

Golondrina que hizo verano



Con pantalones innovadores largos. Sebastián Vidal e Inti Núñez, factotums de Start-Up Chile.

Los imitadores de Start-Up Chile explotan en América Latina, pero no tienen ni la escala ni el espíritu de la original. El programa busca avanzar apoyando a los emprendedores con US\$ 120.000 adicionales.

Rodrigo Lara Serrano

TAL VEZ NO SEA LA RED SOCIAL MÁS CONOCIDA DEL PLANETA, pero Kloof –con certeza– es una que siempre le saca una sonrisa a ese grupo adorable y odioso a la vez, los yihadistas de las mascotas. En 2013, la revista *Time* la nombró *Top 10 NYC Startups to Watch 2013*. Muchos de sus usuarios se sorprenderían si supieran que no nació gracias al impulso de un emprendedor en algún garage de Silicon Valley o fábrica reciclada en Berlín, sino por medio del apoyo de una entidad estatal en un país tan lejano como poco asociado a la innovación: Chile. Alejandro Russo, CEO y cofundador de Kloof, lo tiene claro: “Conversando con inversionistas de NYC y Silicon Valley, uno revela que es chileno e inmediatamente dicen: ‘¡Ah! ¿Conoces Start-Up Chile?’”.

Él la conoce, al igual que los otros 1.937 emprendedores de 69 países que, como es su caso, crearon 876 empresas gracias a esta instancia. Es cierto, la mayor parte de estas startups están muertas. Pero, aparte de las que sobrevivieron, un grupo sustancial de los emprendedores ha seguido creando otras nuevas. Y, aun más importante, emergió lo que antes se llamaba un “sector productivo” y que hoy

se ha rebautizado como “ecosistema”. Esto es, cientos de emprendedores y sus proveedores de servicios chilenos que, sin ser parte de la iniciativa, se han beneficiado del círculo virtuoso del aprendizaje colectivo que ésta promueve.

No se trata de algo vago, sino de una cosa muy concreta: mejorar las habilidades de los participantes chilenos de “construir empresas más rentables y que generen empleos mejor remunerados”, explica Michael Leatherbee, profesor asistente de emprendimiento, estrategia e innovación en la Universidad Católica, que también es asesor externo de Start-Up Chile.

Avivados

Leatherbee es el autor de una investigación sobre influencias entre emprendedores de distintas culturas. En ésta, “al comparar a los emprendedores chilenos con los norteamericanos, encontré que los primeros tenían comportamientos de descubrimiento de oportunidades muy inferiores en comparación con los extranjeros”. Debido a ello, “es probable que los extranjeros construyan empresas más valiosas que los chilenos”. El paso dos fue, mediante el uso de un método analítico (*regression discontinuity*), comprobar qué pasaba cuando los emprendedores foráneos interactuaban con un grupo de pares chilenos que estuvieron en el programa, frente a otros que no.

La conclusión fue clara. “Antes de ingresar a Start-Up Chile —explica— ambos grupos de chilenos registran los mismos comportamientos de descubrimiento de oportunidades innovadoras. Al finalizar su participación en Start-Up Chile, los emprendedores chilenos participantes terminaron con comportamientos de descubrimiento más avanzados que los chilenos que no participaron en Start-Up Chile”.

Dicho pronto y mal, la interacción “avivó” a los chilenos.

Ése es el gran atractivo del programa

y lo que se busca, según Inti Núñez Ursic, gerente de emprendimiento de Corfo, bajo cuyo paraguas opera el programa. “El haber sembrado, por así decirlo, al poner subsidios, es algo cuestionable porque la gente siente que uno está sembrando en terrenos en los que no es claro que las semillas florezcan”, pero “los resultados han sido buenos y verificables. De hecho, consistentemente Chile aparece entre los primeros lugares, junto con México, en cuanto a calidad de ecosistema emprendedor”.

Quien lo tiene claro es Hans Pieringer, fundador de la biotecnológica Phage Technologies: “Definitivamente el mayor valor de Start-Up Chile es la red de mentores a la que uno accede, ya que éstos tienen pleno conocimiento relacionado a descubrimiento, desarrollo y comercialización de nuevas tecnologías”. Agrega: “esta red de mentores evita un sinnúmero de errores no forzados. Es más, nuestro equipo aún sigue en contacto con varios mentores encontrados durante nuestra participación”.

Alfombra roja de salida

Ahora, las ideas pueden ser buenas y los emprendedores, despiertos y activos. Pero si no hay inversores que confíen en ellos, el “Valle de la Muerte” existente a la salida del programa puede acabarlos. En principio las cifras de capital levantado no parecen malas. Desde su comienzo hasta la séptima generación —hoy se va en la generación 11—, 259 proyectos consiguieron un capital sumado de US\$ 99,5 millones.

Parece una cifra elevada. No lo es. Celeste North, mexicana, creadora de la fenecida Nuflick, una plataforma de acceso cine indie, opina que a ella le faltó “tener acceso a un grupo más amplio de inversionistas”, post Start-Up Chile. Aunque “no me parece que sea una debilidad exclusiva de Start-Up Chile, en particular en Latinoamérica, donde apenas se está creando una cultura de

emprendimiento tecnológico e inversión de capital de riesgo”, agrega.

En este 2014, con tres concursos anuales en los que se seleccionan 100 entre los miles de postulantes, la generación 11 de Start-Up Chile se encuentra dando un nuevo paso evolutivo: “El que tengamos muy buenas empresas que se han iniciado nos pone el reto de acompañarlas en la segunda y tercera etapa”, dice Núñez. Uno de los caminos elegidos es ofrecerles US\$ 120.000 adicionales en la salida —a los seleccionados de la primera fase se les entregan US\$ 40.000— a un grupo de ellas. No automáticamente. Se trata de una especie de alfombra roja para hacer el egreso del alero del programa menos traumático. Y se estima que accederán a ella 10 a 15 proyectos de cada ronda.

