



¿CÓMO SILICON VALLEY SE CONVIRTIÓ EN SILICON VALLEY?

Tres lecciones sorprendentes para otras ciudades y regiones

un informe de:

endeavor
INSIGHT

respaldado por:

ON OMIDYAR NETWORK™





Este informe fue elaborado por Rhett Morris y Mariana Penido. Quieren dar las gracias a Jona Afezolli, Fernando Fabre, Mike Goodwin, Matt Lerner y Han Sun, que proporcionaron asistencia y aportes fundamentales. Para obtener más información sobre esta investigación, póngase en contacto con João Melhado en jmelhado@endeavor.cl.

INTRODUCCIÓN

EL PERIODISTA Don Hoefler acuñó el término "Silicon Valley" en un artículo de 1971 sobre las empresas de chips informáticos del Área de la Bahía de San Francisco, en Estados Unidos.¹ En aquella época, la región albergaba muchas empresas de chips destacadas, como Intel y AMD. Todas estas empresas utilizaban silicio para fabricar sus chips y estaban situadas en un valle agrícola al sur de la ciudad. Hoefler combinó estos dos hechos para crear un nuevo nombre para la zona que destacara el éxito de estas empresas de chips.

Silicon Valley es ahora el centro tecnológico más famoso del mundo, pero era un lugar muy diferente antes de que se desarrollaran estas empresas. Cuando la industria de los chips informáticos estaba surgiendo a mediados de la década de 1950, no había inversionistas de capital de riesgo en la zona.² La Universidad de Stanford no realizaba ninguna investigación sobre componentes de chips informáticos y la oferta de empleados locales calificados para trabajar con estos dispositivos de alta tecnología era casi inexistente.³ La región de San Francisco ("Bay

Area", en inglés) estaba muy por detrás de ciudades como Boston y Nueva York en la industria de los chips.⁴ Nadie esperaba que la región se convirtiera en un centro de estas empresas tecnológicas.

El rápido desarrollo de Silicon Valley es una buena noticia para otras ciudades y regiones. Este informe compartirá la historia de su creación y analizará los pasos que permitieron su crecimiento. Aunque es imposible reproducir los acontecimientos exactos que establecieron esta región hace 50 años, el desarrollo de Silicon Valley puede aportar perspectivas a los líderes de comunidades de todo el mundo. Su historia ilustra tres lecciones importantes para el cultivo de empresas e industrias de alto crecimiento:

1. Grandes empresas pueden desarrollarse en lugares improbables y desafiantes.
2. Unos pocos emprendedores pueden tener un gran impacto.
3. Existe un modelo para el éxito que los líderes pueden acelerar.

Lecciones para cultivar empresas e industrias de alto crecimiento



1. GRANDES EMPRESAS PUEDEN DESARROLLARSE EN LUGARES IMPROBABLES Y DESAFIANTES.

Las empresas innovadoras pueden empezar y tener éxito en ciudades y regiones que están lejos de ser ideales.



2. UNOS POCOS EMPRENDEDORES PUEDEN TENER UN GRAN IMPACTO.

Un grupo muy pequeño de fundadores exitosos tiene el poder de engendrar muchas empresas que crean miles de puestos de trabajo.



3. EXISTE UN MODELO PARA EL ÉXITO QUE LOS LÍDERES PUEDEN ACELERAR.

Las empresas nuevas pueden desarrollarse más rápido cuando los emprendedores siguen un camino que los líderes locales logran acelerar.

La región de San Francisco fue un lugar muy desafiante para los primeros emprendedores de chips informáticos.

LA MEJOR MANERA de entender el éxito de Silicon Valley es seguir la historia de su creación. Esta historia comienza a miles de kilómetros de San Francisco, en un laboratorio donde los científicos desarrollaron la primera tecnología de chips informáticos.

► **UN INVENTO REVOLUCIONARIO.** A finales de la década de 1940, un equipo de físicos de un centro de investigación de AT&T en Nueva Jersey creó el transistor, un nuevo dispositivo "semiconductor" que podía controlar y amplificar las señales eléctricas.⁵ El transistor empezó a sustituir rápidamente a otras tecnologías de procesamiento de señales. Llegó a ser tan importante que sus tres inventores fueron galardonados con el Premio Nobel.⁶

En 1955, uno de estos inventores, un científico formado en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (Massachusetts Institute of Technology, MIT) llamado William Shockley, decidió dejar el laboratorio y fundar una empresa que produjera transistores.⁷ Shockley pensó en ubicar su empresa en Boston o al sur de California, pero finalmente optó por volver al lugar donde creció.⁸ En 1956, puso en marcha su nuevo negocio en Mountain View, una pequeña ciudad en un valle agrícola a 80 kilómetros al sur de San Francisco.⁹

► **UNA REGIÓN LLENA DE DESAFÍOS.** La decisión de Shockley fue bastante sorprendente. Como ilustra el gráfico de la siguiente página, el área de San Francisco estaba muy por detrás de ciudades como Boston y Nueva York en la industria de los chips informáticos.¹⁰ Estudios también han demostrado que la creación de una

empresa de éxito requiere el acceso a tres cosas: financiamiento, clientes y talentos, que escaseaban para las nuevas empresas como la de Shockley.¹¹ A mediados de la década de 1950, no había empresas de capital de riesgo en la región de San Francisco.¹² A veces el ejército estadounidense era el principal financiador y cliente de las empresas de alta tecnología.¹³ Sin embargo, en aquella época, solo una pequeña parte del capital inicial y de los contratos de venta de los militares se destinaba a empresas de electrónica de esa región y sus alrededores.¹⁴ El Área de la Bahía ni siquiera era líder en su propio estado; Los Ángeles y San Diego recibían más fondos para la investigación y la producción de alta tecnología.¹⁵

También resultaba difícil encontrar empleados talentosos, ya que los ingenieros con experiencia en semiconductores se concentraban en ciudades que ya contaban con empresas de transistores. La región de San Francisco contaba con un pequeño grupo de empresas tecnológicas, pero

estas empresas trabajaban con tecnologías muy diferentes a las del transistor.¹⁶ Por ello, sus empleados carecían de los conocimientos que exigía Shockley.

