

PERSONAJE

POR JUAN PABLO SILVA

DANIEL GREEN, EL ABOGADO DE SILICON VALLEY QUE ASESORA A LAS STARTUPS CHILENAS



Conoció a su mujer en Chile mientras estaba de intercambio estudiando en la Universidad Católica en 1994. Desde ahí su vínculo con el país nunca se acabó. Fue abogado de los fundadores de Cornershop mucho antes de que éstos fueran conocidos y ha trabajado en las rondas de Buk, Xepelin, NotCo, entre otras. Tiene fe en el mercado tech chileno pero cree que aún está en pañales, y asegura que el desafío para el 2025 es generar liquidez. Aquí su historia, su visión tras más de 20 años trabajando en Silicon Valley y los cambios de mentalidad que ha observado en los emprendedores chilenos.

“Nunca olvidaré el día en que recibí esa llamada de mi jefe (en ese entonces en la firma de abogados Wilson Sonsini). Era 2007 y me dijo ‘hay un emprendedor loco, un tipo sueco que me está llamando desde Santiago de Chile con una nueva idea, no sé por qué ni cómo consiguió mi nombre, ¿puedes hablar con él y ver si es interesante?’”. Es la escena que relata Daniel Green, socio del estudio de abogados de Silicon Valley Gunderson Dettmer desde el otro lado de la pantalla, en California. El sueco loco era Oskar Hjertons-son (fundador de Cornershop) y esa nueva idea era Needish.

¿Por qué le asignaron a él esa tarea? La relación del abogado norteamericano con Chile se remonta a su infancia, en los años ‘80: “una tía era empresaria, vivía en Seattle y construía equipos para que las flotas pesqueras pudieran detectar bancos de peces, le vendía mucho a chilenos y cada vez que volvía de ese país nos contaba historias increíbles”, recuerda Green.

Él, curioso, previo a la llegada de Internet miraba el mapa y se fascinaba con la forma y tamaño de Chile: “lo encontraba parecido a California en algunos aspectos y eso sembró una semilla en mí”, dice. Esa semilla floreció y mientras estudiaba derecho en la Universidad de Stanford tuvo la oportunidad de elegir un intercambio para perfeccionar su español, las opciones eran España o Chile. A diferencia de muchos compañeros, eligió nuestro país.

Y la flor dio frutos. Aterrizó en 1994, “cuando el país salía de la dictadura, era un periodo gris, pero había mucho entusiasmo con lo que venía en el futuro, además de reflexiones de lo que había pasado”. En los patios de Casa Central y Campus Oriente de la Universidad Católica conoció a la mujer con la que lleva 26 años casado, y ahí su vínculo con Chile nunca volvió a ser el mismo. Todo su último año de pregrado lo vivió acá.

Recuerda que le llamaba mucho la atención la transformación económica que estaba teniendo el país “y lo bien que estaba funcionando, había muchas oportunidades naciendo; para mí, Chile se convirtió en América Latina de cierto modo”.

El camino con los Cornershop

Luego pasó por la Escuela de Derecho de Harvard e incluso hizo una práctica en el estudio de abogados chileno Morales y Besa. Al egresar, se fue a Londres a trabajar, donde se dedicó a finanzas corporativas en Allen & Overy, pero “francamente, me aburrí como ostra”, cuenta. En 2004 volvió a sus raíces, a Silicon Valley, y empezó a trabajar como abogado de startups y venture capital.

En ese entonces, destaca, la mayoría de los trabajos internacionales eran en Israel, China o India, había muy poco en Latinoamérica: “la gente me miraba con cara de loco cuando decía que quería hacer negocios aquí, estaban los chicos de Mercado Libre, pero no era lo que es hoy día”. Durante esos años se juntó con todas las personas que pudo en Stanford, Berkeley y las escuelas de negocios e ingeniería de esa zona.

