

+ EMPRENDEDORES

El mapa de las conexiones entre los principales referentes locales.

+ BIOMETRÍA

Las tecnologías alrededor del nuevo sistema de identificación del Estado.

+ BANCA MÓVIL

Cómo crece el uso de la plataforma. Las estrategias de los bancos.

INFORMATIUM

TECHNOLOGY

WWW.INFO TECHNOLOGY.COM

Quiénes son los mejores proveedores tecnológicos según la valoración de los usuarios.

RANKING
2012
IT RECORDS

LADO A

Hardware

Software

Telecomunicaciones

Consultoría

Networking

Movilidad

ISSN: 0328-6398



94 770328 639008 00172

Alex Mendez, fundador y director general de Storm Ventures

“Las barreras para competir son más bajas”

Es tal vez el argentino con más experiencia en el Silicon Valley. Al frente de un fondo de inversión, señala dónde están las nuevas oportunidades para emprender.

Por Martina Rúa

El argentino más exitoso de Silicon Valley. Eso es lo que dice la comunidad emprendedora sobre el hombre que lleva invertidos más de US\$ 600 millones en start ups tecnológicas a través de su fondo de inversión ubicado en el famoso valle tecnológico. Con 53 años, Alex Mendez es un argentino que en su adolescencia partió a estudiar a la Universidad de Stanford en California, obtuvo un MBA en la Universidad de Santa Clara y pasó más de 20 años en puestos gerenciales en empresas como Cisco e IBM, entre otras. Tras fundar y posteriormente vender la empresa de networking Stratacom a Cisco en 1996, fundó hace poco más de 10 años su propio fondo de inversión, llamado Storm Ventures, que ha financiado a empresas como Asoka, Bivio Networks, Qumu y CellFire, entre otras. Durante su paso por la Argentina, como invitado de honor a la cena anual de la Fundación Endeavor, Mendez conversó con INFORMATION TECHNOLOGY.

¿En qué tipo de inversiones se focaliza y cuál es el volumen actual del negocio de Storm Ventures?

