

# “El programari es menja el món”

Silicon Valley es defensa de les acusacions de crear noves bombolles especulatives. El sector de la tecnologia creu que més aviat es tracta d'un 'boom' de llarga durada amb què vol trencar el domini econòmic de Wall Street.

**L**a regió és gran i extensa. Cada any s'hi produeixen beneficis de centenars de milers de milions de dòlars per part d'algunes de les empreses més famoses del planeta. Google, Apple o Facebook s'hi han establert, però al final molts camins de Silicon Valley porten a una persona nascuda a Alemanya anomenada Peter Thiel.

Hi ha qui diu que és una de les persones més llestes del sector de la tecnologia. L'any 2004 va ser el primer inversor extern de Facebook, i gràcies al seu capital inicial de 500.000 dòlars la xarxa social va esdevenir un fenomen global. Avui només la part de Thiel ja val milers de milions. Alguns altres diuen que la seva importància està en la condició de capítol d'una màfia d'inversors; seria un padri amb influència a tota la vall.

Té el despatx a Presidio, una antiga base militar de San Francisco que ara és parc nacional. Fa uns quants anys, el creador de *Star Wars*, George Lucas, hi va construir una central exclusiva per a la seva productora de 350 milions de dòlars. Thiel en té mitja planta llogada, uns 4.500 metres quadrats.



Wall Street, a Nova York, el dia de la sortida a borsa de la xarxa social de negocis LinkedIn.



EL TEMPS

A l'esquerra, l'inversor Peter Thiel. Al centre, el president nord-americà, Barack Obama, amb el fundador de Facebook, Mark Zuckerberg, a Palo Alto.

Hi ha una biblioteca amb seients elegants, fustes nobles i molta gent jove que treballa en despatxos amples. Les finestres panoràmiques ofereixen vistes del pont Golden Gate. Així també es preparen els quaters generals de les noves empreses líders de la web 2.0, però Thiel pertany a una altra generació.

És un dels pocs supervivents de l'orgia d'inversions més gran de tots els temps, la New Economy, que fa més o menys deu anys que va portar les borses i els petits accionistes primer a l'eufòria i després a una profunda depressió. Va participar en la creació de PayPal, un sistema de pagament per internet. L'any 2002 va comprar eBay per 1.500 milions i es va fer molt ric.

Thiel no és Mark Zuckerberg, no és un nen prodigi de la programació. Aquest home de 43 anys va estudiar dret a Stanford i dirigeix una empresa d'inversió que mou milers de milions. Té participacions en un gran nombre d'empreses del món de la tecnologia i ha finançat el creixement d'alguns dels gegants d'internet. També de LinkedIn, que fa poc que va sortir a borsa.

És un estrateg, un gestor. Afirma: "Hem d'invertir més en tecnologia, hem d'aplegar més recursos, trepitjar l'accelerador més a fons, si volem avançar en aquest segle."

Casos com el seu, poden ser considerats de dues maneres: d'una banda,

gràcies al seu capital de risc, hi ha noves idees empresarials que tenen l'oportunitat de posar-se a prova al mercat. D'una altra banda, aquests diners sempre desfermen una cobdícia més gran, de manera que gent com Thiel afavoreix l'especulació i, per tant, possiblement també noves bombolles financeres.

Durant la New Economy, aquestes empreses van passar a valer, de sobte, milions. I ara? La vall torna a alimentar una nova i perillosa bombolla, com temen molts analistes?

**Internet és eufòria.** És absurd que, mentre la resta dels Estats Units està ensorrada per deutes bilionaris i lluita contra una insolvència amenaçadora, el pèndol de la histèria de la branca d'internet es mogui en l'altra direcció. Aquí hi torna a regnar una gran eufòria.

Les valoracions de les empreses d'internet més conegudes assoleixen nous rècords de vendes. El gener encara augmentava l'admiració quan Facebook, després d'una participació del banc d'inversió Goldman Sachs, es va taxar en uns sorprenents 50.000 milions de dòlars. Ara la xarxa social ja deu valer 100.000 milions.