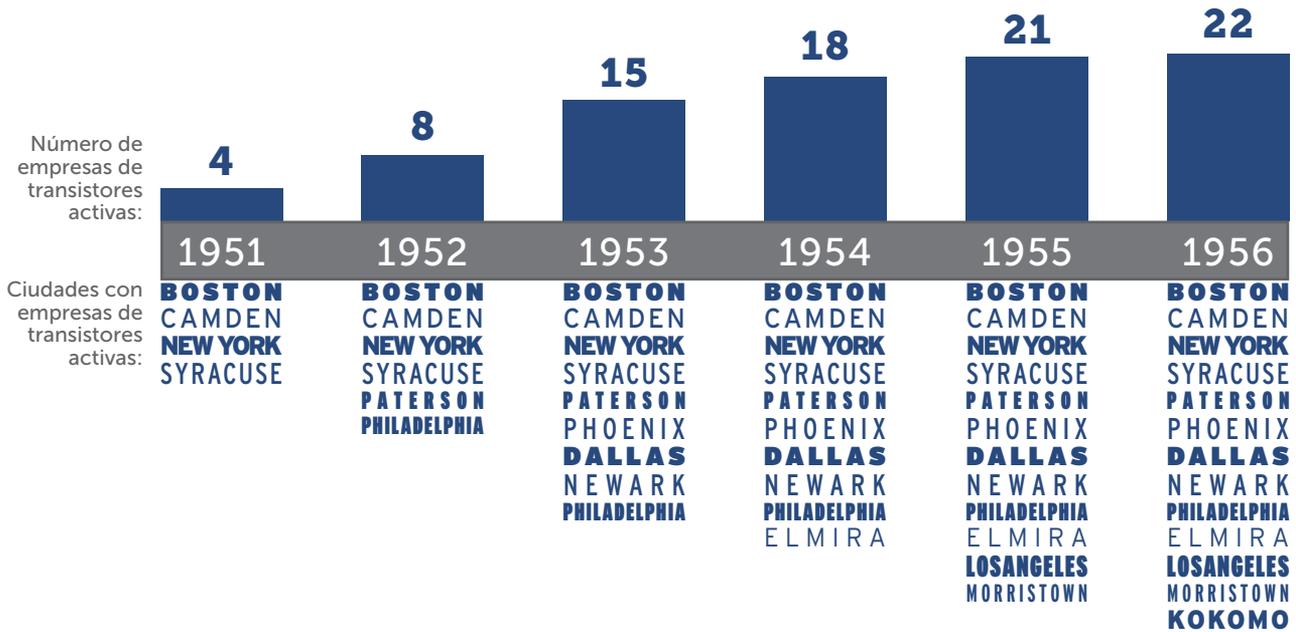
El programa de ingeniería de Stanford también era bastante pequeño. Menos de 20 doctores en ingeniería se graduaron en la escuela el año en que Shockley fundó su empresa.¹⁷ Estos graduados tenían poca o ninguna experiencia trabajando con transistores, ya que Stanford no tenía un laboratorio de semiconductores.¹⁸ Además, las estrictas políticas de inmigración impedían a los emprendedores locales acceder a talentos de otros países.¹⁹ En las décadas de los 50 y 60, los inmigrantes representaban



Trabajadores agrícolas secando ciruelas cerca de Mountain View.

DESARROLLO DE LAS PRIMERAS EMPRESAS DE TRANSISTORES DE LA INDUSTRIA DE CHIP INFORMÁTICOS

Muchas ciudades estaban muy por delante de la región de San Francisco.



Fuentes: Tilton, 52. Klepper 79-116; Análisis de Endeavor Insight.

menos del 10% de la población de la zona — el nivel más bajo de los últimos 150 años.²⁰

► **EL PRIMER FRACASO DEL VALLE.** Shockley trabajó mucho para superar estos desafíos. Consiguió financiamiento de un inversor de fuera de región de San Francisco, pero el talento era más difícil de encontrar.²¹ Ofreció puestos de trabajo a sus antiguos compañeros del laboratorio de investigación de AT&T, pero se negaron a trasladarse a la región.²² (La zona local era tan rural que carecía de servicio telefónico de larga distancia²³). Los investigadores de RCA, otra de las principales empresas de transistores, también lo rechazaron.²⁴

Como no podía contratar a empleados con experiencia, Shockley trató de reclutar a los mejores jóvenes talentosos disponibles. Publicó anuncios en revistas académicas y viajó por todo Estados Unidos para conocer a estudiantes de posgrado.²⁵ De esta búsqueda surgieron ocho prometedores investigadores e ingenieros que formaron el núcleo de su nueva empresa. Entre ellos había tres doctores del MIT de Boston, un doctor y un profesor del CalTech del sur de California, dos ingenieros del área de

Nueva York y un doctor de Stanford.²⁶

Estos hombres eran bastante jóvenes, su promedio era de 30 años.²⁷ Además, todos estaban ávidos de nuevas oportunidades que Shockley podía proporcionarles: "Era como agarrar el teléfono y hablar con Dios", dijo Robert Noyce, uno de los doctores del MIT. "Era absolutamente la persona más importante en la electrónica de los semiconductores".²⁸

Aunque la empresa contaba con un gran equipo, se enfrentó a grandes problemas antes de poder buscar clientes. Shockley resultó ser un jefe terrible.²⁹ Insultaba a los empleados y era tan paranoico que una vez obligó a todo su personal a someterse a las pruebas del polígrafo.³⁰ Estas acciones condenaron su negocio. Al cabo de solo un año, los ocho empleados que Shockley había reclutado con tanto esfuerzo renunciaron el mismo día.³¹

La empresa de Shockley cerraría unos años después. La salida de los ocho investigadores debilitó la empresa hasta un punto del que no pudo recuperarse. También dejó sin respuesta una cuestión clave: ¿era posible construir una empresa de chips informáticos competitiva en aquella región?

Un pequeño grupo de ambiciosos emprendedores creó la primera empresa de chips exitosa en la región de San Francisco.

► **UN NUEVO COMIENZO.** Arthur Rock era un joven banquero que trabajaba en Nueva York cuando un colega le entregó una carta que cambiaría la industria de los chips informáticos. Venía de Eugene Kleiner, uno de los ocho empleados que habían dejado la empresa de Shockley. "Si es posible obtener el apoyo adecuados, es razonable esperar que el grupo actual pueda llevar consigo a otros ejecutivos de alto nivel", decía el mensaje. "Creemos que somos mucho más valiosos para un empleador, como grupo. Contamos con un grupo experimentado y diversificado de profesionales con experiencia en los campos de la física, la electrónica, la ingeniería, la metalurgia y la química."³²

Los ocho hombres que dejaron Shockley querían seguir trabajando juntos para fabricar transistores, pero no había ninguna otra empresa en la zona de San Francisco que produjera estos dispositivos.³³ El padre de Kleiner tenía contactos en el banco donde trabajaba Rock. Kleiner se puso en contacto con los banqueros porque esperaba que pudieran encontrar una empresa de transistores de la costa este que contratara a los hombres que dejaban Shockley como equipo. Los ocho investigadores habían sacrificado carreras prometedoras para trabajar juntos en esta nueva industria. La mayoría de ellos habían trasladado a sus familias a una gran distancia. No estaban dispuestos a rendirse.

Rock reconoció rápidamente el potencial del grupo. "Todos habían sido elegidos por Shockley, así que sabía que probablemente eran muy buenas personas, y cuando los conocimos, quedé muy impresionado", dijo. Sin embargo, Rock pensó que el grupo debía dejar de buscar un empleador y pensar en algo mucho más grande. "Les sugerí que quizá quisieran crear una empresa, y les dijimos que veríamos si podíamos conseguir financiamiento."³⁴

► **DOS ACTORES QUE APOYAN MARCAN LA DIFERENCIA.** El banquero neoyorquino se esforzó por convencer a los investigadores e ingenieros de que crearan su propia empresa. El equipo apreciaba la calidad de vida en el norte de California y había empezado a echar raíces en la zona, lo que les hizo estar

dispuestos a intentarlo.³⁵ "En ese momento todos éramos propietarios de nuestras casas", recordaba Gordon Moore, que era uno de los ocho investigadores. "Era mucho más fácil que salir a buscar otro trabajo".³⁶

Por desgracia, encontrar financiamiento para una empresa de transistores ubicada alrededor de San Francisco fue más difícil de lo esperado. Rock se puso en contacto con más de 35 inversores potenciales y lo rechazaron en todas las ocasiones.³⁷ Estaba a punto de dejar de buscar cuando alguien le presentó a un emprendedor en serie de Nueva York llamado Sherman Fairchild. Fairchild aceptó financiar la nueva empresa como un negocio independiente asociado a Fairchild Camera & Instrument (FC&I), una empresa de electrónica que él dirigía.³⁸ Los ocho cofundadores llamaron a su empresa Fairchild Semiconductor y abrieron sus puertas en Palo Alto en octubre de 1957.³⁹

► **LA NUEVA EMPRESA SALTA A LA FAMA.** Gracias a la contratación de Shockley y a la recaudación de fondos de Rock, los emprendedores tenían mucho talento y capital financiero. Todo lo que necesitaban eran clientes. Afortunadamente, Sherman Fairchild tenía buenos contactos en la industria electrónica. Presentó a los cofundadores a ejecutivos del sector y los ayudó a firmar su primer contrato con IBM.⁴⁰ Esta relación les dio credibilidad ante otros clientes grandes. Pronto llegaron las ventas militares, lo que incluyó un prestigioso contrato para suministrar componentes para el nuevo programa de misiles intercontinentales del gobierno.⁴¹

Los emprendedores pronto se volvieron más ambiciosos. Comenzaron a desarrollar circuitos integrados con mayor capacidad de procesamiento.⁴² Al final de su tercer año, los ingresos anuales de Fairchild superaban los 20 millones de dólares.⁴³ A mediados de la década de 1960, el grupo generaba 90 millones de dólares en ventas y era el segundo mayor competidor de la industria de los chips.⁴⁴ Sin embargo, esto fue solo el comienzo de los logros de los cofundadores.

