

Silicon Valley, una economia innovadora que
crea i satisfà necessitats globals.



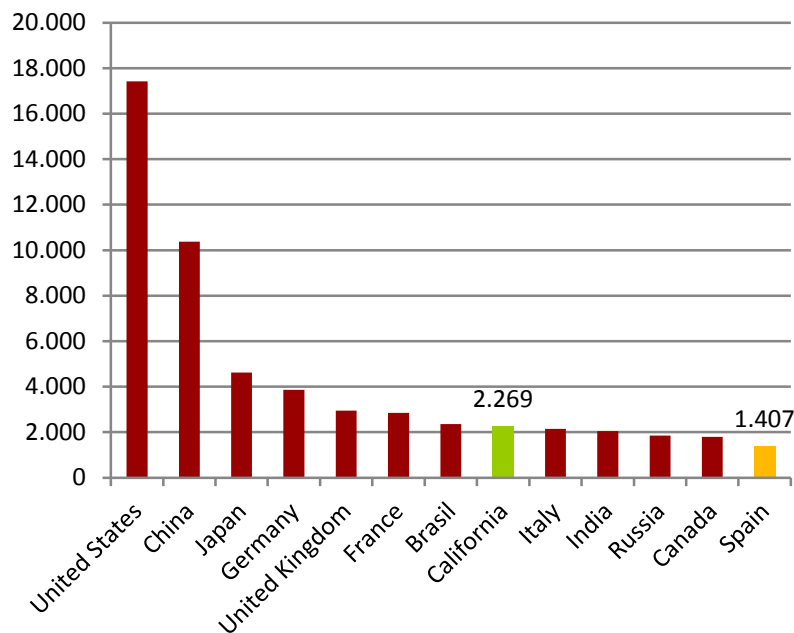
Ton LLADÓ
Juliol 2015

Califòrnia, una economia potent a nivell mundial

Califòrnia seria la vuitena economia mundial en PIB...

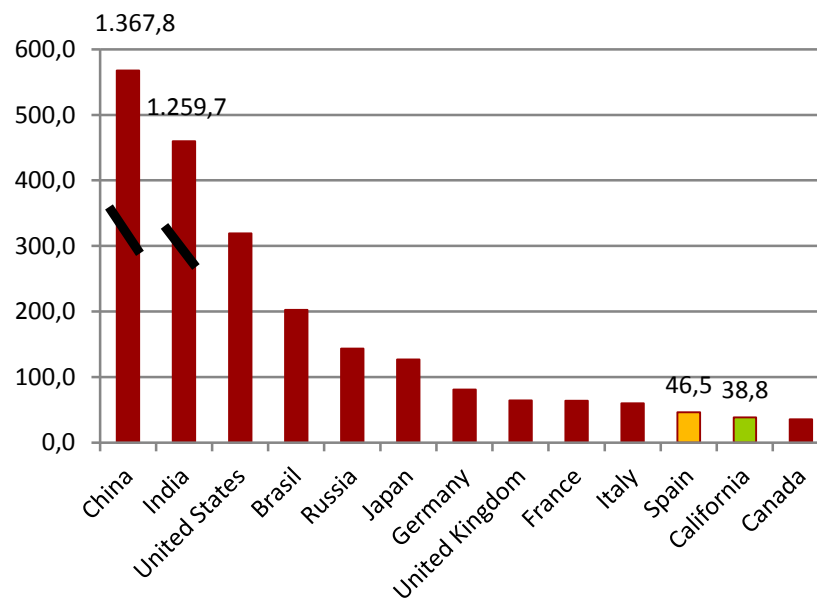
... amb una població menor que Espanya

PIB 2014 En bilions de dòlars corrents



FONT: Fons Monetari Internacional i elaboració pròpia

Població. Any 2014

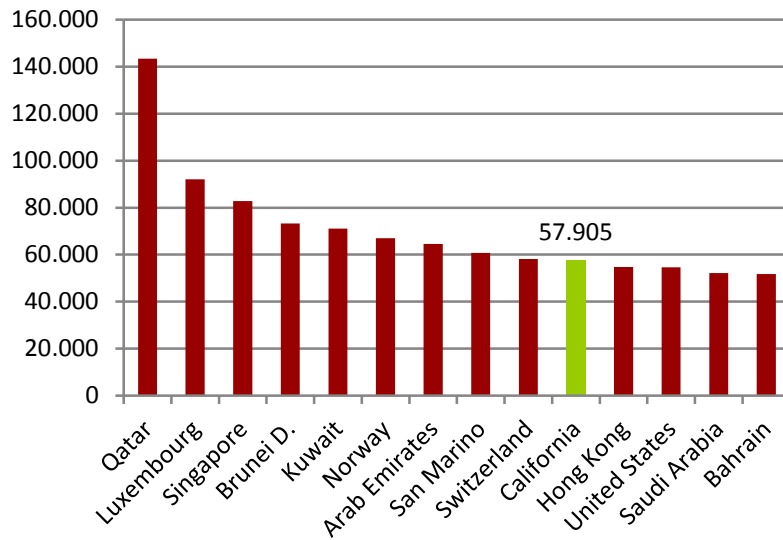


FONT: Fons Monetari Internacional i elaboració pròpia

Califòrnia seria el país d'economia productiva no energètica amb més renda per càpita del món

