barcelona: SL constituída en la ciudad desde 2018 con 11 empleados

Fecha de inicio del vínculo con Barcelona: 2017 cuando se mudó a la ciudad con su familia

Tipo de entrevista: Virtual - Meets / Fecha y hora: 27-06-2022 - 17 h

Si tuvieras que pensar en una palabra para describir a Barcelona en relación a su proyecto y pensando en lo primero que le viene a la mente... ¿Con qué palabra la describirías? ¿Por qué?

Hub tecnológico, yo creo que Barcelona es una ciudad muy atractiva para la retención de talento. La ciudad tiene sus partes buenas y malas, obviamente, pero atrae, la marca Barcelona atrae.

En relación a tu proyecto, 3 palabras positivas que usarías para describir a la ciudad
Cosmopolita, hay mucho talento digital. No se si multicultural y cosmopolita entra ahí dentro pero es una ciudad muy interesante a nivel diversidad.

En relación a tu proyecto, 3 palabras negativas que usarías para describir a la ciudad
La ciudad se vino abajo, hay mucho descuido. Yo llegué hace siete años a la ciudad y estaba limpia, había muchos más servicios de limpieza. La ciudad se ve un poquito más agresiva, no tan friendly, de hecho te dan ganas de irte afuera de la ciudad porque ya no es tan agradable.

Antes era otra cosa, ¿no? Ahora también hay más inseguridad comparada con la ciudad de hace siete años. Está muy caro también Barcelona.

¿Qué sentimientos experimentas cuando piensas en la ciudad de Barcelona?

Para mí viniendo de Baires Aires Barcelona me resulta una ciudad tranquila. Al principio era todo positivo pero después de un tiempo demandas más cosas. Falta mejorar los servicios públicos en cuanto a limpieza, seguridad. Que sea más linda la ciudad, que haya

más verde, le faltan árboles a Barcelona, más verde. Menos autos, se que está en eso, pero menos todavía tendría que haber...y bueno, el transporte público está un poco caro.

¿Cuál fue tu prioridad a la hora de elegir a la ciudad de Barcelona para impulsar tu negocio?

Yo me mudo a Barcelona porque a mi marido lo trasladaron de su empresa a la ciudad. Yo en Buenos Aires estaba como consultora independiente y cuando llegué acá tenía claro que no iba a buscar trabajo, sino intentar hacer algo y, en ese intentar, creé una sociedad con un socio, luego me separé e hice la mía.

Igual podría haber constituido mi proyecto en Madrid, podría haber pensado el proyecto igual desde otro lugar, pero en ese momento ya sabía que estaba el Mobile Congress, veía un poco empresas como Zurich y otras multinacionales estaban poniendo sus centros de datos y tecnológicos acá, y no lo dudé. Dije si todos vienen acá, listo. Yo veía cada vez más Bayer, Nestlé, Allianz y un montón de empresas.

Viviendo acá ya lo entendí, ¿quién no quiere venir a vivir a Barcelona? Todo el mundo desde el norte de Europa hacia abajo y toda Latinoamérica. Queda práctico para moverse para todos lados y conseguís gente de distintas culturas, distintos idiomas, no hay problema en eso, a mi me cerraba. Ahora después de un tiempo viendo lo que es la carga de impuestos, también escuchando que mucha gente se va a Málaga, Madrid o Portugal, lo estoy pensando.

Entonces, claro, después de un tiempo es como que vas viendo, la empresa ahora está creciendo y ya queremos ir a un plan más agresivo de crecimiento y ahí empezas a mirar el detalle fino de todo, y lo pensas dos veces. De hecho, conozco emprendedores argentinos que mudaron su sede fiscal a Madrid y otros que, directamente, desembarcan en Málaga que me parece un poco más económico también. Y también lo que pasa es que los mercados se saturan, todos se van robando los recursos.

¿Y eventualmente si mudaras la sede de tu empresa vos te mudarías a otra ciudad?

No, porque como nosotros teletrabajamos en realidad sería igual. Con esto de los co-working podés poner tu oficina con una dirección y que llegue la correspondencia y, en ese sentido, es lo mismo.

¿Qué relación crees que hay entre Barcelona como ciudad y la creación o radicación de empresas?

Lo que veo es que no hay ningún tipo de beneficio. De hecho, en Buenos Aires hay muchísimos más beneficios. No hay ayuda. Yo soy una mujer emprendedora, la mayoría de

mi plantilla de trabajo es femenina, la empresa mía va a ser siempre mayoría femenina y planeo mantenerlo así.

Se habla mucho, pero hay cero ventajas a nivel impositivo. Se que en la Unión Europea hay programas de ayuda, pero no llega. Yo me moví, participé en diferentes programas para conseguir fondos para contratar jóvenes profesionales. De hecho, hay dos chicas que parte de su salario la Fundación Caixa Bank nos cubrió el primer año. No veo facilidades, constituir una sociedad es quizás un poquito más rápido que en la Argentina, pero en general lo veo similar.

A la hora de hacer negocios, ¿Qué es para vos lo mejor y lo peor de Barcelona?

La cultura es diferente y es difícil romper esa barrera de entrada. Hay un poco de discriminación, también, por ser latinoamericana, obviamente. Por ser mujer en el sector de la tecnología hay un poco de prejuicio, no es fácil. Y en el día a día lo notas.

Es difícil, tardé un año y medio en cerrar el primer cliente pero es verdad que todos te dicen que si ven que sos serio y haces las cosas bien, hoy tenemos 95 logos casi todos de Cataluña, tenemos también del resto de España.

En Cataluña, quizás, hay que hacer mucho esfuerzo comercial para vender un proyecto tecnológico y poder cerrar un negocio. Cuesta muchísimo, los primeros años son casi a pérdida hasta que empiezas a revertir.

Necesidades hay, las pymes tienen un montón. Acá son señoras pymes, son pymes muy saludables, ¿no? Pero les cuesta invertir en tecnología, entonces se hace difícil.

El catalán es una barrera de entrada, yo lo entiendo pero no lo hablo. Es una barrera de entrada y te lo hacen saber, pero cuando lo entendés te toman cariño, vas teniendo referencias, te van recomendando. Pero sí que hemos hecho proyectos en otras partes, como Madrid o por el norte en el País Vasco, y es diferente. Ahí no está ese tema cultural, yo creo que Cataluña en sí es como un país diferente.

Por otro lado, dentro de las cosas buenas fue haber aprendido de las pymes a nivel negocio. Hay muchas de biotecnología, hay un montón de empresas que hacen electricidad a partir de tocar una planta, del verde, ¿no? Hay pymes y proyectos muy interesantes con el tema de energías renovables también. De ellos (por los catalanes) lo que aprendí es de sus negocios.

En cuanto a madurez digital, o demás, están igual que en la Argentina. La formación profesional de hecho es igual o menor en algunos casos con quienes fueron mis interlocutores, los CEO's de pequeñas compañías. No hay un nivel de formación universitaria general... hay, pero bueno, como puede ser una pyme de argentina normal.

A nivel administrativo, ¿Fue fácil armar su empresa en Barcelona? ¿Por qué?

Si a nivel administrativo fue fácil, pagas un estudio y sale. Por ahí lo más difícil, en términos personales, es el tema de extranjería. Esos trámites son un dolor de cabeza y van en contra del incentivo de las start-ups. Si vos quieres traer un talento que no sea de la Unión Europea es muy difícil, es un proceso largo, es un dolor de cabeza tremendo. El tema de las visas de trabajo es algo que deberían simplificar, hay mucho negocio en eso y se pierde mucho dinero.

¿Qué beneficios crees que le aporta la marca Barcelona a su proyecto o empresa? ¿Por qué? ¿En qué lo benefician?

Es atractivo, alguna que otra vez por más que seamos una empresa pequeña nos han contactado para ver si tenemos interés en vender. Si bien somos pequeños, yo creo que cuando tengamos volumen, somos aparte partners de Salesforce, empresas del norte de Europa y de Estados Unidos ven como un punto interesante tener un pie en Barcelona como entrada a lo que es Europa.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan probable es que le recomiendes Barcelona a un amigo o colega para emprender?

Sí, lo recomendaría. Le pondría un ocho. No es fácil, pero lo recomendaría. Obviamente es más fácil que en Buenos Aires, pero cuando uno viene solo sin una red de contactos y una barrera cultural diferente le diría anda a Madrid o Málaga... hoy le recomendaría más a otro emprendedor eso. Pero como uno ya está acá, ya está... excepto que los números te manden y haya mucha diferencia, así si me muevo.

¿En qué sectores de la economía considera que se destaca Barcelona? ¿Por qué?

Para mí la ciudad de Barcelona es mucho el turismo, pero quizás sacando la ciudad de Barcelona más a nivel industrial hay bastante manufactura o de alimentos. Congresos hay un montón es un lugar a donde tenes que ir porque es un lugar a donde viene todo el mundo, la gente viene a comer a pasarla bien, los grandes directivos y tal, pero a un emprendedor no le suma ese tipo de congresos, excepto que seas una start-up de un producto tecnológico muy concreto y vengas a buscar financiamiento... pero para conseguir contactos ahí van empresas muy bestias, pero quizás el Four years For Now (4YFN), es más atractivo y que está en el Mobile Congress, para start-ups sería ese el más importante.

A nivel general, ¿Consideras que la situación política en relación a lo que fue el referéndum del 2017 impacta o impactó en el clima de negocios de Barcelona? ¿En qué aspectos?

Si, muy negativamente. Si lo vivís a nivel laboral y a nivel de la vida, en la calle. Noté mucha crispación, mal clima, no se cerraban las oportunidades... Había roces incluso en los grupos, en todo sentido, en las videollamadas dependiendo de algún que otro chiste, después el tema se fue relajando. Nosotros al no ser de acá, tocamos de oído y quedamos al margen, pero me imagino que para gente que fuera de Madrid habrá estado difícil en ese momento para tener una relación comercial. Se que hay algunos casos que han quebrado relaciones comerciales. Se lo tomaron como el fútbol, muy pasional.

¿Qué nivel de preocupación te sugiere el conflicto político entre Cataluña y el poder central en relación a su negocio?

Viendo que pasó el tiempo y quedó en la nada. No va a pasar nada. Clientes nuestros que son de acá y su negocio es de acá han mudado sus sedes por temor.

Hubo una corrida, me sentí un poco como en Argentina en ese momento. También sentí temor porque yo vivo en la Eixample y ha habido quema de contenedores en la esquina de mi casa, casi se incendia un árbol. He pasado un día caminando por esas manifestaciones espontáneas, quedé en el medio y sentí temor. Me sentía en Buenos Aires en ese momento en medio de un piquete, y ahí sí que pensaba “si se pone peor me vuelvo”, si lo llegué a pensar.

Hubo un momento en donde las cosas estaban muy heavy. Por ejemplo, conozco amigos que eran de Dinamarca y se han vuelto porque la situación los agobió.

PREVIO 2017 A nivel del negocio, ¿Cómo impactó el referéndum en su negocio?

Si, porque estaba en plena transición, separándome de mi socio, y no había tantas reuniones porque la gente estaba más preocupada por qué iban a hacer ellos, no estaba como para cerrar negocios, no? Lo mismo que cuando empezó la pandemia, fue como un efecto similar, aunque fue muy poco tiempo.

Es gente muy pacífica, muy pacífica, eso sí, gente muy educada. Entonces, una vez que los conoces, al principio te enojas, después entiendes como son y ahí te das cuenta que no va a llegar a mayores porque son gente pacífica en el fondo. Estuvo fogoneado porque gente que no es de acá, eso te das cuenta, porque acá no son violentos.

Creo que preocupa hoy más a las pymes si esto está frenado por la inflación y la situación actual que lo que en su momento fue el referéndum, si lo tengo que evaluar a nivel negocio es más eso.

Ahora bien, para terminar ¿cómo se imagina a la ciudad de Barcelona dentro de 10 años en relación al desarrollo del ecosistema tecnológico emprendedor?

La ciudad es verdad que va avanzando y cada vez hay más empresas que vienen acá, pero es verdad también que Málaga está creciendo muy fuerte y Madrid también. Entonces me cuesta un poco la verdad contestarte. Si hubiera sido antes de la pandemia, cuando la ciudad estaba un poco mejor, te diría para adelante cien por ciento. Creo que tienen que resolver ahí unos temas porque Barcelona es cada vez más difícil, todo se va. Al final la gente si tiene que vivir tan a las afueras de Barcelona va a ser más difícil para el talento. No para mi tipo de empresa, pero para otro tipo de empresa que exige la presencialidad es un tema porque Barcelona está imposible de cara y la gente no está dispuesta a viajar tres horas para ir a trabajar. Entonces, tendría que la mentalidad cambiar un poco, adoptar el teletrabajo como fue en época de pandemia... no sé, está el tema de la inflación, y todo que aumenta... está raro todo ahora.

¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta Barcelona para desarrollar su plena expansión en la próxima década?

El tema del turismo es genial pero hace que todo sea caro, eso ya venía de antes de la pandemia. También se podría mejorar el tema de la movilidad para las personas que van a las afueras, siempre hay mucha caravana, ya sea para el lado de Costa Brava o para el lado de Tarragona, estas hora y media para entrar a Barcelona, la ciudad es como muy chiquita. Creo que ayudaría fomentar el teletrabajo y ayudas a las empresas para que fomenten el teletrabajo. Si hubiera alguna medida en ese sentido habría menos movimiento en la ciudad.

Y sumaría beneficios fiscales, como está haciendo Portugal, o estas visas para trabajo que son por 10 años. Barcelona tiene que copiarse de Portugal porque sino ya te digo que no va a ir bien.

Finalmente, ¿Algún otro comentario que quiera agregar?

Es difícil conseguir talento local, por eso, me pesa este tema cuando no tienen pasaporte europeo, cuando es gente súper formada en tecnologías muy específicas... y ahí decís, bueno, si esto sigue así me voy a Portugal.

El tema de extranjería en España va fatal. Ahí veo el talón de Aquiles cuando tenés que traer recursos y, sos una empresa más chiquita, es más difícil todavía y eso te desmotiva si estás emprendiendo. Igual la primera barrera que yo veo acá es cultural.

ENTREVISTADO N° 4: LUIS ALBERTINAZZI

Cargo y empresa: Founder de Biboss

Nivel de educación: universitario (ingeniero en computación)

Sector de la empresa: retail commerce

Tipo de servicio: servicio orientados a tecnología - marketplace de tareas

Estado de la empresa en Barcelona: SL creada en Barcelona en 2020 con 7 empleados.

Fecha de inicio del vínculo con Barcelona: 2017 cuando se mudó a la ciudad con su familia

Tipo de entrevista: Virtual - Meets / Fecha y hora: 27-06-2022 - 15 h

Si tuvieras que pensar en una palabra para describir a Barcelona en relación a su proyecto y pensando en lo primero que le viene a la mente... ¿Con qué palabra la describirías? ¿Por qué?

Balance porque me parece que hay un balance entre economía, calidad de vida, clima, ubicación geográfica y también, desde hace unos años, a nivel concentración de empresas o polo tecnológico de desarrollo hay mucho movimiento de start-ups, de fondos, de eventos, está el Mobile Congress que se hace todos los años acá y que se confirmó hasta el 2030, entonces es un lugar en donde se juntan muchas patas de la economía.

En relación a tu proyecto, 3 palabras positivas que usarías para describir a la ciudad

Confort, crecimiento, oportunidades.

En relación a tu proyecto, 3 palabras negativas que usarías para describir a la ciudad

La burocracia en relación a los trámites y los papeles que hay que hacer nosotros en Argentina teníamos creada una SaaS y fue super rápido, lo hicimos en el día. Por otro lado, la barrera cultural que existe según el país del que vengas.

¿Qué sentimientos experimentas cuando piensas en la ciudad de Barcelona?

Me genera mucha energía positiva de hacer cosas, el hecho de ver tanta actividad, tantas oportunidades, si tenes ganas hay muchas cosas para hacer y que en el corto tiempo pueden pasar diferentes cosas como conocer a alguien y que surja la posibilidad de hacer un negocio o un trabajo nuevo, incluso sin ser nadie, no teniendo un super título, solamente con ganas y con buena voluntad me parece que hay muchas posibilidades.

¿Cuál fue tu prioridad a la hora de elegir a la ciudad de Barcelona para impulsar tu negocio?

Fue a la inversa, la ciudad nos eligió a nosotros. Yo nunca había venido a Europa, no tenía mucha idea, si vos me decías Barcelona yo pensaba en el Barça, Messi y el Camp Nou... y hasta ahí nomás la Sagrada Familia. No tenía mucha idea realmente del quilombo, en el buen sentido, que es la ciudad.

No conocía la ciudad, no había estado y no dimensionaba tampoco lo de Cataluña en sí, toda la organización a nivel país, un Estado distinto y esas diferencias no las dimensionaba.

Durante el 2019 participaron en Córdoba de un programa de aceleración de una empresa española, fueron pasando etapas, quedaron seleccionados dentro de tres proyectos que eligieron con la idea de crear la sociedad en el 2020 en España.

A nosotros ni se nos cruzaba por la cabeza venir a Europa. Estábamos probando el proyecto ahí en chiquito en Córdoba, ni siquiera estábamos 100% dedicados al proyecto. Fuimos quedando en esta aceleradora, empezamos a ver qué pasaba si surgía la posibilidad y quedamos seleccionados, qué onda, vamos para allá y vemos el mercado, lo que podemos hacer en Córdoba y lo que podemos hacer allá y cuánto nos queda, a nivel revenue y diferentes cosas. Que la empresa que nos eligió haya estado acá fue el motivo principal por el cual elegimos Barcelona.

