

ANNA NAVARRO

Vicepresidenta de NetApp, és la dona més influent del món en el camp de la tecnologia

L'olotina Anna Navarro, que viu i treballa des de fa molts anys als Estats Units, va ser designada l'any 2020 com la dona més influent del món en el camp de la tecnologia per la revista «Analytics Insight» «per la seva trajectòria professional, la contribució a l'enginyeria global i per visualitzar la dona en l'àmbit de la tecnologia».

«Pujar de mica en mica, com a dona és més complicat»

Lluís Busquets i Grabulosa

Després de passar per diferents empreses nord-americanes, Anna Navarro Descals (Olot, 1968) és vicepresidenta de l'empresa NetApp, una tecnològica cotitzada a la borsa, dedicada a l'emmagatzematge de dades, amb seu a Silicon Valley, on lidera un equip format per 200 professionals. Té dos fills, viu a Califòrnia des del 1992 i té casa a Santa Clara. Des de fa cinc anys també és la cap executiva de l'ONG Women in Technology, a dins de NetApp. El 2017 publicà el llibre *Truly Global*, on pretén oferir les claus per dur un negoci al mercat global. Anna Navarro (Anna N. Schlegel en l'àmbit professional) té una pàgina on va afegint entrevistes, *podcasts* i escrits sobre tecnologia i el món de les seves ONGs (www.trulyglobalbusiness.com). També se la pot seguir a Instagram o Twitter, on se la troba com a @annapapallona. La setmana passada va ser a Olot i en un acte celebrat a l'Ajuntament va ser nomenada Ambaixadora de la ciutat.

Què és *Analytics Insight*, que li dedicà la portada, amb una llarga entrevista i una relació de les deu dones més influents del món? Una de les millors revistes mundials especialitzada en informació sobre el sector tecnològic i l'anàlisi de les *big data*. Ara, el primer que li vull dir és que, tot i l'honor que se m'ha fet i l'emoció que m'ha causat la distinció, hi ha moltíssimes dones arreu del món i de diversos àmbits professionals que també la mereixerien.

Si no ho tinc mal entès, la seva formació va ser en el camp de la filologia. Com s'arriba al cim de la indústria tecnològica mundial? Amb molt d'esforç i, també, amb una mica de sort de ser en el moment i en el lloc adequats. Després dels estudis de filologia vaig

«Per arribar a dalt cal estudiar molt i rodejar-se dels millors»

«La Xina té les idees molt clares, treballa com una corporació americana, amb uns objectius molt clars, que els coneix tot el país»

«M'agraden molt, els idiomes; he estudiat fins i tot el swahili i l'hebreu»

començar els estudis d'enginyeria global, ja a dins de Cisco, i a diverses universitats americanes.

Expliqui'm els seus inicis... Jo vaig néixer a Olot en el si d'una família mitjana. El meu pare, que va morir jove després de patir una leucèmia, era el cap de manteniment i millores a la Nestlé de Girona. La meua mare es dedicava a la pintura. En acabar el batxillerat servidora anava per filòsofa, però finalment em vaig decantar per la filologia anglesa i, després, per l'alemanya, perquè l'anglès ja el dominava molta gent i vaig pensar que l'alemany potser tindria més sortides.

Deu tenir facilitat per als idiomes... Sí, m'agraden molt, els idiomes; he estudiat fins i tot el swahili i l'hebreu. Tot plegat em va per-

metre compaginar els estudis a la Universitat Central de Barcelona amb una feina a British Airways a l'aeroport del Prat. Vaig fer-hi de tot: gestió de maletes, planificació de vols, atenció al client...

Sempre li ha agradat connectar gent diversa i països i cultures diferents... Justament per això vaig anar a Berlín a cursar un postgrau durant tres anys.

Comença la seva aventura americana el 1992, l'any dels Jocs de Barcelona. Per què? Una mica per amor i una altra mica per ganes de descobrir els EUA. Vaig demanar el trasllat a British Airways i me'n vaig anar a viure a San Francisco.