Califòrnia, el més ric entre els no petroliers i financers

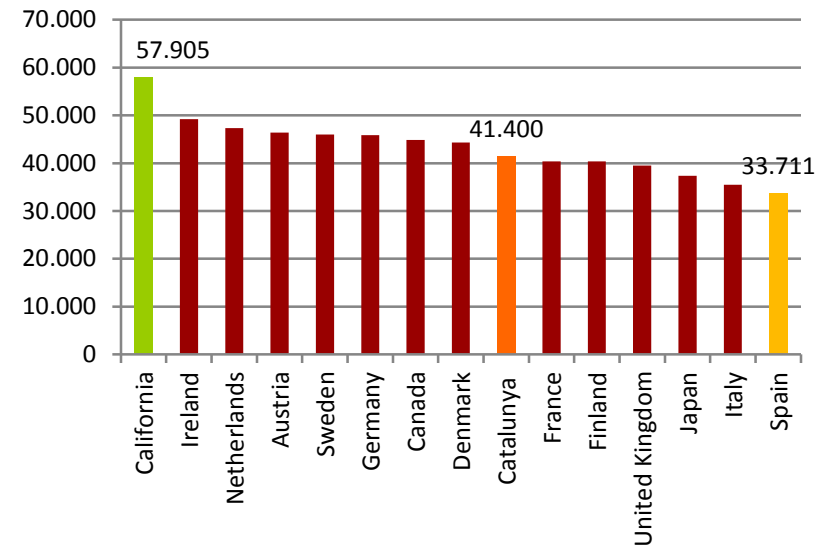
PIB per càpita en PPA
Any 2014



FONT: Fons Monetari Internacional

Tots els països de la Unió Europea, per sota Califòrnia

PIB per càpita en PPA
Any 2014

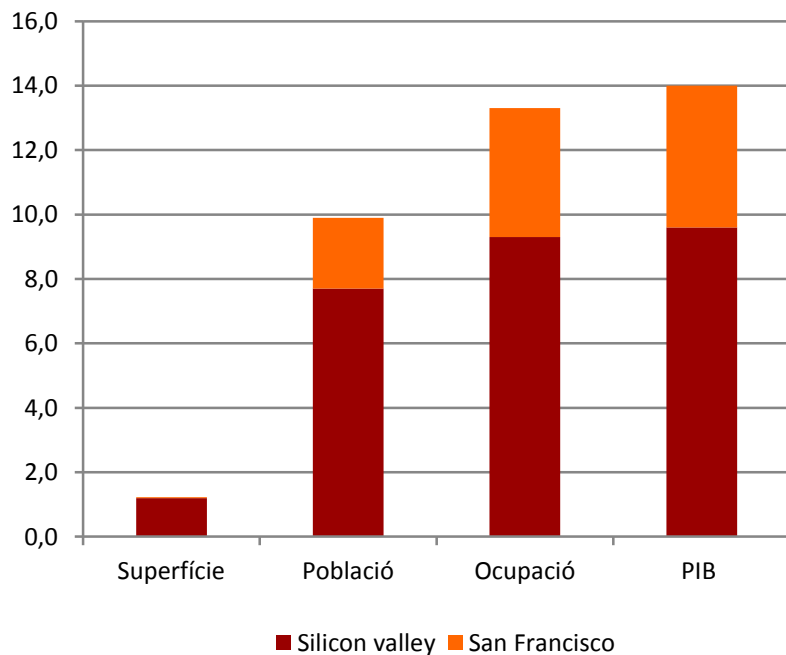


FONT: Fons Monetari Internacional

Silicon Valley és el centre de l'economia de la innovació a Califòrnia

Economia, població i ocupació a Silicon Valley

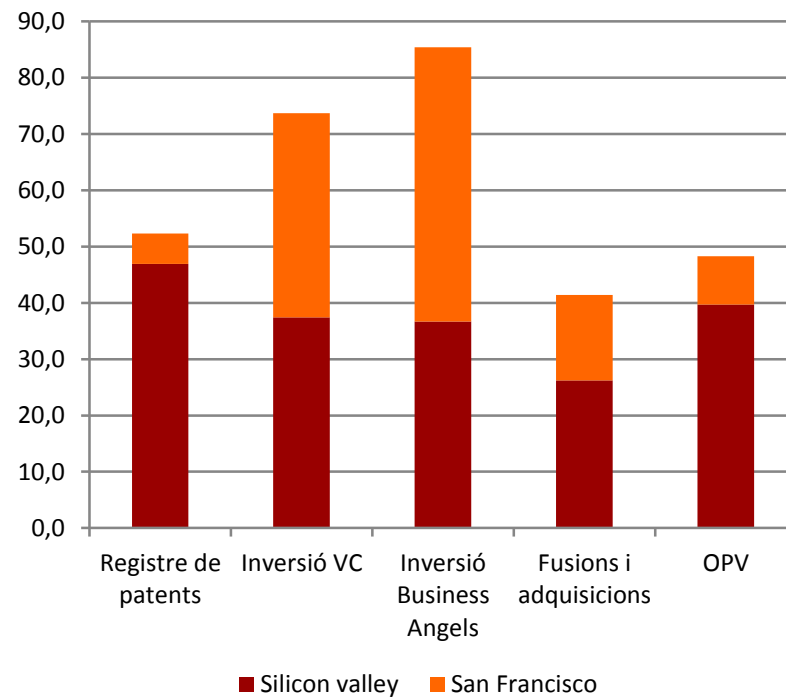
% sobre el conjunt de Califòrnia. Any 2014



FONT: Silicon Valley Institut for Regional Studies

Innovació i moviments empresarials a SV

% sobre el conjunt de Califòrnia



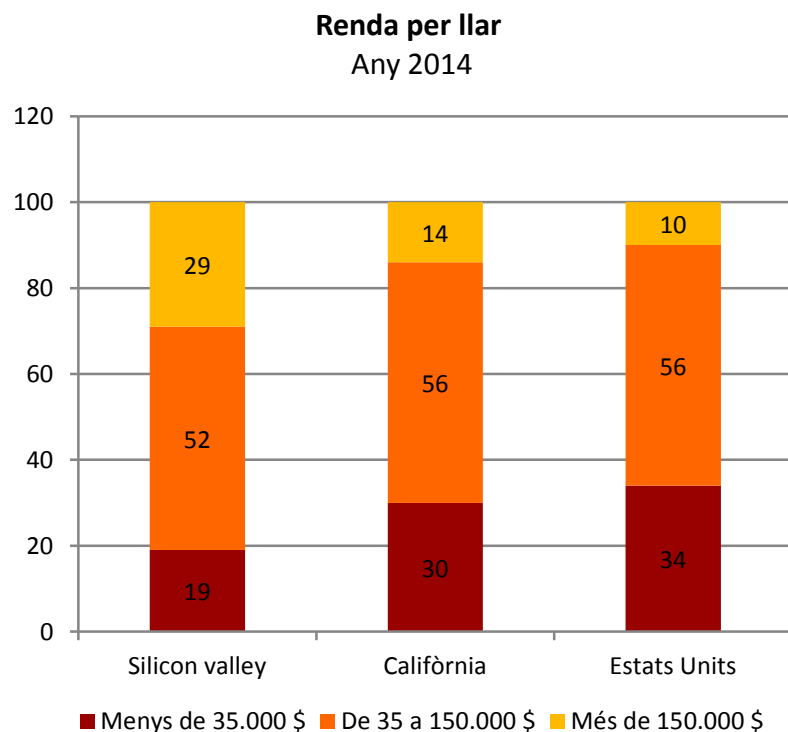
Una micro-regió que acull les principals empreses tecnològiques del món

