



© The Economist

“Beirut es podria convertir en el Silicon Valley de l'Orient Mitjà?”, es preguntava un portal de notícies libanès el 2015. Amb una població ben formada, una cultura relativament liberal i un extens sistema bancari, Beirut, la capital del Líban, semblava ben col·locada per convertir-se en un centre per a empreses emergents d'internet a la regió. Però hi havia si més no un problema evident. “Acceptem-ho: l'internet al Líban [és] dolentíssim!”, escrivia al novembre Tony Fadell, cocreador libanès-nord-americà de l'iPod. A causa de la mala gestió del Govern, el país té una de les velocitats de descàrrega més lentes del món.

A l'Orient Mitjà els darrers anys homes i dones joves han creat nous productes, han fundat noves empreses i han generat esperances que es pogués reproduir el panorama de *start-ups* dels Estats Units i Europa. Aquests emprenedors són un benefici potencial per a les economies de la zona, que pateixen un lent creixement i una elevada desocupació, sobretot entre el jovent. És una llàstima, doncs, que topin amb tants obstacles al seu camí. I que molts dels entrebancs siguin causats pels governs. No hi ha cap lloc del món àrab que s'assembli a Silicon Valley quant al dinamisme. Però, a poc a poc, es van fent progressos, diuen els emprenedors.

‘Start-ups’ al món àrab

Els emprenedors àrabs podrien contribuir a solucionar molts dels problemes de l'Orient Mitjà, però encara topen amb massa obstacles.

Per entendre a què fan front les empreses emergents de la regió, cal tenir en compte que la majoria fracassen. Això passa arreu del món, però en un país com Egipte, sense una normativa de bancarrota, el fracàs pot comportar anar a la presó si els deutes no es paguen a temps. Tancar una empresa pot costar entre cinc i deu anys i molta paperassa. Els qui mantenen el negoci han de navegar per uns sistemes regulatoris i legals antiquats que dificulten fer coses que són rutinàries per a les *start-ups* de la

resta de llocs, com pagar els treballadors amb l'opció de comprar accions. I això s'ha d'afegir als reptes que afecten totes les empreses egípcies, com l'augment dels preus i els funcionaris aprofitats.

A la resta de països la història és pràcticament igual. En països com Jordània i el Líban, que afirmen ser un bon lloc per a les *start-ups*, en realitat és força difícil muntar una empresa. A tota la regió, les normatives laborals tendeixen a posar difícil la contractació i l'acomiadament de treballadors, sobretot d'estrangers, tot i que les escoles no aconsegueixin proporcionar els autòctons de les habilitats convenients, per exemple en el camp de la programació. Les autoritats fiscals sovint es mostren confoses davant les *start-ups*, diu Con O'Donnell, que va crear Sarmady, una empresa de mitjans en línia a Egipte, la qual va vendre a Vodafone el 2008. “No entenen el model Amazon”, diu O'Donnell, referint-se al gegant del comerç electrònic, que va perdre diners però va créixer de pressa durant les dues primeres dècades d'existència.

Es creu que Amazon està negociant la compra de Souq, un gran minorista per internet amb seu als Emirats Àrabs Units (EAU). Fundada el 2005, Souq sovint és considerada una història d'èxit pels inversors de la regió. Però, a part de Souq, les altes barreres al comerç han impedit que la venda electrònica en general agafés volada. Passar productes per la duana pot ser un malson burocràtic, cosa que es veu empitjorada pels elevats aranzels, les diferències regulatòries i la fluctuació de les divises. “La gent parla de la regió com si fossin 200 milions de persones, però és complicat despatxar productes a tot el conjunt”, diu Louis Lebbos, fundador d'AstroLabs, un centre per a *start-ups* tecnològiques situat a Dubai. Diverses operacions amb bon finançament ho han intentat; i han fracassat. Souq, que, de fet, serveix productes majoritàriament als sis països del Consell de Cooperació del Golf, una unió duanera, és la rara excepció.

El comerç electrònic és un dels diversos sectors en què les empreses emergents podrien fer molt més per cobrir les necessitats del mercat. Altres sectors són la tecnologia financera, ja que la majoria d'àrabs no tenen compte corrent ni targeta de crèdit; i la salut, atès que les taxes d'obesitat i d'altres malalties estan augmentant a tota la regió. Però les empreses d'aquests sectors sovint neces-

siten l'aprovació d'agències públiques que es mouen lentament. Això pot afegir anys a un pla empresarial. "En sistemes més desenvolupats, les *start-ups* estan més disposades a anar per davant de la normativa i després la regulació es posa al dia", diu Lebbos. "Però aquí als qui volen avançar els cau la destal a sobre".

Durant dècades, els governs de la regió, de mentalitat socialista, van mostrar poc interès a encoratjar la iniciativa privada. Molts líders tenien recels a l'hora d'apoderar el jovent, perquè així potser també voldrien més llibertat política. Però, ara que les economies de la regió passen un mal moment, hi ha presió sobre els governs perquè millorin l'actuació amb les *start-ups*, i perquè els segueixin el ritme. Al novembre, quan Tony Fadell va piular sobre la lentitud de l'internet al Líban, Saad Hariri, primer ministre del país, va respondre ràpidament: "M'ho apunto, Tony, serà una prioritat de la nostra futura agenda de govern". A Egipte el Govern acaba d'aprovar la primera llei de bancarrota del país, una de les diverses reformes econòmiques destinades a incentivar la inversió.