El servei de missatges breus Twitter volta els 8.000 milions, el doble que al desembre. El valor de l'empresa Groupon era de 1.300 milions fa un any, ara és de 25.000 milions.

Les sortides a la borsa d'empreses d'internet són exagerades, i les cotitzacions sempre pugen. La de LinkedIn, la xarxa d'abast mundial per a contactes laborals, va augmentar de 45 dòlars a més de 100 la primavera passada. Els guanys de l'exercici anterior: 15,4 milions.

Les empreses de nova formació amb un grapat de treballadors reben milions com a capital inicial, sempre que presentin alguna idea mitjanament reconoscible. Els preus de l'habitatge a Silicon Valley pugen tan de pressa que els agents immobiliaris s'afanyen a portar nous rètols amb els nous preus. Google paga als enginyers informàtics acabats de sortir de la universitat més de 100.000 dòlars, força més que fa uns quants mesos, perquè massa empreses es barallen per massa pocs programadors.

Això neguiteja molta gent de la branca de la tecnologia i dels mercats financers. Duen que sembla el 1999, quan l'eufòria vessava pertot arreu i les sigles IPO (Initial Public Offering, 'oferta pública inicial'), que en anglès indicaven la sortida a borsa, es reinterpretaven com a Instant Porsche Owner ('propietari de Porsche a l'instant').

Els escèptics temen que Silicon Valley faci un retorn a aquell futur, perquè els inversors tornen a ser molt despresos. Com aquells qui es van enriquir



A la dreta, Steve Jobs, cap executiu de l'empresa d'ordinadors Apple.

en el primer *boom* d'internet, ara, en la lluita per la propra novetat, posen els diners en empreses joves i formen una nova bombolla. L'esclat pot ser enorme i pot provocar una desolació encara més greu, perquè ara els Estats Units, en termes econòmics, són a l'abisme.

"No", diu l'inversor Thiel, "no hi ha bombolla", ni a Facebook ni a LinkedIn ni a cap altra empresa coneguda". Segons Thiel, les valoracions són molt altes, però no exorbitants ni allunyades de la realitat.

Aquestes històries sobre noves exageracions tenen uns fonaments principalment psicològics: "Encara tenim una ressaca enorme dels anys 90." Però perquè hi hagi una bombolla, segons que diu una vella regla del mercat, la cobdícia ha de devorar la por.

Per això Thiel no veu un retorn a "la bogeria d'abans", sinó, ben al contrari, una "transformació cultural".

Fins a la crisi financera, Wall Street havia estat la columna vertebral dels Estats Units i, per tant, del món, "allà on una persona jove i amb talent va a fer alguna cosa". Però això ja s'ha acabat, creu Thiel. "S'entén que aquella bogeria financera ja no pot ser el nostre futur", que "les prioritats s'han d'establir de nou". Silicon Valley ha arribat al punt més alt com a únic lloc "que promet creixement i progrés". I també riquesa, diguem-ho tot. La generació

internet s'enfronta a la generació dels bancs d'inversió?

En una escena del film *The Social Network* ('La xarxa social'), el cofundador de Napster, Sean Parker, explica el nou món a Zuckerberg: "Un milió de dòlars no engresca. Saps què engresca? Mil milions de dòlars." L'escena i la cita són part de la cultura pop nord-americana des de fa molt temps. L'inversor Thiel creu que *The Social Network* pràcticament ha esdevingut el film de la nova joventut, una manera d'experimentar el despertar com *Wall Street*, amb Michael Douglas, ho va ser a l'era dels joves banquers.

Malgrat tot, fins ara els cicles d'especulació han format part de la branca informàtica: ordinadors, semiconductors, internet... Per què precisament al vertiginós Silicon Valley hi ha d'haver alguna cosa semblant a la moderació?

"Perquè no és massa, sinó que s'inverteix massa poc en tecnologia", diu Thiel. Més diners per a idees: els salts tecnològics més grans no es produeixen en mercats que han rebentat, sinó en els que es troben en ple *boom*, pensa Thiel.

