

Xavier Capellades

CEO DE NOMO
 BARCELONA, 1980

Per Irene Riart



Un èxit

«Nomo. És un model de referència d'innovació en companyies que moltes grans corporacions s'haurien de plantejar».

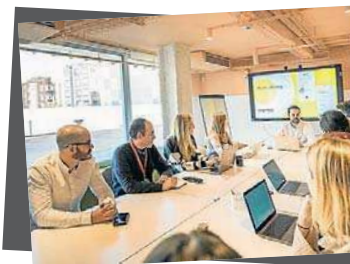
Formació

«Soc de tota la vida de Barcelona. Vaig anar a les Escolàpies de Llúria amb Aragó des de la primària fins a COU. Després, a finals dels noranta, vaig estudiar enginyeria de telecomunicacions a La Salle. Vaig agafar el boom en què semblava que si feies telecomunicacions eres el rei del món. Però de seguida vaig veure que la part més tècnica no m'atreia i m'interessava més com aplicar aquesta tecnologia als negocis. Per això després vaig estudiar un MBA entre La Salle i Nova York, al Manhattan College».



Trajectoria professional

«La meua primera feina va ser al parc d'innovació de La Salle, ajudant 'start-ups' entre el 2003 i el 2007. Després vaig emprendre amb Wututu, una empresa on feiem sistemes d'intel·ligència artificial per mesurar l'audiència publicitària. No va sortir bé per la crisi del 2008 i aleshores vaig fitxar per Telefónica per ser cap de nous productes digitals, on transformàvem R+D en negocis viables. El 2017 vaig passar a Roche per seguir treballant en innovació, però el 2018 vaig saltar al Banc Sabadell, on ara dirigeixo la 'fintech' Nomo».



El que més m'agrada

Un fracàs

«Amb la primera 'start-up' no vam saber detectar a temps que el mercat no estava prou madur per a la nostra tecnologia».

UNA MARCA

«Stripe, la plataforma de pagaments de referència que hi ha darrere de les millors empreses digitals del món. Destacaria l'excel·lència del seu producte, la seva experiència d'usuari i la seva capacitat d'innovar».

UNA CANÇÓ

«M'agrada molt una cançó d'Elvis Presley, 'Can't help falling in love', però amb la versió del grup Eels. Despren molta màgia i senzillesa».

UNA SÈRIE

«'The Knick', de Steven Soderbergh. Està ambientada a la Nova York dels anys 1900, on un cirurgià busca innovar amb el progrés científic. També m'agrada 'The West Wing'».

UN LLIBRE

«L'autobiografia del fundador de Nike, 'Shoe Dog' ('Nunca te pares'), de Phil Knight. Explica la persistència per tirar endavant Nike i també desmitifica moltes coses sobre el seu origen».

UN 'HOBBY'

«Ara mateix el que m'ajuda a desconectar és fer Legos amb el meu fill. Intento invertir tot el meu temps en la família i està començant a ser una activitat molt divertida».

UNA PERSONALITAT

«No soc gaire d'ídols, però pòtser Johan Cruyff. Durant la meua infància vaig viure el Dream Team de ple i va suposar un canvi de mentalitat guanyadora».

Lliçons de vida

«La conciliació és sagrada, tant per a mi com per als meus equips. Cal treballar per objectius i donar molta més flexibilitat perquè la gent pugui trobar el seu equilibri. No és fàcil, però és menys difícil del que es creu».

«Les idees estan sobrevalorades, el repte és executar-les. Quan analitzes èxits o fracassos empresarials és molt difícil treure un

patró concret. Cal evitar falsos gurus que mai han creat res en el món real».

«Actualment s'ha de saber gestionar la incertesa. A les grans corporacions els costa innovar, i per això les 'start-ups' es fan preguntes i surten a buscar respostes. Cal potenciar aquestes sinergies».