COMPANIES MÉS SIGNIFICATIVES DE SILICON VALLEY

ANY 2014

Rank 2014	Rank 2013	Companyia	Activitat	Vendes Milions \$	% Benefici s/vendes
1	1	Apple	Consumer electronics	\$199,800	22%
2	2	Hewlett-Packard	IT services & equipment	\$110,139	4%
3	3	Google	Web search & advertsing	\$66,001	22%
4	4	Intel	Semiconductors	\$55,870	21%
5	5	Cisco Systems	Network services	\$48,083	18%
6	6	Oracle	IT services & equipment	\$38,841	28%
7	8	Gilead	Sciences	\$24,890	49%
8	7	eBay	Online trading community	\$17,902	0%
9	9	Synnex	IT supply chain	\$14,015	1%
10	11	Facebook	Social networking	\$12,466	23%
28	39	Tesla	Electric vehicles	\$3,198	-9%
37	44	LinkedIn	Professional networking	\$2,219	-1%
50	68	Twitter	Multimedia messaging	\$1,403	-41%

Silicon Valley, un àrea amb moltes famílies benestants



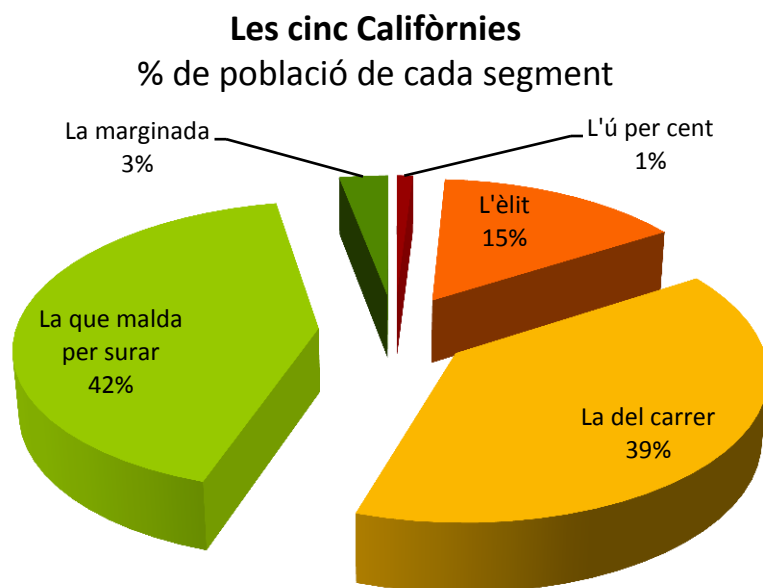
FONT: Silicon Valley Index

- Un 29% de les famílies tenien una renda superior als 150.000 \$ anuals l'any 2014.
- Aquest percentatge dobla la mitjana de Califòrnia i triplica la del conjunt dels Estats Units.

L'índex de desenvolupament humà (IHD) dibuixa cinc Califòrnies molt diferents

El IHD dels més afavorits és 3,7
vegades el dels marginats

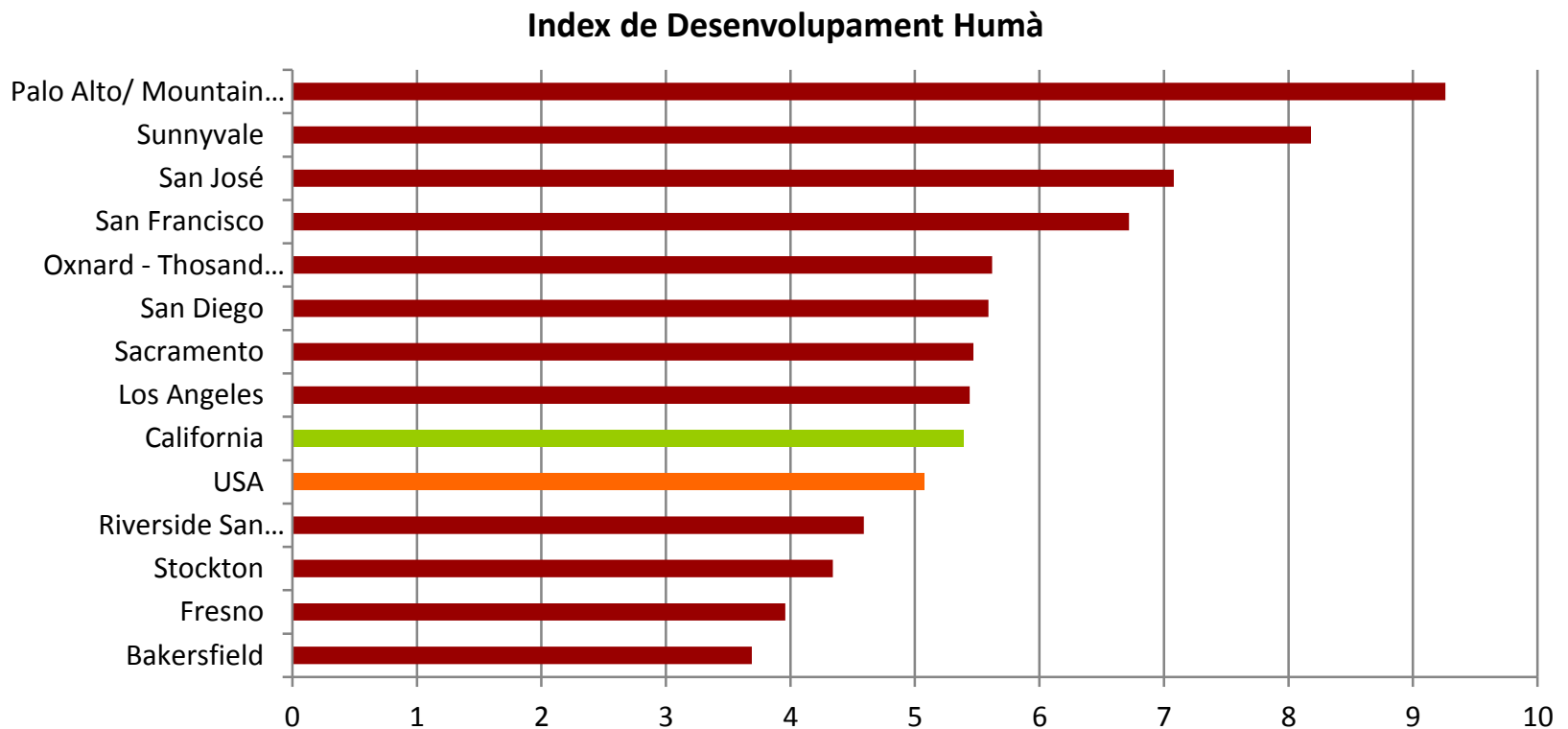
Renda, educació i salut marquen
condicions de vida molt diferents