L'any passat va crear una fundació que lliura 100.000 dòlars de capital inicial a 20 joves empresaris de menys de 20 anys perquè segueixin les seves idees empresarials en lloc d'anar a la universitat. La idea ha generat una forta

crítica als Estats Units, perquè contradia els ideals de formació. Thiel s'arrossa d'espatlles: segons ell, el món no necessita més advocats, sinó més gent que abandoni els estudis, com van fer Bill Gates—el fundador de Microsoft—o Zuckerberg.

Els seus primers becaris ja estan decidits. Un ha desenvolupat una tecnologia que permet d'extreure minerals valuosos d'asteroides, un altre construeix els seus propis motors d'automòbil elèctrics, una tercera ha inventat un sistema d'energia solar que funciona amb un 40% més d'eficàcia que els mòduls actuals.

**Àngels inversors.** La idea de Thiel té sentit perquè a Silicon Valley ara és molt més barat de muntar una empresa que no pas fa deu anys. Per començar, n'hi ha prou amb 100.000 dòlars.

El qui després necessiti 500.000 dòlars per a la primera expansió pot adreçar-se a gent com Aydin Senkut. És el

Segons una vella regla, perquè hi hagi una bombolla la cobdícia ha de devorar la por



EL TEMPS

**Vista de Silicon Valley, a Califòrnia. La vall del silici acull una munió de companyies relacionades amb les tecnologies, com ara Google, Facebook**

que s'anomena un *business angel*. Un home que s'ha fet ric a la vall i que ara proporciona capital inicial de la seva butxaca.

Senkut és un dels actors principals de l'escena. Està excepcionalment ben connectat, sobretot en el microcosmos de Google, la qual cosa tampoc no sorprèn ningú: va ser un dels 63 treballadors d'allò que més tard fou el gegant dels cercadors. Quan va començar, Google no tenia un volum de vendes digne d'esment. Pel camí, tant ell com molts altres s'han fet rics. "Va ser una experiència que em va marcar

i que jo vull reproduir en nous començaments."

I també ho volen molts antics col·legues seus i molta més gent que va fer sort a les primeres empreses d'internet amb èxit. "Hi ha pel cap baix deu vegades més, potser cent vegades més, d'àngels inversors que ara fa cinc anys", explica Senkut. En total, els *àngels* van repartir l'any passat als Estats Units uns 20.000 milions de dòlars.

Senkut té un despatx petit, però elegant, a Palo Alto: una secretària, una sala de conferències, un escriptori. És on li presenten idees empresarials cada

setmana. Sovint no hi ha plans de negoci ni dades de productes, només dos o tres joves amb una idea i un programari. "Les primeres inversions són més un art que una ciència", diu Senkut.

Fa uns quants anys, en una d'aquestes trobades, va veure l'esquema d'un arxiu de pacients per a metges basat en internet. Avui, després de tres processos de finançament, 90.000 metges utilitzen aquest programari. "Encara hi ha unes possibilitats enormes, ara és quan tot es mou de debò", afirma. Tant si es tracta d'energies netes, com d'internet o de telefonia mòbil, la vall



o Apple.

s'activa. "Per cada empresa que als mitjans apareix com a sobrevalorada, n'hi ha cent més allà fora que encara són molt barates, però que creixen a una velocitat esgarrifosa."

Però la pressió de la competència cada vegada és més forta. "Abans podíem rumiar durant mesos si tancàvem un tracte. Ara sovint es fa en uns quants dies."

Tot això podria sonar com als temps de la New Economy, però per molts diners que hi hagi la borsa queda fora sempre que sigui possible. "Per això no pot haver-hi bombolla, perquè no hi

ha una febre borsària general, perquè s'exclou el públic", diu Thiel.

El llistó de la sortida a borsa és ara molt més alt que no pas fa deu anys, en una zona de 300, 400 milions de dòlars de volum de vendes, 5.000 milions de valoració empresarial, uns 500 treballadors... i l'empresa ha de ser fructífera. "Avui és molt millor que l'empresa primer es mantingui privada", creu Thiel. "Facebook ha encertat no sortint a borsa prematurament."

