

La alianza que busca ser un puente entre Silicon Valley y startups latinoamericanas

El holding estadounidense de capital de riesgo y la firma de inversiones chilena ven que el país tiene los ingredientes necesarios para ser un referente de innovación. ¿Su llamado? Apostar por áreas como biotecnología y tecnologías de la educación y perder el miedo a fallar. PAZ RADOVIC

“Santiago está en un tremendo momento, hay entusiasmo y ambición, y esos son los ingredientes necesarios que estamos buscando”.

MICHAEL MOE
Fundador de GSV AM.

“Educar en innovación va a permitir que inversionistas y emprendedores estén cómodos en esta industria”.

MIHIR MESWANI
Jefe de Directs & Co-investments en HMC.

Michael Moe, fundador de GSV AM, y Mihir Meswani, jefe de Directs & Co-investments en HMC.

El ecosistema chileno de innovación tiene condiciones perfectas para despejar y convertirse en referente para Latinoamérica, en el contexto del fenómeno global del auge de los emprendimientos tecnológicos. Esa es la optimista mirada que comparten Michael Moe, fundador de Global Silicon Valley Asset Management, y Mihir Meswani, jefe del área de Directs & Co-investments de HMC Capital.

Hace un año y medio, HMC —firma de origen chileno con presencia en cinco países y más de US\$ 10.000 millones en activos bajo administración— adquirió una participación estratégica en la gestora de fondos estadounidenses GSV AM, enfocada en capital de riesgo. De visita en Chile, Moe y Meswani afirman que uno de los ejes de este acuerdo es globalizar la industria de la innovación, conectando emprendimientos locales con el ecosistema de EE.UU.

“Estamos aquí para establecer relaciones estratégicas y ser socios para desarrollar lo que es nuestra gran ambición, que es globalizar Silicon Valley. Que no existan oportunidades solo allá, sino que en todo el mundo, y para eso necesitamos conectarnos con la gente capacitada para hacerlo”, afirma Michael Moe, autor del libro “El próximo Starbucks”.

Aseguran que generar masa crítica entre las autoridades, emprendedores e inversionistas es un objetivo relevante y para eso impulsarán conferencias y reuniones. “Vamos a hacer el mayor esfuerzo para educar clientes lo antes posible. El proceso de educar a las personas en innovación va a permitir que tanto inversionistas como emprendedores se sientan más cómodos en esta industria”, dice Mihir Meswani.

—¿Cree que en Chile existen oportunidades suficientes para el desarrollo de emprendimientos tecnológicos?

Moe: “Hay mucho potencial en el sector de innovación, pero se tiene que generar el ecosistema adecuado. No es solamente el emprendedor con una idea, ni el capital como recurso; es el gobierno, es la comunidad y es una mentalidad de cambio. Creo que lo que estamos viendo en Santiago es un tremendo momento, hay mucho entusiasmo y ambición alrededor y esos son los ingredientes necesarios que estamos buscando”.

—¿Cuáles son las grandes tendencias en Silicon Valley? ¿Son las mismas que en Latinoamérica?

Meswani: “Sin duda, la industria biotecnológica, de tecnologías educativas y emprendimientos con impacto son importantes. Pero no solamente está surgiendo la tecnología en educación, sino que también en el

aprendizaje experiencial, que está dando un gran paso adelante. Existe una enorme capacidad para aprender, tanto que podría llegar hasta a cambiar la manera en que desarrollamos los estudios universitarios. El hecho de estudiar cuatro años en una universidad y sacar un título va a tener un cambio dramático en la próxima década y tenemos que estar atentos para generar tecnologías en esa área. Además, hay que fijarse en el mercado de los *millennials* y cuáles están siendo sus demandas. No los vemos en ser dueños de nada, sino que son una sociedad rentadora; así lo vemos en Uber, Airbnb y otras plataformas. Enfocarse en eso y generar otros canales para captar estas necesidades es fundamental”.

Michael Moe: “Lo que he visto no es muy diferente a lo que hay en EE.UU. Las tendencias son similares, pero estoy seguro de que en todos los países hay áreas únicas de innovación. En el caso de Chile podrían ser las tecnologías en minería, pero a nivel mundial los sectores son educación, inteligencia artificial y biotecnología”.

—¿Qué visión tienen del *venture capital local*?

Meswani: “Hemos tenido algunas reuniones con *family offices* y lo que vemos es que todos quieren entrar en este espacio y encontrar al siguiente Airbnb o Google. Pero en general, y esto pasa en EE.UU. también, todos quieren invertir en un escenario más tardío, cuando la *startup* ya está evolucionando. Es por esto que con GSV lo que hacemos es traer oportunidades interesantes a los inversionistas y ayudarlos en el proceso, haciendo un balance en cuanto al acceso de la gestión que tengan en el emprendimiento”.

—¿Cuáles son los principales problemas que tiene la región para crecer en innovación?

Moe: “En ecosistemas nuevos, el problema más común es que las personas tienen que acostumbrarse a la idea de fallar. Los que fallan en Silicon Valley después se transforman en casos muy exitosos y se sale adelante. En la medida que los inversionistas y emprendedores entiendan esto, y no lo tomen como una mala experiencia, se podrá avanzar. Otra de las cosas importantes es no que-

darse en mercados locales. Hoy en día es casi obligatorio que un emprendimiento sea global y si una *startup* piensa que por quedarse en el lugar donde empezó será más seguro, no es probable que le vaya bien. No es un problema de capital; si tenemos a un gran emprendedor con una gran idea, el financiamiento va a estar”.

—¿Cuál cree que es la mayor responsabilidad del gobierno para trabajar en un buen ecosistema?

Moe: “Se debe priorizar. En Latinoamérica y en el mundo los gobiernos quieren participar de esto y en el futuro es importante que creen un ambiente justo para potenciar a las *startups*, considerando a los reguladores y a las asociaciones de la industria a la hora de educarlos, para que el capital crezca y la gente se atreva a tomar riesgos. Los gobiernos pueden hacerlo muy bien y si bien el dinero es obviamente importante, no es primordial. Lo importante son las conexiones, entregar facilidades y un contexto de colaboración”.



LOS OBJETIVOS:
LA VISITA DE MOE Y MESWANI A CHILE Y OTROS PAÍSES DE LATINOAMÉRICA BUSCA CONECTAR EMPRENDIMIENTOS LOCALES CON EL ECOSISTEMA ESTADOUNIDENSE.



MANUEL HERRERA