LES CINC CALIFÒRNIES			
	IHD	Renda per càpita (\$)	Educació superior (%)
L'ú per cent	9,38	69.552	71,4
L'èlit	7,84	48.878	56,4
La del carrer	5,95	33.975	34,5
La que malda per surar	4,10	23.816	17,6
La marginada	2,54	17.204	8,3

Font: Social Science research Council
California Human development Report

Hem vist la Califòrnia de l'1% o gairebé



FONT: Social Science Research Council

Una societat amb una cultura i valors socials singulars



- A Califòrnia tot és molt jove. El país comença amb la febre de l'or l'any 1849 (San Francisco 49ers).
- La febre de l'or no ha estat la única: Agricultura, Cinema, Aeronàutica, Tecnologia han sigut altres febres al llarg de la història.
- L'audàcia i propensió al risc dels 49ers' sembla present encara a la societat californiana.
- Optimisme, individualisme, interès per la diferència personal o cultural, rapidesa ("time is money") i orientació cap a resultats defineixen una manera de fer d'aquesta regió del món.
- Són conscients que un terratrèmol ho pot canviar tot

Un sistema de valors que es trasllada a la cultura de les empreses



LinkedIn

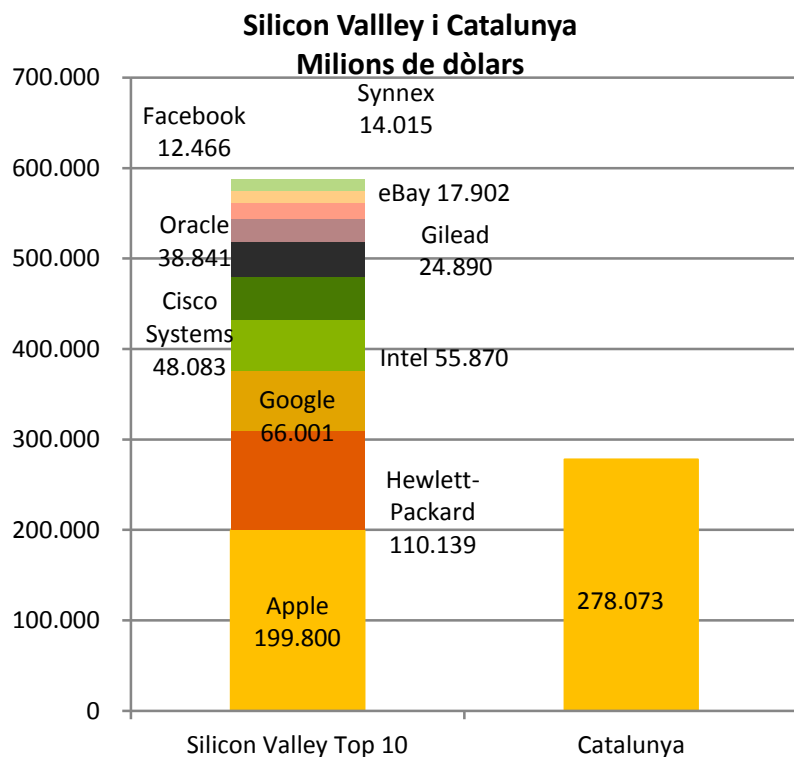


- Focus en l'impacte: resoldre grans necessitats i millorar el món. Pensar en gran i globalment. Apuntar alt. Les idees són importants, però resoldre necessitats és essencial. Llicència per perseguir somnis
- Centrar-se en el consumidor i en els usuaris, més que en la competència
- Anar ràpid, ser audaç i trencador, també al tancar negocis
- Agafar riscos intel·ligents i acceptació del fracàs. Millor fracassar ràpid
- Obertura mental i valoració de la diferència. La diferència enriqueix. Es pot ser seriós sense un traje
- Compartir tot el que puguis (objectius, coneixement, documents, resultats) i treball en equip (We are we not I)
- Feina ben feta: "Great is a starting point, not an end point" i atenció als detalls ("Sweat the details")

Unes empreses que formen part d'un ecosistema també molt singular

- L'ecosistema el determina l'existència d'un nombre elevat de grans companyies líders en tecnologia i innovació: són les tractors del sistema.
 - Generen riquesa i ocupació
 - Estimulen la creació de noves empreses
 - Necessiten i capten talent
- L'ecosistema no neix perquè sí:
 - El sector públic ha jugat i juga un paper de suport important
 - La universitat i la seva implicació en el món de l'empresa també han estat claus
- L'accés al finançament no sembla un factor especialment limitatiu, ni tan sols en els estadis inicials dels projectes.

Generació de riquesa: Catalunya i Silicon Valley, realitats poc comparables



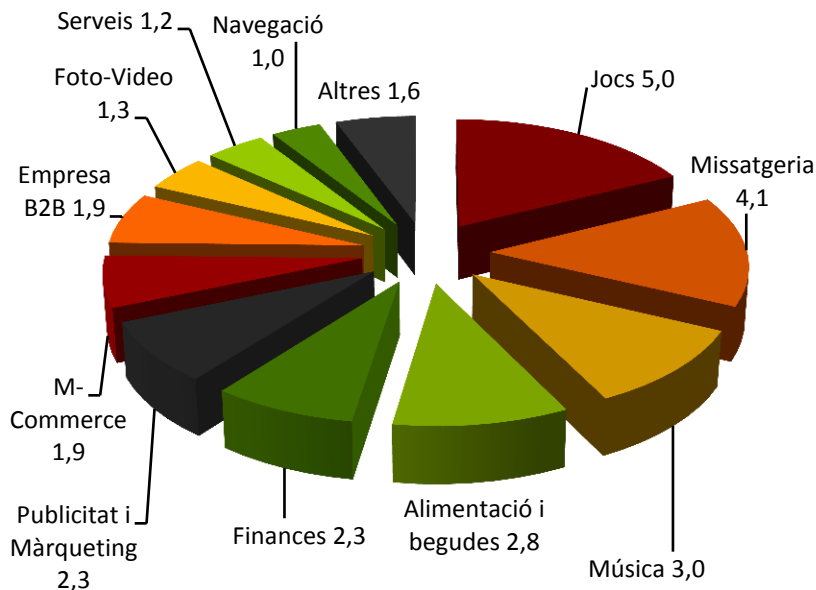
➤ Les 10 companyies més grans de Silicon Valley, totes tecnològiques, van facturar 588.000 milions de dòlars l'any 2014.

