BARCELONESES GLOBALES

Barcelona Innovation Hub

NUEVA YORK

Vicenç Ferrer
Managing partner de Leebow Partners. Ayudan a empresas innovadoras a entrar en EE.UU. y a inversores americanos en España.

Barcelona Global

www.barcelonaglobal.org

BARCELONA

La apuesta por la transformación de la economía española hacia un modelo más equilibrado con una mayor aportación del comercio exterior tiene en Barcelona uno de sus epicentros. Más allá de los incrementos anuales de sus exportaciones, Barcelona destaca por la expansión de sus *start-ups*. La internacionalización no es una opción sino una obligación para estas empresas (esto se aplica especialmente a las empresas del sector B2B y B2G). Sencillamente no hay suficiente demanda en el mercado doméstico que les permita consolidarse a todas. Por ello hay que aplaudir iniciativas como Barcelona Health Hub que apuesta por la internacionalización del sector digital *health*, en el que Barcelona es pionera. Y ello, gracias a la creación de un ecosistema donde las *start-ups* pueden prosperar e iniciar su expansión internacional.

LA CIUDAD DESTACA POR LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE SUS 'START-UPS'

NUEVA YORK

A diferente escala, Nueva York también tuvo que replantearse su modelo productivo cuando colapsó Lehman Brothers para reducir su dependencia del sector financiero. El alcalde Bloomberg propició iniciativas junto con instituciones privadas que se articularon de diversos modos (incubadoras, *venture builders*...). Esto permitió que Nueva York se posicionara como *hub* de innovación en el sector *proptech* y de medios en poco tiempo. Con acceso a un mercado doméstico de 325 millones de consumidores y seis millones de empresas del sector B2B, estos ecosistemas acertaron centrándose en optimizar el ciclo de vida de innovación tecnológica en vez de la internacionalización para potenciar la consolidación de sus *start-ups*. Este éxito ha sido posible en gran medida por la proliferación de inversores *venture capital* (VC) en la ciudad.

SE POSICIONÓ ACERTADAMENTE COMO 'HUB' DE INNOVACIÓN DEL SECTOR 'PROPTECH'

'TO DO'

Barcelona debe seguir favoreciendo la creación de iniciativas enfocadas a internacionalizar sus *start-ups* para alcanzar unos ratios de consolidación homologables a otros *hubs* como Nueva York. Pero la internacionalización no debe comprometer el futuro de estas empresas. Las *start-ups* deben contar con un mínimo de capitalización (ronda A en adelante) y acceso a una red de contactos en destino para emprender esta aventura con garantías. Esto sólo será posible si se consigue que más inversores VC foráneos se establezcan en Barcelona. Nuestro ecosistema *healthcare* es el ejemplo que seguir para otros sectores como el inmobiliario o el turismo que quieran consolidar sus *start-ups*. Este es el camino para incrementar la exportación de nuestra innovación, un segmento poco afectado por guerras comerciales.

EL ECOSISTEMA 'HEALTCARE' ES EL EJEMPLO QUE SEGUIR POR OTROS SECTORES

Tras estudiar Medicina, Marc Boix, un joven adoptado de Olot, vuelve a su país natal para ayudar a la gente con sus propios medios

Regreso a Nepal

BÀRBARA JULBE
Girona

Marc Boix podría haber ejercido de anestesiólogo en cualquier hospital cercano a su casa y vivir entre comodidades. Pero no. Tras finalizar la carrera de Medicina y cursar la especialidad, este joven de Olot, de 29 años, ha preferido volver a la provincia de Humla, en un lugar recóndito de las montañas del Himalaya, de donde procede, y ser médico allí para ofrecer a la comunidad todo lo que ha aprendido. Además, ha abierto un centro médico y una farmacia en la capital, Simikot, a fin de cubrir las necesidades sanitarias de la región. Y tiene más objetivos.