CRONOLOGÍA DEL CRECIMIENTO Y DE LOS LOGROS DE FAIRCHILD SEMICONDUCTOR

1956 Los ocho cofundadores se conocieron cuando dejaron sus trabajos para unirse a Shockley Semiconductor. La mayoría eran nuevos en la región de San Francisco.

BOSTON



JAY LAST
Cofundador
Anteriormente obtuvo un doctorado en el MIT



ROBERT NOYCE
Cofundador
Anteriormente en Philco; obtuvo un doctorado en el MIT



SHELDON ROBERTS
Cofundador
Anteriormente en Dow; obtuvo un doctorado en el MIT

NEW YORK



JULIUS BLANK
Cofundador
Anteriormente en Western Electric



EUGENE KLEINER
Cofundador
Anteriormente en Western Electric

LOS ANGELES



JEAN HOERNI
Cofundador
Anteriormente fue profesor en Caltech



GORDON MOORE
Cofundador
Anteriormente obtuvo un doctorado en Caltech

PALO ALTO



VICTOR GRINICH
Cofundador
Anteriormente obtuvo un doctorado y realizó investigaciones en Stanford

1957 Los cofundadores renunciaron y lanzaron Fairchild Semiconductor con la ayuda de partidarios clave que proporcionaron financiación y las conexiones con los primeros clientes como IBM.



ARTHUR ROCK
Banquero
Hayden, Stone & Co.



SHERMAN FAIRCHILD
Inversionista
FC&I

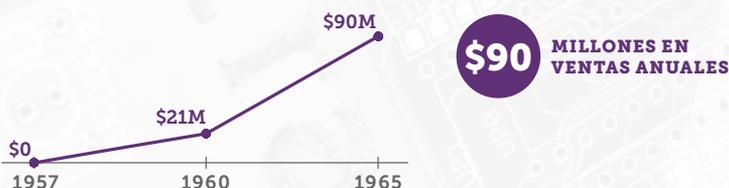
1959 Los cofundadores firmaron un contrato para suministrar componentes al nuevo programa de misiles Minuteman.

1960 Fairchild registró ventas de 21 millones de dólares y fue la octava empresa más grande de su sector. La empresa también inició la producción del primer circuito integrado.



1963 La empresa se convirtió en la número tres de su sector y abrió su primera planta de montaje en el extranjero, en Hong Kong.

1965 Fairchild Semiconductor registró ventas de 90 millones de dólares.



1966 La empresa ocupaba el segundo puesto de su sector y empleaba a más de 4.000 personas.

Estos emprendedores exitosos reinvirtieron sus recursos en nuevas empresas para ayudar a engendrar Silicon Valley.

AUNQUE ES POSIBLE encontrar grandes empresas como Fairchild en lugares improbables, es raro ver que esas empresas establezcan toda una industria local. Sin embargo, esto es exactamente lo que ocurrió en la región de San Francisco.

► FAIRCHILD COMIENZA A MULTIPLICARSE.

La expansión de la industria local de chips informáticos comenzó cuando los empleados de Fairchild se inspiraron en los ocho cofundadores y dejaron la empresa para lanzar nuevos negocios ("spinoffs", en inglés). En 1959, el director general de la empresa se marchó para fundar Rheem Semiconductor.⁴⁵ Dos grupos de empleados renunciaron unos años después para fundar las empresas de chips informáticos Signetics y Molectro.⁴⁶

Estas acciones tuvieron un impacto significativo en las personas que aún trabajaban en Fairchild. "Ves a estos tipos marchándose y creando empresas, y las empresas están funcionando, trabajando", dijo un antiguo directivo. "Te das una vuelta y te miras en el espejo y dices: 'Bueno, ya sabes, ¿y tú? ¿Qué vas a hacer?'"⁴⁷

Los ocho cofundadores dedicaron su tiempo a apoyar a muchos de estos ambiciosos negocios. Por ejemplo, cuando un empleado se planteó crear una empresa para fabricar los componentes de vidrio que Fairchild utilizaba en su proceso de fabricación, Kleiner lo animó a poner en marcha la nueva empresa.⁴⁸ Noyce y otro cofundador llamado Jean Hoerni también formaron parte del consejo de Applied Materials, una empresa de equipos electrónicos, y fueron mentores del joven emprendedor de la compañía.⁴⁹

► **SURGEN MÁS EMPRESAS NUEVAS.** Los empleados no fueron los únicos que abandonaron Fairchild Semiconductor. El éxito de la empresa hizo que Sherman Fairchild ejerciera una cláusula de compra en su contrato de inversión y convirtiera la empresa de semiconductores en una filial propiedad de FC&I.⁵⁰

La venta hizo ricos a los ocho cofundadores, pero no pasó mucho tiempo antes de que muchos de ellos volvieran a sus carreras de emprendedores.

"La experiencia de fundar esta empresa y verla crecer me hizo pensar que me gustaría volver a hacerlo", recordó Jay Last, uno de los cofundadores.⁵¹ En 1961, se asoció con Hoerni, Kleiner y otro de los ocho emprendedores para crear Amelco, una nueva empresa que producía dispositivos especializados que Fairchild no vendía.⁵² Moore y Noyce renunciaron varios años después para fundar Intel, que acabó convirtiéndose en la empresa de chips informáticos más exitosa del mundo.⁵³

