

Lectura para comprender

El icono y el resumen de la nueva economía

Silicon Valley es más que un lugar geográfico: es una manera de pensar, una actitud, una forma a la vez competitiva y abierta de comunicarse, que ha abierto nuevas formas de financiación a las empresas.

Tecnología, emprendimiento

Un paseo por Silicon Valley

En las últimas dos décadas, Silicon Valley se ha convertido en una de las zonas más dinámicas, disruptivas y económicamente más poderosas del planeta, incluso rivalizando en importancia con otros centros históricos de poder económico como Wall Street. Situado en un soleado y plácido valle en el costero estado de California, esta zona de Estados Unidos ha desarrollado un modelo propio de atracción y renovación constante de talento y capital, dando lugar a un ecosistema tecnológico y de innovación único. Empresas como Apple, Facebook o Google tienen sus sedes corporativas allí, donde la Universidad de Stanford actúa como principal centro académico, sin desmerecer a Berkeley –centro histórico de la contracultura, al otro lado de la bahía-, y con San Francisco y Palo Alto, como principales centros urbanos, y Sand Hill Road como arteria icónica.

En *Los secretos de Silicon Valley*, Scott Kupor, socio del fondo de Venture Capital 16z, uno de los principales del sector, describe el funcionamiento y desarrollo de este riquísimo ecosistema y cómo se ha convertido en lo que es. En suma, Silicon Valley sustancia una idea que va más allá de una localización “geográfica”: es una manera de pensar, una actitud; un “estado mental”, según la definición de Dídac Lee en el prólogo del texto, y que consiste en una forma a la vez competitiva y abierta de comunicarse, de compartir experiencias pasadas, errores, y contactos. Un entorno en donde emprendedores veteranos actúan de padrinos e inversores para con aspirantes más jóvenes dispuestos arriesgar y trabajar para llevar las innovaciones de éstos un paso más allá. Hablamos de

una cultura empresarial dinámica y competitiva que sobresale de los límites de una empresa y empapa todo el clúster. Todo lo anterior ha generado una tupida red de relaciones de confianza entre personas altamente competitivas y competentes, que van “chocándose” entre sí en este entorno físico privilegiado, como neuronas en nuestro cerebro, ya sea en las aulas de Stanford, en eventos organizados en el Pier01 de San Francisco, o en barbacoas de fin semana, dando lugar a miles de sinapsis: algunas quedarán solo en chispazos, otras igual dan origen a nuevas soluciones disruptivas e innovadoras que determinan el latido de la revolución digital con enorme impacto (como sabemos) en el conjunto de la economía mundial.

Se trata de una cultura que premia el esfuerzo y no envidia el éxito ajeno; al contrario, trata de imitarlo. En Silicon Valley, los empresarios son modelos que los jóvenes siguen para tratar de aprender y emular. Esta cultura amable con el éxito ajeno, conjuga bien con el

fracaso, entendido este como parte fundamental del propio proceso y elemento sustancial en el aprendizaje, favoreciendo nuevas iteraciones, como en un algoritmo en constante proceso de mejora. Se trata de un tema no menor si uno atiende a las estadísticas de mortalidad empresarial de este tipo de aventuras que pueden llegar al 85–90%. En esta tolerancia al “fracaso” esta la antifragilidad del modelo, en feliz expresión de Taleb.

El polifacético Matt Ridley, acuñó en su día la expresión “*ideas having sex*” al referirse a los efectos colaterales derivados de cualquier intercambio comercial; en el sentido que cualquier intercambio de bienes y servicios supone un intercambio de ideas: cómo se hace un determinado producto, innovaciones de producto o servicios, maneras de hacer, visiones distintas del mundo, y un largo etc. Es un nuevo “creciente fértil”, como se

conocía en la Antigüedad a las tierras bañadas por el Éufrates y Tigris; solo que en este caso el combustible de la actividad económica no es el agua, sino una enorme intensidad de

intercambio y constante savia nueva, que evita que el agua de estanque o la economía se zombifique.

Conocer los entresijos del funcionamiento del Silicon Valley es también conocer el funcionamiento de la inversión en Venture Capital (VC), y es también una reflexión sobre la evolución reciente de los mercados financieros. En primer lugar,

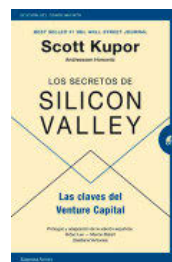
por la creciente importancia de esta parte de la economía en prácticamente todos los ámbitos de la vida. La revolución tecnológica y digital (a veces conocida como cuarta revolución industrial), que se inicia con la popularización de Internet, pero cuyo crecimiento exponencial se ha acelerado en la última década, esta teniendo un impacto transversal sobre todos los sectores económicos con una importancia creciente también en el ámbito financiero. La persistencia de tipos de interés cero, ha obligado a muchos inversores a buscar vehículos de inversión alternativa, de entre los que podemos encontrar diversas categorías, siendo el Venture Capital una de las más pujantes. En estos fondos, expertos en este tipo de activos que pasan con el tiempo a un rol más inversor invirtiendo ellos con su propio dinero también con dinero de terceros. Estos vehículos, aunque la mayoría tengan tickets de inversión mínimos, han contribuido a democratizar y hacer más accesibles y profesional este tipo de inversión, como destaca Marcel Rafart en el prólogo a la

edición española.

De las muchas cosas que pueden distinguir la inversión en VC, ya sea a nivel individual o a través de un vehículo de inversión colectiva, en comparación a sus homónimos en los mercados financieros tradicionales, es el modelo híbrido por el cual los fondos especializados en este tipo de activos no únicamente contribuyen con capital, sino también se erigen en un apoyo en la gestión, la definición estratégica, o la facilitación de una red de contactos y recursos que ayudan a maximizar las probabilidades de éxito de dichos proyectos. Unos fondos que tienen el gran valor de acumular entre sus socios un capital experiencial en este tipo de aventuras empresariales único e irreplicable, lo que suele constituir la ventaja competitiva principal para la mayoría de ellos. En este sentido, no se trata de analizar únicamente la startup en la que se va invertir, el proyecto y producto/solución que quiere desarrollar, sino también (e incluso más importante), la evaluación del equipo directivo y si reúne el capital necesario (es una apuesta muchas veces especulativa) para liderar y llevar a buen puerto una de estas empresas, caracterizadas por elevada incertidumbre, gran crecimiento, elevada opcionalidad, y fuertes cambios a lo largo de la propia vida del proyecto, y que requiere un equipo humano muy característico.

El libro de Kupor, dialoga muy bien con otro muy recomendable, *El coach de Silicon Valley*, sobre la carismática figura de Bill Campbell, puntal de referencia para algunas de las principales figuras directivas, y que completa esta visión poliédrica de un modelo empresarial que conviene aproximar para entender mejor nuestro mundo, y del que hay mucho que aprender en muchos ámbitos.

ae POR LUIS TORRAS



LOS SECRETOS DE SILICON VALLEY DE SCOTT KUPOR. EDITORIAL EMPRESA ACTIVA BARCELONA, 2021. 17,10 EUROS (5.22 EBOOK).



En Silicon Valley se encuentran las ideas de los emprendedores y el dinero para llevar a la práctica esas ideas.