➤ El PIB de Catalunya, tot i que no directament comparable, es va situar al voltant dels 278.000 milions de dòlars (canvi mitjà \$/euro: 1,328)

➤ La ocupació a SV està al voltant dels 2,3 milions de llocs de treball, mentre a Catalunya ronda els 3 milions

L'economia de SV moguda per les fusions i adquisicions i també amb fortes inversions

**Compres i adquisicions a Silicon Valley.
Empreses tecnològiques
II Tr. 13-II Tr. 14. N**



NOTA: No inclou l'operació What's Up
FONT: Venture Beat. Giga capital

- Les fusions i adquisicions d'empreses han suposat operacions per valor de 47 milers de milions en un any, multiplicant per cinc les del mateix període de l'any anterior.
- Aquesta xifra inclou els 19 mil milions de la compra de What's up per Facebook
- Les operacions han tingut lloc en camps d'activitat molt diversos
- Al marge de les F&A, les inversions en aquest sector han estat de 14 mil milions en el mateix període, 2,5 vegades la xifra de l'any precedent.

Silicon valley és la regio dels EE.UU. on s'han fet més operacions de F&A

Rank	2014 Ranking	Metro Area	Number of Acquisitions	Largest Acquisition	Buyer	Date Completed	Deal Price (\$USD)
1	1 ↔	Silicon Valley	317			September 2014	\$21.8 Billion
2	2 ↔	New York	180	Ortho Clinical Diagnostics	THE CARLYLE GROUP	January 2014	\$4.2 Billion
3	7 ↑	Los Angeles	97			March 2014	\$2.0 Billion
4	9 ↑	Boston	95			November 2014	\$1.9 Billion
5	- ↑	Washington D.C.	72		ENGILITY Your Mission. Our Commitment.	October 2014	\$1.1 Billion
6	5 ↓	Seattle	57			November 2014	\$2.5 Billion
7	8 ↑	Atlanta	49			January 2014	\$1.5 Billion
8	4 ↓	Chicago	48		HELLMAN & FRIEDMAN	January 2014	\$1.8 Billion
					GANNETT	August 2014	\$1.8 Billion
9	- ↑	Denver	39			September 2014	\$2.7 Billion
10	- ↑	Dallas	36	PLACEMARK INVESTMENTS		October 2014	\$66 Million

➤ L'any 2014 a Silicon Valley es van produir 317 operacions d'adquisició d'empreses, davant de les 180 realitzades a Nova York.

➤ Les operacions d'adquisició d'empreses tecnològiques en el conjunt dels EE.UU l'any 2014 van ser 170.000 milions de dòlars.

➤ Google ha incorporat al menys 211 fundadors de "start up" a la seva nòmina entre 2006 i 2014. Yahoo ho ha fet en 110 ocasions.

L'estratègia de creixement per absorció és una constant a Silicon Valley

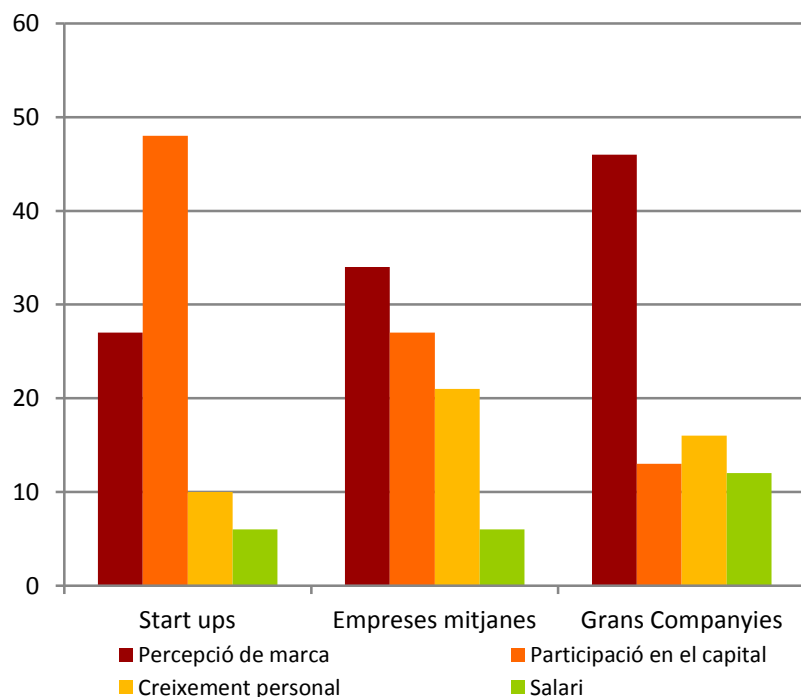
Top Acquirers of Private Tech Companies: 2014

by Number of Acquisitions

Rank	Company	Notable Acquisitions
1		Nest Labs, DeepMind
2		BrightRoll, Flurry
3		WhatsApp, Oculus VR
4		Contactology, Excel Micro
4		Gnip, TapCommerce
5		Loom, DropTalk
5		Mojan, Acomplia
5	 Vista Equity Partners	TIBCO Software, Relias Learning
9		Beats Electronic, Burstly
9		Check, PaySuite

Existeix una forta competència pel talent

Factors de retenció de talent a Silicon Valley



FONT: Silicon Valley Bank

- Un 95% de les empreses declaren trobar-se en una forta lluita pel talent i una certa inflació de salaris (impressions recollides en el viatge ho ratifiquen)
- Una enquesta del SVB posa de manifest la diferent importància de diversos instruments de retenció/captació de talent segons l'estadi de creixement de la companyia
 - La marca és molt rellevant en companyies grans ("I am a googler")
 - La cessió de participacions en la companyia és més important en estadis menys avançats.
 - La carrera professional sembla un element important en el cas de les persones ocupades en empreses mitjanes

Coneixement tradicional i excel·lència al costat de pensament divergent i disrupció