Vinimos a la ciudad porque sí y después vimos todo lo positivo y la posibilidad de estar en otras ciudades también como Madrid y Valencia. En el corto plazo la idea es crecer en esas las tres ciudades en las que estamos y luego pensar en alguna otra ciudad de España o, depende como siga todo, puede ser en algún otro país. Pero por ahora tenemos que crecer para no morir en el intento.

¿Qué relación crees que hay entre Barcelona como ciudad y la creación o radicación de empresas?

Tiene un ecosistema emprendedor que está creciendo mucho y hay mucha información, entonces, la ciudad se predispone a recibirte de una buena forma para que vos te desarrolles como empresa o como emprendedor o profesional también. Hay muchísimas empresas internacionales que están acá, hay fondos, hay eventos, entonces, me parece que la ciudad está predispuesta a esto. Con Barcelona Activa hemos ido a varios eventos, charlado, aunque nunca hicimos nada en conjunto.

A la hora de hacer negocios, ¿Qué es para vos lo mejor y lo peor de Barcelona?

Lo mejor que hay en la ciudad es la cantidad de eventos que hay en la ciudad, aunque tienes que ver en base a lo que estés haciendo qué es lo que te conviene más, ¿no? Hay

tanta información que, a veces, te perdes y terminás yendo a lugares que no te sirven pero, se va aprendiendo con la práctica.

A nivel administrativo, ¿Fue fácil armar su empresa en Barcelona? ¿Por qué?

Nosotros durante todo el 2019 desde Córdoba participamos de un programa de aceleración de una empresa española, Crowe, fuimos pasando de etapa y para octubre de 2019, quedamos seleccionados dentro de tres proyectos que se eligieron y el plan era crear la sociedad en el 2020 en España.

A través de esta empresa, ellos nos facilitaron ciertas cosas como el registro de la denominación social, los papeles que hubo que ir llevando adelante, estos servicios nos los prestaron ellos. Justamente una parte del convenio era que una empresa nos haga todo el desembarco más suave.

Nosotros tres semanas antes de la pandemia, a finales de febrero del 2020, creamos la sociedad en Barcelona y en agosto de ese año lanzamos el servicio a la calle.

Si bien nos acompañaron pero, así y todo, considero que no fue tan fácil. Hubo muchos errores de ida y vuelta en el medio, pero creo que ahí se suma esto de la burocracia. Nosotros desconocíamos el trámite y por eso nos apoyamos en una empresa, pero me parece que hubo cosas que no estaban bien resueltas.

¿Qué beneficios crees que le aporta la marca Barcelona a su proyecto o empresa? ¿Por qué? ¿En qué lo benefician?

El aporte es mucho porque no es lo mismo decir que tengo un proyecto en Barcelona que un proyecto en Córdoba, Argentina, aunque después a nivel números el proyecto en Córdoba facture millones y en Barcelona no tanto, es como que a nivel inconsciente de la gente dicen: “Ah, pará, estás en Barcelona”. El renombre de la ciudad, a nivel turístico, es muy conocido por muchas cosas.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan probable es que lo recomiendes Barcelona a un amigo o colega para emprender?

Yo creo que un 9 o un 10, lo recomendaría. Tengo muchos amigos de la universidad o del colegio que están pensando hacer algo afuera, por lo menos probar un tiempo, y te preguntan. Yo lo recomiendo como experiencia o a lo mejor como plataforma de salida para otro país u otra ciudad. A nivel cultural, llegas y tenemos costumbres muy parecidas. El idioma si bien es el catalán, y podes tener algunas asperezas, en el corto tiempo te vas a entender, hay muchísimos inmigrantes también, entonces eso no es un problema.

¿En qué sectores de la economía considera que se destaca Barcelona? ¿Por qué?

Calculo que turismo y hotelería es de lo más importante y, a nivel económico, las empresas de tecnología de a poco van creciendo. No se en comparación con Madrid como estará, pero lo veo bien. Nosotros ahora estamos en la zona del Poblenou y hay un montón de empresas que están acá, hay una decisión macro de hacer crecer el sector tecnológico de la ciudad.

¿Es Barcelona mucho más que turismo? ¿Por qué?

Yo calculo que por lo que te decía de los eventos que se están generando creo que hay una decisión macro por parte de la ciudad de decir no sólo somos una ciudad para venir a pasear a la playa o ver la Sagrada Familia. A nivel transporte tiene buena conectividad, es una ciudad que apunta a más que el turismo a brindar otras comodidades como hotelería para los que vienen a los eventos.

A nivel general, ¿Consideras que la situación política en relación a lo que fue el referéndum del 2017 impacta o impactó en el clima de negocios de Barcelona? ¿En qué aspectos?

La verdad es que no lo sé.

¿Qué nivel de preocupación te sugiere el conflicto político entre Cataluña y el poder central en relación a su negocio?

Si, genera un poco de incertidumbre que esté esa posibilidad porque a la larga están inmerso en eso. Si genera ansiedad o incertidumbre. No es algo que hablo con mis socios, pero si es algo de lo que trato de estar un poco informado.

POST 2017 A nivel del negocio, ¿Cómo incidió este evento político en su decisión de establecer un vínculo entre su proyecto y la ciudad de Barcelona?

No, no incidió en nada.

Ahora bien, para terminar ¿cómo se imagina a la ciudad de Barcelona dentro de 10 años en relación al desarrollo del ecosistema tecnológico emprendedor?

A nivel burocracia me lo imagino mucho más digitalizado y con barreras mucho más bajas para atraer talento. Al haber tanta competitividad por parte de las empresas de tecnología por atraer talento, para una empresa que recién está empezando les es difícil llegar a buenos talentos sin poder tener pagar sueldos competitivos desde un inicio. Creo que si la parte de financiación o el acceso a más dinero para un proyecto mejora, se podría llegar a mejores talentos.

A nivel económico, aunque ahora hay una pequeña crisis, veo la posibilidad de llegar a muchos más fondos y que los proyectos puedan fondearse mucho más estando desde acá.

¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta Barcelona para desarrollar su plena expansión en la próxima década?

El otro día hablando con una persona de acá me decía que la notaba un poco más insegura a la ciudad, mucho movimiento de gente de afuera, más suciedad, como que se nota más caótica la ciudad que hace unos años. Me parece que esos son aspectos que no tiene que descuidar la ciudad para que pueda seguir creciendo bien y no se descontrole.



Universidad de
San Andrés

ENTREVISTADO N° 5: JUAN DELLA TORRE

Cargo y empresa: Co-Founder y CEO de La Machi

Nivel de educación: universitario (abogado - MBA - con posgrados en comunicación)

Sector de la empresa: industrias creativas (marketing digital - consultoría estratégica en comunicación - creatividad publicitaria)

Tipo de servicio: comunicación enfocado en organizaciones centradas en propósito

Estado de la empresa en Barcelona: SL desde el 2015, entre fines de 2012 y 2015 la agencia facturaba como autónomo, hoy tiene con 12 empleados más 6 personas en el board. Hoy tiene dos sedes, además de la de Barcelona, una en Buenos Aires y otra en Roma.

Tipo de entrevista: Presencial / Fecha y hora: 28-06-2022 - 10 h

Si tuvieras que pensar en una palabra para describir a Barcelona en relación a su proyecto y pensando en lo primero que le viene a la mente... ¿Con qué palabra la describirías? ¿Por qué?

Facilidad, es una ciudad fácil, estás en contacto con América Latina, está metida en Europa y también estás en España. Estás más metida en Europa que en Madrid, por ejemplo. O sea para emprender es todo fácil. Estás a 15 minutos de todos lados, estas a 15 minutos del aeropuerto, no tenes grandes sorpresas, salvo el movimiento independentista que cortaba calles o generaba un stress muy malo para los negocios, lo demás es todo fácil.

En relación a tu proyecto, 3 palabras positivas que usarías para describir a la ciudad
Apertura. La marca ciudad justo para mi industria, creatividad y comunicación, también está muy bien.

Y, de vuelta, facilidad. El tema de tener un aeropuerto a 15 minutos, que sea grande y que tenga dos, tres, cuatro, cinco vuelos a todas las capitales de Europa diarias.

En relación a tu proyecto, 3 palabras negativas que usarías para describir a la ciudad
A veces es poco flexible, la gente es poco flexible, el catalán es un poco cerrado, la sociedad local es bastante cerrada. Por ejemplo, si acá una tienda cierra a las 6... pues cierra a las 6 y 5.50 ya no puedes entrar. En Roma, en donde también tenemos oficinas de la agencia, llegas a las seis menos uno y decis tengo que hacer esto para el Papa y te terminas haciendo amigo. Acá el tema de la gauchada no existe.

Creo que el movimiento independentista le hizo muchísimo daño a la ciudad, creo que si bien puede haber algunos reclamos muy justos, creo que ha sido politizado y usado para el

corto plazo. De acá se han ido miles, y miles y miles de empresas a Madrid y otros lugares de España. Creo que hay una inestabilidad totalmente innecesaria que acá antes no existía y se la han ganado solos. Hay un desvío de fondos escandalosos hacia esos temas, junto con una presión fiscal que es de las más altas del mundo, de las más altas de España sin lugar a dudas, pero en buena medida es por impuestos locales. La presión fiscal acá es muy fuerte.

¿Qué sentimientos experimentas cuando piensas en la ciudad de Barcelona?

A mi me da una sensación de libertad, acá vos podés hacer de todo. Geográficamente podés hacer de todo. En la primavera del año pasado el sábado estuve esquiendo y el domingo haciendo surf, ¿no? Es todo bastante más previsible, más fácil, muy agradable la ciudad.

¿Cuál fue tu prioridad a la hora de elegir a la ciudad de Barcelona para impulsar tu negocio? ¿Qué otras alternativas consideraste antes de elegir esta ciudad?

La realidad es que nos fuimos a Roma primero, pensábamos abrir ahí la oficina, y mientras salían mis papeles -que eso llevó varios meses- nos vinimos acá con mi mujer porque ella tiene familia. Entonces, yo iba y venía, por ahí me pasaba tres semanas en Roma y después venía una semana para acá, volvía y así. Y mientras tanto era un contraste total. Roma, sacando los tres mil años de historia que tiene en comparación con Buenos Aires, es muy parecida. O era muy parecida hasta hace 15 o 20 años que todo lo público era muy espantoso, estaba sucio, roto y descuidado... como era Buenos Aires antes. Y Roma sigue siendo así, es una ciudad que es única en el mundo, es lindísima, tiene en el Vaticano adentro, tiene a Roma misma, tiene tres delegaciones diplomáticas la OIT, Roma, el Vaticano... tiene un montón de dinero de afuera que entra y es un desastre. Está todo roto, todo sucio, nada funciona. Y acá era todo lo contrario antes, ahora está bastante venida a menos Barcelona. Acabo de venir de Madrid y es una maqueta Lego, todo perfecto, lindísima. Cuando entré a Madrid tuve la misma sensación que cuando llegué de Buenos Aires a Barcelona, estaba todo perfecto acá... pero bueno ahora está un poquito venida a menos, más sucia.

Pero en término de negocios, cuando emprendes estas frente a mil variables y todo lo que te permita ir asentado cosas y organizando y pudiendo dedicar solamente a tu negocio te facilita la vida.

¿Qué relación crees que hay entre Barcelona como ciudad y la creación o radicación de empresas?

Hay ciertas ventajas. Está Barcelona Activa que es un buen lugar para empezar y encaminarse, eso la verdad es que está bien hecho.

Pero hay una presión fiscal enorme, la verdad. Después para start-ups más fondeadas Barcelona es una plaza única porque pagando sueldos un poco menores a los de Europa, ahora igual se los está equiparando porque la verdad es que la ciudad cada vez está más cara, pero bueno comparado con el norte de Europa todavía sigue siendo un poco más económica y para atraer talento joven, tecnológico sobre todo, es una opción espectacular. Los chicos vienen acá a una ciudad con playa, con sol, con todo esto que tiene Barcelona que está empujando el mercado laboral para arriba, ¿no?

A la hora de hacer negocios, ¿Qué es para vos lo mejor y lo peor de Barcelona?

Acá para hacer networking tenes mil opciones, ¿no? Nosotros fundamos ASAEDE (Asociación Argentino Española de Emprendedores, Directivos y Empresarios) hace cinco años. Hoy somos más de 200 socios que facturan cerca de 15 millones de euros y dan trabajo a entre 600 y 800 personas.

La verdad que opciones de networking acá tenes millones y hay como muchas Barcelonas. Esto a diferencia de Buenos Aires es más como un pueblito, al final son 10, 15 o 20 familias tradicionales. Hay como una Barcelona que es esa, la de la aristocracia y la burguesía catalana. Hay otra Barcelona que es más popular, ¿no? que corre por otros canales, más hippies, más progresistas. Hay otra Barcelona que es la de los expatriados, que esa es super interesante... todos los europeos que viven acá y que eligen Barcelona, es gente que viene con ideas y ganas de innovar, eso también es super interesante. Entonces, es una ciudad muy amplia, muy polifacética.

¿Qué beneficios crees que le aporta la marca Barcelona a su proyecto o empresa?

¿Por qué? ¿En qué lo benefician?

Como marca ciudad, Barcelona, San Francisco, Londres, Berlín y, tal vez Río de Janeiro, tal vez Miami, yo digo lugares donde la comunicación, el diseño y la creatividad tienen un peso internacional, de repente, estás jugando en primera pero sin los costos que tienen San Francisco o Londres.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan probable es que le recomiendes Barcelona a un amigo o colega para emprender?

Bueno depende de lo que quiera hacer. Yo emprendí en Barcelona y en Buenos Aires, tenemos la misma cantidad de gente allá que acá. Pero, evidentemente, Barcelona es una muy buena opción dependiendo cuál sea el negocio o la industria. Por ejemplo, para servicios es muy interesante, tener un pie en Europa es super interesante. Y, por otro lado,

hay cosas que tienen costos muy caros...por ejemplo, nosotros dependemos 100% del talento y, en ese sentido, los costos laborales son muy altos. Pero nosotros tenemos un formato, un modelo de negocios de boutique, somos pocos, queremos seguir siendo pocos, hacemos cosas muy especializadas, no somos baratos, entonces por ahora nos cierra la ecuación.

¿En qué sectores de la economía considera que se destaca Barcelona? ¿Por qué?

En servicios, en tecnología, en creatividad, comunicación. Todo lo que es la industria vitivinícola se produce en toda España pero, justo en Cataluña acá está el principal cluster acá a 50 minutos de Barcelona. Y en moda, también, y en gastronomía, acá le dicen restauración, que está muy vinculado con el turismo pero acá es una de las industrias fuertes.

A nivel general, ¿Consideras que la situación política en relación a lo que fue el referéndum del 2017 impacta o impactó en el clima de negocios de Barcelona? ¿En qué aspectos?

Si, muy negativamente. Muchas empresas se fueron, literalmente, entonces ahora compañías que estaban tributando al fisco catalan, ahora tributan en Madrid por ejemplo. Muchísimas, ahí está el ejemplo más claro.

Después, tenes una inestabilidad, que es una variable que vos no podes controlar pero que te afecta directamente. También para recursos humanos, hay mucha gente que pensaba venir a Barcelona y se terminó yendo a otras ciudades, talento quiero decir. Por ejemplo, el tipo de talento que necesita La Machi es altamente calificado, ese tipo de gente hay muchos que no vinieron y se fueron a otras ciudades por el tema del proceso.

Costos, también. me acuerdo un día estaba yendo a casa y, de repente, parecía Irak. Había fuego en todas las esquinas, no podía dejar el auto, y después estuvimos dos días respirando humo. Se quemaron como mil contenedores de basura, o algo así, y que cada uno cuesta como mil euros, rompieron todo el pavimento, al final eso no lo pagan estos chicos de 15 años que viven con sus padres, lo pagan los autónomos, los empresarios.

¿Qué nivel de preocupación te sugiere el conflicto político entre Cataluña y el poder central en relación a su negocio?

Para mí es una latencia, también es una pena. nosotros los americanos nacimos en países que son una ilusión, ¿no? Es un sueño a futuro, son países que tienen el mito fundacional puesto en el futuro. Y en Europa el mito fundacional está en el pasado y acá, también, tergiversando la historia -según mi punto de vista- se busca un mito fundacional en el pasado que es un mito excluyente. Los mitos americanos son mitos inclusivos, entonces,

acá fundar algo sobre el no o sobre separarse, etcétera...Y eso empobrece muchísimo culturalmente porque nosotros si vas a Salta, a Río Negro, Neuquén, Córdoba o la provincia de Buenos Aires vas a cinco, siete, diez argentinas distintas, una mas linda que la otra. En España te pasa lo mismo, porque es tremendamente diversa, pero en vez de que esa diversidad sea una fuente de riqueza, no solo material pero sobre todo cultural... eso es una grandísima pena.

PREVIO 2017 A nivel del negocio, ¿Cómo impactó el referéndum en su negocio?

Nosotros no dependemos de inversión externa y el nuestro es todo crecimiento orgánico. No nos afectó en términos de inversiones, pero si hubiésemos dependido de eso seguro nos hubiera afectado porque sin lugar a dudas se frenó todo.

En términos de facturación no nos afectó tanto, pero algunos gastos extra tuvimos, por ejemplo, si estaban incendiando las calles y no te podías tomar un avión, pero cosas menores.

