

EL MERCURIO **innovación** #301

SANTIAGO DE CHILE | 3 | 10 | 2024
 Mail: Innovacion@mercurio.cl
 Instagram: [@innovacion_elmercurio](https://www.instagram.com/innovacion_elmercurio)
 LinkedIn: Innovación El Mercurio



MARÍA LA BIYUX SORPRENDE CON SUS JOYAS TEXTILES E INNOVACIÓN SOCIAL EN LA SEMANA DE LA MODA DE PARÍS. 18

FORO REP 2024
 Primer año de vigencia de la Ley REP: Pese a desafíos y obstáculos en su implementación, la cartera de proyectos suma US\$ 330 millones. 14 e 15

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES LANZA GEL-X, SU NUEVO SPIN-OFF DONDE PARTICIPA SU RED ÁNGEL Y EMPRESARIO SALMONERO CARLOS VIAL. 13

DogMatch, la plataforma que empareja perros sin hogar con personas que buscan adoptar. 12

URI LEVINE ESTARÁ EN EL EVENTO QUE SE DESARROLLARÁ EN EL PARQUE BICENTENARIO DEL 21 AL 23 DE NOVIEMBRE

Cofundador de Waze será el plato fuerte del EtMday 2024: "Chile es uno de los mercados más atractivos de América Latina"



Fall in love with the problem not the solution

Al final del día el viaje es sobre la creación de valor. Si lo creas todo el resto vendrá: serás exitoso y también habrá retornos. Entonces el foco debiese estar en eso. El camino más simple para la creación de valor es solucionando un problema.

¿Qué emoción le despierta estar nuevamente en Chile para este evento?
 "He estado en Chile muchas veces. He visitado Santiago, las Torres del Paine y la Isla de Pascua, hay lugares espectaculares".

¿Qué le parece que eventos como estos se hagan en Chile, tan lejos?
 "Obviamente, eventos como EtMday son algo que aceleran el ecosistema en general, porque crean oportunidades y de las oportunidades resultan buenas cosas".

¿Qué evaluación tiene del ecosistema de innovación y emprendimiento?
 "El ecosistema en general en América Latina ha evolucionado mucho, al comienzo veías solo a Mercado Libre como el unicornio del continente. Hoy en día hay decenas de unicornios en toda la región, lo que obviamente demuestra que el ecosistema ha crecido un montón. En cuanto Chile creo que actualmente es uno de los mercados más atractivos debido a la cantidad de emprendedores con los que cuenta y los resultados que obtienen, que son bastante impresionantes".

¿Por qué considera que Chile tiene uno de los mercados más atractivos?
 "Hay cuatro aspectos principales para un ecosistema exitoso. En primer lugar están los emprendedores y cada vez

Para el hoy empresario israelí hay cuatro aspectos para los ecosistemas sean exitosos y el país cumple con ellos, por lo que lo ve como un líder a nivel regional. Además, tras la publicación de su libro "Enamórate del problema, no de la solución" sugiere, tras su experiencia, enfocarse en la creación de valor y así todo el resto vendrá. "El camino más simple para la creación de valor es solucionando un problema". **MARÍA JESÚS COLOMA**

"El comportamiento más importante de un emprendedor es que nunca hay que rendirse. No importa lo que suceda, no importa lo difícil y complejo que sea, no puedes desvanecerte".

habrán más si se pierde el miedo a fracasar porque más gente creará, menos gente temerá fallar y eso da como resultado a más emprendedores y obviamente más éxitos. En segundo lugar están los inversores y Chile ha hecho un muy buen trabajo en atraer inversionistas a la región, lo que crea oportunidades para la inversión. El tercer punto tiene que ver con los ingenieros, sé que las escuelas de ingeniería en Chile son muy buenas, por lo que el país lo está haciendo muy bien en ese sentido. Por último, el cuarto elemento es la experiencia, muchas veces la segunda vez que se emprende tiene más posibilidades de éxito, sin importar lo que haya pasado la primera vez. Por tanto, los emprendedores chilenos lo que tienen que hacer es guiar, mentorar y entrenar a otros emprendedores. Chile está avanzando en estos cuatro aspectos".

¿Qué cree que le falta al ecosistema latinoamericano para ser exitoso?
 "Para mí todo parte con un problema. La buena noticia es que en Latinoamérica hay muchos problemas, pero la mala noticia es que hay muchos problemas. Sin embargo, en la mayoría de esos problemas hay oportunidades de crear algo que tenga valor y la forma más fácil de crear valor es resolviendo el problema".

