



## Silicon Valley busca novedades

**El País. - Sandhill Road, el Wall Street de la tecnología, tiene una extensión en Soma, el barrio de las *startups* de San Francisco. No hay un tren de alta velocidad, sino un viejo Caltrain, la línea que cada hora une el valle con la zona de mayor ebullición en la ciudad, Soma, llena de naves industriales reconvertidas en talleres donde se juega a adivinar el futuro. Los inversores, desde los años setenta, mantienen despacho en la calle que cruza con el Camino Real creado por los misioneros españoles; oficialmente, en los mapas es la carretera 101. Ahí tienen su despacho los socios de los grandes fondos de inversión. En San Francisco suelen quedarse los que visitan, escuchan, analizan y preparan informes antes de tomar decisiones, los asociados, la primera línea de frente, los que tratan con jóvenes que pretenden cambiar la mecánica de casi cualquier actividad.**

Muy cerca del cuartel general de Facebook se encuentra la oficina de Kleiner, Perkins, Caufield & Byers, conocidos por sus iniciales, KPCB. En estas oficinas, cuyo alquiler no tiene nada que envidiar a los de Manhattan o la City londinense, se rastrean los siguientes negocios que despuntarán en el futuro para apostar por ellos. Randy Komisar, autor de un conocido libro de negocios con toque de autoayuda, *El monje y el acertijo*, dio uno de los golpes más sonados al invertir en Nest, una empresa fundada por exempleados de Apple en su mayoría y que terminó en manos de Google por 3.200 millones de dólares. Decidió depositar 20 millones con solo el primer *power point* de un termostato que se controla con el móvil. La plantilla de Nest llegó a 400 personas al pasar a manos de Google. Aun así, Komisar ve difícil que haya novedades en aparatos en Silicon Valley: "Los que entienden de cacharros son los pioneros del valle y esos ya casi se han jubilado", dice.

David Golden es socio gestor en Revolution Ventures, una empresa fundada por Steve Case, creador de AOL. Es el último en llegar de los grandes fondos. Surgió en 2008 y ganó gran parte de su prestigio al vender Zipcar, dedicada al alquiler de coches por horas, a Avis por 500 millones de dólares. Golden da un toque de atención con respecto al hardware: "Mucho cuidado. Hay que estudiar bien los productos. Pensar lo que una persona estaría dispuesta a pagar por algo". Es una clara referencia a Kickstarter e Indie Gogo, las dos plataformas de financiación colectiva más populares. Komisar está en sintonía: "Miden la demanda de un grupo de entusiastas concreto, pero no son fiables. Solo me parece bueno para aprender". Únicamente muestra interés por las impresoras 3D. "No sé si habrá una en cada casa, como ha pasado con el teléfono o el PC, pero los usos son cada vez más interesantes", asegura.

## Los latinos buscan su oportunidad

Manny Medina (Matanzas, Cuba, 1952) llegó a Miami con 13 años. Mantiene ahí su residencia, pero sus incursiones por la bahía son frecuentes, sobre todo desde la venta de la firma que fundó en 1980, Terremark, a Verizon en 2011 por 1.400 millones de dólares. Su caso sirve de ejemplo para otros jóvenes latinos, él quiere que sigan sus pasos. "No busco empresas de América Latina exclusivamente, pero sí son mi debilidad, y creo que hay mucho potencial desconocido", aclara el fundador de Medina Capital Partners.

Su última inversión relevante ha sido para Easy Solutions de Bogotá. Ha brindado ayuda para que se establezca en EE UU. "Aquí no preguntan de dónde vienes, sino qué sabes hacer. Y ellos lo hacen muy bien. Hay muchísimo talento en su ciudad, también en Lima. En Silicon Valley hay un prejuicio para explorar al sur de su frontera. Nosotros no lo tenemos, así que contamos con esa ventaja para traerlos aquí", dice Medina. El directivo considera que es casi imposible que se dé otro Facebook, pero sí ve que el estallido de la movilidad aún no ha llegado. "Tanto desde el punto de vista del consumidor como de la empresa", matiza.

Los campos que más le interesan son movilidad, *big data* y seguridad, que le despierta una especial curiosidad: "Es un juego de policías y ladrones, un tren que no debemos perder, porque es relevante y global", explica.

## Silicon Valley busca novedades

La parte más visible de la inversión latina está donde termina el valle, en San José. Manos, una aceleradora dedicada a esta minoría, cuenta con el apoyo financiero de Google. Abrió sus puertas hace un año y ya está buscando a los aspirantes de 2015, de los 70 elegidos, solo quedarán nueve. Este espacio nació a partir de una necesidad. Tres empresarios: Eddy Ávila, Silvia Flores y David López, padre de Jennifer López, descubrieron que solo el 1% de los emprendedores latinos tienen éxito con los inversores de capital riesgo, la misma tasa que los afroamericanos. "No encaja con los datos demográficos. Casi la mitad de los habitantes de California son latinos", expone Hana Yong (Misiones, 1983), argentina, de origen coreano, responsable del día a día de Manos. Su plan da formación durante un año y apoyo en forma de contactos y consejos durante tres. El claustro ayuda a afinar el producto, mejorar el marketing, el modelo de negocio y la financiación, y, en la fase final, aprender a hacer el pitch, la presentación a los inversores.

