

EMPRESSES

Emprenedors

Innovació per fer Internet interactiva

NOVA GENERACIÓ. Layers.com aspira a ser el soci ideal per fer avançar els webs 2.0

BERTA ROIG
BARCELONA

El futur d'Internet implica la interactivitat. Ja no es tracta només de ser-hi per abocar-hi continguts sinó que ara el que marca l'èxit d'un web és la capacitat que dona als internautes per interactuar amb el propi web però també amb els altres usuaris. És el que es coneix com a web 2.0, un terme relativament nou que està agafant embranzida i que és la base del negoci de Layers.com.

Aquesta jove empresa nascuda el 2008 a Barcelona acaba de posar al mercat una eina que permet compartir textos, imatges i vídeos sobre qualsevol pàgina web. És la nova generació dels ja tradicionals espais de comentaris que es troben a molts portals, però amb opcions per interactuar amb d'altres internautes. «Això pot ser revolucionari perquè ara els webs estan molt controlats per qui els ha fet», explica el fundador i principal executiu de Layers.com, Marcos Cuevas. El juny del 2008 van fer una primera presentació de l'aplicació i van aconseguir suport públic a través del pla Avanza del Ministeri d'Indústria. Avui estan iniciant la comercialització després d'haver invertit en el seu desenvolupament un milió d'euros.

EDUCACIÓ 2.0. Un dels primers acords que ha tancat Layers.com ha estat amb la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), que incorporarà la nova aplicació a partir del proper curs. L'educació, diu Cuevas, és un sector molt propici a veure els avantatges que els dona Layers.com, però el mercat d'aquesta empresa és tan ampli com ho és la xarxa i per això el seu públic objectiu pot ser a qualsevol part del món i treballant a qualsevol sector.

Cuevas manté converses amb Firefox per tancar un acord i viatja constantment als EUA buscant socis que l'ajudin a créixer –també ha mantingut converses amb responsables de Facebook–. L'al-

LA IDEA



Avui Internet avança a marxes forçades cap a la interactivitat i és en aquest

camí on es vol situar Layers.com. Aquesta empresa ha desenvolupat una eina per poder interactuar sobre qualsevol pàgina web, compartint textos, imatges o vídeos. Layers.com pretén modernitzar la xarxa i donar eines a tothom per caminar cap als webs 2.0.

tra gran pota per créixer, però, és el finançament. «Hem tingut la mala sort de començar en plena crisi i això ho hem notat molt», destaca.

El problema de trobar finançament és genèric entre els emprenedors, sobretot en les fases més inicials. En el cas de Cuevas, la seva experiència prèvia en la creació d'empreses d'èxit –com és el cas d'Acquamedia Technologies– l'ha dotat d'un cert aval davant les entitats de crèdit, però tot i així aquest empenedor reconeix

Ja han tancat un acord amb la UOC i ara ultimen converses amb Firefox

que no és fàcil. «Ningú vol assumir riscos, es busca que el negoci sigui 100% segur, però això no existeix, i una prova és que en aquest país hem estat anys invertint milions i milions d'euros en el sector de la construcció perquè se suposava que era segur i que no baixaria mai i al final ha passat el que ha passat», destaca Cuevas.

Ara el fundador de Layers.com està decidit a trobar finançament als EUA, on de fet tenen el 75% dels usuaris que ja s'han registrat als seus serveis i on disposen



Marcos Cuevas va fundar Layers.com el 2008. ANDREU PUIG

d'unes oficines compartides a Nova York. «La mentalitat dels fons americans ens pot ser més propera que la dels fons d'aquí», apunta. Per això Cuevas ja prepara les maletes conscient que potser el projecte requereix que s'instal·li a l'altre costat de l'Atlàntic durant una temporada. «Hauria preferit que no fos una marxa forçada i haver pogut trobar finançament aquí, però la mentalitat d'aquest país és poc propícia a donar suport a projectes nous», es lamenta l'empenedor.

En tot cas, les xifres que porta a la carpeta són prou atractives per captar l'atenció dels inversors. I és que tot i que tot just acaben d'iniciar el procés de comercialització de la seva aplicació, les previsions de Layers.com són assolir 35 milions d'euros de facturació el tercer any. Tota una declaració d'intencions que demostra la confiança en la seva aposta de negoci.

De moment l'equip de Layers.com, format per dotze persones, està instal·lat en un centre de negocis del districte tecnològic 22@ de Barcelona, però Marcos Cuevas preveu que necessitaran un trasllat aviat si l'empresa continua creixent. «La nostra tecnologia és complexa i requereix molta gent treballant-hi», explica. En els propers me-

DE PERFIL

Una aposta personal per la innovació

Un dia del 2007, quan Marcos Cuevas encara estava a Acquamedia Technologies, va presentar a Telefónica un projecte per desenvolupar un servei gratuït de música per internet, «el que avui és Spotify, però dos anys abans que existís». Telefónica va dir que no, i allò va desencadenar la sortida de Cuevas d'Acquamedia. «L'entorn dels operadors no incentiva la innovació», es lamenta l'empenedor. De fet aquest no era el primer «no» que es trobava per part del gegant de les comunicacions. Ja el 2003, amb altres socis, havien guanyat un concurs organitzat per la mateixa Telefónica amb una aplicació per a mòbils que permetia identificar qualsevol cançó que sonés a qualsevol lloc. «A pesar de guanyar el concurs, Telefónica ens va dir que no ho desenvoluparien perquè la cultura musical espanyola no estava prou madura.» Avui, serveis similars com Shazam tenen 50 milions d'usuaris a tot el món.

sos Layers.com podria acabar de tancar un acord amb Firefox, el qual suposaria una empena definitiva per a l'enlairament de l'empresa.

EXPERIÈNCIA PRÈVIA. Layers.com no és la primera empresa que crea Marcos Cuevas. Aquest empenedor i altres socis ja van revolucionar el sector de les noves tecnologies amb Acquamedia Technologies, que avui té una forta presència internacional i que el

L'empresa preveu assolir els 35 milions d'euros de facturació en tres anys

2007 va facturar 7 milions d'euros. La firma, especialitzada en el desenvolupament d'aplicacions per a mòbils i proveïdor de Telefónica, va ser la primera experiència empresarial de Cuevas i també l'escola perfecta per aprendre que «al món dels negocis, com als matrimonis, quan hi ha dos socis la convivència és difícil, però quan n'hi ha més de vegades és impossible». Ara afronta el projecte de Layers.com amb certa maduresa i amb la seguretat que després encara vindran moltes més iniciatives.