En 2007, llegó el llamado con Hjertonsen, que Green describe como "uno de esos momentos en el tiempo y la vida en que la música empieza a sonar y todo encaja, inmediatamente congeniamos. Las preguntas giraron en torno a cómo estructurar la empresa, la propiedad intelectual y me preguntaba, '¿estamos locos por hacer esto?, queremos dirigirnos a Silicon Valley'. Ahí empezó el viaje juntos y me encantó, porque es esa gente que le das información y vuelven con preguntas más inteligentes".

Hicieron el recorrido completo con Needish, "fue un momento difícil porque no pudieron cerrar la venta a Groupon sin antes llegar a ciertos acuerdos con algunos accionistas. Pensamos formas en cómo sacar adelante esto y sortear estos obstáculos según la ley de Delaware, y lo logramos. Fue la primera de muchas startups en las que trabajamos juntos, por supuesto terminando con Cornershop".

Los fundadores de Cornershop le presentaron a la "vieja guardia", como los llama Green, emprendedores que ya construían empresas en ese minuto; ahí conoció a Nico Orellana (Flycrew), Gert Findel (Acid Labs) y Paolo Colonnello (Diio), entre otros.

El mercado de venture capital -dice el abogado- en ese entonces en la región "estaba en pañales. Había pocos fondos y en algunos casos no se comportaba como fondos de capital de riesgo como Silicon Valley, porque venían de la banca de inversión o el mundo inmobiliario donde la tesis es muy distinta y buscan tener el control de las empresas. El cambio de mentalidad en el VC llevó mucho tiempo, aunque los fundadores se comportaban de manera muy parecida a lo que son hoy". En 2010 Green se unió a Endeavor y conectó aún más con emprendedores de la región.

Liquidez, el gran problema

Green ha visto de todo en estos más de 20 años trabajando en este sector, conoció de cerca a una de las primeras empleadas de Google, Susan Wojcicki y ex CEO de YouTube. Una leyenda de Silicon Valley "que desgraciadamente falleció el año pasado, y quien fue la persona que prestó el garage donde Sergey y Larry fundaron la empresa". Ha trabajado con NotCo, Xepelin, Buk, Clara, Clip, Kavak y fondos como Kazsek, Tiger Global, General Catalyst o Sequoia, entre muchos otros.

Hoy, dice que el mayor reto que existe en la región es la liquidez. "Para que el ecosistema de las startups y el capital de riesgo siga creciendo, hace falta liquidez. Necesitamos que sea una liquidez que se recicle para nuevos proyectos, nuevos fondos y nuevas oportunidades. Estamos recién en la infancia de la liquidez, estamos donde estaba el modelo de capital de riesgo en 2007", cree el socio de Gunderson Dettmer.

Tradicionalmente en el mundo esta liquidez la entrega el mercado público, pero -dice- "el número de IPO en Estados Unidos, el número de adquisiciones de Uber por US\$ 1.000 millones, el número de Nubank que van a estar disponibles son uno en un millón, al igual de las posibilidades de que



exista otro Alexis Sánchez en La Liga".

Está convencido de que en Chile existe el talento y las instituciones sólidas, "al igual que Estados Unidos. Tiene una fuerte clase media, buenos sistemas educativos y previsibilidad y una cultura empresarial que la gente admira. Por ello, Chile como plataforma y trampolín para el crecimiento en la región funciona, pero necesitamos liquidez, y si nos fijamos en las principales fuentes de riqueza y de crecimiento económico en la región, las medianas y pequeñas empresas, y también las grandes empresas controladas por familias, son esas fuentes".

- ¿Cómo se logra esa liquidez?

- Las grandes empresas controladas por familias son la fuente de riqueza tradicional en toda la región. Por lo que ellos deben desempeñar un papel en este viaje, y mi tesis hace 10 años era que iba a haber un cambio generacional en estas firmas que daría lugar a personas nativas digitales, que crecieron con teléfonos inteligentes y entendieron el rol de la tecnología y por ende desafiarían los modelos tradicionales y se centrarían más en las startups que inevitablemente iban a perturbar sus modelos de negocio. Iban a forzar las decisiones para adquirir estas startups o invertir en ellas. Eso está ocurriendo, pero aún no a la escala que hubiéramos esperado y que necesitamos para que otros participantes se entusiasmen con esta oportunidad.

