

INFORME

## ¿Cómo conquistar un lugar en Silicon Valley? Tres uruguayos dan las claves para lograrlo

Inversionistas y emprendedores dan sus consejos sobre cómo ganarse un espacio en el centro más importante de innovación y desarrollo de alta tecnología del mundo

 MARÍA DE LOS ANGELES ORFILA  
 Viernes, 18 Octubre 2019 04:00

Compartir esta noticia



Silicon Valley. El valle de la innovación y la tecnología donde pensar fuera de la caja está instalado. (Foto: Shutterstock)

*Este contenido es exclusivo para nuestros suscriptores.*

**Silicon Valley** es uno de los pocos lugares en la Tierra donde se responde «sí, es posible» a cualquier idea. «Aquí, pensar fuera de la caja está instalado; ocurre de modo ordinario. Aunque suene trivial, va a la raíz de la experiencia», dijo **Carlos Baradello, fundador y socio gerente de Sausalito Ventures**, empresa dedicada a facilitar el escalamiento global de emprendimientos de América Latina.

Baradello fue más allá y agregó: **«Ser millonario es posible. Precisás 10 años de tu vida. Vas a ir aprendiendo cómo dar el martillazo en el clavo».**

**Para Carlos Baradello, en Silicon Valley ser millonario "es posible". "Precisás 10 años de tu vida. Vas a ir aprendiendo cómo dar el martillazo en el clavo".**

Pero, contrario a lo que piensan muchos de los que llegan a diario a Silicon Valley, es más probable machacarse los dedos que ganar dinero en el corto plazo. Y, por supuesto, muchos renuncian al primer hematoma. La receta está en trabajar, fracasar, trabajar (y las alternancias que sean necesarias).



Contactos. Son clave y en Silicon Valley se potencia la cultura colaborativa. (Foto: Shutterstock)

Estas son las lecciones que recibieron **estudiantes de la Escuela de Posgrados de la Universidad ORT** en el marco de un viaje académico en conjunto con Inversionistas y emprendedores dan sus consejos sobre cómo ganarse un espacio en el centro más importante de innovación y desarrollo de alta tecnología del mundo, **una red latinoamericana de escuelas de negocios innovadoras** que incluye a la **Universidad de San Andrés (Argentina)**, la **Universidad del Desarrollo (Chile)**, **ESPAE Graduate School of Management (Ecuador)** y **ESAN Business School (Perú)**.

### Pensar en grande

El principal consejo de **Fernando Franco, director ejecutivo de PuenteLabs** —para la asistencia a **startups** de América Latina en Silicon Valley— y fundador del **podcast El Valle de los Tercos**, para aquellos que quieren tener suerte en la bahía de San Francisco es sacudirse el «mecanismo de defensa» propio de los latinoamericanos: el **bootstrapping** o trabajar con muy pocos recursos. «Es bueno para iniciar un negocio, pero también perjudica. Es esencial saber cuándo sacar el pie del freno, porque en **San Francisco: the bigger, the better**».



Agustina Sartori. Para la emprendedora uruguaya, los mentores fueron esenciales en el aprendizaje de «las nuevas reglas». (Foto: Gentileza Endeavor)

En este sentido, Franco indicó que uno de los errores más frecuentes de los **emprendedores** es pedir un monto inferior a lo que se necesita con la intención de que «se animen» los **inversionistas**. Por ejemplo, por **PuenteLabs** pasó una que solicitaba US\$ 300.000 para comprar maquinaria, pero no contemplaba el salario del personal o el alquiler de un inmueble. Esto es visto como algo propio de un amateur, no logrará transmitir confianza y no atraparé la atención de aquel que quiere «una rebanada de un pastel grande; no una rebanadita de un cupcake».

El otro error es confundir un negocio «lifestyle» con uno escalable. El primero es aquel que le dará réditos al emprendedor para mejorar su estilo de vida; el otro es el que le interesa a los inversionistas: un proyecto que pueda salir de su lugar de origen y expandirse. «Necesitamos hacer negocios escalables. No se le pide dinero a un inversionista para tener lifestyle», comentó.

Otra recomendación de Franco es estar presente en **Silicon Valley**. «Si venís una vez al mes, no vendés nada», afirmó. Es lo que aprendieron los uruguayos **Agustina Sartori, Nadim Curi y Martín Canabal**: se aprende sobre el ecosistema si se respira de forma permanente: reuniones, conferencias, talleres, fiestas y hasta en citas. Pero, en el caso que el emprendedor no pueda dejar su país, debe asociarse con alguien que esté en la zona y sea la cara visible ante inversionistas y clientes. «Hay que hacer equipos con personas que sean mejores que nosotros», alentó Franco. Así lo vivió Sartori: «Es imposible entender si no estás acá».

**«Si venís una vez al mes, no vendés nada», afirmó Fernando Franco, director ejecutivo de PuenteLabs**

### Mentores y contactos

Para tomar posición en Silicon Valley hay que contar con dos cosas: consejeros y contactos. Afortunadamente, Silicon Valley es una cultura muy colaborativa. Sartori, actual directora de innovación de Ulta Beauty tras la adquisición de su empresa **GlamST**, indicó que sus mentores fueron esenciales en el aprendizaje de «las nuevas reglas»: desde cómo hablar para ser seleccionado por un programa de aceleración a cómo dirigirse a un potencial inversionista o cómo vestirse para una entrevista o cómo escribir un correo. «Uno viene con esperanza y con su proyecto y con el 'yo puedo', pero tenés que darte cuenta que tenés que reaprender todo. Los consejos que te dan en Uruguay no funcionan acá», dijo la ejecutiva.

Una de las lecciones más valiosas que recibió fue que, antes de hablar sobre sí misma o sobre su empresa, debe preguntar sobre el inversor y el mercado y debe quedar claro que tiene conocimientos sobre ellos. «Tenés que darte cuenta que estás verde», expresó en una cena con los estudiantes. Esto implica reconocerlo y preguntar, por ejemplo, qué se necesita lograr para tener su interés en otro momento. Así alguien le dijo que invertiría en su empresa si conseguía dos clientes. Seis meses después, regresó a su oficina para cerrar el trato.

**Martín Canabal, fundador de Lifetripper**, dijo al respecto: «En San Francisco todos te van a ayudar. Todos te van a dedicar media hora si se lo pedís. Ese es un aprendizaje muy grande».

Los emprendedores coincidieron en que la existencia de mentores con experiencia y que son «generosos» con su tiempo es una de las ventajas de Silicon Valley en comparación con América Latina.



### Donde éxito y fracaso van de la mano

«De 1.000 startups, invierten en 10. Con ocho van a perder plata, con una empatan y la otra es el próximo Facebook», dijo Nadim Curi sobre la tasa de riesgo de los inversionistas. Pero para llegar a ser una de las grandes (o, por lo menos, una que sobreviva), el CEO de CityCOP dijo que hay que pasar por varios fracasos sin nunca renunciar. «¿Por qué fracasa la mayoría de las startups? Porque el fundador se da por vencido. Hay que llevarlo hasta la muerte. Esto es una pasión y eso lo ven los inversores, los clientes y el equipo», comentó. Aunque el fracaso no está bien visto en América Latina, en Silicon Valley es parte del camino y es algo a destacar en una reunión. Martín Canabal, de Lifetripper, así lo explicó: «El fracaso no es un problema. La gente que fracasa es porque intentó. Está bien visto haber sufrido. Lo importante es no repetir los errores».

### LAS MÁS VISTAS

