

[“Y Combinator”, el factor X de la tecnología](#)

10 de diciembre de 2015

El siguiente artículo ha sido publicado en nuestra sección [Revolución Tecnológica](#), con el fin de enriquecernos con este tema tan importante. Acá depositaremos distintos análisis de la revolución tecnológica en los sectores económicos, sociales y políticos del mundo, además de su impacto en el Perú y cómo debemos prepararnos para aprovecharla al máximo.

El mundo sigue su camino con la aceleración de los procesos de innovación. En Silicon Valley, el centro de innovación de los EEUU, en California, una gran ‘Incubadora de Unicornios’, Y Combinator ha tomado un lugar privilegiado en la capacitación y facilitación de las aventuras innovadoras de los nuevos pioneros de ideas creativas con aptitud comercial.

La siguiente nota de The Economist hace una muy interesante de este proceso:

Publicado por The Economist el 7 de noviembre de 2015.

Traducido y glosado por **Lampadia**

El cazatalentos tecnológico está dominando las start-ups de Silicon Valley

Sonaba como una idea rara, pero así es como empiezan muchos de los avances en Silicon Valley. A finales de 2008, tres jóvenes aplicaron a Y Combinator (YC), una escuela para start-ups, en busca de ayuda con su pequeña empresa, AirBed & Breakfast, un sitio web que ayudaba a personas a alquilar colchones inflables en sus salas durante las conferencias. Paul Graham, uno de los fundadores de YC, no pensó que era una gran idea, pero le gustó su coraje. Al no tener dinero, los tres habían vendido cereales creativos durante la elección presidencial (Obama O’s y Captain McCain) para ganar suficiente dinero para mantener en marcha su start-up. Graham y sus socios en YC los ayudaron a refinar su idea y conocer a los primeros inversores. Hoy Airbnb, como se le conoce a la firma ahora, alquila apartamentos enteros en 190 países y es una de las startups más conocidas y exitosas, valorizadas en US\$ 25,500 millones.



Desde el 2005, YC ha tomado a muchos pioneros prometedores y este mes celebrará la financiación de su start-up número 1,000. Aunque cerca de la mitad de sus start-ups han fracasado, que es típico en las primeras etapas de inversión, ha tenido un récord de éxito. Además de Airbnb, YC ha apoyado a Dropbox, una empresa de almacenamiento en nube y Stripe, una compañía de pagos (ver tabla). Ocho de sus empresas se han convertido en lo que la gente del valle llama «unicornios», empresas nuevas valoradas en US\$ 1 mil millones o más. En conjunto, las empresas ha invertido alrededor de US\$ 65 mil millones (basado en su más reciente ronda de financiación), aunque la cuota de YC es sólo una pequeña fracción de ese total, quizás alrededor de US\$ 1 o US\$ 2 mil millones.

Grandes Éxitos

Las más grandes startups fundadas por Y Combinator

	Valor US\$MM	Fecha de inicio
Airbnb Rentas - Dormitorios para hospedar personas	\$25.5	2009
Dropbox Comparte documentos y los almacena en una nube virtual	\$10.0	2007
Stripe Software que vende por medio de aplicaciones	\$5.0	2010
Zenefits RRHH online y servicios de planilla	\$4.5	2013
Instacart Compra de víveres y servicio de delivery	\$2.0	2012
Docker Plataforma para administrar la distribución de software	\$1.1	2010

Fuente: CB Insights, Cruch Base, The Economist

Debido a este récord es que YC se ha convertido en un gigante de Silicon Valley. Actualmente, startups de rápido crecimiento, no grandes titulares como HP, son conocidos como los centros de innovación e influencia de la tecnología. Al proporcionar capacitación y producir un grupo de ex alumnos exitosos, YC ha ayudado a popularizar la idea de que las start-ups son una carrera viable.

Aspirantes a empresarios claman asistir al programa de tres meses de YC, tanto por lo que aprenden como para recibir el sello de aprobación y la red de contactos. Así como un título de una Ivy League abre puertas en ciertas profesiones, graduarse de YC es un activo de valor incalculable en la industria tecnológica. En su ciclo de primavera del 2015, YC recibió más de 6,700 solicitudes y aceptó alrededor a 1.6% de ellos. Por el contrario, el proceso de admisiones de la Universidad de Harvard de este año fue el más competitivo de su historia, sin embargo, su tasa de ingresos fue de 5.3%.