Sense orgies borsàries salvatges com als temps del nou mercat, però, l'eufòria a internet cada vegada arriba a nivells més alts. Fins i tot es treballa amb derivats de Facebook, uns instruments financers molt complicats desviats de les participacions reals de l'empresa.

**Bombolla, sí o no?** Els professionals de les finances intenten abastar-se d'aquest mercat secundari en què els inversors trafiquen entre ells amb les participacions. Fa un any, al primer trimestre es van comptar 20 transaccions d'aquest tipus per a participacions de cinc empreses. Segons una de les plataformes comercials, al primer semestre de 2011 ja eren 300 de 40 empreses. Encara que no hi hagi una gran febre per les accions, les valoracions empresarials exploten.

La culpa, diuen a la vall, no deu ser només de Marc Andreessen i la seva nova empresa. Andreessen havia participat en la creació del navegador Netscape i el va fer gran. Va ser com un Zuckerberg dels 90.

Ara dirigeix una empresa de capital de risc que en dos anys ha sacsejat l'escena de la inversió a la costa californiana. Andreessen ha comprat accions, entre més empreses, de Facebook, Twitter, Groupon i Skype, les més desitjades.

Si ho ha aconseguit és perquè ha pagat uns preus prohibitius i al final crearà una bombolla, diu la competència. "Ja em pot odiar tothom", diu Andreessen.

La seu de la seva empresa, Andreessen Horowitz, és en un extrem de Menlo Park, al mateix terreny del Rosewood Hotel & Spa, un dels llocs preferits per als diners dels inversors. A migdia, la firma d'automòbils esportius Maserati col·loca un para-sol amb una taula plegable davant l'entrada principal com a punt de venda mòbil, per si després de

l'*espresso* a algú li vénen ganas d'endur-se un cotxe de 150.000 dòlars.

La seu d'Andreessen amb fonts que murmuren i fusta de cedre fa pensar en un temple asiàtic. Al vestíbul hi ha fotografies de bolets atòmics. La recepcionista explica: "Són fotos originals de les primeres proves atòmiques, extremadament rares." I extremadament cares.

"Despatxos bonics, com palaus, no?", diu John O'Farrell, un dels dos socis d'Andreessen. "Així ha de ser. Els joves emprenedors miren aquestes coses." És a dir, el qui vol garantir els millors inicis ha d'impressionar. Hi ha massa inversors que tenen massa diners per a repartir.

A la tardor, Andreessen Horowitz va crear un nou fons per al qual va recollir diners d'uns altres inversors. En només tres setmanes va sumar 650 milions de dòlars de bancs d'inversions, fons d'inversions lliures i empreses. Ningú no es vol perdre el nou *boom* en la recerca desesperada d'històries d'èxit, perquè no hi ha gaire cosa que funcioni bé en els anys de la crisi financera, sobretot a Amèrica.

Però si la vall s'inunda de diners, perquè ara tot ha de ser diferent, millor?

"Perquè el programari es menja el món", diu O'Farrell. Cada sector està obsessionat amb el programari i les aplicacions d'internet. "Així s'amplia enormement el camp de joc, així s'amplien els límits de les valoracions per a les empreses de tecnologia en àrees que no s'havien vist mai." El volum de vendes d'algunes empreses d'internet passarà en dos anys de zero a mil milions de dòlars. "Mai no hi ha hagut res d'igual."

O'Farrell i Andreessen han trobat un singular argument, potser massa punyent, contra una bombolla. A final de juny van contractar Lawrence Summers. L'antic president de Harvard i ministre de Finances durant el mandat de Bill Clinton havia estat fins feia poc el principal assessor del president Barack Obama i recentment ha hagut de lluitar contra les conseqüències dels excessos dels últims anys. Algú així se submergiria just al mig de la propera bombolla?

**Thomas Schulz**

*Traducció de David Egea*