¿Conoce alguna startup chilena específica o está interesado en alguna en Chile o en América Latina?
 "En América Latina he visto algunas en Brasil, Colombia, México, pero en Chile no he estado recientemente".

¿Cuántos han sido los aprendizajes y la experiencia tras la creación y éxito de Waze?
 "Ese viaje yo lo defino como una larga montaña rusa de fracasos, porque hubo tantas cosas que intentamos y no funcionaban. Cuando vas a emprender hay dos conclusiones inmediatas. La primera es que si tienes miedo a que el proyecto falle, en realidad ya fallaste porque no lo intentaste. La otra es que realmente quieres seguir adelante a pesar de haber fallado porque todavía tienes tiempo para intentarlo de otra forma, como construir una nueva versión del producto, cambiar la forma de ha-

CUATRO SON LOS ASPECTOS QUE LEVINE DESTACA DEL ECOSISTEMA CHILENO EN EL CONTEXTO REGIONAL: LOS EMPRENDEDORES, LOS INVERSIONISTAS, EL TALENTO INGENIERO Y LA EXPERIENCIA.

¿Hubo algún momento, durante el desarrollo de Waze, en que pensó en desear el proyecto o lo que estaban construyendo?
 "El comportamiento más importante de un emprendedor es que nunca hay que rendirse. No importa lo que suceda, no importa lo difícil y complejo que sea, no puedes desvanecerte. Igualmente, es mucho más fácil no rendirse cuando tu misión es la correcta y el

equipo que has construido a tu alrededor es el correcto. Con esos componentes es más difícil rendirse".

Considerando su experiencia, ¿qué consejo le puede dar a las personas que quieren iniciar un negocio?
 "El consejo más importante que puedo dar es que lean mi libro (sic). Creo que al final del día el viaje de emprender es sobre la creación de valor. Si creas valor, todo lo demás vendrá: serás exitoso y habrá retornos también. Entonces el foco debiese estar ahí. El camino más simple para la creación de valor es solucionando un problema. Así que cuando pienses en qué es lo que quieres hacer, pregúntate a ti mismo: ¿para quién es?, ¿cuál es el valor que voy a crear para ellos? Luego, valida eso: habla con la gente a la que creas que le vas a resolver el problema, entendiéndolo así misma percepción del problema. Y solo ahí entonces empieza a pensar en la solución".

¿Cuál es el mensaje que quiere transmitir en su presentación durante el EtMday en Chile?
 "Decirle a los emprendedores y aquellos que tengan ideas de crear algo que tienen que entender el problema, porque va a ser una ruta larga, con diversos caminos. No hay que tener miedo a fallar. Quizás como líder vas a tener que tomar decisiones difíciles, pero hazlo con convicción y concéntrate en la creación de valor. Una de las razones por las que escribí mi libro "Enamórate del problema, no de la solución", es para dar a conocer el conocimiento, mi experiencia, a otros emprendedores o personas de negocios para que aumenten su probabilidad de tener éxito. Así es como espero a ayudar al ecosistema chileno para que sean exitosos y de eso es lo que voy a hablar en el EtMday".

Actualmente, ¿qué es lo que lo mueve?
 "Hoy invierto y construyo mis propias empresas. Tengo ocho startups activas. De hecho he construido un vehículo de inversión para invertir en esas startups. Estas varían en diferentes mercados y rubros. Una, por ejemplo, busca ayudar a los pasajeros a ahorrar en su ticket de avión, otra está enfocada en agricultores y apunta a mejorar los cultivos. Cada una busca abordar un problema específico. Lo bueno es que así he construido dos unicornios hasta ahora".

¿Sigue usando Waze?
 "Por supuesto que sí. No conduzco a ningún lado sin antes prender Waze".

WAZE: LA APLICACIÓN QUE COMPRÓ GOOGLE POR US\$ 1.100 MILLONES

La aplicación de navegación y mapas para dispositivos móviles cofundada por los emprendedores israelíes Uri Levine, Amir Shinar y Ehud Shabtai en 2007 tuvo un crecimiento exponencial. En 2013, a cinco años de haber sido lanzada, fue adquirida por el gigante tecnológico Google, quien la compró por US\$ 1.100 millones. En ese momento fue la aplicación más cara adquirida por Google.

El objetivo de Waze, que cuenta con más de 100 millones de usuarios alrededor del mundo, es facilitar los viajes en calles y carreteras. Para eso se basa en información en tiempo real y actualizada que entregan los mismos usuarios sobre el tráfico, accidentes, obras y otros obstáculos existentes, con el fin de ofrecer un viaje más eficiente.