STANFORD-SINGULARITY

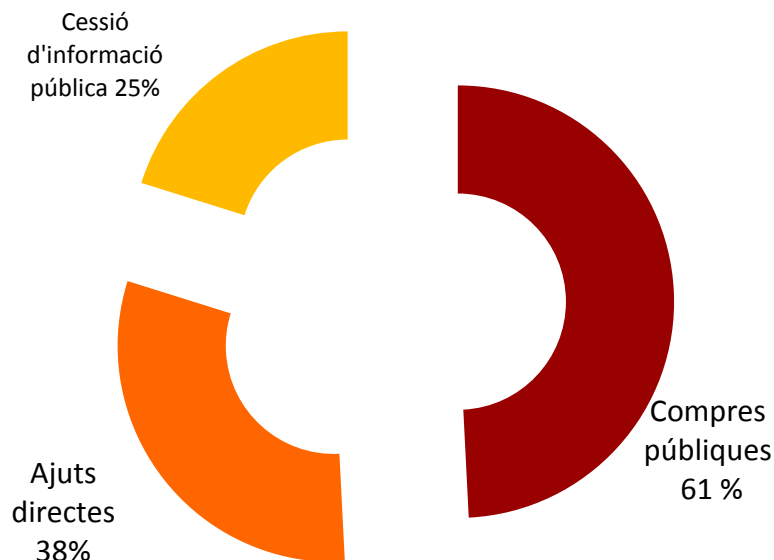


- A Silicon Valley conviuen universitats públiques i privades amb d'altres iniciatives/experiències singulars.
- Stanford representa l'excel·lència en el coneixement des del sector privat de la mateixa manera que UC Davis o Berkeley ho són des del sistema públic (UCLA també)
- Singularity University, vol representar el trencament en el coneixement, educant líders en tecnologies emergents i disruptives que permetin afrontar els grans reptes de la humanitat de manera sostenible. Té el suport de Google, Cisco, Nokia i es troba en el Parc de recerca de la NASA.
- **El patrocini i mecenatge són elements clau del sistema educatiu superior** en aquesta regió com també ho són la relació universitat i empresa.

El paper de l'administració és clau en molts aspectes, directes i de regulació

Sector públic i empreses innovadores

% d'empreses que ho han experimentat

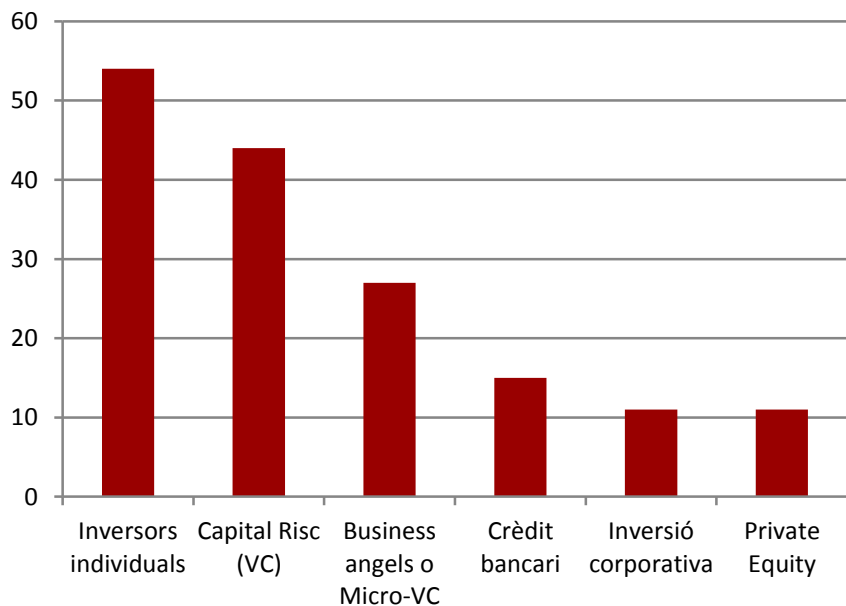


FONT: SVB survey

- La indústria militar va ser important en el naixement de Silicon Valley i moltes empreses depenen encara de l'administració.
- Les compres públiques són un canal important de gestió de la innovació, per exemple, en el tema de la ciberseguretat.
- La regulació de patents, en particular en biomedicina, és un element clau del potencial de les empreses.
- La regulació de la protecció de dades és també un element clau ja que hem arribat a l'era de la gestió de la informació a gran escala (**"big data"**)

El VC és una peça important però no la única dins d'un ampli mosaic d'instruments de finançament

Fonts de finançament empreses innovadores
% empreses que s'han nodrit de la font de finançament



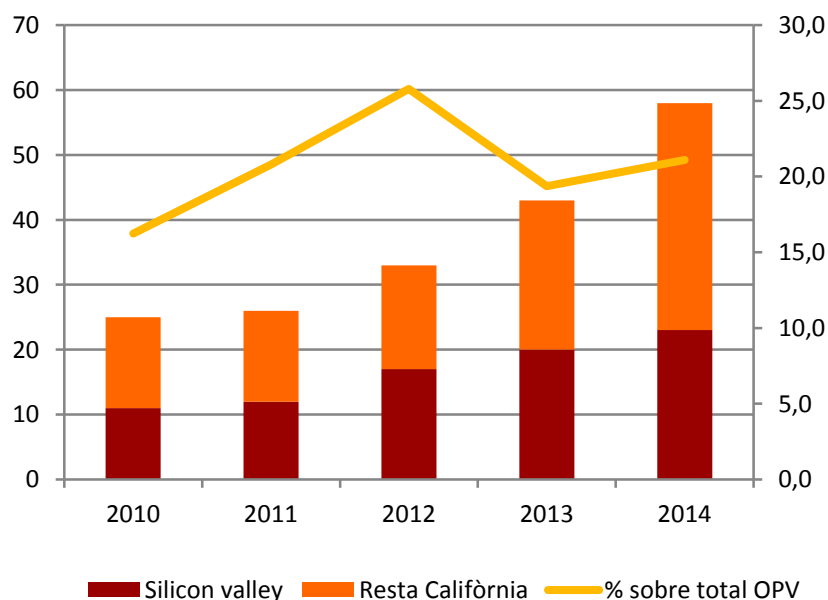
FONT: SVB Survey

- El 81% de les empreses innovadores assenyalen com a molt o bastant complex trobar finançament.
- No obstant, només un 7% de las que van intentar captar fons no ho van aconseguir. Aquest percentatge va ser del 13% en las empreses en fase prèvia als ingressos.
- La causa principal de fracàs va ser l'escàs grau de desenvolupament de la idea de negoci o per manca d'expectatives de la idea
- El VC va suposar el 68% dels fons rebuts en les empreses que van utilitzar aquest instrument (hi ha doncs, finançament complementari)