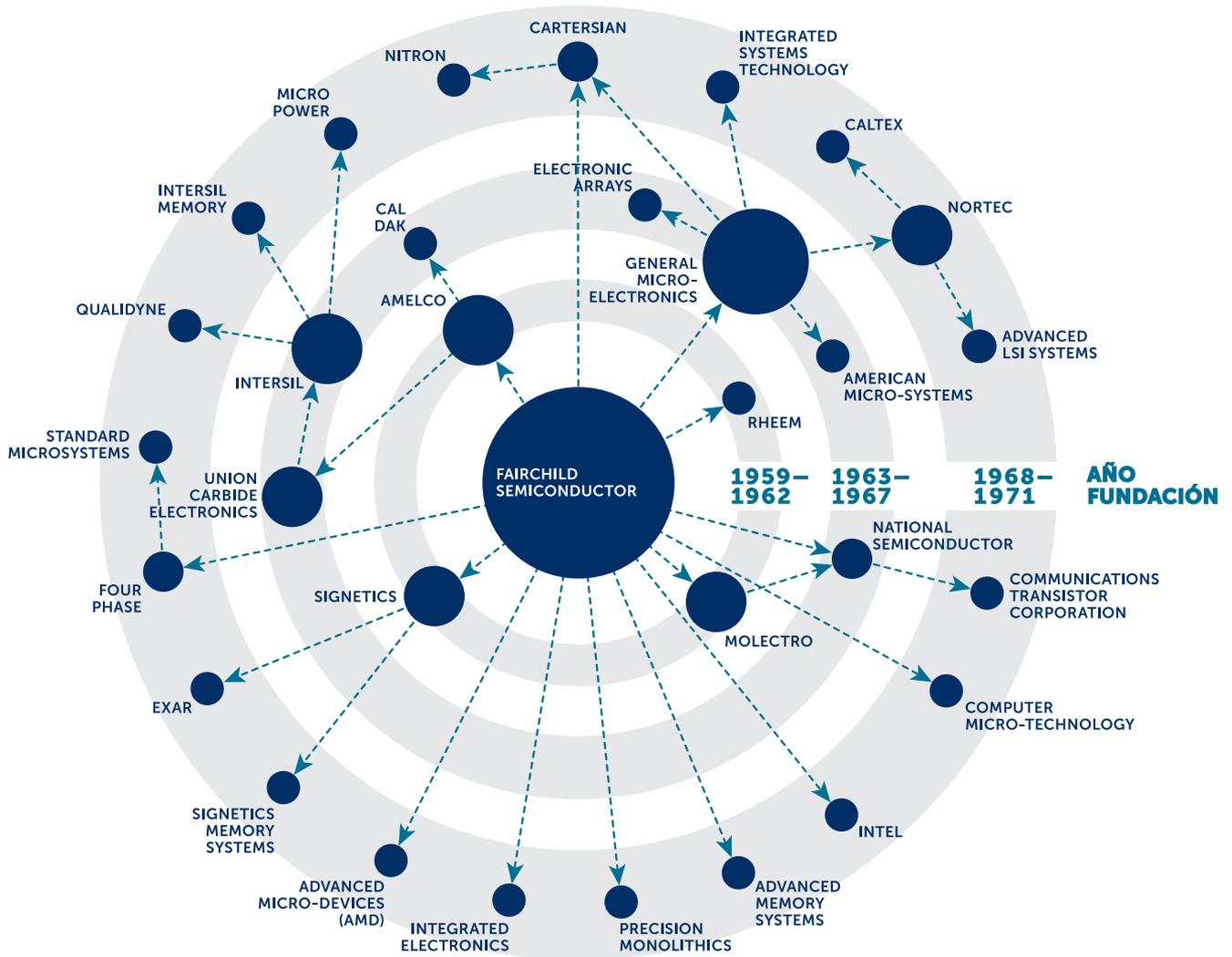
Los ocho cofundadores también reinvertieron su capital en nuevas empresas emergentes. En 1961, cuatro de ellos financiaron a Rock para crear la primera empresa de capital de riesgo de Silicon Valley, que llegó a invertir en quince empresas.⁵⁴ Otro fundador proporcionó el financiamiento que ayudó a un antiguo empleado a lanzar AMD.⁵⁵ Cuando Moore y Noyce crearon Intel, los otros seis cofundadores de Fairchild Semiconductor ayudaron a financiar la nueva empresa.⁵⁶

"Esa es una parte del legado de Fairchild que quizás no recibe la atención que debería", dijo Moore. "Cada vez que se nos ocurría una nueva idea, generábamos dos o tres empresas que intentaban explotarla."⁵⁷

► **EL VALLE DE FAIRCHILD.** El compromiso de los ocho emprendedores de reinvertir sus conocimientos y su capital en estas nuevas empresas transformó la comunidad local. Cuando Fairchild Semiconductor obtuvo su primer contrato en 1958, era la única empresa de la zona que producía chips informáticos o sus componentes. Cuando Hoefler escribió el artículo que acuñó el nombre de "Silicon Valley", menos de 14 años más tarde, más de 30 empresas derivadas habían surgido de Fairchild.⁵⁸ De hecho, según el análisis de Hoefler, todas las empresas locales de

LA CREACIÓN DE SILICON VALLEY: EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA LOCAL DE CHIPS INFORMÁTICOS

Fairchild generó 31 empresas derivadas en solo 12 años.



Leyenda:

El tamaño del círculo refleja la influencia de los emprendedores en cada empresa según el número de empresas derivadas (spinoffs).

-----> SPINOFFS

Fuentes: SEMI; Hoefler; análisis de Endeavor Insight

chips, excepto dos, podían remontarse directamente a los ocho cofundadores.⁵⁹ La floreciente industria que surgió de Fairchild tuvo un efecto enorme en la

región. En 1970, la zona ya no era solo una comunidad agrícola. Las empresas de chip en el Valle emplearon a un total de 12.000 personas.⁶⁰

El proceso de creación de Silicon Valley puede ilustrarse con un ciclo de cuatro pasos: ambición, crecimiento, compromiso y reinversión.

EL ÉXITO de las empresas de chips informáticos que constituyeron Silicon Valley no fue casual. Las acciones de los ocho cofundadores de Fairchild establecieron un patrón que repitieron las nuevas empresas del sector. Este patrón no es exclusivo del Valle. Nuestro equipo de Endeavor Insight lo ha observado en muchas otras comunidades de emprendimiento exitosas. Nos referimos a este proceso como el "Ciclo de Aceleración de Emprendimiento". Tiene cuatro pasos:

► **PRIMER PASO: AMBICIÓN** El ciclo comienza cuando los emprendedores tratan de crear empresas grandes y escalables en sus comunidades locales. Para ello, deben tener un fuerte deseo de crecer y una preferencia por vivir en el área local. Los cofundadores de Fairchild demostraron ambas cualidades cuando siguieron el consejo de Rock y lanzaron su empresa en Mountain View. Es importante señalar que este tipo de emprendedor ambicioso es bastante raro. Estudios realizados en EE.UU. han demostrado que la gran mayoría de los propietarios de pequeñas empresas no quieren que sus empresas crezcan en absoluto.⁶¹

► **SEGUNDO PASO: CRECIMIENTO** El segundo paso del ciclo se produce cuando los fundadores ambiciosos logran un crecimiento significativo en sus empresas. Para ello, deben tener acceso al talento, a financiamiento y a los clientes, así como la capacidad de utilizar estos recursos. Kleiner, Noyce y los demás emprendedores de Fairchild contaban con un enorme talento entre su equipo fundador. El trabajo de Rock los ayudó a conseguir financiamiento y Sherman Fairchild los puso en contacto con sus primeros clientes. Los emprendedores aprovecharon estos recursos e hicieron crecer su empresa hasta alcanzar los 20 millones de dólares en ventas en solo tres años. En 1966, era el segundo mayor competidor de su sector.

► **TERCER PASO: COMPROMISO** Los ocho cofundadores podrían haber utilizado el dinero que recibieron de la compra de su empresa para abandonar el área de San Francisco y disfrutar de una jubilación temprana. Afortunadamente, eligieron un camino diferente. En lugar de retirarse a otro lugar, los emprendedores se quedaron en la región y se dedicaron a apoyar a nuevas empresas. Este compromiso es un ejemplo del tercer paso del Ciclo de Aceleración del Emprendimiento, que requiere que los fundadores con éxito tengan el deseo de permanecer en su área local y compartir sus recursos con la siguiente generación de emprendedores.

► **CUARTO PASO: REINVERSIÓN** El paso final del ciclo se produce cuando los fundadores de empresas exitosas son capaces de reinvertir en otros emprendedores y empresas. Los líderes de Fairchild demostraron las diferentes formas en que esto puede ocurrir. Inspiraron a los empleados a crear nuevas empresas y lanzaron sus propias empresas derivadas, como Amelco e Intel. Los ocho cofundadores fueron los primeros inversores de la primera empresa de capital de riesgo de Silicon Valley y de nuevas empresas como AMD. También guiaron a otros emprendedores locales de chips informáticos.