Ahora bien, para terminar ¿cómo se imagina a la ciudad de Barcelona dentro de 10 años en relación al desarrollo del ecosistema tecnológico emprendedor?

La veo como un hub creativo y tecnológico de Europa, como una puerta de entrada también a América Latina... y me la imagino más linda y más ordenada a la ciudad.

¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta Barcelona para desarrollar su plena expansión en la próxima década?

Por un lado, Barcelona debe recuperarse. Como marca ciudad creo que en cuanto la gente se de cuenta como está empeorando Barcelona y como hay otra ciudades que están mejorando a pasos agigantados, Barcelona no tiene que perder esa carrera o sea no tiene que perder esa sana competencia con Madrid. Es como en la Fórmula 1 que en los equipos el principal rival es tu compañero de equipo, entonces, en el equipo que está dentro de España, Madrid y Barcelona, creo que Barcelona no se tiene que dormir en los laureles y tiene que salir rápido a recuperar tiempo perdido. También tenes a Valencia, que es espectacular, lindísima, y en el País Vasco también tienes muy buenas opciones, ¿no? Pero Barcelona tiene que recuperarse a nivel estructura, a nivel de servicios, limpieza y también tratar el tema de la presión fiscal que es inmensa.

ENTREVISTADO N° 6: NICOLÁS CARUGATTI

Cargo y empresa: CEO de Legal Smart Corp. SL

Nivel de educación: universitario (periodista - ingeniero agrónomo)

Sector de la empresa: industria 4.0

Tipo de servicio: servicio SaaS - Estado MVP, no está en estado de comercialización

Estado de la empresa en Barcelona: no tiene operaciones al momento de la entrevista, inicia sus operaciones febrero 2023. Actualmente, tiene una sede en Santa Fe (Argentina) con 6 empleados.

Tipo de entrevista: Virtual - Meets / Fecha y hora: 28-06-2022 - 18.30 h

Si tuvieras que pensar en una palabra para describir a Barcelona en relación a su proyecto y pensando en lo primero que le viene a la mente... ¿Con qué palabra la describirías? ¿Por qué?

Calidad de vida, clima, seguridad...aunque la última vez que fui no la vi igual que la vez anterior. Esos me parecen que son los dos upgrades que tiene Barcelona en relación a otras ciudades.

Nosotros llegamos a Barcelona gracias a Acció (Agencia para la Competitividad de la Empresa es la agencia pública de Cataluña) y con eso entramos un poco en el networking que se genera atrás de Barcelona, las muestras y la posibilidad de articular con otros emprendedores en el ecosistema de start-ups me parece que es importante.

En relación a tu proyecto, 3 palabras positivas que usarías para describir a la ciudad
Capital humano, networking e inserción geográfica en la comunidad europea.

En relación a tu proyecto, 3 palabras negativas que usarías para describir a la ciudad
La corriente coyuntura política actual, es algo que le está jugando en contra a la ciudad, la cuestión del separatismo. También el tema de la seguridad y la limpieza...lo que veo es que la ciudad está más deteriorada en relación a las otras veces que fui.

¿Qué sentimientos experimentas cuando piensas en la ciudad de Barcelona?

Me parece que el clima y la distancia a centros neurálgicos europeos, están en una ciudad en donde todo el tiempo sale el sol y estás a dos horas de Londres.

¿Cuál fue tu prioridad a la hora de elegir a la ciudad de Barcelona para impulsar tu negocio?

La prioridad fue el buen trabajo que hizo la articulación de Acció con la búsqueda de emprendedores y start-ups en América Latina y en Argentina. Fueron ellos quienes nos

impulsaron a ir a conocer el sistema. Acció tiene personas preparadas para hacer fundraising, todo lo que el soft-landing, todo lo que es importante para la radicación de una empresa nueva en Cataluña son muy receptivos. Tienen también una persona en Buenos Aires, sumado a que el Consulado argentino en Barcelona está funcionando bien. La vice cónsul, que es Carolina Bustos, está muy abocada a que las cosas sucedan, algo que no es muy habitual, ella también nos ayudó a nosotros a la toma de decisión de elegir a Cataluña como un lugar de desarrollo.

El trabajo del Consulado está articulado con la ciudad de Barcelona, nosotros fuimos en dos oportunidades, antes de la pandemia y yo fui ahora en febrero en el marco del Mobile World Congress, y es virtuoso lo que genera Acció, por un lado, y el Consulado, por otro. Nosotros tenemos un estudio de abogados que nos asesora en Cataluña, pero ayuda mucho lo que hace Acció y el Consulado a resolver problemas, a generar espacios de debate con otros emprendedores, eso fue un poco lo que nos ayudó a tomar la decisión.

El estudio de abogados fue el que construyó la sociedad y es en donde hoy nosotros tenemos el domicilio legal. La sociedad se llama Smart Legal Corp. SL.

¿Qué otras alternativas consideraste antes de elegir esta ciudad?

Se nos presentó la posibilidad de Madrid. Por qué España y no Irlanda, que por una cuestión impositiva sería mucho más atractiva para una start-up, básicamente porque nosotros estamos trabajando con herramientas de inteligencia artificial que tienen el idioma castellano como eje de análisis, digamos el machine learning es sobre un marco normativo en idioma español. Y el idioma español es el que mayor desafíos presenta porque todas las herramientas de inteligencia artificial tienen por lógica muchos más recursos abocados al idioma inglés. Entonces, nosotros desde Argentina empezamos a desarrollar inteligencia artificial con NLP (Natural Language Progress), que es la interpretación de texto natural. Bueno, eso nos llevó a que el reflejo en Europa sea un territorio de habla española.

En Argentina, empezamos trabajando con el Conicet para entender si la inteligencia artificial tenía algo que hacer en el mundo legal y descubrimos algunas tendencias que pueden ser positivas y por eso nosotros en la finalización del proceso de desarrollo del MVP (Minimum Viable Product). Nosotros testeamos el proceso normativo en una empresa determinada para dos materias, que son laboral y medio ambiente. Los resultados del proceso de inteligencia artificial están en el orden del 80, 85% de validaciones y eso nos ayuda a ir dando el salto.

En Barcelona está la cabecera del Global Legal Hub, que es un centro en donde se nuclean todas las empresas asociadas a la industria legal-tech.

¿Qué relación crees que hay entre Barcelona como ciudad y la creación o radicación de empresas?

Creo que es muy valiosa toda la articulación entre lo público y lo privado, me parece que está funcionando bien en el caso de Barcelona. Las universidades y los centros de investigación creo que son otro punto a favor importante, y creo - sin demasiada experiencia pero si por haber ido varias veces que hay un gen emprendedor. Como que se respira un gen emprendedor, me parece que Madrid tiene un gen mucho más burocrático, más allá de que hoy haya ahí alguna competencia entre cuál de los dos está generando más ecosistema start-up. Pero, bueno, en Barcelona parece respirarse otro ecosistema start-up en la calle, a diferencia de Madrid. Yo estuve en Madrid y las reuniones eran mucho más formales, mucho más corporativas... Barcelona está más relajado, vas a una reunión a cualquiera de las empresas y tiene una lógica de Google, oficinas más abiertas...eso se respira.

Fui a las Cuatro Torres (Cuatro Torres Business Area) en Madrid y era mucho más formal, en cambio en el @22 hay otro ecosistema, y eso se ve.

A la hora de hacer negocios, ¿Qué es para vos lo mejor y lo peor de Barcelona?

Lo mejor es esto de la articulación público-privada y el capital humano, me parece que esos son dos puntos importantes.

Y lo peor la coyuntura política de Barcelona en relación a Madrid, me parece que eso está jugando en contra del hub de Barcelona, pero bueno es la coyuntura y hace dudar en la toma de decisiones, básicamente que es donde se están inclinando los capitales, las empresas son de capital intensivo.

A nivel administrativo, ¿Fue fácil armar su empresa en Barcelona? ¿Por qué?

Fue tedioso en el marco de una pandemia, ¿no? A lo mejor en otro momento hubiera sido distinto. Es bastante subjetivo el punto porque no podíamos ir a firmar, en fin. Igualmente, por lo que estoy viendo los procesos burocráticos y las cargas burocráticas no difieren mucho de Argentina. No es un proceso anglosajón que te abren la cuenta, para abrir la cuenta en Barcelona fue un lío, no fluye tan fácil.

¿Qué beneficios crees que le aporta la marca Barcelona a su proyecto o empresa? ¿Por qué? ¿En qué lo benefician?

Hoy a nosotros nos convendría estar en Londres, el mundo del legaltech está con mucha más ebullición en los países anglosajones, Londres en particular. Pero bueno hacer algo en relación a la industria que tiene como cabecera o punta de lanza del proceso de innovación a Londres, dentro de la comunidad y más allá del Brexit, a nosotros nos suma mucho más

pasar el desarrollo a cabeza europea que en cabeza argentina. Sobre todo por una cuestión de inseguridad jurídica, todo fondo que nosotros encontremos para acelerar este proyecto... si bien Argentina, si tuviéramos la suerte de que venga a Argentina es un proceso muy complicado, distinto es si lo introducimos en la comunidad europea. Es más una cuestión de seguridad jurídica y aquel que quiera invertir lo pueda hacer en una sociedad con reglas más claras.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan probable es que lo recomiendes Barcelona a un amigo o colega para emprender?

7, me parece que la conectividad y las cuestiones climáticas, la calidad de vida en relación al clima me parece que es de las pocas ciudades de Europa que tienen esas características digamos. Pero, por otro lado, me parece que es una ciudad que está más descontrolada que hace unos años atrás. Desde los grafitis de la calle hasta la limpieza, me parece que la ciudad está más en estado de descontrol que Madrid.

¿En qué sectores de la economía considera que se destaca Barcelona? ¿Por qué?

No tengo demasiada información sobre cuáles son las industrias catalanas por excelencia.

A nivel general, ¿Consideras que la situación política en relación a lo que fue el referéndum del 2017 impacta o impactó en el clima de negocios de Barcelona? ¿En qué aspectos?

Yo creo que impactó mucho y me parece que, en el marco de la guerra entre Ucrania y Rusia, puede llegar a tener algún impacto mayor la sensibilidad del mundo de los negocios en relación a un territorio conflictivo. El problema del separatismo y cualquier atisbo de conflicto que tenga que ver con el separatismo me parece que puede ser un problema. Si no fluyen los capitales, no fluye la innovación. Madrid hoy está diciendo que el grueso de las inversiones para start-ups están yendo ahí.

¿Qué nivel de preocupación te sugiere el conflicto político entre Cataluña y el poder central en relación a su negocio?

De Argentina venimos con esa sensibilidad donde las distintas visiones ideológicas producen un proceso no virtuoso. Para emprender negocios nuevos cuanto mayor certeza haya en orientaciones, proyectos a largo plazo me parece que hacen un territorio fértil.

Entender que hay una visión contrapuesta a la otra que genera cambios trascendentales como separarse de España en lo particular me genera temor porque siendo argentino entiendo que esas cosas en algún momento repercuten en la economía.

POST 2017 A nivel del negocio, ¿Cómo incidió este evento político en su decisión de establecer un vínculo entre su proyecto y la ciudad de Barcelona?

Hoy todavía ese gen del emprendedurismo es como una característica propia de cualquier conversación que se tiene en Barcelona. El hacer está como implícito en cualquier conversación, eso es motivante y no es la misma sensación que yo me llevo de Madrid. Madrid es una ciudad mucho más burocrática donde no se respira emprendedurismo.

Ahora bien, para terminar ¿cómo se imagina a la ciudad de Barcelona dentro de 10 años en relación al desarrollo del ecosistema tecnológico emprendedor?

Yo creo que si prospera el plan director de convertir a Barcelona en el segundo o tercer hub tecnológico de Europa yo creo que puede convertirse en un polo de atracción de capitales y de recursos humanos, de gente que se sienta atraída por la ciudad, por su entorno, para instalarse.

¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta Barcelona para desarrollar su plena expansión en la próxima década?

Uno de los desafíos más importante son dirigenciales, seguir poniéndose como un faro que ese espejo con Madrid le viene jugando en contra. Me parece que las rivalidades son tan grandes que entiendo que si en algún momento no hay una avanzada de Barcelona en inclinarse por lo que hoy es Madrid, los capitales van a seguir yendo a Madrid y eso me parece que es un problema para Barcelona.

ENTREVISTADO N° 7: VANESA LUCCHESI

Cargo y empresa: Co-Founder y CBO (Chief Business Officer) de Easy Commerce y Retail Commerce (grupo de empresas de tecnología)

Nivel de educación: universitario (licenciada en relaciones internacionales, especializada en negocios internacionales y en gobierno)

Sector de la empresa: industria 4.0

Tipo de servicio: e-commerce / desarrollo de software

Estado de la empresa en Barcelona: tiene una oficina comercial con 4 empleados desde 2019, la entrevistada vivió dos años en Barcelona, desde el 2020 hasta marzo de 2022.

Tipo de entrevista: Virtual - Meets / Fecha y hora: 28-06-2022 - 16 h

Si tuvieras que pensar en una palabra para describir a Barcelona en relación a su proyecto y pensando en lo primero que le viene a la mente... ¿Con qué palabra la describirías? ¿Por qué?

Es una ciudad cosmopolita, está relacionada con todo el mundo, no solamente con España, hay mucha gente de todo el mundo. Yo me hice amigos que eran ingleses, árabes, franceses. Barcelona, para mí, es la apertura al mundo y es, además, un centro de innovación muy importante. Entonces, tienes eso de que no deja de ser una ciudad muy importante, más allá del problema del separatismo, que también tuvo su repercusión.

Pero, no deja de ser una ciudad internacional, cosmopolita, que te da la posibilidad de estar relacionado con gente de todo el mundo.

También es una ciudad de gente joven, lo que más se ve en la calle es gente de abajo de 40. Y aparte es una ciudad más relajada, teniendo el mar, la montaña, y es también muy alternativa... como que todo vale, comparándolo con el resto de España, no? En el buen sentido, alternativa en cuanto a que tenés lo bohemio, la comunidad LGTB o como queramos llamarlos, tienes la sociedad más estructurada, es una ciudad interesante. Es múltiple, es múltiple cultura, es múltiple y muy enriquecedora, para mí.

Mi intención era ir a Madrid y me agarró la pandemia y me terminé quedando dos años en Barcelona, y la verdad es que no me arrepiento. Agradezco haber estado en Barcelona, haber tenido esos dos años y pico de vivir en la ciudad.. y a mí, la verdad, es que me acogió muy bien, yo me sentí súper bien. Si me hubiese guiado por todo lo que me decían los demás ni loca me iba a Barcelona. Todo el mundo me decía ¿qué haces en Barcelona?,

¿cuándo te vas para Madrid?...y si me hubiese tenido que quedar a vivir acá la verdad que no tendría ningún problema.

En relación a tu proyecto, 3 palabras positivas que usarías para describir a la ciudad

Es innovadora, está abierta al mundo y tiene un lindo ecosistema de negocios...no sé cómo decirlo pero, la forma en cómo está estructurada la parte productiva es interesante. Es una ciudad emprendedora, está muy hecha para emprendimientos, para start-ups, para empresas que buscan crecer, buscarse un lugar en el mundo. Emprendedurismo, innovación y que esté abierta al mundo eso me parece lo más importante. Son tres cosas que le dan mucho valor a Barcelona.

En relación a tu proyecto, 3 palabras negativas que usarías para describir a la ciudad

A veces la idiosincrasia de los catalanes es un poco cerrada, son muy ellos. Es muy difícil penetrar en la sociedad catalana, si? Pero bueno como también es una ciudad abierta al mundo no son solamente catalanes, tenés todo tipo de gente en Barcelona. Pero, bueno, es muy difícil penetrar en la sociedad catalana salvo que tengas algún familiar o un contacto interesante que te haga entrar, sino es muy difícil.

Creo, además, que se han dejado de hacer grandes inversiones en Barcelona por parte de grandes grupos corporativos, un poco por el movimiento de separación, y también creo que Cataluña, por ejemplo, puso también como un límite al turismo y al desarrollo de grandes hoteles. Eso yo lo veo como algo negativo pero, bueno, también hay que entender a la sociedad catalana.

Otra de las cosas que me parece que no suma son todos los movimientos independentistas que hay y que en realidad lo que hacen es entorpecer la vida diaria de cualquier persona que viva ahí. Yo noté mucha agresión, cada dos por tres hay movimientos, manifestaciones... Ahí me hace acordar un poco a Buenos Aires. Yo vi cómo rompían vidrieras, tiraban piedras...es como más agresiva la ciudad, a lo mejor en referencia a la experiencia que tengo con otras ciudades de España.

Yo no puedo opinar del separatismo porque yo no soy española, no soy catalana, entonces, no estoy en la piel de ellos. Pero, realmente, hay mucha sensibilidad con ese tema y hay mucho fanatismo. Nunca tuve ninguna mala experiencia, acá todos te hablan en catalán salvo que vos les hables en español...y veo que hay mucha gente que está con el tema del independentismo y no quieren ceder con el tema del español.

¿Qué sentimientos experimentas cuando piensas en la ciudad de Barcelona?

Relax por el mar y la montaña. Es multicolor: multicultural, multi idiosincrasia...para mi es muy cosmopolita y eso está muy bueno.

Es algo lindo lo que me despierta...yo a Barcelona la conocí allá por el 2008, 2009 y eso me queda, como que tiene un encanto...ese mix que tiene, ¿no? De lo cultural, internacional, lo bohemio pero lo chic a la vez, eso es lo que para mí caracteriza a Barcelona y tiene su encanto. Como que es algo diferente al resto de España, cada ciudad de España tiene su particularidad, pero a Barcelona yo la veo con un encanto distinto, y eso no es de ahora lo siento desde antes, y eso para mí perdura.