Storm está manejando US\$ 600 millones en cuatro fondos que

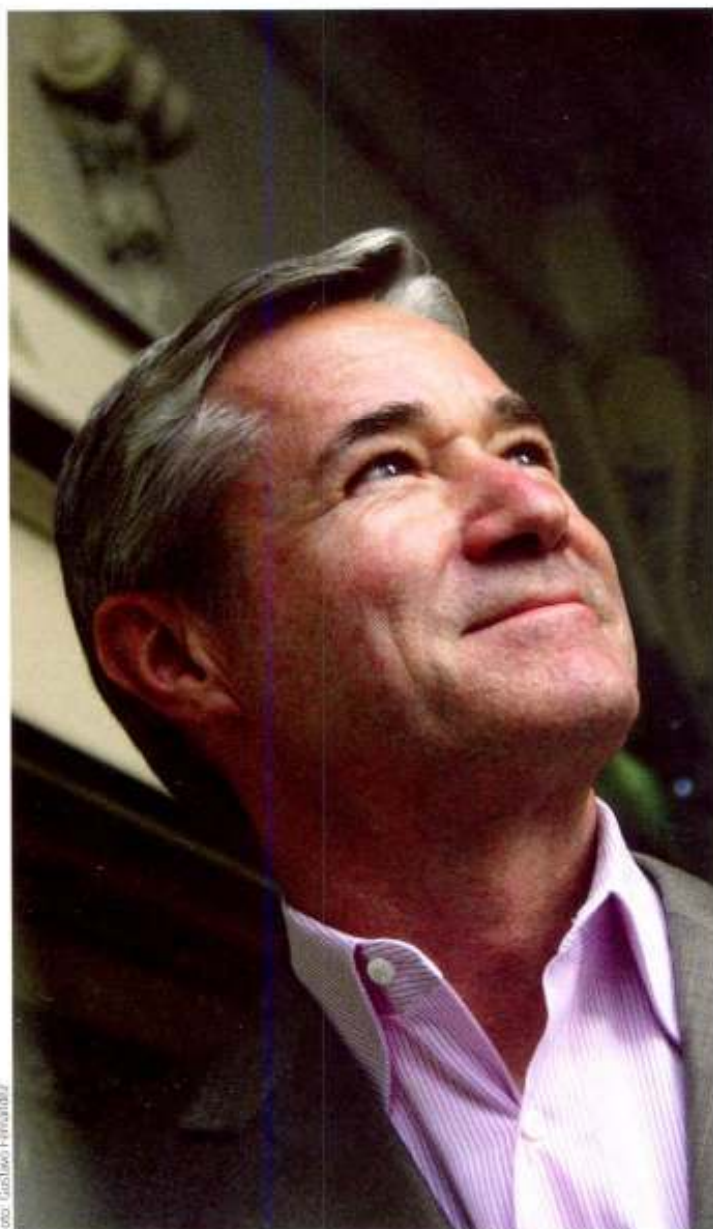


Foto: Gustavo Ferrández

están enfocados en capital de riesgo para la fase inicial en las áreas de software, móvil e informática. Hemos invertido en más de 100 empresas hasta la fecha, las cuales han creado un valor de unos US\$ 5.000 millones. Algunas de las categorías generales en que se invierten son conexión inalámbrica, seguridad, software, hardware, virtualización, software como servicio, Web 2.0, servicios y aplicaciones.

¿Cuáles son las diferencias entre su generación de emprendedores y la de hoy?

La diferencia es que hoy, en muchos casos, los modelos de monetización no son muy claros, por lo cual no sería obvio hacer una inversión. Por otro lado, los costos para armar un proyecto son mucho más bajos que antes, lo que también implica que las barreras para competir también son bajas. Entonces, el énfasis para des-

“El empresario argentino es muy hábil en contextos desfavorables”

Alex Mendez

tacarse viene de poder ejecutar de una manera más rápida, eficiente y tratar de ganar un porcentaje de mercado lo antes posible. Ésa es la nueva barrera para contener competidores, en vez de ser la tecnología una barrera, como solía ser durante nuestra época de emprendedores.

¿Son distintos los fondos de capital locales y los que se desenvuelven en Silicon Valley?

Hay una actitud, en ocasiones, muy distinta entre los inversores. Una actitud de "a ver cómo me convencés para que yo ponga dinero", desde un lugar de mucha omnipotencia. Para mí ese proceso es totalmente distinto. Me interesa estar del lado del emprendedor, ponerme a su servicio con todas las herramientas que tengo. Los socios de Storm Ventures muchas

veces comprometemos nuestro capital personal para que el emprendedor sepa que no estamos jugando con él.

Se habla mucho del talento de los emprendedores argentinos. ¿Tiene una visibilidad real el empresariado local en los negocios que se pergeñan en Silicon Valley?

Que el talento argentino es especial no quedan dudas. El apasionamiento, la fuerza con la que aquí se trabaja no se encuentra en muchos mercados. Además el empresario argentino es muy hábil en contextos desfavorables. Sin embargo, las cifras de América latina en general siguen siendo una

porción chica de los negocios mundiales. Además, las variables de economía y política inestables que presenta la Argentina hacen que muchas veces las inversiones se terminen concretando en Chile o en Brasil, en vez de en nuestro país.

¿Hay algún emprendimiento argentino actual que le haya interesado?

Me interesa mucho que a los argentinos les vaya bien; es algo que tengo siempre en mente e intento pensar cómo trabajar en algo que impacte positivamente aquí. Aunque no es fácil por las condiciones que mencionaba con anterioridad. Ahora hemos puesto una pequeña inversión en el

sitio online de reserva de restaurantes, Restorando.com, un modelo que se ve mucho en Estados Unidos y que aquí está buscando su público.

¿En qué tendencias tecnológicas estarán basados los negocios de los próximos años?

Habrán grandes novedades en los segmentos de movilidad y comercio online, que se verán potenciados mutuamente. Crecerá también mucho todo lo relacionado con video y análisis de la gran cantidad de información que surge de la Web. Sin dudas, en estos segmentos surgirán proyectos en los que valdrá la pena trabajar.

¿Qué busca en un emprendedor a la hora de invertir en su proyecto?

Que sea brillante, apasionado y que conozca muy bien el mercado y el cliente al que se va a dirigir. ■



■ Qué línea de productos multifuncionales ofrece alta confiabilidad, imagen superior y uno de los más bajos costos de propiedad ■