Estas acciones ayudaron a una nueva generación de ambiciosas empresas a capitalizar el éxito de Fairchild. Cuando estas nuevas empresas empezaron a repetir el ciclo, el apoyo de los cofundadores de Fairchild les proporcionó acceso a recursos que ayudaron a esta segunda generación de empresas a crecer. Este crecimiento amplió rápidamente el sector local de los chips informáticos y convirtió a la región en uno de los centros más grandes del sector.

EL CICLO DE ACELERACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO



Los cuatro pasos y subcomponentes del ciclo:

1. AMBICIÓN	2. CRECIMIENTO	3. COMPROMISO	4. REINVERSIÓN
Los nuevos emprendedores buscan crear empresas escalables en el ámbito local debido a lo siguiente:	Los emprendedores son capaces de hacer crecer sus empresas y alcanzar la escala en base a lo siguiente	Los emprendedores exitosos permanecen en el área local y se comprometen con nuevas empresas debido a lo siguiente:	Los emprendedores exitosos reinvierten en la próxima generación a través de lo siguiente:
La calidad de vida local	El acceso a los clientes Acceso al financiamiento	La calidad de vida local	Inversión ángel y capital de riesgo Inspiración
Deseo de crecer	Acceso al talento Capacidad emprendedora	Deseo de reinvertir	Mentoría Nuevas empresas / Spinoffs

Ejemplos de formas en que los líderes locales pueden apoyar en cada paso del ciclo:

- Proporcionar seguridad e instalaciones que hagan de su área local un gran lugar para vivir para los fundadores en etapa temprana.
- Reconocer a las empresas de rápido crecimiento y en fase inicial de su área para inspirar a los nuevos fundadores.
- Financiar programas y organizaciones que se dirijan específicamente a empresas de rápido crecimiento y evaluar estas iniciativas en función del crecimiento de las empresas participantes.
- Eliminar las normativas y subvenciones proteccionistas que dificultan a las nuevas empresas ganar clientes de las empresas establecidas.
- Ofrecer garantías de préstamos y contratos a empresas calificadas y de rápido crecimiento.
- Crear ferias de empleo y bolsas de trabajo específicas para las startups y los emprendedores locales.
- Establecer asociaciones público-privadas y eventos para atraer a inversores externos a su área.
- Ofrecer seguridad e instalaciones que conviertan su área en un gran lugar para vivir para los fundadores mayores y exitosos.
- Reconocer a los emprendedores exitosos que reinvierten en la siguiente generación de fundadores actuando como mentores o inversores.
- Contratar fundadores exitosos para que ayuden a dirigir y orientar los programas e iniciativas de emprendimiento en su área.
- Crear canales que pongan en contacto a emprendedores exitosos con fundadores de alto potencial que se encuentren en una fase inicial y que puedan beneficiarse de la mentoría.
- Ofrecer incentivos fiscales a los fundadores exitosos que realicen inversiones ángeles.
- Reducir la aplicación de los acuerdos de no competencia para los empleados que abandonan las empresas emprendedoras.
- Promover a los emprendedores exitosos como modelos locales.

El patrón de los fundadores exitosos que reinvierten en nuevas empresas ha conducido al crecimiento de más de 2.000 empresas.

EL ÉXITO DE FAIRCHILD siguió impulsando el crecimiento de Silicon Valley después de que Hoefler escribiera su famoso artículo en 1971. Podemos observar la influencia de la empresa al seguir el trabajo de Noyce y Kleiner, así como de Don Valentine, un antiguo ejecutivo de Fairchild que se convirtió en un empresario exitoso en National Semiconductor.

► EL CICLO DE ACELERACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO CONTINÚA.

Después de lanzar Intel, Noyce trabajó para apoyar a los nuevos emprendedores de la región de San Francisco. Cuando Steve Jobs estaba empezando su carrera en los años 70, solía ir en su moto a la casa de Noyce y pasaba horas escuchando los consejos del viejo empresario.⁶² (Según la mujer de Noyce, Jobs también tenía la singular costumbre de llamar a su casa a medianoche⁶³). Valentine y un antiguo empleado de Fairchild llamado Mike Markkula también apoyaron la carrera de Jobs al proporcionar a Apple sus dos primeras inversiones. Markkula incluso llegó a convertirse en el primer CEO de Apple.

Jobs no fue el único emprendedor que recibió financiamiento de Valentine. En 1972, Valentine lanzó Sequoia Capital, que se ha convertido en una de las empresas de capital de riesgo más importantes de Silicon Valley. Su equipo ha invertido en Google y Cisco, así como en otros cientos de empresas.⁶⁴ Mientras Valentine estaba lanzando Sequoia, Kleiner cofundó otra empresa de capital de riesgo llamada Kleiner Perkins, que también llegaría a ser muy influyente. La empresa de Kleiner ha invertido en empresas como Sun Microsystems, Symantec e Intuit.⁶⁵

La influencia de los emprendedores de Fairchild ha seguido creciendo. Jobs siguió el ejemplo de Noyce en cuanto a la mentoría y asesoró discretamente a emprendedores más jóvenes como

Mark Zuckerberg. Durante los primeros años de Facebook, Jobs llevaba a Zuckerberg a pasear por las tardes para compartir sus experiencias.⁶⁶ Las empresas de capital de riesgo de Valentine y Kleiner también financiaron empresas exitosas como Netscape y Paypal, que dieron lugar a una nueva generación de empresas de inversión como Andreessen Horowitz, Founder Collective y 500 Startups.⁶⁷

► SUMANDO EL IMPACTO DE FAIRCHILD.

Nuestro equipo de Endeavor Insight ha trabajado para cuantificar la influencia de Fairchild Semiconductor. Hemos identificado más de 130 empresas tecnológicas de la región de San Francisco que cotizan en el NASDAQ o en la Bolsa de Nueva York. Nuestro análisis indica que alrededor del 70% de estas empresas se remontan directamente a los fundadores y empleados de Fairchild.⁶⁸ El impacto total de estas empresas es asombroso. Estos 92 descendientes de Fairchild emplearon a más de 800.000 personas y ahora tienen un valor de más de 2,1 trillones de dólares. Esto significa que estas 92 empresas son más valiosas que el PIB anual de Canadá, India o España.⁶⁹

Si miramos más allá de las empresas que cotizan en la bolsa, el impacto de Fairchild es aún mayor. En total, podemos rastrear más de 2.000 empresas hasta los ocho cofundadores de la firma. Además de las empresas que ya hemos enumerado, este grupo de empresas incluye a eBay, Twitter, Yahoo!, Pixar, Instagram, YouTube, WhatsApp, Oracle, LinkedIn, Tesla Motors, Electronic Arts, Nest, Yammer, Agilent Technologies, Juniper Networks, SanDisk, NetApp, Xilinx, Altera, Palintir y Linear Technology.⁷⁰

EMPRESAS DE SILICON VALLEY QUE SE REMONTAN A FAIRCHILD SEMICONDUCTOR

Casi el 70% de las empresas públicas de Silicon Valley están vinculadas a Fairchild

AAPL GOOG ORCL FB INTC CSCO EBAY YHOO AMAT TSLA
SNDK INTU TWTR LKDN A SYMC XLNX KLAC NTAP LRCX
JNPR EA LLTC ALTR NVDA MXIM NOW SNPS SCTY PANW
SPLK CDNS YELP FEYE ALGN PAY FTNT BRCD UBNT AMD
TIBX SYNA RVBD ZNGA CAVM SNX IDTI FCS FNGN ARUN
ISIL SFLY POWI CUDA CY MPWR MLNX RMBS TRLA PMCS
CODE PFPT MKTO INFN RNG RKUS XOOM AMBA RPXC FUEL
AMCC BLOX EHTH MCRL IMPV HLIT CHGG ISSI EXTR SABA
IXYS QTM PLXT QUIK PSEM MTSN MOSY SPRT IMI ELON
MERU IKAN

ESTAS 92 EMPRESAS REPRESENTAN MÁS DE

\$2.1 TRILLONES DE DÓLARES

EN VALOR COMBINADO Y MÁS DE 800.000 PUESTOS DE TRABAJO

Los líderes de otras regiones y ciudades pueden extraer tres lecciones del ejemplo de Silicon Valley.