Les ofertes públiques de venda d'accions són cada dia més freqüents a Califòrnia

Ofertes públiques de venda a la Borsa

Nombre d'operacions

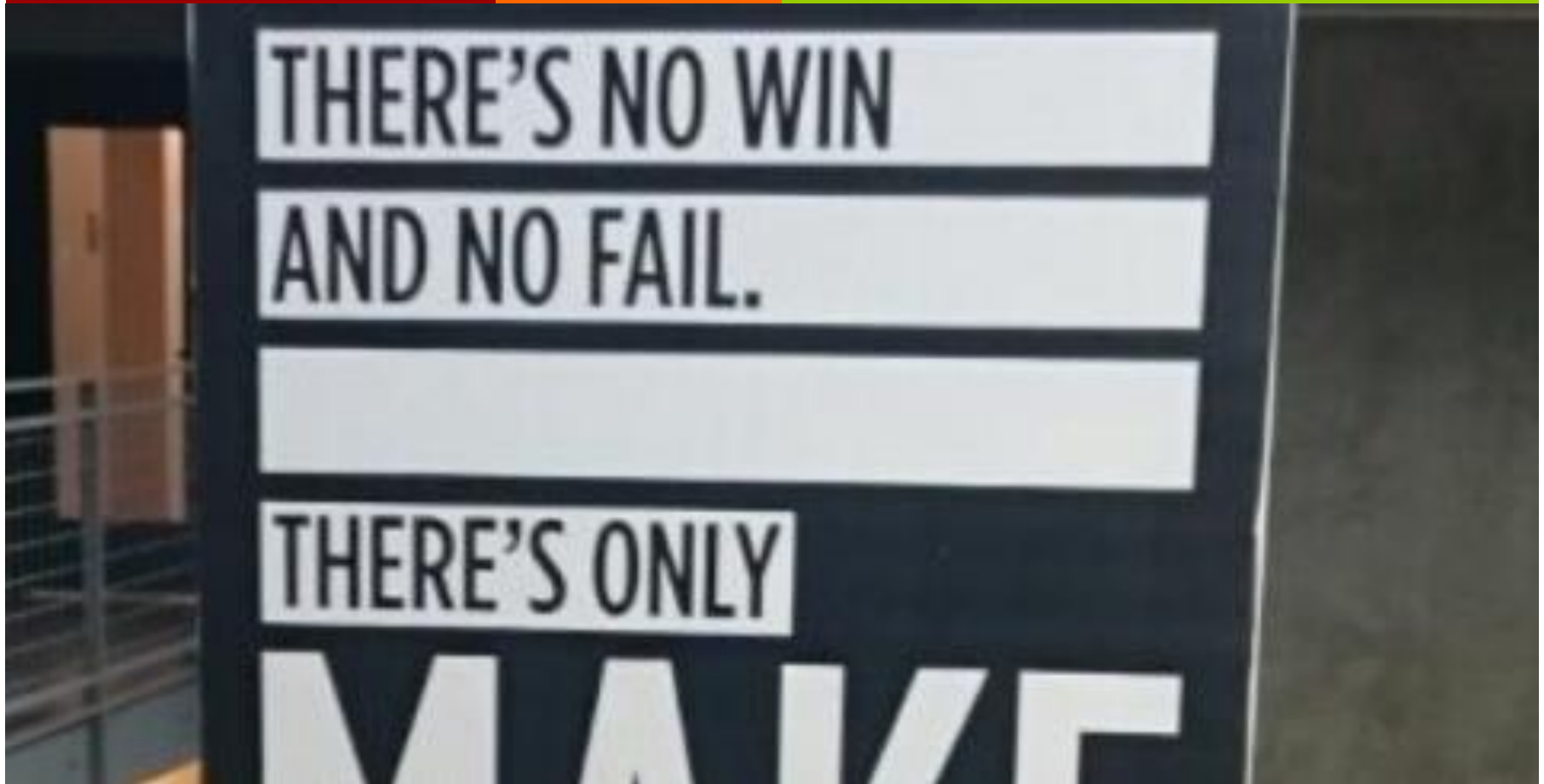


FONT: Renaissance Capital

- L'accés al mercat de renda variable és una alternativa de finançament cada vegada més utilitzada a Silicon valley i Califòrnia.
- L'any 2014, les operacions fetes a Silicon Valley i la resta de Califòrnia van suposar més del 21% del conjunt d'operacions realitzades a la borsa nord-americana



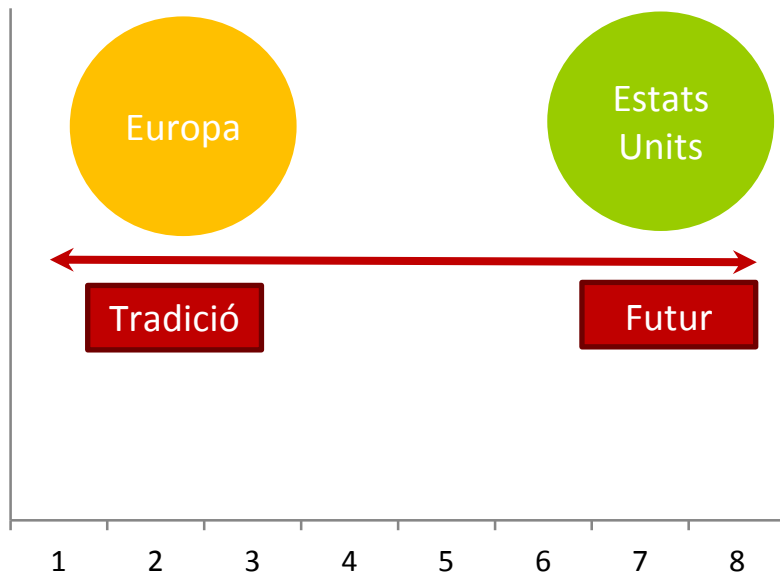
Algunes de les lliçons apreses



Una regió orientada al futur i amb un paper de la tradició poc limitatiu

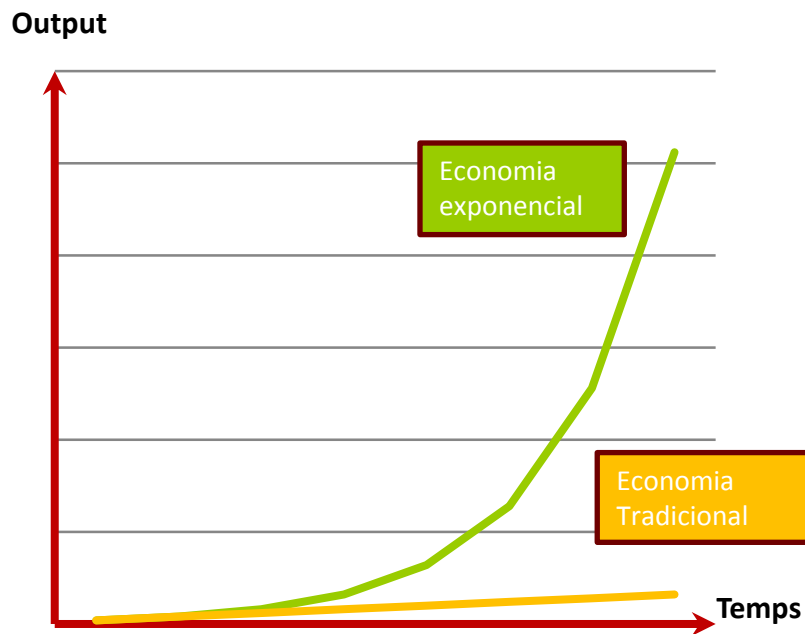
La tradició no pesa tant com el futur a Silicon valley