I un cop a Amèrica? Em vaig trobar unes condicions de treball precàries a l'aeroport de San Francisco. Encara que la feina m'encantés, hi posava moltes hores, però no hi havia gaires vacances i menys salari que a Barcelona.

Total, que es convertí en una emprenedora pel seu compte i risc. Sí. Vaig crear una companyia especialitzada a oferir serveis de traducció i internacionalització a les empreses. Durant el primer any no vaig tenir ni un sol client. Durant el segon, vaig començar a guanyar diners i vaig aconseguir clients molt bons. Després, el negoci va anar creixent fins al punt de tenir com a clients Levi's o l'Ajuntament de San Francisco... Era un servei pioner i assolírem fer-nos un nom a la ciutat.

Encara la veig en el camp de la filologia. Feien traduccions... Els idiomes segueixen sent claus a l'hora d'entrar i conèixer un país i també per convèncer el consumidor local, però no ho són tot. Vaig començar a treballar en empreses tecnològiques i estudiar com fer que un producte americà pogués tenir èxit en un altre país.

L...? L'any 1997 em va arribar una oferta de



L'olotina Anna Navarro, vicepresidenta de NetApp i promotora de diverses ONG.

Cisco, que no podia rebutjar.

Cisco Systems, Incorporation, la multinacional amb seu a San José de Califòrnia? Justa la fusta.

I què va fer? Em vaig vendre l'empresa i vaig entrar a Cisco com a responsable de globalització; era molt jove i vàrem formar un equip molt divertit d'europes per començar a internacionalitzar Cisco.

Déu n'hi do, quin canvi... Les vaig passar magres en arribar a un sector tan diferent. M'en va l'angoixa. Tot era nou. De mi depenien moltes decisions i encara no tenia 25 anys. Em calien coneixements tecnològics, em mancaven referents, tot estava per fer. Era com si entrés de nou a la Universitat a començar una carrera desconeguda. De seguida vaig començar els estudis d'enginyeria global

dins de Cisco mateix, amb molts de certificats i fins i tot vaig escriure el primer diccionari de Cisco, per explicar tot el que feíem.

Quina va ser la clau de volta? Vaig fer com el meu pare, que mai no deixava d'estudiar. Per arribar a dalt cal estudiar molt i rodejar-se dels millors. Sempre m'havia agradat la col·laboració internacional i m'adonava que jo encaixava amb aquell món d'equips. Preguntava molt, llegia encara més... i evidentment vàrem començar a viatjar moltíssim per parlar amb clients mundials de Cisco, per entendre què necessitaven.

Al cap de sis anys, va fitxar per una altra multinacional: Xerox. M'hi vaig responsabilitzar de tota l'àrea de contingut digital a nivell global.

Les empreses se la rifaven en cascada. Fit-

goci. El vaig portar a 147 països, entre els quals, Xina, Rússia, Japó... I el 2019 vaig ser nomenada vice-presidenta global.

En paraules que ho pugui entendre tothom, a què es dedica NetApp. És una companyia americana que es dedica a crear serveis per a l'emmagatzemament de dades de manera híbrida o al núvol. És empresa *Fortune 500* des del 2012, la llista de les 500 majors empreses estatunidenques de capital obert segons el volum de vendes. La varen fundar tres companys a l'any 1992. Oferim serveis per administrar dades al núvol o en servidors per aplicacions d'unes 45.000 companyies.

Expliqui'm un parell d'aquelles anècdotes dels seus viatges que guardava per a vostè. Doncs, en veure'm tan jove, en arribar al Japó, em preguntaren si era la secretària de la persona que esperaven, que òbviament era servidora... O quan vaig perdre el passaport a la Xina. Les he passades de tots colors!

Ara que parlàvem de Xina, acabarà fent la guita a Europa i als EUA? La Xina té les idees molt clares, treballa com una corporació americana, amb uns objectius molt clars, que els coneix tot el país. Tenen uns sistemes universitaris boníssims que ajuden les empreses a resoldre problemes i a avançar la innovació. En molts aspectes és molt més forta que els Estats Units.