LA HISTORIA de Silicon Valley ofrece buenas noticias a otras regiones y ciudades del mundo. Ilustra tres lecciones para los líderes que desean cultivar empresas e industrias de alto crecimiento en sus propias comunidades:

► **1. LAS GRANDES EMPRESAS PUEDEN DESARROLLARSE EN LUGARES IMPROBABLES Y DIFÍCILES.**

Cuando se desarrollaron las primeras empresas de chips informáticos a mediados de la década de 1950, la región de San Francisco era un lugar difícil para los emprendedores del sector. No contaba con grandes fuentes de financiamiento, ni con importantes grupos de empleados talentosos, ni con importantes centros de I+D centrados en el sector. Ciudades como Boston y Nueva York llevaban seis años de ventaja en el sector. Sin embargo, Fairchild consiguió desarrollarse en el Área de la Bahía y convertirse en una de las empresas de chips informáticos más exitosas.

► **2. UNOS POCOS EMPRENDEDORES PUEDEN TENER UN GRAN IMPACTO.**

La historia de Fairchild también demuestra cómo un pequeño número de fundadores exitosos puede generar muchas empresas de rápido crecimiento. Los ocho cofundadores de la empresa fueron directamente responsables del desarrollo de más de 30 empresas locales de chips informáticos en menos de 14 años. Estas nuevas empresas formaron el núcleo de una nueva industria local que empleó a un total de 12.000 personas.

► **3. HAY UN MARCO PARA EL ÉXITO QUE LOS LÍDERES PUEDEN ACELERAR.**

El desarrollo de Silicon Valley fue impulsado por los emprendedores de Fairchild y otras empresas locales

que siguieron el proceso descrito en los cuatro pasos del Ciclo de Aceleración del Emprendimiento: ambición, crecimiento, compromiso y reinversión. Esto permitió que las nuevas empresas crecieran rápidamente y que finalmente se crearan 92 empresas tecnológicas que cotizan en bolsa, que emplean a 800.000 personas y que están valuadas en más de 2,1 trillones de dólares.

Otras ciudades y regiones pueden utilizar el marco del Ciclo de Aceleración del Emprendimiento para cultivar el crecimiento de las empresas e industrias locales. Nuestro equipo de Endeavor Insight ha analizado los datos de cientos de ciudades y países. Hemos encontrado que cada comunidad tiene al menos un pequeño número de empresas de rápido crecimiento que tienen el potencial de convertirse en la Fairchild Semiconductor de sus industrias locales. Sin embargo, en muchos casos, los líderes de la comunidad no saben que estas empresas existen y no tienen programas para apoyarlas y cultivar su papel en el Ciclo de Aceleración del Emprendimiento.

El trabajo de Arthur Rock con los cofundadores de Fairchild demuestra que incluso los mejores emprendedores pueden beneficiarse de la ayuda. El marco de la página 11 destaca las formas en que los líderes pueden apoyar a las empresas locales y al Ciclo de Aceleración del Emprendimiento. Estos ejemplos se han extraído de la evaluación de nuestro equipo de más de 1.000 programas y políticas de emprendimiento, así como de la experiencia de Endeavor trabajando con cientos de empresas de alto crecimiento en 20 países. Para más ejemplos de políticas y programas de apoyo, por favor póngase en contacto con Endeavor Insight en insight@endeavor.org. 



LOS OCHO COFUNDADORES DE FAIRCHILD SEMICONDUCTOR

De izquierda a derecha: Gordon Moore, Sheldon Roberts, Eugene Kleiner, Robert Noyce, Victor Grinich, Julius Blank, Jean Hoerni, y Jay Last.

“Esa es una parte del legado de Fairchild que quizás no recibe la atención que debería... Cada vez que se nos ocurría una nueva idea, generábamos dos o tres empresas que intentaban explotarla”.

—Gordon Moore

PREGUNTAS FRECUENTES

Antes de la publicación original de este informe, presentamos los resultados a varias audiencias. Surgieron siete preguntas repetidamente durante estos debates. Hemos recopilado estas preguntas junto con respuestas breves en las dos páginas siguientes para aquellos lectores que puedan estar interesados.

1

¿Por qué Endeavor Insight decidió analizar la historia de Silicon Valley? ¿Cómo se relaciona esto con el trabajo que realiza Endeavor para apoyar a los emprendedores?

Nuestro equipo de Endeavor Insight ha llevado a cabo investigaciones sobre ecosistemas de emprendimiento exitosos en ciudades de América, Europa, Oriente Medio, África y Asia. Hemos observado un patrón en estas ciudades, en las que los emprendedores exitosos se comprometen a reinvertir sus recursos en nuevas generaciones de empresas en crecimiento. Teníamos curiosidad por ver si este patrón también existía en el ecosistema de emprendimiento más conocido del mundo, así que empezamos a estudiar Silicon Valley.

Esta investigación está estrechamente relacionada con el trabajo de Endeavor para apoyar a los emprendedores de rápido crecimiento en más de 40 países. Endeavor identifica a los emprendedores de alto potencial y los conecta con los recursos que los ayudan a acceder al talento, los inversionistas y los nuevos mercados. A medida que los emprendedores a los que apoyamos alcanzan el éxito, trabajamos para que se conviertan en modelos a seguir, mentores e inversionistas en sus comunidades locales.

Para obtener más información sobre los programas de apoyo a los emprendedores de Endeavor, visite www.endeavor.org.

2

¿No todas las empresas tecnológicas se multiplican naturalmente y crean empresas derivadas (spinoffs) como hizo Fairchild Semiconductor?

Por desgracia, las empresas como Fairchild son bastante raras, incluso en el sector tecnológico. Es útil comparar la historia de Fairchild con la de su mayor rival en la década de 1960: Texas Instruments. Texas Instruments era increíblemente innovadora. La empresa, con sede en Dallas, desarrolló circuitos integrados antes que Fairchild. También logró un

éxito financiero aún mayor. Cuando Fairchild era la segunda empresa en el mercado de los chips, Texas Instruments era la primera.

A pesar de los logros de Texas Instruments, el área de Dallas no desarrolló una comunidad de emprendedores exitosos de chips informáticos durante la época en que Silicon Valley estaba creciendo en California. El libro de John Tilton sobre el desarrollo de la industria de los chips informáticos sigue la creación y el crecimiento del sector en los Estados Unidos hasta 1971. Su obra no cita ninguna empresa de Dallas que produzca dispositivos semiconductores en sus listas de empresas del sector, excepto Texas Instruments.

3

Si es raro ver a emprendedores que reinvierten en otros, ¿podemos encontrar otros ejemplos del Ciclo de Aceleración del Emprendimiento además de los que se recogen en este informe?

Durante el proceso de redacción y edición, tuvimos que recortar muchas otras historias de emprendedores exitosos en Silicon Valley que se convirtieron en mentores, modelos a seguir e inversionistas importantes. Los cofundadores de Sun Microsystems, por ejemplo, han creado múltiples empresas de inversión y apoyado a una serie de empresas spinoffs exitosos que surgieron de su empresa original. Si nos fijamos en ciudades fuera de California, también podemos ver patrones similares que apoyaron el desarrollo de industrias exitosas, como el sector de los restaurantes de alta gama en Lima, las empresas de asistencia sanitaria con fines de lucro en Nashville y la industria de servicios extraterritoriales de Bangalore.