Si cierro los ojos y me acuerdo la primera vez que llegué a Barcelona, y nada, me enamoré de la ciudad.

¿Cuál fue tu prioridad a la hora de elegir a la ciudad de Barcelona para impulsar tu negocio?

Pensamos en tener un pie en Barcelona para Europa, como que a Barcelona la veíamos más no pensando en España sino pensando en Europa. Nuestra idea era desarrollar más el mercado de España, pero, como también tenemos un pie en Santiago de Compostela y otro en Madrid, Barcelona fue pensando más en Europa que en España. Barcelona es más innovadora, acoge eventos de todo el mundo, puede ser igual que eso esté cambiando, pero viene gente de todo el mundo a los eventos.

El Mobile World Congress no es menor o los eventos de inteligencia artificial, eso son ejemplo, pero creo que es una ciudad importante.

¿Qué otras alternativas consideraste antes de elegir esta ciudad?

No, estábamos entre Madrid y Barcelona, sabíamos también que en algún momento íbamos a tener que estar más tiempo en Madrid, pero decidimos empezar con la contratación de gente y todo en Barcelona.

¿Qué relación crees que hay entre Barcelona como ciudad y la creación o radicación de empresas?

Barcelona siempre tuvo un muy buen clima de negocios, se posicionó muy bien, sobre todo por los eventos internacionales que viene desarrollando y aparte le pusieron mucho énfasis a la innovación, al ecosistema para start-ups y eso lleva a la radicación de empresas. Barcelona se posicionó muy bien a nivel mundial. Creo que el tema de los movimientos separatistas influyen negativamente en lo que es el clima de negocios, si? Pero, de todas formas, no creo que sea una ciudad que haya perdido ese encanto para hacer negocios. Hoy la siguen mirando como una ciudad importante...a lo mejor hay ciudades que hoy, antes no se destacaban tanto y se destacan a nivel o más que Barcelona, pero porque a lo mejor Barcelona con todo el movimiento separatista en el standard para hacer negocios pero, no dejar de ser una ciudad importante y un hub importante de innovación. Los centros de

innovación que hay en Barcelona no son tecnológicos sino que son a nivel cross para todos los sectores, tiene una estructura de clusters verticales que son super interesantes como funcionan. Y bueno el ecosistema de start-ups, porque las start-ups también llevan innovación a los diferentes sectores productivos...creo que es un clima interesante para las empresas que buscan radicarse y para hacer negocios. Pero también depende del tipo de empresa...a lo mejor si sos una empresa minera no te conviene tener una oficina en Barcelona. Pero cualquiera que sea innovador y busque destacarse Barcelona te ofrece todo eso.

A la hora de hacer negocios, ¿Qué es para vos lo mejor y lo peor de Barcelona?

Creo que en cuanto a facilidades para hacer trámites y eso no cambia en cuanto al resto de España, ¿no? Si tienes que moverte está todo cerca. La conectividad en cuanto a la movilidad está bien. Que haya empresas de todo el mundo es algo que está bueno, que no solamente puedes hacer negocios con los catalanes sino que también hay empresas con sede de todo el mundo en la ciudad.

Y como una dificultad para hacer negocios, no le noto una dificultad para hacer negocios, solo cuando hay disturbios y manifestaciones que eso te entorpece un poco la dinámica diaria.

Pero no le encuentro a la ciudad una dificultad para hacer negocios. Lo que sí es que si quieres hacer negocios con empresas catalanas no todas son permeables a hacer negocios con otros que no sean catalanes. Eso es a lo mejor algo que no te puede pasar en Madrid pero es algo que te puede pasar en el País Vasco, y Galicia eso también te puede pasar un poco que sólo quieran hacer negocios con empresas gallegas.

A nivel administrativo, ¿Fue fácil armar su empresa en Barcelona? ¿Por qué?

Acá no es tan fácil, también tiene sus vueltas. Nosotros tenemos un estudio contable legal que está especializado en armar empresas y nosotros eso lo dejamos en manos del estudio. No nos resultó engorroso, tuvimos nuestras dificultades como en Buenos Aires también las tenes. Pero acá no es tan sencillo como en otros países, tienen sus vueltas. No es que sea difícil pero no es super sencillo.

¿Qué beneficios crees que le aporta la marca Barcelona a su proyecto o empresa? ¿Por qué? ¿En qué lo benefician?

Tener una oficina o una empresa en Barcelona para mí te da un posicionamiento en el mundo, en Europa sobre todo, mismo en España porque si estás vendiendo a otras partes de España. Si yo quiero venderle a un cliente de Valencia, de Sevilla o Alicante no es lo mismo que le diga que estoy en Santander que que estoy en Barcelona. Porque Barcelona

se sabe que es un hub de negocios, entonces, si vos estás dentro de ese hub de negocios para mí es un prestigio. Entonces creo que eso le da valor a mi proyecto.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan probable es que lo recomiendes Barcelona a un amigo o colega para emprender?

8, 9 depende lo que haga o lo que esté haciendo. Más allá de todo el conflicto que tiene con el separatismo, no deja de ser una ciudad divina, muy cosmopolita, que tiene un clima espectacular para vivir todo el año, tienes el mar, tienes la montaña, es una linda ciudad para vivir. Lo único es que está todo ese movimiento separatista que a veces puede llegar a entorpecer todo ese encanto que tiene la ciudad. Y otra cosa que tampoco le encuentro una ventaja es que tiene mucha inmigración ilegal que no da un clima lindo, porque hay cierta inmigración que da un poco de inseguridad...pero ojo, Madrid también los tiene.

¿En qué sectores de la economía considera que se destaca Barcelona? ¿Por qué?

Sí, totalmente. Bueno primero el puerto, el puerto de Barcelona no es menor. Es súper importante, es uno de los puertos más importantes de Europa y creció un montón. Después están las empresas de tecnología, bueno todo lo que es la industria vitivinícola es muy importante, la industria de la alimentación, el turismo también es un factor súper importante. Después el estudio, a nivel universidades Barcelona tiene universidades muy prestigiosas, o sea, tiene un montón de cosas, no es sólo el turismo. El sistema financiero también es importante, aunque ahora no se esté haciendo mucho, Caixabank y Sabadell si bien están en todo España son de acá.

Yo creo que Barcelona no es solamente el turismo, creo que hubo muchas inversiones que hacen que la ciudad tenga explotados otros sectores más allá del turismo.

A nivel general, ¿Consideras que la situación política en relación a lo que fue el referéndum del 2017 impacta o impactó en el clima de negocios de Barcelona? ¿En qué aspectos?

Sí, para mí impactó en el clima de negocios. Hubo menos inversiones de las que se hubieran dado en Barcelona si esto no hubiese pasado. Hay muchas empresas que no quisieron seguir creciendo en Barcelona, sino que decidieron seguir creciendo en otras ciudades. Madrid supo aprovechar muy bien todo este problema de Barcelona y puso todas las condiciones para que las empresas hagan las inversiones en Madrid que en Barcelona. Esto hizo que la ciudad de Madrid crezca un montón en los últimos 7 u 8 años. Con lo cual para mí el referéndum sí tuvo que ver, para mí si no hubiese pasado esto...Barcelona a nivel de otras ciudades del mundo creo que perdió un poquito el posicionamiento y otras ciudades aprovecharon y subieron su posición, y una de ellas es Madrid, ¿no? Y Madrid se

convirtió en una ciudad con un clima de negocios espectacular para todo el sector corporativo, las condiciones que te ofrece. También para que se instale gente a vivir porque, por ejemplo, no te cobran el impuesto al patrimonio.

Entonces, me parece que Madrid supo aprovechar toda esta desventaja que empezó a presentar Barcelona, con el problema del separatismo, y creció un montón y capturó muchas más inversiones que a lo mejor si no hubiese estado este problema se hubiesen hecho en Barcelona. Y muchas empresas que hubiesen ampliado sus oficinas en Barcelona decidieron hacerlo en otro lado. Y el tema de la seguridad también juega porque en Madrid hay otra sensación.

¿Qué nivel de preocupación te sugiere el conflicto político entre Cataluña y el poder central en relación a su negocio?

A mi no me afecta, solo me afectaba cuando viví en Barcelona y me encontraba en alguna manifestación. Nuestro objetivo es toda España y otros países, entonces, yo no es que solamente le voy a vender a los catalanes, me interesa el mercado de Cataluña, tenemos clientes en Cataluña, pero a nosotros el conflicto particularmente no nos afecta por lo que hacemos. Somos empresas de tecnología, entonces, es distinto de que si vos a lo mejor tenés un retail que tiene que venderle al público. De hecho la mayoría de los emprendedores tecnológicos van a Barcelona.

POST 2017 A nivel del negocio, ¿Cómo incidió este evento político en su decisión de establecer un vínculo entre su proyecto y la ciudad de Barcelona?

No se discutió eso con mis socios, tomamos la decisión porque Barcelona sigue siendo un hub importante. Por más que todo el mundo nos decía “¿Por qué Barcelona?”, porque es una ciudad importante y hay un lindo ecosistema de innovación y tecnología y a nosotros nos sirve.

Ahora bien, para terminar ¿cómo se imagina a la ciudad de Barcelona dentro de 10 años en relación al desarrollo del ecosistema tecnológico emprendedor?

Creo que va a seguir evolucionando la ciudad, siempre y cuando no se separe de España, no? Si Cataluña se separa va a perder gran parte de sus inversiones y de sus negocios, sobre todo las empresas que hoy hacen negocios con Cataluña. Pero, pensando en que no se van a separar yo creo que va a seguir creciendo, va a seguir evolucionando, va a seguir siendo una ciudad que acoja eventos... algo innovador van a hacer porque los catalanes son así, hoy no me imagino qué, pero algo innovador van a hacer.

¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta Barcelona para desarrollar su plena expansión en la próxima década?

Poder atenuar todo el conflicto de separacionismo que hay, creo que eso es clave. Y que puedan recuperar esa confianza para hacer negocios que un poco se perdió un poco por todo este conflicto. El desafío que tienen es volver a posicionar a Barcelona como una de las mejores ciudades del mundo para hacer negocios y eso requiere atenuar el conflicto y poner el foco en seguir haciendo crecer la ciudad, sus inversiones y sus negocios y que los catalanes puedan ver eso. Si es que quieren eso, ¿no? Porque a lo mejor no quieren eso y por eso se quieren separar.



Universidad de
San Andrés

ENTREVISTADO N° 8: ANDREA BARBIERO

Cargo y empresa: Co-Founder y CEO de Co Salud

Nivel de educación: universitario (licenciada en administración de servicios de salud con máster en innovación social)

Sector de la empresa: salud

Tipo de servicio: blog y plataforma boutique de consultoría enfocada especialmente en promover la innovación abierta y colaborativa en el sector salud.

Estado de la empresa en Barcelona: llegó a la ciudad en el 2001, trabaja de manera autónoma y trabajan alrededor de tres empleados por proyectos.

Tipo de entrevista: Virtual - Meets / Fecha y hora: 27-06-2022 - 15 h

Si tuvieras que pensar en una palabra para describir a Barcelona en relación a su proyecto y pensando en lo primero que le viene a la mente... ¿Con qué palabra la describirías? ¿Por qué?

La primera palabra que se me viene a la cabeza es oportunidades.

En relación a tu proyecto, 3 palabras positivas que usarías para describir a la ciudad

Para mí es una ciudad inclusiva, innovadora y emprendedora.

En relación a tu proyecto, 3 palabras negativas que usarías para describir a la ciudad

Y... lo negativo es que Barcelona es cara, burocrática y orientada al dinero, con esto me refiero a que si bien hay espacios para la innovación social la maquinaria de Cataluña en general se mide más por impacto económico que social.

¿Qué sentimientos experimentas cuando piensas en la ciudad de Barcelona?

La ciudad me genera una sensación de hogar, confort, alegría y te diría también de tranquilidad y seguridad.

¿Cuál fue tu prioridad a la hora de elegir a la ciudad de Barcelona para impulsar tu negocio?

Me dedico a la industria de la salud y Barcelona tiene un ecosistema de ciencias de la vida muy potente con grandes hospitales de referencia mundial, headquarters de industria farmacéutica y muchas empresas innovadoras enfocadas a salud.

¿Qué otras alternativas consideraste antes de elegir esta ciudad?

Valencia, pero por lo que te decía antes terminé decidiendome por Barcelona.

¿Qué relación crees que hay entre Barcelona como ciudad y la creación o radicación de empresas?

Barcelona se ha transformado en los últimos 5 años en uno de los polos empresariales más importantes del sur de Europa. Muchas empresas han elegido Barcelona como su casa justamente por este motivo.

A la hora de hacer negocios, ¿Qué es para vos lo mejor y lo peor de Barcelona?

Lo mejor es la diversidad de actores y las oportunidades que hay. lo peor es que hay mucha competencia y a veces alguna desleal.

A nivel administrativo, ¿Fue fácil armar su empresa en Barcelona? ¿Por qué?

Si, ha sido sencillo. Aunque Cataluña es una de las comunidades autónomas en donde más tributamos y esto hace que todo sea más complicado.

¿Qué beneficios crees que le aporta la marca Barcelona a su proyecto o empresa?

¿Por qué? ¿En qué lo benefician?

En mi caso, Barcelona en mi sector es referente y no habría mejor lugar en España para estar. Los grandes hubs tecnológicos orientados a la salud están aquí.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan probable es que le recomiendes Barcelona a un amigo o colega para emprender?

8, por egoísta, no quiero que la ciudad esté más masificada jajaja

¿En qué sectores de la economía considera que se destaca Barcelona? ¿Por qué?

Me parece que sus industrias fuertes son, bueno sin dudas el turismo, pero también es fuerte en comercio, industria, tecnología y salud.

¿Es Barcelona mucho más que turismo? ¿Por qué?

Absolutamente Barcelona es más que Disney, aquí hay tradiciones, conocimientos, capacidades humanas y técnicas maravillosas para darle más impulso a otras industrias.

A nivel general, ¿Consideras que la situación política en relación a lo que fue el referéndum del 2017 impacta o impactó en el clima de negocios de Barcelona? ¿En qué aspectos?

Efectivamente, generó una sensación de inseguridad e incertidumbre y el mercado reaccionó a ello. Algunas empresas cambiaron sus casas matrices a otras comunidades autónomas por miedo a la retención de fondos (tipo corralito) y otras incertidumbres que les hicieron reaccionar de esta manera.

¿Qué nivel de preocupación te sugiere el conflicto político entre Cataluña y el poder central en relación a su negocio?

Creo que actualmente estamos en stand-by por la situación pandémica, pero me preocupa que en cualquier momento volvamos a la crispación social del 2018.

PREVIO 2017 A nivel del negocio, ¿Cómo impactó el referéndum en su negocio?

En mi caso en particular no afectó tanto ya que trabajo con empresas locales y con Latinoamérica. Es cierto que la incertidumbre en algunos casos hicieron que algunos de mis clientes se pensarán los proyectos con más detenimiento que en otro momento, pero al final los números cerraron bien.

Ahora bien, para terminar ¿cómo se imagina a la ciudad de Barcelona dentro de 10 años en relación al desarrollo del ecosistema tecnológico emprendedor?

Ya estamos en un momento dulce, en un estilo de luna de miel, llevamos varios años en crecimiento y creo que continuará así. Lo importante es demostrar que aún con estos conflictos la ciudad es segura para los negocios. Por ejemplo, ayer se firmó un nuevo convenio para seguir hospedado al Mobile World Congress hasta el 2030, y creo que esto nos da unos cuantos años más de ventaja.

¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta Barcelona para desarrollar su plena expansión en la próxima década?

Para mí uno de los principales desafíos es lograr el equilibrio de oferta-demanda, que haya más financiación y recursos económicos para las empresas. Y también otro de los desafíos es ordenar y garantizar la calidad a nivel general en la ciudad para que la marca Barcelona siga siendo un activo.

ENTREVISTADO N° 9: MARIANO PELAEZ

Cargo y empresa: Co-Founder y UX Director de Crowdland

Nivel de educación: universitario (licenciada en publicidad)

Sector de la empresa: sport tech

Tipo de servicio: desarrollo de producto digital y estrategia - marketing digital

Estado de la empresa en Barcelona: Crowdland es una SL con 12 empleados. La empresa también tiene una oficina en Madrid, y también tienen empleados en Buenos Aires. El entrevistado se mudó a España en 2013 y ahí inició su proyecto en la ciudad.

Tipo de entrevista: Virtual - Meets / Fecha y hora: 30-06-2022 - 11 h

Si tuvieras que pensar en una palabra para describir a Barcelona en relación a su proyecto y pensando en lo primero que le viene a la mente... ¿Con qué palabra la describirías? ¿Por qué?

Buenos son varias... una sola es complicada, pero puede ser inspiración. Cuando me mudé a Barcelona apenas conocíamos la ciudad, vinimos sin investigar mucho la ciudad, ahora todos saben y hablan de la ciudad porque tienen algún conocido acá y entonces hay un vínculo ya creado con Argentina que en ese momento no estaba.

Nos encontramos con un lugar que es pura inspiración porque es una ciudad cosmopolita, por la cantidad de extranjeros que viven, la cantidad de diseño que se respira, la ciudad es muy estética, porque es un hub tecnológico, hay mucha innovación.