- El estereotip de la cultura americana queda reforçat a Califòrnia i, especialment, a Silicon Valley.
- La mirada està posada en el futur, concretament en les necessitats de la societat global.
- És més important pensar com es poden fer coses noves que mirar com es feien en el passat i canviar-les paulatinament



Una regió amb propensió a la innovació i el canvi

Innovació disruptiva i creixement exponencial



- Silicon Valley aposta pel canvi i la innovació per resoldre necessitats socials existents o per inventar-ne de noves
- Els canvis han de ser disruptius, és a dir, trencadors. “Disrupt or you’ll be disrupted”
- El sistema accepta i beneeix estratègies de creixement exponencials de les empreses per davant, en alguns casos, de la rendibilitat.
- LinkedIn i Twitter perden diners però el seu valor de mercat és 15 vegades superior a les vendes en el primer cas i de 20 vegades en el segon (són les empreses nº 14 i 15 en el rànquing de capitalització borsària de l’any 2014)

Una economia orientada a satisfer necessitats del consumidor globals



- Larry Page, cofundador de Google, sosté que per invertir o adquirir una nova companyia, els productes o serveis que comercialitza han de passar el **test del raspall de dents**.
- "Is this something you will use once or twice per day, and does it make your life better?"
- El test no inclou grans anàlisis de rendibilitat ni "due dilligence" exhaustives, sinó més aviat la percepció de que l'activitat de l'empresa pot resoldre necessitats dels consumidors de manera global i amb ajut de la tecnologia.
- "use complex tech to solve simple problems"

Adaptar-se vol dir ser permeables a certs valors i actituds presents a Silicon Valley



- A nivell personal, **“l’anar fent”** hauria de deixar pas al **“great”**. L’optimisme, l’ambició i la obertura mental i el gust per la diferència haurien de ser referents de comportament. **I això és educació.**
- Una altra manera de fer negocis és possible.
 - L’audàcia és un valor i el fracàs és possible (i bo?), per tant, **menys seny, més rauxa,**
 - Ser més informal no és ser menys seriós.
 - Compartir no és un problema, és un actiu

Replicar l'ecosistema és impossible, aplicar accions apreses no ho és



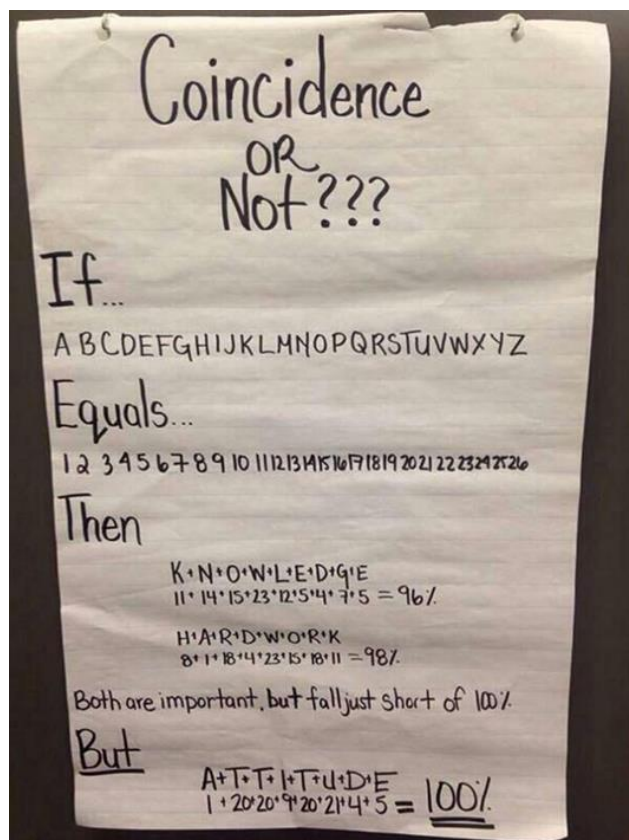
- No tenim un ecosistema econòmic marcat per grans empreses tecnològiques però si que tenim grans empreses en altres sectors i la tecnologia canvia i canviarà tots els sectors:
 - La internet de les coses pot ser aquí
- Qualsevol avenç no pot ser independent del paper del sector públic que hauria de tendir a donar un suport discret però efectiu, en particular, en l'àmbit de la innovació
- Cal seguir insistint en l'enorme potencial d'uns lligams efectius entre universitat i empresa:
 - Per generació de talent
 - Per generació de coneixement aplicar
- Cal avançar en la promulgació d'una llei del mecenatge doncs és fonamental per a complementar o modular polítiques públiques

Cal participar en el dibuix del futur



- Silicon Valley ha dibuixat nous marcs de referència per a la vida quotidiana. El futur existeix i Silicon Valley s'hi ha anticipat i segueix treballant per anticipar-s'hi encara més.
- Pensar en global és de capital importància però també ho és pensar en “real” . S'han de satisfer necessitats de les persones fins i tot si no existeixen encara.
- Cal aprendre a dibuixar el futur, fins i tot el que no es veu.
- I si el volem veure, necessitem parlar anglès i tenir vols internacionals directes

Coincidència o no, totes aquestes conclusions no serien possibles sense:



- Els enriquidors intercanvis d'idees amb els membres de l'expedició
- El super grup de What's Up creat per la Teresa, del qual aquesta foto n'és un bon exemple.
- I per l'esforç enorme de FemCat per organitzar aquests viatges.

Lectures recomanades i altres

- Sèrie de TV: “Silicon Valley” produïda per HBO
- California’s future. Public Policy Institute of California
http://www.ppic.org/content/pubs/report/R_215BKR.pdf
- 2015 Silicon Valley Index.
<http://siliconvalleyindicators.org/pdf/index2015.pdf>
- A portrait of California 2014-2015. California Human Development Report. Social Science Research Council
<http://www.measureofamerica.org/california2014-15/>
- Unsustainable California: The Top 10 Issues Facing the Golden State. California Common Sense.
<http://cacs.org/research/unsustainable-california-the-top-10-issues-facing-the-golden-state-introduction/>