Inversor, profesor, juez de talentos

Paul Graham, un empresario que vendió su start-up, Viaweb, a Yahoo en 1998, comenzó YC con Jessica Livingston, una banquera, y dos colegas de Viaweb, Trevor Blackwell y Robert Morris, hace diez años. Tenían la esperanza de encontrar una manera más eficiente de invertir en start-ups, pero nunca esperaron hacer una fortuna. Se toparon con una fórmula que combina lo mejor de una empresa de inversión y una universidad, que en algunos aspectos también se asemeja a un programa de talentos de televisión como «The X Factor». YC admite grupos de start-ups en sus clases y cada uno recibe el coaching sobre cómo perfeccionar su producto, aunque por lo general no son tan duros como Simon Cowell.

El pequeño campus de YC en Mountain View, a una corta distancia por la autopista desde el Googleplex, tiene largas mesas que recuerdan a un comedor antiguo. El salón de clases crea una sensación de paranoia y de competencia, incentivando a los empresarios a lograr en unos pocos meses lo que de otro modo podría tomar mucho más tiempo. El programa le enseña a los ingenieros (algunos de ellos con ideas de que un discurso bien dado es

lograr mirar adelante en vez de a sus zapatos) cómo vender sus ideas a los inversores.

Al final de tres meses se gradúan en «Demo Day», cuando entregan una presentación acerca de su negocio a un grupo de los mejores inversores del Valle, que organizan sus horarios como los aficionados al tenis que reservan sitios para ver la final de Wimbledon. “Demo Day” fomenta un sentido de urgencia, porque los inversores sólo tienen una oportunidad limitada para ver un negocio y decidir si la quieren financiar. Los capitalistas de riesgo se quejan de que YC ha alzado los precios para las start-ups, que es probablemente cierto. YC normalmente le paga a todos aquellos admitidos US\$ 120,000 a cambio de una participación del 7%, la valoración de cada uno de ellos inicialmente en más de US\$ 1 millón. Sam Altman, presidente de YC, dice que «no hay duda que YC ha alzado los precios de las primeras etapas de la inversión... pero creo que en el largo plazo va a ser del interés de los inversores, ya que habrán mejores empresas.»

YC también les ha brindado a los fundadores de startups más armas cuando negocian con los inversores, actuando como una especie de sindicato para proteger sus derechos. «Si un inversionista es abusivo hacia uno de los fundadores de YC, nos vamos a recordar y se lo vamos a decir a los otros fundadores de YC», dice Paul Buchheit, un partner que fue el creador de Gmail, el correo electrónico de Google.

YC se ha cuidado de evitar caer en una de las trampas en que muchas empresas tecnológicas de inversión y otras industrias sufren: la sucesión. El año pasado, Graham, quien estaba dirigiendo YC, eligió a Altman como su reemplazo. Él había participado del primer grupo de start-ups de YC y vendió su empresa, Loopt, en 2012, por alrededor de US\$ 43 millones (no se sabe cuán rentable fue este proyecto para los inversores). El enérgico y ambicioso Altman, de 30 años, quiere hacer de YC una compañía aún más influyente de los que es ahora. El mes pasado, YC planteó un fondo de US\$ 700 millones para invertir en startups de YC en etapas posteriores de financiación. Este tipo de inversión requiere diferentes habilidades y corre el riesgo de incomodar a los capitalistas de riesgo con los que YC trabaja, ya que estarían invadiendo su “terreno”.

Las fortunas de las empresas Tech pueden voltearse rápidamente y esto nadie lo sabe mejor que una fábrica de startups. La mayor parte de las ganancias de YC todavía están en papel. Con la excepción de Twitch, una empresa que transmite videos de personas jugando videojuegos a tiempo real (adquirida por Amazon por casi US\$ 1,000 millones el año pasado), ninguno de sus mayores éxitos se han vuelto empresas de capital abierto o han sido compradas. Sus valoraciones simplemente podrían caer tan fácilmente como aumentaron. Algunos se preguntan, por ejemplo, si Dropbox será valorizada tan altamente una vez que se vuelva de capital abierto. Si las valoraciones de algunas de sus estrellas caen, esto podría afectar la percepción del ‘toque de Midas’ de YC.

Los socios de YC parecen sorprendentemente poco interesados en el dinero o en amenazas de la competencia. Hay cientos de otros «aceleradores» en todo el mundo que han replicado la filosofía de inversión y formación de YC, pero ninguno con su marca o su registro. El mayor riesgo no es que los fundadores decidan irse con un rival, dice Altman, sino que ellos decidan que pueden hacerlo sin la aprobación de ningún “acelerador”. Esa sería otra señal que mostraría que YC habría cambiado el entorno de los empresarios para mejor. Pero ninguna empresa quiere salirse del negocio. **L**