4

¿Qué habría pasado si Arthur Rock y Sherman Fairchild no hubieran ayudado a los ocho cofundadores de Fairchild Semiconductor?

Sin el apoyo de Rock y Fairchild, es poco probable

que los cofundadores hubieran puesto en marcha su empresa. Sin Fairchild Semiconductor, es difícil y quizá imposible ver cómo se habrían desarrollado en la región de San Francisco empresas derivadas como Intel, AMD y Applied Materials. Al fin y al cabo, según el artículo que creó el nombre de "Silicon Valley", todas las empresas locales de chips informáticos, excepto dos, podrían remontarse a los ocho cofundadores.

5

¿Por qué William Shockley eligió poner en marcha su empresa en Mountain View?

Por lo que sabemos, William Shockley nunca explicó públicamente por qué eligió ubicar su empresa en esa región de San Francisco (Bay Area). Sin embargo, es obvio que esta ubicación estaba lejos de ser su primera opción. Había trabajado para crear su empresa en Boston y luego en el sur de California antes de establecerse finalmente en Mountain View.

Muchas de las personas que conocían a Shockley en el momento que estaba creando su empresa también han destacado el papel que desempeñaron en su decisión, sus conexiones personales con la región. El inventor se había divorciado recientemente y había dejado la empresa en la que había trabajado la mayor parte de su carrera. La familiaridad de su ciudad natal y el hecho de que la salud de su madre estuviera empeorando influyeron sin duda en su elección.

6

¿Qué papel desempeñó Stanford en la creación de la industria de chips informáticos que se convirtió en Silicon Valley?

Hay tres formas en las que Stanford podría haber ayudado a crear el sector local de los semiconductores: produciendo a sus fundadores, creando una investigación clave para el sector o apoyando el lanzamiento y el crecimiento de las empresas de chips informáticos en el Parque Tecnológico que estableció en 1951. Nuestro equipo investigó cada uno de estos posibles vínculos en el curso de nuestro análisis.

Podemos encontrar relativamente pocos ejemplos de graduados de Stanford entre los fundadores de las primeras empresas de chips informáticos. Solo uno de los ocho fundadores de Fairchild salió de Stanford. (En comparación, tres procedían del MIT y dos de CalTech). Por lo que sabemos, ninguno de los fundadores de empresas influyentes como Amelco, Applied Materials e Intel

eran exalumnos de la escuela. Según el análisis de los historiadores de los principales avances en la investigación que apoyaron el crecimiento de la industria de los chips informáticos entre las décadas de los 40 y 60, ninguno de estos descubrimientos clave salió de Stanford. Mucha gente también cree erróneamente que las primeras empresas de semiconductores empezaron en el Parque Tecnológico de Stanford. Esto no es así. De hecho, un mapa en el artículo de Hoefler "Silicon Valley" muestra claramente que las primeras empresas de chips informáticos estaban agrupadas a varios kilómetros de la universidad.

Aunque Stanford no está estrechamente vinculada a la creación de la industria, hizo mucho por acelerar su crecimiento. El decano de ingeniería de Stanford, Fred Terman, envió a uno de sus profesores a trabajar junto a Shockley y los ocho cofundadores de Fairchild para aprender cómo producían dispositivos semiconductores. Este profesor volvió a Stanford y creó el primer laboratorio de semiconductores de la universidad. Aunque este laboratorio no produjo ninguno de los primeros avances en este campo, sí proporcionó formación a los estudiantes de ingeniería locales, lo que mejoró en gran medida la oferta de talento en el área a medida que la industria crecía en los años 60.

7

¿Qué papel desempeñaron otras empresas de la zona de San Francisco en la creación de la industria de los chips informáticos?

En la década de 1950, existía un pequeño sector tecnológico en la región de San Francisco. Estaba formado por Hewlett-Packard, que era principalmente un fabricante de instrumentos, y varias empresas que trabajaban en la industria de las microondas. Las tecnologías utilizadas por estas empresas eran muy diferentes a las del transistor y otros primeros chips informáticos. Tal vez por ello, podemos encontrar muy pocos ejemplos de conexiones entre estas empresas y las primeras empresas de chips informáticos que formaban Silicon Valley. Los historiadores han identificado más de 30 empresas de chips informáticos que existían en la región cuando Hoefler acuñó el nombre de "Silicon Valley". Sus registros muestran que solo una de estas primeras empresas de chips informáticos incluía un cofundador de Hewlett-Packard o de las empresas locales de microondas.

NOTAS FINALES

1. Don Hoefler, "Silicon Valley U.S.A," Electronic News (1971).
2. Arun Rao, A History of the Silicon Valley: The Greatest Creation of Wealth in the History of the Planet, 2nd Edition (Palo Alto: Omniware Group, 2013) 96.
3. Philip Seidenberg, "From Germanium to Silicon, A History of Change in the Technology of the Semiconductors," Facets: New Perspectives on the History of Semiconductors, ed. Andrew Goldstein & William Aspray (New Brunswick: IEEE Center for the History of Electrical Engineering, 1997), 67.
4. John Tilton, International Diffusion of Technology, (Washington D.C.: Brookings Institution, 1971) 52; Steven Klepper, "Silicon Valley A Chip off the Old Detroit Bloc," Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Ed. Zoltan Acs et al. (Cambridge: Cambridge University Press, 2009) 79-116; análisis de Endeavor Insight.
5. Joel Shurkin, The Broken Genius: The Rise and Fall of William Shockley Creator of the Electronic Age (New York: Palgrave Macmillan, 2008) 95-106.
6. Shurkin, 150.
7. Shurkin, 145.
8. Bo Lojek, History of Semiconductor Engineering (New York: Springer, 2007) 69.
9. Lojek, 69.
10. Tilton, 52. Klepper, 79-116; análisis de Endeavor Insight.
11. George Foster et al., "Entrepreneurial Ecosystems around the Globe and Company Growth Dynamics," World Economic Forum, 11 de septiembre de 2013, 5 de mayo de 2014 <<http://www.weforum.org/reports>>.
12. Rao, 96.
13. Stuart Leslie, "How the West Was Won: The Military and the Making of Silicon Valley," Technological Competitiveness: Contemporary and Historical Perspectives on Electrical, Electronics, and Computer Industries, Ed. William Aspray (Piscataway, NJ: IEEE Press, 1993) 75-89.
14. Martin Kenney et al., Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region (Stanford: Stanford University Press, 2000) 58.
15. Kenney et al., 55.
16. Christophe Lécuyer, Making Silicon Valley: Innovation and the Growth of High Tech, 1930-1970 (Cambridge: MIT Press, 2007) 53-89.
17. Jon Sandelin, "Co-Evolution of Stanford and the Silicon Valley," Stanford University, Presentation, 16.
18. Lécuyer, 138.
19. AnnaLee Saxenian, "Networks of Immigrant Entrepreneurs," The Silicon Valley Edge: a Habitat for Innovation and Entrepreneurship, Ed. Chong Moon Lee et al. (Stanford: Stanford University Press, 2000) 248-268.
20. "Santa Clara," Center for the Study of Immigrant Integration, University of Southern California, octubre de 2006, 2 de mayo de 2014 <http://csii.usc.edu/documents/SANTACLARA_web.pdf>.
21. Lojek, 67-68.
22. Rao, 91.