A la hora de elegir a los miembros, buscan en algunos sectores concretos, aquellos que están entre la intersección de la tecnología con la educación, los servicios entre empresas, la seguridad, el diseño y la moda. La nacionalidad está repartida, la mitad de ellos son de EE UU, y la otra mitad, de América Latina, aunque no excluyen a españoles. "Hasta ahora hemos tenido empresas de Colombia, Honduras y México, pero también de Palo Alto, de San José y del condado de Orange. No es necesario que todos los miembros del equipo sean latinos", concreta Yong, "el requisito es tener un prototipo que funcione".

Al margen de la ayuda directa a los emprendedores, Ávila, Flores y López trabajan en mejorar las relaciones con los inversores y crear una red de los que tengan interés en sus propuestas. "También buscan que abogados, ejecutivos que fueron responsables en países de habla hispana y empresarios retirados en Florida, México y Colombia, especialmente, se conviertan en mentores y business angels. Sería un gran paso para tejer la red sobre la que construir un poder latino real en la tecnología", remarca Yong.

A modo de curiosidad, Komisar se anima a hacer una apuesta personal sobre las actividades que serán negocio dentro de poco: el reparto de comida con petición desde el móvil. "Ya se ha probado que no es solo un sistema que funcione en San Francisco o Nueva York", explica. Amazon Fresh y Google Shopping Express son dos grandes exponentes de la "gratificación inmediata", como se denomina a estos servicios. Rocket Spoon ofrece platos recién hechos, nada de comida rápida, en menos de 20 minutos en San Francisco.

Qualcomm, segundo fabricante mundial de chips, por detrás de Intel, aunque líder en móviles y tabletas, tiene su propio fondo de inversión para incentivar novedades. Nagraj Kashyap, vicepresidente senior, siente que todo está cada vez más establecido: "Existen fondos grandes y pequeños, pero no hay sitio para algo intermedio". Sus inversiones van exclusivamente a movilidad. Tiene sentimientos encontrados con respecto al *hardware*. Kashyap opina que solo los semiconductores y sensores tienen una oportunidad para crecer. Waze era una de las estrellas de su cartera, hasta que el año pasado pasó a manos de Google por 1.300 millones de dólares. Su intención es repetir el éxito fuera, con 99 Taxis, la alternativa a Uber en Brasil.

A Komisar le molesta que le pregunten por tendencias: "¿A quién le importa? No lo sabemos". Se relaja y procede a dar una explicación. Lo importante son las visiones. "Yo escucho cómo proyectan el futuro mentes maravillosas, brillantes. Después, tengo que decidir qué visión es real y cuál una alucinación", justifica el socio del fondo de capital riesgo KPCB.

En Silicon Valley no solo importa la idea, sino los miembros del equipo. Importan muchísimo. La confianza, aunque solo sea para escuchar dónde trabajaron previamente o la Universidad en la que estudiaron. Ser graduado en Stanford resulta de gran ayuda a la hora de llamar a las puertas de estos amos del dinero. Larry Page y Sergey Brin, cofundadores de Google, eran estudiantes de doctorado de este prestigioso centro.

El analista David Golden le quita un poco de misterio a esta zona de San Francisco: "Bueno, no hay que obsesionarse, hay 49 Estados más. Aquí todo vale el doble". Entre los puntos de interés de su firma se encuentra la intersección entre el transporte, lógico dados los antecedentes con los coches, y la tecnología. Busbud permite conocer los horarios de autobuses en todo el mundo. Al integrarse con gigantes del turismo, como Kayak o Expedia, se ha convertido en una de las estrellas de su cartera.

Tras la intención de Amazon de repartir paquetes con pequeños *drones* (aviones no tripulados), esta tecnología no ha dejado de sonar. Tanto Golden como Komisar lo ven apresurado. El inversor de KPCB hace una aclaración: "Estamos muy interesados, siempre que el marco regulatorio acompañe. Junto con la robótica, se van a convertir en una realidad en menos de 10 años. Van a abaratar muchas tareas", aprecia. Aquí no hay visiones que valgan, se muestra de lo más realista: "Por fin hemos dejado atrás la imagen de las películas, de un robot que te hacía un martini, para encontrar utilidades como limpiar la casa, pasear al perro y muchísimas ideas que están por venir". Golden coincide: "La tecnología ya está ahí, se pueden hacer, pero el freno está en el lado de los políticos. Mientras no haya una regulación

Silicon Valley busca novedades

clara, no habrá nuevos actores en este terreno".