Marc Boix fue adoptado a los 6 años por una familia olotense. Huérfano de madre, despuntaba en la escuela, y un político de la zona convenció a su padre para llevarlo al orfanato Balman Dir de la organización oficial Nepal Children's Organization en Katmandú para que encontrara un futuro mejor. Harka Singh Bhandari, que es su otro nombre –el nepalí–, se marchó, y los que se quedaron tuvieron la esperanza de que al menos una vez al año lo verían, tal como les aseguró el político. Pero esta promesa no se cumplió. Y Marc no volvió a pisar su tierra natal hasta los 18 años con su padre adoptivo y su hermano más pequeño, de origen mexicano, también adoptado, coincidiendo con unas vacaciones universitarias.

Tras terminar Medicina en la Universitat de Barcelona (UB) estuvo un año en un hospital de Katmandú. Fue en ese momento cuando decidió que quería volver a sus orígenes para ayudar a los habitantes de la zona con sus propios medios.

HEALTH US NEPAL

Marc con sus dos padres, el biológico y el adoptivo, en una visita en el 2007 a Takla (Nepal)

Cursó la especialización de Anestesiología, el MIR, en el hospital Arnau de Vilanova de Lleida y dos años después empezó a tejer su sueño: el de poner en marcha una farmacia y un centro de atención primaria. Unos primeros pasos que dio con el apoyo económico de amigos, familiares y conocidos. Después, creó la oenegé Health Us Nepal, que tiene la misión de llevar salud a esta región aislada y empobrecida, en la que viven unas 60.000 personas sin acceso a una asistencia sanitaria de calidad.

Para llegar a Simikot, una ciudad de 3.000 habitantes, no hay carreteras y el acceso se hace mayoritariamente por avioneta, que es como llegan las medicinas, los materiales de construcción o determinados alimentos. La gente hace un mal uso de los medicamentos porque no hay farmacias regladas. Los 2.910 metros de altitud y las temperaturas mínimas, que en invierno son de –20ºC, dificultan los cultivos. La esperanza de vida en la comarca es de 58 años, por debajo de la media de Nepal. El recorrido medio a pie entre pueblos es de entre cuatro y cinco horas. En Takla, que es el pueblo originario de Marc, no hay luz, agua ni sanitarios en las casas. Son unos 150 habitantes, y una familia vive con menos de un euro al día.

Marc se ha convertido en la gran esperanza para muchos de los enfermos. "Es un sueño poderlo hacer. Me siento afortunado, ser el que ayuda y no el ayudado, y mejorar ni que sea un poco algún aspecto de la vida de esta gente que no ha tenido la misma suerte que yo, pese a haber nacido en el mismo sitio", relató en una conferencia en Girona. Entre el centro de atención primaria y la farmacia, puestos en marcha desde principio de año, Marc atiende a unas cuarenta personas al día. Junto con el gobierno local, acordaron construir, además, un pequeño centro médico de salud a cinco horas a pie de Simikot, que ya funciona. Era una antigua demanda de la población. El joven también atiende a enfermos en este otro centro y va por los pueblos rurales a petición.

La oenegé le permite obtener recursos económicos para comprar medicinas y dotar de equipos médicos mínimos para la asistencia. En la zona, las principales problemáticas son básicamente respiratorias. "Los medicamentos se compran en Nepalganj y los tienen que subir en avioneta. Tardan un mes en llegar", advierte su padre adoptivo, que da conferencias en institutos, universidades y centros cívicos para hallar recursos para su hijo. Otro objetivo de Marc es construir un hospital en Simikot (actualmente sólo hay un pequeño hospital público).

El joven ha creado un centro médico y una farmacia, donde atiende a cuarenta personas cada día

La entidad, que cuenta con una treintena de asociados, lleva unos 15.000 euros invertidos en medicamentos, de los cuales se ha podido recuperar el 75% de la inversión. "Hay gente que no puede pagar, ni en especies, porque no les sobra nada", detalla Ramon Boix. "En nuestra oenegé la ayuda económica es directa, no hay intermediarios", añade su padre adoptivo. Marc también quiere colaborar en la formación del personal sanitario de la zona para que se queden en la región. "Que vaya alguien de Katmandú hasta allí arriba es muy difícil porque la vida es muy dura", comenta Ramon. Pero Marc lo ha hecho, y no desde Katmandú, sino desde Olot. Más que un ejemplo.