Lo que yo noté, dentro de lo que es Europa, es que no hay una ciudad que tenga tanto empuje como tiene Barcelona para desarrollar start-ups y proyectos.

Es literalmente un lugar donde con ganas, haces. Por eso hablo de la palabra inspiración porque empezas a conocer un montón de casos, proyectos, gente...y decís mirá con nada crean proyectos, eso realmente te inspira. Y la ciudad en si misma, geográficamente, arquitectónicamente, culturalmente tiene un montón. Esto me pareció que es estar jugando en primera.

En relación a tu proyecto, 3 palabras positivas que usarías para describir a la ciudad

Desarrollo porque dispones de muchas herramientas para ejecutar cosas. Innovación porque te exige, todo lo que hagas acá es exigente, entonces, tenes que estar constantemente innovando. Y algo quizás menos profesional, pero el disfrute porque te hace combinar trabajo, con ocio, con actividades deportivas que, por ejemplo, eso Madrid

no lo tiene. Yo vinculo mucho el ocio con lo profesional porque tengo un proyecto vinculado a los deportes y Barcelona me permitió desarrollar eso.

En relación a tu proyecto, 3 palabras negativas que usarías para describir a la ciudad

El independentismo, no tengo nada en contra de eso pero si lo tengo que ver con un lado egoísta de mis proyectos fue algo negativo, y a mi si me afectó en un punto hasta psicológicamente.

Otra cosa es que acá se puede ganar menos dinero comparado con Londres o Alemania, creo que se paga mal en España, siendo empleado y siendo proveedor.

Puede ser, quizás, que la dinámica de Barcelona genere cierta actitud de mercenarios en todos los empleados que uno quiere contratar, no? Estas inmerso en una competencia constantemente por estimular a la gente que tiene exceso de ofertas, quizás eso puede ser algo negativo...o positivo, porque si hay muchas ofertas quiere decir que las cosas van bien.

¿Qué sentimientos experimentas cuando piensas en la ciudad de Barcelona?

Yo como marplatense, viví siempre al lado de la playa, me fui a vivir a Buenos Aires , y me vine acá y me reencontré con una ciudad con mar... yo siempre digo que estar acá es como estar en Mar del Plata 2.0 o 3.0... en Mar del Plata no tenemos ningún tipo de nada. Es todo comercio, vendemos pullovers y llevamos la gente al puerto. No tenemos mucho que ofrecer, es la realidad. Es una ciudad hermosa, pero no tiene desarrollo.

Yo me fui de Mar del Plata buscando ese desarrollo y el contacto con la naturaleza... y acá me encontré con esto, si yo hubiese tenido que soñar una ciudad, hubiese soñado Barcelona. Acá me encontré con una ciudad en donde se vincula todo, lo profesional, el ocio, el buen clima... es un ecosistema en donde vos podés vivir, tener una familia, y estoy muy cómodo. Y cuando se declaró lo de la independencia en el 2017 fue ¿qué hacemos?, yo no me quiero ir. Porque parecía que nos teníamos que ir en un momento.

El vínculo que tenemos con la ciudad es espectacular, la sensación que tenemos es super positiva porque tiene el equilibrio perfecto que en ningún lugar de Europa lo vas a encontrar. Eso es una realidad.

¿Cuál fue tu prioridad a la hora de elegir a la ciudad de Barcelona para impulsar tu negocio?

Nosotros vinimos a Barcelona por una beca que le dieron a mi mujer, y vinimos con la idea de quedarnos seis meses y volvernos a Argentina. No veníamos a quedarnos, por eso veníamos poco informados. Cuando vinimos acá, estuvimos el primer mes, el segundo y

dijimos nos quedamos. No hubo una planificación previa y eso creo que fue el factor sorpresa, porque no teníamos nada de información de la ciudad.

Yo desconocía todo este ecosistema que tenía Barcelona con respecto a diseño, start-ups, entonces, claro, es una ciudad que me estuvo sorprendiendo durante mucho tiempo y el enamoramiento era total. Mi familia me quería matar porque hablaba mejor de Barcelona que de mi ciudad de origen. Estábamos tan enamorados de la ciudad hasta que pasó esto que nos hizo un poco bajar de esa nube en la que estábamos y ahora estamos en un equilibrio, ¿no? Vemos lo bueno y vemos lo malo también.

¿Qué otras alternativas consideraste antes de elegir esta ciudad?

Cuando pasó lo del referéndum si imaginamos cosas, la primera opción era irnos a Madrid porque yo tengo ahí todo el negocio montado. La segunda opción era irnos a Bilbao o alguna ciudad que tenga algo similar a Barcelona quizás no con el mismo nivel pero sí que tuviera cosas interesantes. Esas eran las opciones que teníamos en mente.

¿Qué relación crees que hay entre Barcelona como ciudad y la creación o radicación de empresas?

Para mí el factor clima, es lo que yo veo... porque acá se instalan un montón de empresas de Holanda, de Alemania, de Londres porque la ciudad es atractiva para fichar gente, para mantener gente en su empresa y, además, los salarios son más baratos. Entonces, comparado con Europa, España es un país barato, vas a cualquier lado de Europa y es más caro. Entonces, muchas empresas tienen una base montada acá porque les es más barato la operación y los clientes no son españoles, entonces, es como lo que yo hago en Argentina que tengo un equipo de desarrollo allá. Me sale más barato mantener un programador en Argentina que si lo tuviese que pagar acá.

Yo creo que esa dinámica se está efectuando un montón, ahora se instalan Facebook, Google, están empezando a venir empresas muy potentes -que ya estaban pero, no oficialmente. Y eso es pura y exclusivamente por el tema de costo de salarios. Fiscalmente, no hay beneficios respecto a países como Irlanda o Londres, pero que también con todo lo del Brexit cambió un poco el mapa para Londres y se ha perjudicado.

Yo pienso que el principal atractivo es lo que te digo: el europeo español valora mucho el clima de España, mucho lo valora. Entonces, si acá tienes 300 días de sol al año, no pasas frío, el calor no es tan grave. Esos factores más el coste de la oficina, más el coste del personal cuando tu operativa no está en España eso les favorece un montón. Eso sería por un lado, y por otro lado, está el tema de los free-lancers también. Esas dos cosas son más fuertes que cualquier otra cosa política que pueda aparecer.

A la hora de hacer negocios, ¿Qué es para vos lo mejor y lo peor de Barcelona?

Lo mejor, o al menos la sensación que tengo yo, es de estabilidad y desarrollo, yo siento que si aprieto el acelerador puedo crecer, puedo evolucionar y me puedo desarrollar... y si en Argentina apretaba el acelerador era para estar al día o sostener algo funcionando, ¿no?

Entonces, lo mejor para mí es esa sensación de estar en un lugar estable que bueno pasamos por una pandemia, por una guerra y seguimos trabajando. A mi no se me movió el tema, aumentaron algunas cosas pero, está estable a pesar de todo.

Creo que se siente mucho la Unión Europea atrás, el país puede tomar malas decisiones pero hay cosas que tienen un límite. Estuvimos sin presidente un año y medio, y creo que fue el mejor momento de España te diría...te das cuenta que existe la Unión Europea y que vela por los intereses de los ciudadanos, se nota mucho eso.

Lo peor es ahora, en el último año, es la cercanía a los problemas. Yo siento ahora que hay una guerra a dos mil kilómetros de acá, ¿no? Y hay una declaración de independencia a 10 cuadras de casa... es como la sensación de que cosas muy graves pueden pasar cerca, ¿no? Esa es la parte que me preocupa a mí, o sea, lo que me deja como más incómodo pero, claro, la balanza es lo positivo es mucho más que lo negativo, no se pone en el mismo lugar. No tengo nada negativo grave.

A nivel administrativo, ¿Fue fácil armar su empresa en Barcelona? ¿Por qué?

Hemos armado SL para las start-ups que tenemos dentro de Crowdland y hemos ido a acá a Barcelona Activa, que es un hub que tienen para todo el mundo de emprendedores, y lo hemos hecho en dos días, es muy fácil. Simplemente, te vas a ese lugar, te ponen un asesor, y te hacen todo. Realmente, es espectacular eso.

¿Qué beneficios crees que le aporta la marca Barcelona a su proyecto o empresa?

¿Por qué? ¿En qué lo benefician?

Ni hablar de prestigio. En cualquier lugar en el que me presento fuera del contexto Barcelona, el tener una oficina en Barcelona, un equipo, un proyecto, el ser protagonista en una ciudad como Barcelona, a mi me da mucho prestigio a nivel empresa, a nivel profesional y, personalmente, también porque una cosa es jugar en primera... y otra cosa es jugar en primera y estar peleando por algo. Venir a Barcelona fue como ascender a primera y ahora hay que ver qué puedes hacer acá porque competís contra estudios buenísimos, hay mucho nivel. No tiene nada que envidiarle a estudios que vas a ver en Nueva York o Londres, realmente. Nosotros tenemos un cliente muy potente que es el IE, la universidad en Madrid, y constantemente estamos compitiendo internamente con agencias que nos traen de Londres, de Nueva York...y a veces ganamos, a veces perdemos, estamos en la

misma charla. Y esa sensación es la exigencia que te da la ciudad, es jugar en una liga que es competitiva. Entonces, crear algo que sea sostenible, que esté muchos años, que constantemente esté funcionando lo que nos da es prestigio. Básicamente, ese es el mayor beneficio que obtengo.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan probable es que le recomiendes Barcelona a un amigo o colega para emprender?

No le pondría un 10 de entrada porque para mí depende mucho de la persona. Si venís pensando que esto es fácil...si venís con mucha actitud, vení, de una. Y ahí te pongo un 10. Si venís pensando que no vas a darlo todo, no vas a intentar conquistar el mercado con actitud, te diría que ni vengas porque te vas a pegar un palo contra la pared muy grande, porque así como la ciudad es receptiva te expulsa en un segundo, te deja muy expuesto. Tienes que tener un nivel de profesionalismo y de exigencia alto para muchas cosas. Entonces, depende un poco de la persona. Si la persona tiene mucho empuje es uno de los mejores lugares del mundo para estar.

El tipo de proyecto es secundario, tiene más que ver con la persona. Porque si te pones a ver los tipos de proyectos que hay acá, hay cualquier cosa, de cualquier tipo. Lo que hace que al proyecto le vaya bien no es el proyecto, ni la idea, sino la persona y la actitud.

Entonces, si tuviese que recomendar miraría quién viene y le diría vení con todo o hacé un switch y tené en cuenta estas cosas, vení dispuesto a esto...porque, claro, a veces si no venís dispuesto a remarcarlo, porque nosotros como argentinos tenemos una dificultad que es que tenes que arrancar de cero, siempre. Entonces, rápidamente, te posicionas eh! No es que te lleve un montón que te cataloguen muy bien, pero lamentablemente hay una mala fama y vos tenes que en los primeros momentos demostrar que venís a sumar, no a restar.

¿En qué sectores de la economía considera que se destaca Barcelona? ¿Por qué?

A mi, por ejemplo, el Consulado argentino me llama siempre para muchas actividades y encuentros, y lo que veo es que el Consulado muestra hacia afuera es que hay un hub tecnológico en la ciudad, que otros consulados capaz que si quisieran no podrían hacerlo.

Creo que Barcelona en ese punto tiene muchas movidas reales, tiene realmente cosas desarrolladas para que se desarrollen proyectos. Entonces, yo pienso que ese valor en el desarrollo del hub tecnológico sería como un porcentaje chiquito, pero un Silicon Valley europeo es el punto a explotar más potente que tiene. ¿Por qué? Porque además a nivel real estate... Yo vivo en el Poblenou, que es en donde está el distrito 22@, y acá se están haciendo una cantidad de edificios de oficinas a lo cual asumo que van a empezar a venir muchas empresas sino van a quedar todos vacíos.

Pero yo creo que ese punto... El turístico ok, ya está explotado, ya está ganado, es un turismo de mierda, pero ya está ganado.

Yo creo que la ciudad está virando para convertirse en un hub tecnológico, siempre y cuando pueda solventar los problemas y los miedos que le pueda generar a alguien venir y abrir una empresa en Barcelona pensando que el día de mañana esto no es España. Entonces, mientras que puedas dar esa seguridad jurídica a las empresas que se van a instalar, no van a tener problema.

A nivel general, ¿Consideras que la situación política en relación a lo que fue el referéndum del 2017 impacta o impactó en el clima de negocios de Barcelona? ¿En qué aspectos?

Si, 100%. Evidentemente, el conocimiento hace que las cosas se apaciguen, ¿no? Lo que se demostró es que no es tan fácil que el independentismo triunfe, eso es algo positivo. Y yo creo que hay muchas empresas que en su momento se fueron aterradas, se fueron más por el hecho de ser impulsivos que realistas...pero sí, impacta, por su puesto.

Ninguna empresa del mundo que se venga a instalar acá no va a hacerse asesorar y analizar esa situación. Sin dudas, porque nadie va a querer hacer un movimiento de dinero y que la ciudad se prenda fuego a los cinco meses. Pero sí que Barcelona perdió una cierta confianza que tiene que volver a reconstruir, creo que es eso un poco lo que está pasando.

Cuando nosotros llegamos a Barcelona, España estaba saliendo de una crisis que duró del 2008 hasta el 2011, nosotros llegamos y empezamos a ver los brotes verdes hasta el 2017. Hasta ese momento la ciudad de Barcelona iba hacia arriba y pasaban cosas muy potentes. Pero el año del referéndum a nivel macro notamos un cambio hacia Madrid... o sea mucho más desarrollo en Madrid que en Barcelona, y luego vino la pandemia que de alguna manera a nosotros nos hizo bien, no nos hizo mal... es como que de alguna manera la pandemia volvió a equilibrar las cosas.

A nivel macro ese hito (por el referéndum) fue sensible estábamos en un 50 / 50 de facturación entre Barcelona y Madrid, y al día de hoy te diría que estamos en un 70 / 30 a favor de Madrid, o a veces dependiendo el mes 80 / 20. Y Madrid se volvió una ciudad con ese empuje que veía a Barcelona cuando me mudé acá. Por los eventos que pasan, porque hay mucha gente, se está desarrollando a otro nivel, me parece a mí. No tengo datos para confirmar esto pero es todo perceptivo.

El club Barcelona es un buen espejo de la ciudad, si vos trazas un paralelismo entre la ciudad y el club vas a ver el mismo declive. No es casualidad lo que le pasó al Barça, el club usó la política internamente y a la gente que no es de Cataluña no le importa...

Entonces, a nivel imagen marca ciudad Barcelona está muy deteriorada. Y yo creo que se están dando cuenta porque las aguas se calmaron un montón hasta que las cosas vayan bien y luego vuelva el ciclo.

La ciudad lo que noto en los últimos meses está más tranquila con ese tema y se vuelven a ver cosas, por lo menos, interesantes. La reapertura post pandemia está haciendo que la ciudad se vuelva a mover...ojalá esto vaya para mejor.

¿Qué nivel de preocupación te sugiere el conflicto político entre Cataluña y el poder central en relación a su negocio?

No, ahora a nivel sensaciones... poco. Lo que noté es que se dieron cuenta de que se mandaron una cagada. Entonces, no estoy preocupado por el tema. En su momento, sí porque fue muy heavy la escalada. Lo que noto ahora en las calles, porque te das cuenta por las banderas... es que la gente con la pandemia también se vino abajo, como que se alejó de ese tema y también se dieron cuenta de que es muy complicado y difícil que suceda, entonces en este momento no me preocupa.

Me preocupa más el impacto negativo a nivel imagen para que la ciudad se desarrolle, que en lo personal.

PREVIO 2017 A nivel del negocio, ¿Cómo impactó el referéndum en su negocio?

Como yo tenía una pata en Madrid, no tuve un impacto económico. Pero si se fue desarrollando más una pata que la otra, al tener diversificado eso, nos ayudó a que no nos impacte. También te digo que muchas empresas de acá no se vieron afectadas, realmente no pasó a mayores. En nuestro caso, trabajamos mucho con Madrid, pero creo que a muchos les pasó que fueron a buscar más desarrollo afuera que en Barcelona.

Cataluña no es Europa, entonces, es como que bueno los catalanes están un poco flipados... ¿Para dónde seguimos? Fue un poco eso lo que pasó. La paranoia duró poco y no llegó a impactar en la facturación. Igual no sé la realidad de otras agencias u otros estudios, pero lo que noto de otros colegas míos es que todos sobrevivieron al asunto, aunque hubo un momento de incertidumbre y ya está.

También acá se olvidan muy rápido de las cosas, cambian de agenda y pasamos a otra cosa.

Ahora bien, para terminar ¿cómo se imagina a la ciudad de Barcelona dentro de 10 años en relación al desarrollo del ecosistema tecnológico emprendedor?

En la mirada positiva, si la macro acompaña y demás, la veo muy bien. La positiva, ¿no? La optimista. Hay una transformación urbanística, sobre todo en los últimos cinco años, acá en el barrio en el que yo vivo (Poblenou), que representa el crecimiento de Barcelona y

que es bastante bestial. En el sentido de que también se están haciendo cosas para mejorar la parte medio ambiental... o sea hay muchas cosas por hacer que están retrasadas en Barcelona y en Madrid también, que se están trabajando.

Tengo una mirada optimista del hecho de que la ciudad va a tener una transformación y se va a volver más innovadora que ahora, por lo que uno va viendo. En la mirada optimista la veo así: que va a recuperar fuerza y que va a ir a más.