Manuel Silva, vicepresidente de BBVA Ventures, fondo de inversión del banco español en San Francisco, tiene como misión detectar lo que pueda resultar de interés en el mundo financiero, el denominado Fintech. "El objetivo es reemplazar modelos que la banca ofrece mal con un fuerte apoyo en los datos. El dato cobra un valor financiero, hay que explotarlos de otra manera", insiste. Así, el trazo que van dejando las compras de una tarjeta de crédito, por ejemplo, puede predecir otras y hacer una oferta a partir de él. Golden se reafirma en este punto. "Unir *big data* al historial de crédito es básico para los préstamos. Desde la crisis de 2007, la tarjeta de crédito ha perdido interés. Visa y MasterCard no terminan de entender el nuevo modelo".

Al mismo tiempo, destaca cómo en Asia y América Latina todavía se guarda el dinero en casa. Precisamente, en Centroamérica y Sudamérica hace tiempo que funcionan los préstamos entre particulares. Komisar lo ve claro: "Va a ser una revolución en todos los niveles. Los clubes de préstamos no dejan de crecer. La forma de medir el crédito de la manera tradicional de los bancos ya no tiene cabida. Vaticino una gran disrupción".

El inversor español considera que los préstamos están sufriendo una revolución. En Estados Unidos ha cambiado por completo la forma de asesorar a los clientes y también el modo en que se estima el nivel de crédito. "Se añaden componentes como quiénes son sus contactos, comportamiento y credibilidad en redes sociales", explica Silva. Otro grupo para el que busca alternativas son los estudiantes universitarios. "Los préstamos ahora no se piden al banco, sino a sitios como Sofi, especializados en ese sector", añade.

## Claves para crear una ?startup?

Humildad, ganas de aprender, práctica y participar de todas las formas posibles. Esa es la receta de Zavain Dar, inversor, profesor de la Universidad de Stanford y tutor en General Assembly, una asociación educativa que provee de profesionales a la carta a la industria de la tecnología. Su especialidad es mostrar los primeros pasos antes de montar una empresa. "No quiero engañar a nadie, vais a fallar", sostiene en una ponencia en la sala de encuentros que tiene Apple en su tienda de la calle Powell. Aunque lo dice con cierto humor, recurriendo a Edison a la hora de procesar los errores: "No me he confundido. Solo he encontrado 10.000 maneras de equivocarme".

Para este experto, antes de dar con la idea, es importante asistir a encuentros sobre materias de interés, en el Silicon Valley los llaman meetups; en el caso de las mujeres, recomienda Girls who code, un colectivo dedicado a la programación. En la película que recrea la fundación de Facebook se mostraban maratones para construir aplicaciones, los famosos hackatons: "Están enfocados en la acción, en la participación. La experiencia que se gana en esos encuentros es muy valorada", insiste Dar. Es decir, es importante que dentro de la comunidad se conozcan las habilidades de cada cual.

Después llega la hora de formar un equipo. En muchas ocasiones, las adquisiciones dependen no tanto del producto que se ofrece, sino de cómo funcionan y se compenetran entre sí. "Si no hay dinero, se puede compartir casa, dormir en el sofá; pero lo importante es que se creen dinámicas de grupo, confianza. Luego, investigar el mercado al que se dirigen y hacer muchas pruebas", subraya. Y un consejo adicional: "Este mundo es muy pequeño, mejor portarse bien y tener un buen nombre. Al final, todo se sabe".

Antes de comenzar a levantar dinero, como se denomina coloquialmente a la búsqueda de inversores, recomienda contar con un buen mentor: "Es importante que tenga experiencia y esté dispuesto a compartirla, que sea alguien de éxito pero que esté en activo. Ayuda a llegar a inversores y aprender de sus errores", indica el profesor de Stanford. Mejor si es cercano, pero sin pasarse. Dar insiste en que no todos son buenos: "Si se escogen mal, solo se darán pasos en la dirección equivocada", advierte.

Una de las aspiraciones habituales entre quienes emprenden es entrar en las incubadoras. Combinator o 500 Startups son de las más conocidas. "Son buenas porque ponen a mentores y consejeros. Pero es difícil entrar y pueden exigir un porcentaje elevado de la empresa, por lo que se diluye demasiado pronto", añade. Otro paso habitual es poner la sede en un coworking, oficinas compartidas, como Citizen Space, Workshop café y RocketSpace, de las que valora sus eventos y clases. Aunque no todo es positivo, Dar cree que no siempre es fácil concentrarse allí y, de nuevo, prefiere los que no piden un porcentaje de la empresa.

Los angel investors, "esos que manda Dios desde las nubes", bromea, también pueden marcar el rumbo de la empresa. "Son los más desinteresados, a los que hay que involucrar e ilusionar. Son el primer contacto previo a los inversores",

Silicon Valley busca novedades

aclara. Aconseja que cuenten con una buena red social para atraer a más. Son necesarios, por supuesto, pero pueden resultar incómodos si toman un control prematuro de la empresa.

Dar confiesa que, si tuviera que empezar ahora mismo con una nueva compañía, se centraría en campos como los servicios financieros, la seguridad digital o la salud.

---



© CCOO SERVICIOS 2017

Logos y marcas propiedad de sus respectivos autores

Se permite la reproducción total o parcial de todos los contenidos siempre que se cite la fuente y se enlace con el original