Alguns governs també han injectat diners al sistema i han garantit part del risc derivat de finançar *start-ups*. En concret, el Líban va impulsar un paquet de 400 milions de dòlars fa quatre anys per fomentar que els bancs donessin crèdit. Aquestes partides, juntament amb el nombre relativament baix de *start-ups* valuoses a la regió, han atiat els temors d'una bombolla. Però les inversions més recents han sigut menors i més orgàniques. L'any passat, per exemple, el Marroc va rebre prop de 50 milions de dòlars del Banc Mundial per crear dos nous fons de capital risc, que formaven part d'un pla per promoure el nombre creixent d'empreses emergents, i els inversors internacionals van col·locar 275 milions de dòlars a Souq i 350 milions a Careem, una aplicació de lloguer de transport privat als EAU.

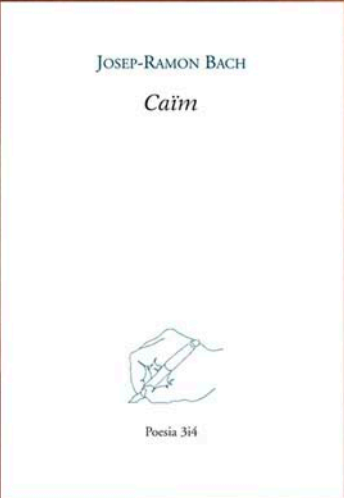
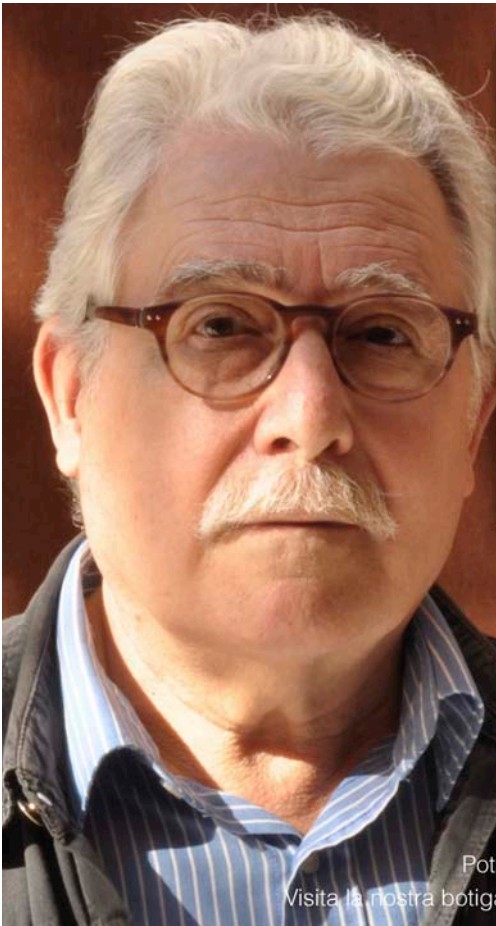
A la majoria de països, actualment hi ha clústers de *start-ups*, unides per es-

pais de cotreball com Astrolabs a Dubai o Cogite a Tunísia, que tenen connexions amb acceleradors, vivers d'empreses i inversors. La col·laboració és habitual. L'any passat el Greek Campus, un centre per a *start-ups* al bell mig del Caire, va acollir la cimera Rise-Up, una de les trobades més grans d'emprenedors a la regió. Molts joves apassionats per la tecnologia volen fer bones accions però també guanyar diners. Abdelhameed Sharara, que va fundar la cimera el 2013, diu que la seva motivació van ser els fracassos de la Primavera Àrab. "Em feia l'efecte que hi havia una altra manera de fer realitat el canvi". Molts dels assistents comparteixen aquesta idea. "Intentem trobar maneres d'alimentar més bé la gent, d'apoderar les


dones, d'educar les criatures", diu Waleed Abd El Rahman, fundador de Mumm, un servei de distribució de productes per cuinar a casa, amb seu al Caire.

Malauradament, la dificultat de fer negoci a la regió, i la naturalesa repressiva de la majoria de governs, han fet que molts dels cervells més brillants se n'hagin anat a l'estranger. Però aquests reptes també forcen els qui es queden al país a ser creatius a l'hora de repensar el sistema. I això fa que sorgeixen empreses més bones, diuen molts emprenedors. "Si ets capaç de sortir-te'n en un país com Egipte, és fàcil sortir-te'n a qualsevol altre lloc", diu Sharara. ●

Traducció d'Arnau Figueras



JOSEP-RAMON BACH
Caïm



Poesia 3i4

CAÏM
de JOSEP-RAMON BACH
PREMI SERRA D'OR

NOVETATS 3i4
Edicions Tres i Quatre / València

Pots seguir-nos a **Facebook** i **Twitter**
Visita la nostra botiga virtual en www.tresiquatre.com