En una mirada menos optimista, en donde la macroeconomía no acompañe o el independentismo vuelva a tener protagonismo, también te digo que todo se puede ir a la mierda muy rápido. Ese factor creo que no lo controla Barcelona, y va a afectar a todos por igual. Entonces, la mirada negativa no depende de Barcelona, no se lo adjudico a la ciudad.

¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta Barcelona para desarrollar su plena expansión en la próxima década?

El desafío para mí pasa por tres patas. Una depende un poco también de España, ¿no? Que mejore el tema impositivo para ser más atractivo, que la ciudad tenga la capacidad de competir de igual a igual con otros lugares de Europa que tienen mejores condiciones. La presión fiscal es heavy para lo que se gana en España, ¿no? Vos vas a cualquier nórdico, tienen más presión fiscal, pero no tienen ni la mitad de los problemas que puede haber acá. Entonces, no se puede comparar. Yo nunca comparo las presiones fiscales porque es injusto.

Acá la presión fiscal respecto a lo que se obtiene como beneficio es alta. Entonces, uno de los puntos para mí en donde tienen que ser inteligentes es ese: empezar a intentar ser más atractivos para que se instalen más empresas en Barcelona. Está el tema de los salarios, clima y le falta la tercera pata que sería una política fiscal más flexible o más soft para atraer más y generar más empleo.

El otro desafío es hacer convivir el independentismo, no abolir. No tiene que desaparecer el independentismo, es parte de la cultura catalana. Y es injusto intentar eso porque es muy franquista decir vamos a sacar el independentismo, es algo que está acá y que hay que hacerlo convivir.

Creo que ese punto es importante hasta para los propios catalanes: saber vivir con el independentismo y el desarrollo cosmopolita, que son dos cosas como muy opuestas. Ese desafío lo van a tener que llevar adelante, se van a tener que poner de acuerdo.

Esto es un problema, como autoflagelarse, porque si te corto la calle, y viene el Mobile World Congress y te corto los subtes...te estas tirando un tiro en los pies. Entonces,

mantené tu disputa pero no perjudiques a la ciudad. Intentá avanzar en lo que sea democráticamente posible pero que no sea la ciudad la que se vea afectada a nivel imagen porque es tu ciudad, ¿no? Es difícil lo que estoy diciendo no? porque sino sería fácil de hacer. Las posiciones son tan extremistas que no va a pasar, pero tiene que haber una manera de que convivan. Creo que hay muchos países del mundo en donde se convive con eso y una de las claves es que ambas partes bajen las expectativas. Quizás ahí está un poco el tema.

Y la tercera pata, es la medio ambiental. Tiene que mejorar España en general, en la ciudad de Barcelona y Madrid con la contaminación del aire. Claro, acá no llueve, entonces es una ciudad que tiene un aire complicado. Van a tener que evolucionar hacia una ciudad más verde porque el clima no ayuda. La parte positiva del clima es negativa para lo ambiental. Entonces, esos tres puntos son los que van a hacer que la ciudad se vea desde afuera como un ejemplo, realmente.



Universidad de
San Andrés

ENTREVISTADO N° 10: LUDMILA GRECO

Cargo y empresa: Directora de Dale Click España-Europa

Nivel de educación: universitario (licenciada en psicología)

Sector de la empresa: marketing digital

Tipo de servicio: agencia de publicidad y marketing

Estado de la empresa en Barcelona: la entrevistada vive en Barcelona desde enero de 2017. Dale Click es una agencia que nació en Ushuaia en el año 2013, en el 2020 se abre Dale Click España con Ludmila Greco como socia de la agencia. Hoy factura a sus clientes como autónoma en España y tiene 27 freelance por el mundo.

Tipo de entrevista: Virtual - Meets / Fecha y hora: 30-06-2022 - 14 h

Si tuvieras que pensar en una palabra para describir a Barcelona en relación a su proyecto y pensando en lo primero que le viene a la mente... ¿Con qué palabra la describirías? ¿Por qué?

Es lo cosmopolita, lo multicultural de la ciudad. Para mi es como un lugar a donde está llegando gente constantemente de todos lados, empresas que buscan constituirse aquí, personas que deciden abrir oficinas aquí, entonces, en este ocurrir constantemente de cosas siempre hay oportunidades.

En relación a tu proyecto, 3 palabras positivas que usarías para describir a la ciudad

La geolocalización me parece que es clave, la ciudad está super bien conectada. Por otro lado, es un hub emprendedor y de empresas tiene que ver con el devenir constante de que pasan cosas y surgen oportunidades.

Y, por otro lado, se que no tiene tanto que ver con el negocio pero de alguna manera pero la calidad de vida y la perspectiva de crecimiento son aspectos positivos de la ciudad.

En relación a tu proyecto, 3 palabras negativas que usarías para describir a la ciudad

La competencia, es una ciudad muy competitiva. Los costos son muy altos y, justamente, para ser competitivo una manera que nosotros encontramos es a través de los costos y ahí te quedas siempre muy limitado. Y así como hay muchas empresas que llegan también hay muchas empresas que se van o proyectos que no terminan de aterrizar y quedan a mitad de camino.

¿Qué sentimientos experimentas cuando piensas en la ciudad de Barcelona?

A mi Barcelona me resulta una ciudad cómoda. Es una ciudad que tiene una escala muy humana, y si bien voy a un co-working o hay días que trabajo desde casa, pero moverme

en bici, la calidad de vida, creo que hay una dinámica que a mi a nivel personal me cierra mucho. Y en términos económicos el tema de la estabilidad es algo que te permite proyectar, cosa que capaz que en Argentina no es tan fácil.

¿Cuál fue tu prioridad a la hora de elegir a la ciudad de Barcelona para impulsar tu negocio?

En mi caso yo llegué a Barcelona por una cuestión personal, cuando con mi socio pensamos este negocio siempre imaginamos un proyecto que nos entre en la mochila. No nos va mal, tenemos 27 personas trabajando con nosotros, 160 clientes, estamos bien... pero de alguna manera seguimos coqueteando con la idea de no atarnos, si bien estamos prolijos a nivel jurídico y administrativo, no apuntamos a tener oficina. Entonces, tampoco puedo decir que me caso con Barcelona, si mañana me tengo que ir a otra ciudad de España o Europa yo quiero que Dale Click me acompañe porque yo apuesto a ese proyecto.

¿Qué relación crees que hay entre Barcelona como ciudad y la creación o radicación de empresas?

Más allá del clima o el ambiente de la ciudad y esto de ser cosmopolita y que haya mucha gente, emprendedor o start-up a poner una pata acá hay una cuestión de costos que creo que para el resto de Europa o Estados Unidos es una ciudad económica con todos estos atributos ciudadanos que ya nombré. También Barcelona Ayuntamiento está impulsando cosas constantemente, y hay fondos y ocurren cosas para que la gente se siente con venir a poner una pata acá. Hay una bajada de línea de posicionar a Barcelona como un hub de empresas, y todo lo que está pasando en el Poblenou, el 22@, hay plata y dinero para que la ciudad definitivamente se posicione.

A la hora de hacer negocios, ¿Qué es para vos lo mejor y lo peor de Barcelona?

Lo mejor son las oportunidades, por lo menos al target al que nosotros apuntamos, hay como un constante de proyectos que comienzan, de marcas que surgen y que necesitan lo que nosotros hacemos un logo, un plan de comunicación o una página web. Entonces, no es un lugar en donde no pasa nada, no surgen empresas y no tenemos cómo poner un pie.

Como punto negativo, está el tema de la competencia que te obliga a bajar costos. Se nota mucho post pandemia que hay menos dinero circulando. Y si nosotros, particularmente, y para mí no es un dato menor de todas estas empresas con las que trabajamos ninguno de nuestros clientes es catalán y para mí eso es un dato, que ya lo tengo identificado y entiendo que no está ahí mi negocio, o son argentinos radicados o gente de otras partes del mundo. No es tan fácil, o al menos para nosotros, y tampoco hacemos como el esfuerzo

activo de salir a buscar clientes catalanes. Yo creo que hay algo de la idiosincrasia, del idioma, de la comunicación, del entenderse.

A nivel administrativo, ¿Fue fácil armar su empresa en Barcelona? ¿Por qué?

Nosotros nunca montamos la SL por una cuestión de costos y porque a nivel facturación con mi cuenta de autónoma estaba bien. Ellos (por mis socios) tampoco estando acá salieron a montar un SL y estando yo sola acá tampoco tenía mucho sentido.

Si es verdad que cuando nos planteamos lo de la SL fui a pedir ayuda a Barcelona Activa y me asesoraron muy bien. No me pareció particularmente complicado.

¿Qué beneficios crees que le aporta la marca Barcelona a su proyecto o empresa? ¿Por qué? ¿En qué lo benefician?

Económicamente nos dió la posibilidad de poder sumar ingresos en una moneda fuerte, a nivel perspectiva de negocios se abrieron otras unidades de negocios que no tienen que ver directamente con el servicio que brindamos que a la empresa le ayudó muchísimo.

A nivel perspectiva y en Argentina decir hoy que la empresa tiene base en Barcelona es mucho más importante que decir que la empresa tiene base en Argentina, ¿no? Yo creo que ahí también nos dió mucha más trayectoria. Igualmente, para mí es importantísimo que Dale Click no esté en Buenos Aires, está en Ushuaia entonces también es otro mercado.

Pero creo que lo que nos dió es como una perspectiva de plan de negocios y de crecimiento que antes no estaba, incorporar la moneda, y también nos obligó a subir la calidad del servicio. El cliente de acá es mucho más exigente que el cliente de Argentina.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan probable es que lo recomiendes Barcelona a un amigo o colega para emprender?

Yo diría un 8, sería realista. Barcelona abre oportunidades, es una ciudad cómoda y bien dispuesta, pero también hay una cuestión de documentación, de papeleo. Es una ciudad en donde te va bien pero tenes que llegar con algo. Venir de la nada e intentar vender... si venís con un emprendimiento muy incipiente, sin ahorros...creo que hay como un estereotipo de me voy una temporada a Europa, vuelvo y me compro un departamento. Si que está pasando porque se escucha a mucho argentino como frustrado pero no es un discurso pre pandémico, es un discurso de hace 10 años.

¿En qué sectores de la economía considera que se destaca Barcelona? ¿Por qué?

Toda esta bajada a nivel posicionamiento de la ciudad como hub tecnológico, lo del Mobile Congress, todas estas exposiciones, muestras o ferias a mi parece que buscan apuntar a Barcelona como otro lugar más allá del turismo. De hecho, hay mucho esfuerzo por parte de Barcelona de correrse de este turismo de fin de semana y hay como mucho esfuerzo

para empezar a posicionarla para otro tipo de turismo y todas las opciones culturales. Me parece que hay un esfuerzo, no sólo por parte del turismo, de apuntar a la ciudad a otro target. Hay cosas que se me escapan pero diría que no es solo turismo, sino no hubiéramos sobrevivido a la pandemia, mal que mal, como la sobrevivimos...hubiera sido mucho más catastrófico.

A nivel general, ¿Consideras que la situación política en relación a lo que fue el referéndum del 2017 impacta o impactó en el clima de negocios de Barcelona? ¿En qué aspectos?

Yo creo que impacta en una escala que me excede. Hubo empresas que se fueron, pero me parece que apunta más a la empresa multinacional que al target al que yo apunto y que me interesa. No fue un hecho más, porque claramente no lo fue, pero no lo puedo asociar. Entiendo que en otros mercados sí impactó, pero también es cierto que muchas empresas tenían oficina en Barcelona y se fueron a Madrid.

¿Qué nivel de preocupación te sugiere el conflicto político entre Cataluña y el poder central en relación a su negocio?

Siento que en términos políticos poco, en términos laborales tiene más que ver con esto de la barrera de cómo cuesta a veces penetrar en el mercado catalán. El tejido social quedó como muy resentido.

Creo que fue una cuestión de ese momento, o por lo menos desde mi percepción, fue más allá de lo social y de cómo se vivió...políticamente no iba a existir la República Catalana en tres días y mi pasaporte español no serviría.

PREVIO 2017 A nivel del negocio, ¿Cómo impactó el referéndum en su negocio?

No, estaba acá trabajando ya con Dale Click. Fui a votar por lo del referéndum y demás, pero no me impactó.

Ahora bien, para terminar ¿cómo se imagina a la ciudad de Barcelona dentro de 10 años en relación al desarrollo del ecosistema tecnológico emprendedor?

Creo que el lineamiento ya está en esa dirección y que, claramente, va a ocurrir. Hoy los mismos bancos, como el Santander, están armando espacios de coworking. Esto del “nómada digital” o la persona emprendedora o la persona en relación de dependencia o freelance pero que no está yendo a cumplir un horario y que Barcelona ahí abraza mucho como esta idea...y es una opción tentadora. Quiero confiar y creer que va a seguir habiendo apuesta por parte del Gobierno de que sigan ocurriendo eventos como el Mobile, que apunta a una escala, o las acciones del Consulado...hay movimiento.

¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta Barcelona para desarrollar su plena expansión en la próxima década?

Por un lado, los costos. Yo creo que Barcelona es tentadora en la medida que los costos sigan siendo más bajos que de Francia para arriba y Barcelona está tendiendo a ser una ciudad más cara que el resto de España. Hay una cuestión ahí a nivel jurídico-migratorio por lo cual hay visas para el que viene a emprender, o visas de negocios...pienso que ahí tiene un gran desafío, sobre todo para gente de Estados Unidos, no tanto para el que viene de Europa.

Finalmente, ¿Algún otro comentario que quiera agregar?

Entiendo que para el argentino que viene no es lo mismo que para el que viene de otras partes del mundo, siento que hay muchas personas que vienen de Estados Unidos y no es la misma perspectiva que la de una persona que viene de Argentina.

También siento que es muy distinto según el estrato, yo estoy en el mapeo del Consulado, como empresaria/emprendedora argentina en Barcelona... pero cuando tomamos esta decisión, soy yo la que estoy acá, entonces, justamente lo que aparece en el mapeo es esa variedad de perfiles.

ENTREVISTADO N° 11: JOSÉ GONZÁLEZ RUSO

Cargo y empresa: Co-Founder y CEO de Oliver

Nivel de educación: universitario (licenciada en marketing)

Sector de la empresa: sport tech

Tipo de servicio: solución de performance para jugadores de fútbol, es una plataforma que a través de un GPS low-cost, ciencia deportiva y una app brinda información clave para mejorar performance, evolucionar talentos y prevenir lesiones

Estado de la empresa en Barcelona: SL en España desde 2019 y SaaS en la Argentina. Tiene 22 empleados en total, de los cuales 6 están en Barcelona.

Tipo de entrevista: Virtual - Meets / Fecha y hora: 05-07-2022 - 10.30 h

Si tuvieras que pensar en una palabra para describir a Barcelona en relación a su proyecto y pensando en lo primero que le viene a la mente... ¿Con qué palabra la describirías? ¿Por qué?

Práctica, por la combinación de trasladarse, moverse, se encuentra talento. Es una ciudad que es fácil para la vida, es fácil para emprender acá, está todo bastante bien configurado para eso.

En relación a tu proyecto, 3 palabras positivas que usarías para describir a la ciudad

Es una ciudad fácil, un poco más económica que las ciudades del norte y con buen clima.

En relación a tu proyecto, 3 palabras negativas que usarías para describir a la ciudad

Yo creo que es un poco dificultoso, al principio, romper con las barreras concentradas de los círculos catalanes. Me parece que comparándolo con otras ciudades, que son mucho más abiertas, por ahí la concentración social o empresarial en ciertos sectores, quizás no tanto en nuestro porque la innovación creo que pasa por esa apertura, pero por ahí hay un poco como de cuestión más cerrada.

La segunda característica negativa...me parece que la ciudad está demasiado poblada por el turismo, y poblada me refiero a que todavía la ciudad gira mucho en torno al turismo.

¿Qué sentimientos experimentas cuando piensas en la ciudad de Barcelona?

Acá cada uno puede armar la Barcelona que quiera, es una especie de rompecabezas que cada uno arma en base a aquello que le gusta. A mi me gusta eso porque me considero una persona como que le gusta estar en constante movimiento, y en ese movimiento es como que estoy descubriendo cosas nuevas permanentemente o haciendo cosas diferentes o

probando. Y me parece que Barcelona te provee de todo eso para que vos puedas armar tu pequeño rompecabezas de acuerdo a cómo estás en ese momento o en ese lugar.

¿Cuál fue tu prioridad a la hora de elegir a la ciudad de Barcelona para impulsar tu negocio?

Cuando llegué acá todo fue mucho más simple, trasladarme, moverme. Pensar que yo llegaba y me agendaba 5 o 6 reuniones, ver cómo iba de un lugar a otro, todas esas cosas las iba teniendo en cuenta.

Además, es cierto que acá me pasó algo mucho más rápido de lo que sucedió en las otras ciudades que es que muy rápido pude sentarme con los agentes que, tanto del sector público como del sector privado, podían darme una mano y podían ser útiles al aterrizaje mío acá. Y la verdad es que me trataron 10 mil puntos, tuve reuniones con gente de Barcelona Activa, gente de distintos lugares que me vendían la ciudad de Barcelona como si yo fuese Amazon y viniese acá a instalar una nave industrial para emplear a 20 mil personas y era solo un emprendedor que venía a ver si habría mi SL acá y juntar el capital, pero muy de abajo. Y la verdad que la apertura fue muy buena, muy positiva y eso me terminó de inclinar a venir para acá.