23. Lojek, 69.
24. Lojek, 69.
25. En el libro "History of Semiconductor Engineering", de Bo Lojek (Lojek, 71), se reproduce el anuncio que los Laboratorios Shockley publicaron en Chemical and Engineering News en febrero y marzo de 1956.
26. Lécuyer, 131.
27. Análisis de Endeavor Insight, basado en la edad al 31 de diciembre de 1956.
28. Leslie Berlin, The Man Behind the Microchip: Robert Noyce and the Invention of the Microchip (Nueva York: Oxford University Press, 2005) 52.
29. Existe una amplia lista de entrevistas y libros que presentan hechos e historias sobre el estilo de gestión de Shockley. Para ver una biografía detallada de William Shockley, recomendamos la lectura del libro The Broken Genius: the Rise and Fall of William Shockley, Creator of the Electronic Age de Joel. N. Shurkin.
30. Shurkin, 174-176.
31. Shurkin, 181.
32. Christophe Lécuyer, and David Brock, Makers of the Microchip: A Documentary History of Fairchild Semiconductor (Cambridge: MIT Press, 2010) 46-48.
33. Lécuyer, 135.
34. Arthur Rock, entrevistado por Amy Blitz, Harvard Business School, San Francisco, marzo de 2001, transcripción.
35. Lécuyer, 132.
36. Gordon Moore, "Fairchild 50th Anniversary Panel," Stanford University, 4 de octubre de 2007, transcripción.
37. Arthur Rock, "Fairchild 50th Anniversary Panel," Stanford University, 4 de octubre de 2007, transcripción.
38. Lécuyer, 137.
39. Lécuyer, 131-139.
40. Lécuyer, 140-142.
41. Lécuyer, 149.
42. Lécuyer, 155.
43. Lécuyer, 217-221.
44. Lécuyer, 207.
45. Lojek, 116-117.
46. Lojek, 141.
47. Charlie Sporck, "Interview with Charlie Sporck", Los Altos Hills California, febrero de 2001, Silicon Genesis, 17 de marzo de 2014 <<http://silicongenesis.stanford.edu/transcripts/spork.htm>>.

48. Lécuyer, 166.
49. Michael McKneilly, entrevista realizada por: Craig Addison "Oral History of Michael McKneilly", SEMI, 20 de julio de 2004, 5 de mayo de 2014 < <http://www.semi.org/en/About/P035091>>.
50. Lécuyer and Brock, 43.
51. Jay Last, "Fairchild 50th Anniversary Panel", Stanford University, 4 de octubre de 2007, transcripción.
52. Lojek, 179-180.
53. Lécuyer, 262.
54. Lécuyer, 166.
55. Lécuyer, 263.
56. Gordon Moore, "Fairchild 50th Anniversary Panel," Stanford University, 4 de octubre de 2007, transcripción.
57. "Silicon Valley", American Experience, PBS, 2013, 17 de marzo de 2014, <<http://www.pbs.org/wgbh/americanexperience/features/cast-crew/silicon-credits/>>.
58. Hoefler; "Silicon Valley Genealogy Chart", SEMI, 1995; análisis de Endeavor Insight.
59. Hoefler.
60. Christophe Lécuyer, "Fairchild Semiconductor and its Influence," The Silicon Valley Edge: a Habitat for Innovation and Entrepreneurship, Ed. Chong Moon Lee et al. (Stanford: Stanford University Press, 2000) 183.
61. Erik Hurst and Benjamin Wild Pugsley, "What Do Small Businesses Do?" NBER Working Paper #17041. (Washington D.C., National Bureau of Economic Research, 2011) 1.
62. Leslie Berlin, "Go Off and Do Something Wonderful: Four Stories from the Life of Robert Noyce," 2007, 5 de mayo de 2014 <http://themanbehindthemicrochip.com/wp-content/uploads/2011/05/Core_2007.pdf>.
63. "Robert Noyce: Mayor of Silicon Valley", 12 de diciembre de 2012, Intel Free Press, 5 de mayo de 2014, <<http://www.intelfreepress.com/news/robert-noyce-mayor-of-silicon-valley/3478>>.
64. Sequoia Capital, 5 de mayo de 2014 < <http://www.sequoiacap.com/us/technology>>.
65. Kleiner Perkins Caufield and Byers, 5 de mayo de 2014 < <http://www.kpcb.com/companies>>.
66. "Game Changers: Google," Game Changers Series, Bloomberg Television, 28 de octubre de 2010, Television; Evelyn Rusli, Nicole Perlroth, and Nick Bilton, "The Education of Zuck," New York Times, 12 de mayo de 2012, <<http://www.nytimes.com>>.
67. Análisis de Endeavor Insight.
68. NASDAQ, 24 de noviembre de 2013 <<http://www.nasdaq.com>>; NYSE, 24 de noviembre de 2013, <<http://nyse.nyx.com>>. Cifras de capitalización bursátil y empleo actualizadas el 15 de julio de 2014.
69. World Bank, 15 de julio de 2014 <<http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>>.
70. Análisis de Endeavor Insight.

SOBRE NOSOTROS

ENDEAVOR lidera el movimiento global de emprendedores de alto impacto para catalizar el crecimiento económico a largo plazo. Durante los últimos veinte y cinco años, Endeavor ha seleccionado, mentoreado y acelerado a los mejores emprendedores de alto impacto de todo el mundo. Hasta la fecha, Endeavor ha examinado a más de 70.000 emprendedores y ha seleccionado a más de 2.100 personas que dirigen más de 1.000 empresas de alto impacto. Estos emprendedores representan más de 4.100.000 de puestos de trabajo y más de 26.000 millones de dólares de ingresos en 2020 e inspiran a las futuras generaciones a innovar y convertirse en emprendedores también.

endeavor

ENDEAVOR INSIGHT, la rama de investigación de Endeavor, estudia a los emprendedores de alto impacto y su contribución a la creación de empleo y al crecimiento económico. Su investigación educa a los líderes políticos y a los expertos sobre cómo acelerar el éxito de los emprendedores y apoyar el desarrollo de ecosistemas de emprendimiento sólidos. En 2013, Endeavor Insight se unió a la Fundación Kauffman y al Banco Mundial para cofundar el Global Entrepreneurship Research Network.

endeavor INSIGHT

OMIDYAR NETWORK es una empresa de inversión filantrópica dedicada a aprovechar el poder de los mercados para crear oportunidades para que las personas mejoren sus vidas. Establecida en 2004 por el fundador de eBay, Pierre Omidyar, y su esposa Pam, la organización invierte y ayuda a ampliar las organizaciones innovadoras para catalizar el cambio económico y social. Hasta junio de 2013, Omidyar Network había destinado más de 709 millones de dólares a empresas con fines de lucro y organizaciones sin fines de lucro que fomentan el progreso económico y la participación individual en múltiples iniciativas, como el emprendimiento, la inclusión financiera, los derechos de propiedad, la transparencia gubernamental, el consumo de internet y la telefonía móvil.

Para obtener más información, visite www.omidyar.com

ON OMIDYAR NETWORK™

Endeavor Insight

Segunda edición, en español, mayo de 2021.

Traducido por la oficina de Endeavor Chile.

Publicado originalmente en inglés, julio de 2014.

Copyright (derechos de autor) © Endeavor Global.

www.endeavor.org/research

 /endeavorglobal

 @endeavor_global

 /endeavorglobal

El contenido de este reporte, incluyendo todos los textos y gráficas, tienen licencia atribuida a Creative Commons (Creative Commons Attribution-NoDerivatives 4.0 International License). Los usuarios son libres para compartir, copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato para cualquier propósito. Bajo los siguientes términos de atribución: debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. Sin derivados: si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. Sin restricciones adicionales: no puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.