Com es viu l'anomenat «procés català» des dels EUA? Estats Units és molt gran. Les televisions i la CNN van explicar molt l'1-O. I els grups catalans seguim les notícies de Catalunya. Però li he de dir una cosa que el sorprendrà: a les empreses es parla poc de política.

Té enyorança de Catalunya? Parlo amb Catalunya quasi bé cada dia. Hi vinc de dues a quatre vegades a l'any. Els meus fills parlen català. Tinc molts amics catalans a San Francisco. Intento venir cada cop més!

Ha declarat que el 20% del seu temps el dedica a fer xerrades i a atendre dones joves. Permeti'm una pregunta: als EUA, amb el moviment «Me Too», ser dona en un món d'aquestes tecnològiques tan d'homes també limita? És complicat, les dones en posicions executives som la minoria. Estem fent molts esforços per canviar les coses, però anem a poc a poc. La majoria d'executius al Silicon són de l'Índia, de la Xina, molts americans. Pujar de mica en mica, com a dona és més complicat, especialment per a les que som mares. Evidentment hi ha moltes històries publicades de les dificultats que passem.

Què és Aula Magna Business School, amb la qual col·labora? Aula Magna és una empresa petita privada que té un any; la CEO i fundadora és Clara Lapiedra. Fomenta la inclusió i la promoció de dones en posicions directives, cosa que encaixa amb els valors que predico i miro de portar a terme. El Programa Directiu de Desenvolupament (PDD) treballa amb el «mètode del cas», això és, de la situació d'empreses mundialment reconegudes com Coca-Cola, Zurich, Inditex, Google o el FC Barcelona...

Vostè ha fundat algunes ONG, i destaca la seva tasca al STEMentors Silicon Valley, que ajuda nens sense recursos a entendre Silicon Valley. Sí, vaig ser escollida per co-

«Les dones en posicions executives som la minoria. Estem fent molts esforços per canviar les coses, però anem a poc a poc»

«En veure'm tan jove, en arribar al Japó, em preguntaren si era la secretària de la persona que esperaven, que òbviament era servidora»

«Li he de dir una cosa que el sorprendrà: a les empreses es parla poc de política»

mençar una iniciativa de Barak Obama a fi que els nens més pobres del Silicon comencessin a entendre que hi ha feines que ells podran fer quan siguin grans. Son els nens més pobres de la zona, que potser dormen al sofà del garatge dels avis o dins un cotxe. Cada any els busquem i els mimem durant tot un dia; els expliquem què fa un dentista, un músic, un enginyer, un farmacèutic... perquè entenguin que hi ha moltes feines diferents.

Objectius de Women in Localization i Women in Technology? Oferir aprenentatges a les dones sobre tota mena de temes com innovar, com parlar a un executiu, com preparar una estratègia, quines son les últimes tecnologies i afers semblants.

És veritat que vol fer un llibre de ficció sobre dues amigues que viuen a Silicon Valley? Sí, tinc molts papers i paràgrafs començats, però no ho acabo de lligar perquè els periodistes, i no se m'enfadi, no em deixen en pau.

(Enten la indirecta. Diu que cada dia rep ofertes de xerrades, conferències, participacions en simposis o cursos que li arriben d'arreu del món, les darreres de Londres i de Tòquio)

Una darrera pregunta: d'on treu el temps per a tot? Coordinant-me amb la màxima perfecció amb els meu equip més proper, que em protegeix i ajuda moltíssim, i portant una agenda super-organitzada, plena de colors, on sols deixo un espirall per a mi els dissabtes a la tarda i els diumenges. Llavors, a Santa Clara, amb la família i els amics, me la passo pipa corrent, ballant, cuinant, anant a esquiar, en barca, mirant pelis... Hi fem de tot... Allà trobo el relax necessari per a la resta de la setmana.