En Barcelona activa me mostraban un poco como estaba configurada la ciudad, el 22@, cuáles eran las actividades que se hacían desde el sector público, cuáles eran las universidades que estaban aquí y cuál era el involucramiento de la ciudad con el sector privado, los inversores ángeles...es como que tenían una mirada muy global, muy 360 de todo eso y, además, facilitaban contactos, abogados, contadores, gestores todo lo que necesitase una persona para llegar aquí. Yo, en mi caso, vine solo pero también me ofrecían listado de colegios, barrios en donde vivir, como que realmente me dieron un montón de información que yo me fui muy sorprendido porque no fue el mismo feedback que recibí en las otras ciudades, quizás porque no caí en los lugares correctos.

¿Qué otras alternativas consideraste antes de elegir esta ciudad?

Yo vengo de emprender en tecnología en una empresa en Estados Unidos, estuve viviendo en San Francisco. Al momento de crear Oliver quería venir a alguna ciudad europea y coincidía con que, con este proyecto, estando metidos en fútbol hacía sentido venir acá a ver qué sucedía en el sector que es lo más fuerte del mundo, en términos de fútbol, sigue estando acá. Cuando digo acá me refiero a las tres o cuatro ligas más importantes de Europa.

Yo antes de venir a Barcelona hice como un scouting de ciudades. Primero, me fui a Londres, me invitaron a un evento a dar una charla. Me quedé como 15 días, intentaba

hacer como una especie de MVP de prototipo de cómo sería constituir la sociedad ahí, ver qué inversores hay, el día a día como persona, y fui bajando.

De Londres me fui a Amsterdam, de Amsterdam me fui a París, de París me fui a Madrid y de Madrid me vine a Barcelona. Estuve, más o menos, 15 días en cada ciudad, yendo a un coworking a trabajar, la sociedad y todo el equipo ya estaba creada.

Londres me quedó como muy grande en muchos aspectos, muy parecida a Estados Unidos, y quería que mi experiencia fuera buscar algo diferente. Además, es muy caro y el clima y todo lo que ya sabemos.

Amsterdam me encantó pero me pareció una ciudad chica, como que el ecosistema emprendedor se acotaba demasiado y tenía que buscar otra cosa.

Y cuando vine para España vi que hay dos ciudades que son super interesantes, hay dos ecosistemas super emergentes, mucho movimiento, con dinero y con recursos, y ahí terminé eligiendo Barcelona porque encontré un mix de cosas super importantes como las facilidades de la ciudad, es un tamaño acorde, chico, fácil de moverte, un poco más económica que las ciudades del norte, buen clima, la montaña, el mar.

Pero voy desde siempre muy seguido a Madrid y tuve la suerte de poder conseguir muchas cosas en Madrid, desde socios, inversores, clientes, pero también voy por eventos o distintas cosas que suceden allí.

Creo que hay una ventaja en venir de afuera en el que no estoy involucrado dentro del conflicto político, entonces al no estar involucrado emocionalmente no tengo una barrera para poder generar negocios tanto en Madrid, como en Barcelona. Para mí eso es una ventaja.

Una de las cosas que me sorprenden de España, habiendo vivido en Chile o en México, es que veo el país más fragmentado del mundo, tenés el País Vasco, Madrid, Galicia, Barcelona, Valencia, cada uno tiene su idioma, su cultura, no quieren saber nada con estar unidos, se pelean con el del al lado.

Quizás tenga una visión un poco romántica pero si se pudieran trascender esas diferencias, es todo aspecto en lo cultural, en lo empresarial, creo que España sería una potencia. Y hoy no es una potencia por eso o, no se si solo por eso, pero una de las cuestiones que creo fundamentales es eso.

¿Qué relación crees que hay entre Barcelona como ciudad y la creación o radicación de empresas?

Yo creo que Barcelona es una ciudad que le gusta mucho a los nórdicos o a los países del norte, entonces, conozco distintos emprendedores de Francia, Alemania o Dinamarca que

se vienen acá e instalan su empresa o una sucursal y contratan acá, incluso contratan traen alemanes y los radican y los contratan acá. Entonces, es más barato, están viviendo en Barcelona, es lindo el clima eso ayuda.

El posicionamiento de Barcelona es super alto, yo te diría que hasta está un poco sobrevalorada. Pero es increíble que guste tanto. Tanto los latinoamericanos, como la gente de los países del norte es como Guau! Barcelona y hay una cuestión ahí de que todo acá está buenísimo y pienso que tiene muchas falencias todavía como ciudad. El centro de la ciudad yo lo veo sucio, gentrificado, muy explotado. Acá, por ejemplo, yo no voy a la playa. Es, además, una ciudad muy cara para la vivienda y la vivienda es muy floja en términos de comodidad en el segmento medio, ¿no?

Yo en lo personal te dije toda la parte positiva de Barcelona y la sigo eligiendo pero en mi rompecabezas de ciudad, incluye no pisar el centro, porque a mi el centro de Barcelona me parece horrible, gentrificado, lleno de turismo bobo, no me gusta nada de lo que pasa en el centro de Barcelona... el Born, el Gótico, Barceloneta, Raval, todo eso. Para mí, Barcelona va por encima de todo eso. Pero me sorprende que los que vienen del norte, sobre todo, buscan algo diferente y se instalan ahí, medio céntrico, ¿no?

A la hora de hacer negocios, ¿Qué es para vos lo mejor y lo peor de Barcelona?

Lo mejor es el entramado cercano y dinámico que existe entre los sectores público y privado y que hace que sea fácil conectar.

Y lo peor es que los sectores económicamente dominantes y de mayor privilegio todavía están bastante más cerrados que en otras ciudades, entonces es difícil acceder a esos espacios viniendo desde afuera.

A nivel administrativo, ¿Fue fácil armar su empresa en Barcelona? ¿Por qué?

Fue muy fácil. Contratamos un abogado y con gente de Barcelona Activa, pero fue bastante fácil hacerlo.

¿Qué beneficios crees que le aporta la marca Barcelona a su proyecto o empresa?

¿Por qué? ¿En qué lo benefician?

Yo creo que suma pero depende ante la mirada de quien. Me parece que suma para la mirada de Latinoamérica, que es donde vengo y de donde nace un poco todo esto, que de pronto sea una marca europea, en Barcelona, con todo lo que sucede acá alrededor en materia de deportes y fútbol. Me parece que es super positivo antes los ojos de la parte “cool”, lo que sería la mirada de Europa del norte sobre Barcelona.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan probable es que le recomiendes Barcelona a un amigo o colega para emprender?

Depende del estadio de su proyecto porque ahí hay una diferencia: Barcelona está muy enfocada en el estadio temprano al menos en el caso del sector tecnológico, entonces, si estuviera en el estadio temprano le diría 9.

Pero si está en un estadio más tardío, si está creciendo a otros niveles quizás le recomendaría una ciudad más grande como Londres o Madrid para que se vaya a instalar.

¿En qué sectores de la economía considera que se destaca Barcelona? ¿Por qué?

Yo creo que hay una cuestión como de resistencia o de resiliencia catalana que hace que, al contexto global y actual al que nos estamos metiendo para el próximo año, me parece que va a tener las herramientas para poder destacarse en otros aspectos no solamente en lo turístico.

Obviamente, que si de la noche a la mañana le quitas eso a la ciudad la dejas casi knock-out, pero me parece que tiene potencial en la parte industria, este polo tecnológico que cada vez crece más, increíblemente, porque en términos de población, tamaño y ciudad está cabeza a cabeza con las grandes ciudades de Europa y eso habla super bien de lo que es en sí la ciudad.

A nivel general, ¿Consideras que la situación política en relación a lo que fue el referéndum del 2017 impacta o impactó en el clima de negocios de Barcelona? ¿En qué aspectos?

Estoy tan out del tema que no sé cuánto implica, si me arriesgo en una respuesta un poco más intuitiva diría que debe afectar en algo pero no sabría decir exactamente cómo, ni de qué manera.

¿Qué nivel de preocupación te sugiere el conflicto político entre Cataluña y el poder central en relación a su negocio?

Ahí si hay un pequeño nivel de preocupación que no es muy grande pero si tiene que ver con medidas proteccionistas que se pueden llegar a tomar desde el gobierno de Cataluña que afecten a la evolución de la compañía. No creo que pase, pero es como que un poquito de reojo mirás a ver si hay algo de lo que vaya a suceder y que pueda afectar. Pero hay tantos problemas también hoy en el mundo que vienen mucho antes que eso, más allá de los propios del negocio, dentro de ese FODA es como que hay tantas cuestiones dando vueltas como amenazas que esta está como muy lejos.

POST 2017 A nivel del negocio, ¿Cómo incidió este evento político en su decisión de establecer un vínculo entre su proyecto y la ciudad de Barcelona?

No incidió, me llamaba la atención, me interesa la política a nivel personal, sí me interesó saber un poco más sobre el conflicto, saber dónde está la cuestión. Una cosa que a mi me

molestó al principio de Barcelona fue ir a reuniones en donde se ponían a hablar en catalán cuando veníamos hablando en castellano. Después lo fui entendiendo, de dónde viene, porqué y dije ok. Pero el conflicto no incidió en nada negativo.

Si me pasó que previo a la pandemia, creo que fue en el 2019, si la ciudad se puso más complicada en términos de protesta y ahí sentí como....¡Me vengo de Argentina para acá en donde tenemos protestas en todas las esquinas, una manifestación, una cubierta prendiéndose fuego y tengo la misma situación! Esa sensación si se me generó.

Ahora bien, para terminar ¿cómo se imagina a la ciudad de Barcelona dentro de 10 años en relación al desarrollo del ecosistema tecnológico emprendedor?

Según lo que veo y las sensaciones que tengo me parece que va a ir para mejor, o sea, sí me parece que es una ciudad que está evolucionando. Hay un proyecto súper interesante para concentrar la parte sport-tech que se está generando en Barcelona en el puerto ahí abajo del Montjuic. Hay un polo audiovisual que se va a hacer en la zona de las chimeneas de Badalona...no sé, veo es como proyectos de ciudad que me motivan a decir que esto se sigue moviendo, ¿no? Pensé que iba a ser más rápido en términos de obra pública y veo que es igual que en Argentina o quizás más lenta, incluso.

Y me gusta la mirada que existe hoy de Barcelona, creo que hay como una cuestión de intentar posicionar a Barcelona como una ciudad de vanguardia, ¿no? Hay muchos proyectos para reducir la emisión de carbono, hay un montón de cosas que me parecen super interesantes y creo que está en el caminito correcto, digamos.

¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta Barcelona para desarrollar su plena expansión en la próxima década?

Uno es el tamaño propio de la ciudad, al ser una ciudad chiquita geográficamente, está apretada entre el mar, la montaña y no le queda mucho espacio para crecer en términos físicos, entonces, va a ser un desafío importante cómo hacer eso en una ciudad que está creciendo.

Lo otro es cómo se puede abrir aún más en una ciudad que es super cosmopolita pero al mismo tiempo en los espacios de poder están muy concentrados. Yo a Barcelona le digo la ciudad de los ghettos los italianos con los italianos, los paki con los paki, los argentinos con los argentinos, los madrileños con el resto de España y los catalanes con los catalanes...es como que cada uno está en su ghetito a nivel social y a nivel empresarial, entonces, creo que ahí está uno de los grandes desafíos: cómo se abre ese espacio de poder para poder construir algo mucho más interesante. No se si estarán disponibles para eso o tendrán ganas, creo que eso es lo más difícil.

ENTREVISTADO N° 12: GABRIEL BLEJMAN

Cargo y empresa: Co-Founder y Director de Circular Carbon

Nivel de educación: universitario (biólogo - especializado en ecología industrial)

Sector de la empresa: industria 4.0

Tipo de servicio: cálculo de impacto ambiental para definir estrategia climática, ecodiseño, análisis de ciclo de vida, ecoetiquetado ambiental, estrategias de circularidad para mejorar el ciclo de vida de los productos. Proveen servicios para diversas ciudades de Europa y del mundo.

Estado de la empresa en Barcelona: el entrevistado vive desde el 2008 en Barcelona. Actualmente, es representante de Circular Carbon en Barcelona mientras constituyen la empresa en la ciudad. Al momento de la entrevista, Circular Carbon tiene empleados y está constituida en la Argentina.

Tipo de entrevista: Virtual - Meets / Fecha y hora: 08-07-2022 - 8.00 h

Si tuvieras que pensar en una palabra para describir a Barcelona en relación a su proyecto y pensando en lo primero que le viene a la mente... ¿Con qué palabra la describirías? ¿Por qué?

Dinámica, innovadora y, quizás, cuidadosa o pausada. No es una ciudad voraginosa, como puede ser Buenos Aires, si es una ciudad soñadora en lo que se plantea y que es muy dinámica porque hay una movilidad en todos los sentidos, laboral, habitacional y de ciudadanos.

Pero tiene un espíritu, que es quizás lo que identifica a los catalanes, que es poco a poco. Es bastante organizada y bastante medida en sus pasos.

En relación a tu proyecto, 3 palabras positivas que usarías para describir a la ciudad

Es una ciudad que de la temática que nosotros hablamos (lo ambiental) se habla en todos los ámbitos, que se discuten en los plenos políticos y que el comercio y la industria tienen bastante asumido como una problemática o como un desafío. Es una ciudad que tiene un enfoque ambiental muy grande. De hecho, las temáticas que pone en discusión la ciudad en cuanto a conferencias, conversaciones, charlas, líneas de financiación, ayuda a los comercios, incluso el sistema de gestión de residuos, toda la visión que tiene la ciudad sobre los temas ambientales es bastante vanguardista.

De hecho, están tomando una teoría, que se llama la teoría del Dónut, que es una teoría de límites o fronteras fragmentarias, muy actual en el desarrollo metodológico o científico, la

está intentando empezar a bajar en los conceptos diarios de la ciudad. Pensando en una ciudad que tiene que desarrollarse dentro de un sistema planetario que tiene límites y eso está sucediendo en muy pocas ciudades de Europa, muy muy pocas.

Pienso volviendo a tu pregunta que la ciudad es vanguardista, innovadora, comprometida y creativa. ¿Por qué tiene valor estar acá? Porque hay un compromiso ambiental y un cuidado ambiental que no hay en todos los sitios.

En relación a tu proyecto, 3 palabras negativas que usarías para describir a la ciudad

Es competitiva, el mercado es pequeño, es una ciudad media con un mercado pequeño. Y quizás la parte político-partidario es una ciudad que es catalana. Hay una visión del catalanismo y en ciertos espacios es difícil entrar como extranjero.

¿Qué sentimientos experimentas cuando piensas en la ciudad de Barcelona?

Es una ciudad muy amable, muy fácil de vivir porque funciona todo...y la gente un poco a veces se queja demás, pero es muy simple el encastre de venir a vivir a la ciudad. Si que es verdad que si hacemos una evaluación más crítica es que al ser competitiva y al ser cerrada es una ciudad que si no estás en el ámbito laboral que te gusta es difícil. Si tu trabajo está dentro de las cosas que quieres hacer, en cuanto encajas en el ámbito laboral todo es muy fácil. Si que es verdad que es una ciudad muy amable y entrar en el ámbito laboral se puede hacer un poco más complicado.

Acá la vida es fácil, la ciudad te plantea que la vida sea fácil y después dentro de la ciudad hay esferas en donde no es tan fácil entrar.

¿Cuál fue tu prioridad a la hora de elegir a la ciudad de Barcelona para impulsar tu negocio?

Ahí para ser sincero yo ya estaba en Barcelona, yo ya estaba laboralmente bien asentado. A mi Barcelona todavía me nutre de temas que están en boga, entonces, las conversaciones y discusiones de los temas de sector en donde yo me muevo son nutritivas y eso, entiendo, que no sucede en todos los sitios de España. Después en otros países de Europa es distinto. Entonces como etapa o estadio de mi carrera profesional decido quedarme acá porque siento que todavía puedo aprender y nutrirme.

¿Qué otras alternativas consideraste antes de elegir esta ciudad?

Ni como proyecto, ni como plan de vida me imagino dentro de España en otra ciudad que no sea Barcelona. En algún momento pensé en algún sitio que estuviera más cerca de Argentina, pero para mi eso de poder llegar en un solo vuelo es bastante importante en la decisión para elegir donde vivo.

En cuanto a lo laboral, cuando yo decidí lanzar este proyecto yo ya estaba asentado profesionalmente en Barcelona. No tenía ninguna necesidad de ir a buscar un nuevo rumbo para armar el proyecto.

¿Qué relación crees que hay entre Barcelona como ciudad y la creación o radicación de empresas?

Yo creo que es una ciudad que atrae mucho de manera personal y que el tema, en paralelo, emprendimientos y desarrollo tecnológico es algo que se está viendo cada vez más. No se si fue hace dos o tres años que la ciudad terminó de hacer una propuesta clara sobre el desarrollo tecnológico, eso lo tienes en el distrito 22@ y, potencialmente, las start-ups y la oferta que se le hizo a grandes compañías tipo Facebook, etc. etc. Entonces, a nivel desarrollo tecnológico es, por un lado, una ciudad que ha apostado al crecimiento de este sector y, por otro lado, una ciudad en donde el sector tecnológico, más techie de desarrollo de software o hardware, al ser un sector bien parado dentro de las ciudades europeas Barcelona todavía, por suerte, es una ciudad de un nivel de vida muy alto, en un ámbito más o menos bien pago el tecnológico, en donde venir a vivir es relativamente fácil y hay una red o un núcleo de trabajo. Entonces, bien pagado en Barcelona la calidad de vida es muy buena.

A la hora de hacer negocios, ¿Qué es para vos lo mejor y lo peor de Barcelona?