Aunque el entorno macroeconómico no ha ayudado los últimos años, cree que además los "participantes locales deberán ser activos y ver la oportunidad". Asegura que eso está pasando, pero "despacio, muy lento y va a tardar más de lo que había previsto hace 10 años. Con el tiempo también va a haber una mayor participación de los fondos de pensiones. Si nos fijamos en Estados Unidos las verdaderas fuentes de inversión de capital de riesgo son los fondos de pensiones, los gestores de patrimonio y los endowments de las universidades".

"Chile está en la infancia de la construcción de su ecosistema de capital de riesgo", declara el norteamericano, pero asegura que "hay cosas interesantes pasando". Agrega: "Kayyak Ventures (el fondo ligado a la familia Ibañez Atkinson) está haciendo un gran trabajo".

Green confiesa que en diciembre habló con un inversionista de venture capital norteamericano que le contó que su comité de inversión le prohibió volver a invertir en Latam hasta que viera liquidez. Tiene cinco inversiones en la región, "así que hasta que no desbloquemos esa liquidez, vamos a estar en un mundo de dificultades", asegura.

Eso sí, cree que hay una solución parcial en el corto plazo, que son los fondos secundarios. "Las ventas tienen que ser fondos que saquen dinero de las empresas mientras éstas captan una nueva ronda. Tal vez no sea un exit tipo *home run*, multipli-

CORFO

Green destaca el rol de Corfo y el Estado de Chile en el desarrollo del ecosistema tech, pero asegura que debe modernizarse: "me encantaría que Corfo en particular siguiera innovando como lo hacen las empresas que apoya, quiero que sea más ágil y que sea más receptivo a estructuras legales que faciliten que el financiamiento venga de otras estructuras que las que dan las empresas chilenas, y que éstas puedan crear desarrollo económico para Chile", dice.

cando por 100 la inversión, pero es un buen rendimiento de tres veces tal vez y con eso le devuelve el capital a los inversionistas. Todavía no ha ocurrido a gran escala, pero creo que es realista que ocurra en los próximos años", sostiene.

Cambios de mentalidad

En estos años en que ha conocido emprendedores chilenos, Green dice que ha visto cambios de actitud. Hoy, asegura, están mejor preparados para asumir riesgos y tomar decisiones y hay acceso a fondos que hace 15 años no existían, "pero eso significa que hay más en juego para demostrar la rapidez de la ejecución. Ya no estamos en 2021 cuando el dinero se conseguía en la calle. Vivimos en un mundo de escasez y es difícil conseguir capital de riesgo. Ser fundador conlleva disciplina, hay que sacrificarse mucho para ser emprendedor y hoy, en general, veo más esa voluntad de asumir el sacrificio. Antes el chileno solía ser talentoso pero estaba cómodo en Santiago viviendo una buena vida".

Esto lo ejemplifica con los fundadores de Perhaps (Gonzalo Enei, Ignacio Soffia y Joaquín Ossandón), "chilenos que abandonan su país y se trasladan no a México u otro país de Latinoamérica, sino que a Estados Unidos. Son realmente de alto potencial. Gonzalo se trasladó con varios hijos a San Francisco, a pesar del riesgo que eso conlleva y el costo de vida".

Green está orgulloso de sus vínculos con Chile, sus hijos tienen pasaporte nacional y tiene esperanzas de que el país desempeñe un rol importante en el desarrollo de tecnología de clase mundial. "quiero que Estados Unidos y el resto del mundo tengan una imagen muy positiva de Chile, algo que por desgracia ahora mismo no está pasando, porque se están produciendo grandes robos domésticos de chilenos, incluso la semana pasada entraron a la casa de un jugador de NFL. Esa no es la imagen que queremos dar, queremos mostrar que hay talento, gente brillante con visión de futuro".

En esa línea, esta semana anunciaron la contratación del primer chileno en Gunderson Dettmer, Felipe Hasenohr, abogado de la Universidad Católica y con un LLM en Berkeley. +