Los retos

Que Start-Up Chile logró poner en el país los focos de los emprendedores del mundo es indisputable. Naciones tan disímiles y lejanas como Malasia y Jamaica, y tan cercanas como Perú y Brasil, han creado programas inspirados, mucho o poco, en la iniciativa chilena.

“El éxito de Start-Up Chile no como programa, sino como política pública, está siendo replicado en muchos lugares. Perú, Colombia, Francia e Italia están creando iniciativas similares basadas en las mejores prácticas y adaptándolas a su realidad”, dice Miguel Torres, cofundador de EscapesWithYou, una plataforma de comercio social, y de Shippify, sitio de microdelivery global.

Confirma esa visión Felipe Matos, COO de Start-Up Brasil: “Sí, hemos estudiado varias iniciativas de todo el mundo donde gobiernos han apoyado ecosistemas de startups, incluyendo los casos de Israel y Chile”. De hecho, puntualiza, “tenemos ámbitos de colaboración con nuestros vecinos chilenos: Start-Up Brasil y Start-Up Chile hicieron un Demo Day conjunto de los dos



Es lo mismo, pero no es igual. Felipe Matos, COO de Start-Up Brasil.

programas el año pasado en Santiago”.

Pero ahí acaban las similitudes. “Nosotros estamos más enfocados en el mercado interno, en vez de traer a la mayoría de las startups desde el exterior”, dice. “SEED es el que más se parece a Start-Up Chile”, afirma Sebastián Vidal, director ejecutivo de Start-Up Chile. SEED (Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development) también opera en Brasil, pero en Belo Horizonte, Minas Gerais. Sin embargo, el talón de Aquiles de muchas de estas iniciativas regionales es la doble fortaleza de Start-Up Chile: su masividad y su internacionalismo genuino.

Es así como, en el caso de SEED, de los 40 proyectos seleccionados en noviembre de 2013, 29 eran brasileños. El segundo grupo de emprendedores (5) era el de los chilenos. Se pierde así el efecto de “impregnación” señalado por Leatherbee.

El choque de culturas es bueno, aunque saque chispas. Es la experiencia de Miklos Grof, líder del proyecto Fundacity. Fue seleccionado en la segunda ronda de SEED. Aunque Grof no participó en Start-Up Chile, sí lo hizo en IncubaUC, apoyado por otro programa de Corfo. “Fuimos seleccionados para Geek Camp 3, de IncubaUC. Recibimos un subsidio semilla de US\$ 120.000 de Corfo”, re-

cuerda. Pero allí terminaron, asegura, las buenas noticias.

Su relación con Incuba UC “fue la peor experiencia de mi vida profesional”, alega. Tras diversos problemas de todo tipo—desde burocráticos y hasta lingüísticos—tuvo que empacar sus maletas y “dejar Chile, porque si no Fundacity podría haber muerto”.

En SEED, compara, la atención es personalizada y, por ejemplo, el “equipo de finanzas reembolsa los gastos dentro de un promedio de 30 días y me ayuda a entender y completar los requerimientos de contabilidad”. Con su ayuda ha reunido US\$ 230.000 para mantener a Fundacity en carrera.

A veces, como en el caso de Start-Up Perú, el parecido está sólo en el querer hacer algo que ayude a los emprendedores, pero los métodos son casi los opuestos a los de Start-Up Chile. En el primero de los casos, no hay confianza en que desde el Estado se pueda originar un ecosistema exitoso: “Mal que bien, por mucho que tengamos a los mejores jueces (internacionales), no necesariamente el Estado es el mejor para la asignación de recursos a negocios”, afirma Alejandro Bernaola, director general de la Dirección General de Innovación, Transferencia Tecnológica y Servicios Empresariales del Ministerio de la Producción. El modelo peruano,

que comenzó en julio pasado, tiene la “meta de poder fortalecer al menos unas 20 incubadoras de negocios” y, cuando ello ocurra y exista, una “red de inversionistas ángeles y un buen número de fondos de capital de riesgo serán quienes descubran qué emprendimientos tienen potencial de llegar al mercado”, dice el funcionario.

En el modelo chileno hay cosas que se pueden mejorar. Pieringer opina que el programa “debería generar instancias como en la que se enseñan y se entregan herramientas clave al momento de construir un proyecto”. Su empresa Phages, dedicada al control natural de bacterias, pone blanco sobre negro otro elemento que cuestiona al programa: que tienden a favorecer a los emprendimientos de tecnologías de información y comunicación (TIC). “Comparar un desarrollo TIC versus un desarrollo biotecnológico es un absurdo”, asegura. “Nuestros tiempos de desarrollo eran probablemente tres veces más lentos. No obstante, estar en contacto con ellos nos hizo redoblar esfuerzos para intentar seguirles el ritmo”. Inti Núñez lo reconoce: “Evidentemente, vamos a tener que buscar los capítulos y desafíos que tengan que ver más con ciencias de la vida y biotecnología en particular, que es de un ciclo bastante más largo”.

Para los afortunados que sobrevivan al “Valle de la Muerte”, o gracias a inversionistas ángeles o por el nuevo segundo piso que ofrecerá Corfo, hay otra buena noticia: “Vamos a financiar planes de negocios, disponemos de hasta US\$ 400.000 mil, sobre un modelo de 50%”, revela Núñez. Claro, “tiene que venir apalancado por algún fondo que invirtió, y con eso llegamos a un financiamiento que es muy potente”. Ése será el alerce del ecosistema. ■

Con colaboración de Claudio Reyes en Santiago de Chile y Laura Villahermosa en Lima.