Lo mejor es el lenguaje, en mi sector es fácil de comunicar. Yo en otros países o en otras regiones tengo que iniciar las conversaciones desde un ámbito muchísimo más rudimentario y simple y acá el compromiso, incluso el compromiso de la Generalitat no sólo de Barcelona respecto al cambio climático es bastante interesante. Es una ciudad en donde se habla de estos temas, habla la ciudadanía, habla el empresariado, habla el gobierno. La discusión está planteada.

Y lo negativo es que si hay un sector de la burguesía o del empresariado catalán que es cerrado. Para entrar a hacer negocios necesitas picar muchas puertas y tener una muy buena trayectoria para sentarte en algunas mesas de discusión. Todavía como ciudad pequeña funciona un poco con el contacto, la recomendación...Yo hace más tiempo pensaba que no pero, quizás, cuando salía a desarrollar el negocio me di cuenta la importancia que tiene estar dentro de cierto ámbito catalán.

A nivel administrativo, ¿Fue fácil armar su empresa en Barcelona? ¿Por qué?

Fue simple, la administración es quizás un poco estructurada en cuanto a qué tiene que tener todo puntualmente y bien determinado, no se puede salir una coma de las cosas administrativas. Pero la administración funciona muy bien.

**¿Qué beneficios crees que le aporta la marca Barcelona a su proyecto o empresa?
¿Por qué? ¿En qué lo benefician?**

Es una ciudad atractiva. A cualquier persona que le digas en el mundo que estás basado en Barcelona genera una pequeña sonrisa o, si vivieron en algún momento acá, un recuerdo favorable. Tiene una imagen cercana, una imagen de gusto, de satisfacción.

Y desde lo que es sector hay tres o cuatro referentes como empresas que suenan, quizás, dentro del territorio nacional en todo España. De mi sector, en España podríamos decir que Cataluña y el País Vasco son los ámbitos en donde hay trabajo puntero. En el País Vasco más, todavía. Se sabe que es un sector maduro acá y hay una cierta reconocimiento o representación de positividad sobre el desarrollo del sector ambiental.

La percepción siempre es positiva. “Ah! Estás en Barcelona, se ha hecho tal cosa”, “Vivís en esa ciudad, ay como me gustaría estar ahí”. En general, a nivel sentimientos o personal siempre es positiva y a nivel sector se conoce las tendencias que acá han generado estos representantes o referentes, ya sea desde la industria o las empresas, la academia y la investigación.

En una escala del 1 al 10, ¿qué tan probable es que le recomiendes Barcelona a un amigo o colega para emprender?

8, si tengo que ir a lo cualitativo depende mucho de lo que quieras hacer. En general, digo que no porque me parece que es un momento que, ahora en 2022 en post pandemia y verano también, si?, hay una crisis y hay un anuncio de crisis y recesión, hay mucha gente que la está pasando mal, hay mucha gente que salió muy perjudicada después de la pandemia y no se reinsertó después de año y medio...Y a nivel trabajo, quizás de menor jerarquía o trabajos de cara al público o de atención al cliente, quizás es fácil entrar pero lo que es difícil es el paso de ahí a hacer un trabajo profesional o un trabajo en donde te hayas formado para eso.

Entonces, depende mucho de cuál es la carta de entrada. Si el comentario es “me quiero ir a Barcelona, porque quiero ir a Barcelona”, no vengas. Son tantos los que quieren venir a Barcelona que tenes que tener un as bajo de la manga muy importante para poder establecerte de manera competitiva en la ciudad.

En relación a posibles emprendedores o empresarios, en función del sector hay algunos a los que les he dicho directamente: “Si, abrí oficina”.

¿En qué sectores de la economía considera que se destaca Barcelona? (turismo, congresos, etc.) ¿Por qué?

Mi visión justamente es que Barcelona no es solo turismo. De hecho, yo no tengo clientes que estén en el sector del turismo, ninguno. Para mí el sector tecnológico es un sector pujante, está creciendo mucho y tiene una apuesta clara. De hecho, hay algunas empresas que piensan instalarse justamente en la ciudad para pagar sueldos no tan altos como los que puedes pagar en Londres o en California. Y, a la vez, el hecho de que sea atractivo el nivel de vida o la retribución dentro de la vida en la ciudad. Todavía alguien que está bien pago acá lo que necesita para pagar el alquiler, los gastos básicos, etc. no van a ser tan altos. Esto es comparando para arriba, mirando las ciudades más importantes como Londres, París, Nueva York, tal vez. Entonces, si el sector es un sector reconocido como el tecnológico estas, mas o menos, bien parado y la empresa está bien consolidada, yo recomiendo que vengan.

El sector del diseño o la arquitectura tiene una trayectoria increíble, realmente el diseño en Barcelona siempre ha sido puntero, diseño tanto gráfico como industrial y de arquitectura, en esos tres ámbitos históricamente siempre la ciudad ha sido vanguardista y es un sector atractivo. No es un sector tan bien pago, no lo ha sido como el tecnológico, y hay sobrantes de profesionales del sector y eso genera malas condiciones.

A nivel general, ¿Consideras que la situación política en relación a lo que fue el referéndum del 2017 impacta o impactó en el clima de negocios de Barcelona? ¿En qué aspectos? (inversión, costos, fiscal, acceso al crédito?)

No creo que hoy sea algo que se vaya a recrudescer de esa manera, y para mí es algo que cambió sustancialmente después de la pandemia. Hasta hace un año te hubiera dicho que incide, hoy te respondo que no, que no tiene ningún tipo de incidencia y que no salen en los temas de conversación ni personal, ni profesional. Yo comparto oficina con otra empresa y ellos que han tenido una trayectoria política dentro de la ciudad tampoco sacan el tema.

Si lo que puede aparecer en algunos momentos de distensión son algunos comentarios sobre el vínculo entre Nación, Estado y comunidad autónoma, ese vínculo no se reestableció.

¿Qué nivel de preocupación te sugiere el conflicto político entre Cataluña y el poder central en relación a su negocio?

Creo que hoy post pandemia ha cambiado mucho las perspectiva del conflicto. Hoy ya se empezó a hablar de otros temas y, por otro lado, post indulto también la preocupación pasó a ser otra. Porque, realmente, en muchos de los sectores de la población que hubiera políticos en prisión era una incomodidad muy grande. Durante el 2018 y el 2019, el

conflicto en general, lo sucedido y la presencia de las fuerzas policiales en el territorio estuvo muy presente en todas las conversaciones.

A mi entender hubo una utilización partidaria y política mucho más grande o compleja que el propio proceso que se estaba viviendo en el día a día en la calle.

PREVIO 2017 A nivel del negocio, ¿Cómo impactó el referéndum en su negocio? (facturación, inversiones, financiación?)

Si impactó muchísimo, yo en ese momento estaba trabajando en una empresa catalana y el común de la gente se sintió muy afectado, muy vapuleado. Mis compañeros de trabajo, todos se sintieron interpelados y afectados por la situación política...incluso te diría que llegó a ser casi una declaración de empresa. Cuando los catalanes hacen una declaración de empresa en temas políticos no es menor.

Si creo que el clima de negocios se vió afectado porque la discusión, desde el 2017 hasta la pandemia, fue monotemática y luego había otros temas de importancia.

Pero la discusión fue una discusión de sentimientos de vulnerabilidad, de sentimientos de falta de respeto, incluso de inestabilidad política. Al principio, sí afectó el clima de negocios desde el territorio nacional, se empezó a poner en duda si las empresas se quedaban acá o no, si valía la pena venir a instalarse o si directamente valía la pena irse a otro sitio en donde hubiera mayor estabilidad política.

El hecho también afectó decisiones de gente que estaban por comprar propiedades y luego se tiraron para atrás, había una sensación de insatisfacción muy grande y una sensación de incompreensión muy grande, una falta de diálogo muy grande.

Al principio sí afectó de manera directa a la industria. ¿Qué hizo la industria? Bueno, mirar primero para adentro y decir entre nosotros nos arreglamos. Y después, por lo menos Barcelona, empezó a mirar para afuera de España, a mirar de manera internacional y eso me parece que fue una buena apuesta porque coqueteó con grandes empresas y con sectores de interés internacional...y entonces saltó un poco la relación entre la crisis comunicacional, Estado y comunidad autónoma.

Al final el conflicto trajo como consecuencia la internacionalización de Barcelona, no es que era algo buscado al principio, pero después sí que se arraigó como una internacionalización de la ciudad. El trabajo de atracción de clientes que hizo y la Generalitat con sus representaciones consulares o comerciales en el resto del mundo fue importante...fue y es en realidad.

Ahora bien, para terminar ¿cómo se imagina a la ciudad de Barcelona dentro de 10 años en relación al desarrollo del ecosistema tecnológico emprendedor?

A mi todo lo que está pasando a nivel urbanismo y medio ambiente me gusta mucho y me atrae mucho. Yo soy bastante detractor del coche y la movilidad privada y todo lo que está haciendo la ciudad para impulsar la erradicación del espacio que utilizan los coches para mí ese es el camino.

La re naturalización de las ciudades es la vía, como una postura política y también vocacional, al final los que trabajamos en algunos sectores como el ambiental el trabajo es algo vocacional y forma parte de nuestra vida.

Creo que en los próximos dos o tres años, posteriores al cambio de gobierno que haya, estas iniciativas van a continuar y eso va a seguir enriqueciendo a la ciudad y va a seguir nutriendo a la ciudad de actores en las redes o ecosistemas de trabajo.

¿Cuáles cree que son los principales desafíos que enfrenta Barcelona para desarrollar su plena expansión en la próxima década?

Mi temor es que con respecto a la ciudad está más asociado a la crisis habitacional. La especulación que ha habido estos últimos 10 años de grandes tenedores de vivienda y lo difícil que es y será regular el mercado habitacional va a ser un problema porque con lo que se paga a los trabajadores locales acá es muy difícil que ellos puedan acceder a una vivienda. Para mí el gran problema de los próximos años va a ser la escisión que hay entre toda una generación de jóvenes profesionales y la capacidad de instalarse en la ciudad que va hacia el alza en el costo de vida.

ENTREVISTADO N° 13: CAROLINA BUSTOS

Cargo e institución: Cónsul General Adjunto en Consulado General Y Centro de Promoción de la República Argentina en Barcelona

Nivel de educación: universitario (licenciada en relaciones internacionales)

Tipo de entrevista: Virtual - Meets / Fecha y hora: 15-02-2022 - 10.00 h

¿En qué consiste el trabajo del Centro de Promoción de la República Argentina en Barcelona?

El Centro de Promoción es uno de los 13 que hay en las principales ciudades del mundo que se entiende que por la relevancia comercial son un eje estratégico para la Argentina. La función es hacer promoción del comercio exterior para que contribuyan en el incremento de las exportaciones argentinas y la atracción de inversiones productivas para el país.

El trabajo se realiza a través de diferentes tipos de acciones como acompañamiento a empresas argentinas que participan en ferias comerciales en Barcelona, dentro de la jurisdicción del consulado que es Cataluña, Valencia y Andorra.

También se realizan eventos de promoción comercial de productos específicos, como el del vino Malbec en el marco del día internacional del Malbec en donde se convocan a todos los importadores de etiquetas de ese tipo de vino junto con los responsables de compra, como hoteles, restaurantes, distribuidores, prensa especializada, etc. que puedan estar interesados en conocer los productos.

Además, todos los años se realiza el Argentina Day que es un evento de promoción comercial de productos argentinos que ya están en el mercado local, cambiando el formato del evento conforme los productos que ingresen al mercado. Dentro de los productos están el turismo, alimentos y bebidas, tecnología.

También desde el Centro de Promoción se acompaña a las empresas en el proceso de internacionalización. En ese sentido, los ayudamos a organizar agendas de negocios personalizadas en base a las necesidades de cada una de estas empresas, muchas de estas empresas necesitan tomar contacto con un cliente final, un potencial distribuidor o un socio. Asimismo, se da asesoramiento sin costos a las empresas que lo necesiten sobre información de mercado como aranceles, normas sobre etiquetado, entre otros. En ese sentido, los perfiles que necesitan las empresas son acotados ya que la demanda de información es muy alta.

Como Centro de Promoción también organizamos específicas en base a las particularidades de esta ciudad y las oportunidades de negocios que puedan existir. Barcelona es un hub tecnológico de innovación muy importante, en ese sentido, el Consulado está trabajando con mucho énfasis en la tracción de empresas tecnológicas argentinas que utilicen a Barcelona como plataforma de acceso al mercado europeo.

Hoy estamos realizando actividades para consolidar el ecosistema empresarial argentino, esto es empresas argentinas que ya están internacionalizadas en Barcelona, para potenciar los vínculos y complementar sinergias para proyectos específicos.

¿Cuáles son las características de Barcelona que justifican la necesidad de un Centro de Promoción Comercial?

Desde hace más de 40 años, la Argentina decidió abrir la oficina de promoción comercial como consecuencia del posicionamiento estratégico y las oportunidades comerciales que brinda Barcelona para hacer negocios.

¿Que acciones se toman para posicionar a las empresas tecnológicas en Barcelona?

Durante el 2021, se realizó el primer mapeo de actores y emprendimientos tecnológicos desarrollados por argentinos en Cataluña con el fin de dar impulso a la creación de un ecosistema empresarial argentino en la comunidad autónoma. Este relevamiento nos permitió saber la cantidad de empresas que hay en Barcelona y conocer sus perfiles, así como también qué tipo de asociaciones, académicos, aceleradoras o incubadoras pueden contribuir a potenciar la internacionalización de estas empresas.

El objetivo fue dar visibilidad a las empresas que están en Barcelona pudieran tener una primera foto sobre el ecosistema empresas argentinas para que conozcan quién están en la ciudad y qué están haciendo. El segundo objetivo fue que esto les permitiera identificar o proyectar posibilidades de sinergia o complementación en los casos que fuera posible.

El mapeo fue montado en una plataforma tecnológica de inteligencia colaborativa que lo proporcionó una empresa argentina, Neural Action, que hace que se pueda ver según determinados parámetros o el tipo de necesidad qué clase de vinculación tiene una empresa con otra.

El propósito final es seguir potenciando la herramienta de manera que dentro de la misma plataforma se facilite el intercambio y el networking entre el ecosistema empresarial argentino, y, a largo plazo, que esa sea la base para convertirse en una plataforma de oferta y demanda. Que no sólo puedan acceder las empresas argentinas, sino que eventualmente las empresas españolas que pudieran estar interesadas o tuvieran alguna necesidad concreta puedan encontrar ahí la solución.

¿Cuántos argentinos hay hoy en Barcelona emprendiendo?

Lo que hay que diferenciar es que una cosa es el argentino que emigró, se expatrió y se instaló y estableció una empresa en Barcelona bajo la normativa española, y hoy su única vinculación con la Argentina es la nacionalidad.

Y, por otro lado, están las empresas argentinas que están internacionalizadas en Barcelona, o sea, sigue habiendo una casa matriz en la Argentina. Como Consulado nosotros tenemos el foco en este tipo de empresas para vincularlos con la comunidad argentina en Barcelona, para ayudarlos y acompañarlos. En el mapeo tenemos identificados unos 77 actores pero esos pertenecen sólo al sector tecnológico.

¿Desde cuándo y cómo es el vínculo entre emprendedores argentinos y Barcelona?

¿Cómo es ese vínculo?

Barcelona es una ciudad muy abierta, muy receptiva y tiene entre sus objetivos estratégicos traccionar emprendimientos de alto valor tecnológico. La ciudad es uno de los principales hubs de emprendimiento e innovación en Europa, figurando en los principales rankings europeos. Es la primera o segunda ciudad mejor identificada por los propios emprendedores para establecerse por un conjunto de factores que van desde lo geográfico, calidad de vida, costo de vida y el costo de establecimiento de las empresas.

Asimismo, desde el Ayuntamiento de Barcelona y desde la Comunidad Autónoma de Cataluña se ponen muchos esfuerzos para articular el sector público y el privado. El ecosistema emprendedor es muy potente, hay muchos recursos disponibles, hay muchos actores dentro de ese ecosistema que trabajan para apuntalar y acompañar el inicio, desarrollo y escalamiento de los emprendimientos.

Todos los argentinos que han elegido Barcelona para internacionalizar sus empresas, al menos con los que nosotros tenemos contacto, han manifestado una muy buena relación con todo el ecosistema. Muchos de ellos deciden internacionalizarse en Barcelona para traccionar fondos internacionales o un proceso de aceleración o incubadora.

Además, para los argentinos que han elegido Barcelona para vivir y para montar un emprendimiento en esta ciudad el Ayuntamiento ofrece una serie de recursos como la agencia Barcelona Activa en donde se dan talleres de capacitación, tienen incubadoras propias o programas conformes al tipo de emprendimiento en el que se esté trabajando para acompañar el desarrollo de esos proyectos. Barcelona lo que busca es que se genere empleo en la ciudad y para eso trabaja Barcelona Activa, que es la agencia que enmarca los recursos y acciones que tienen como objetivo dar apoyo a los emprendedores, para generar empleo con impacto económico en la ciudad. También está el Barcelona International

Welcome Desk en donde se asesora a los emprendedores acerca de todos los recursos disponibles que puedan acompañar ese tipo de desarrollos. Cuanto más atractivo resulte el plan de negocios para la ciudad, mayores serán los recursos y el financiamiento al que podrán acceder esos proyectos.



Universidad de
San Andrés

1.2 Análisis de los resultados

[Tabla de síntesis](#) de las entrevistas en profundidad realizadas para esta investigación.

