

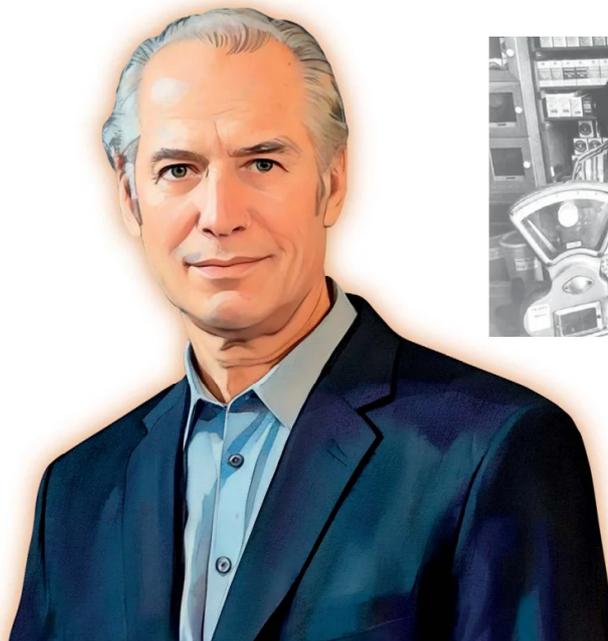


PERSONAJE

POR CATALINA VICUÑA

# ZEV SIEGL, EL FUNDADOR DE STARBUCKS QUE HOY APOYA A STARTUPS CHILENAS

**Tiene 82 años, vive en Seattle y fundó la mayor compañía de café a nivel global. En su tiempo libre y de manera gratuita, se dedica a ayudar y asesorar a emprendedores de todo el mundo, incluyendo una startup chilena. En conversación con DF MAS, el norteamericano hace un repaso por los inicios de Starbucks, desglosa su presente como mentor y confiesa cuál es su cafetería favorita en Santiago.**



Con taza de café en mano, Zev Siegl se conecta a la video-llamada desde la ciudad de Seattle, Estados Unidos. Parte la conversación explicando que en la mañana conversó durante una hora con un joven empresario de 20 años del sur de la India "con el que llevo hablando tres años", cuenta.

Durante los años '70, Siegl fue uno de los tres fundadores de la reconocida compañía global de café, Starbucks. Hoy, lejos del negocio, con 82 años, el norteamericano se define a sí mismo como un apasionado por el mundo del emprendimiento y se dedica a ofrecer mentorías a emprendedores de todo el mundo, incluyendo Chile.

El comienzo de su camino como emprendedor se remonta al año 1971, explica Siegl, fecha en la que junto a sus amigos Jerry Baldwin y Gordon Bowker decidieron comenzar un negocio juntos. "Cada uno ya tenía su respectivo trabajo. Yo, por ejemplo, era profesor de historia en una escuela pública. Sin embargo, a ninguno de nosotros le parecía demasiado gratificante lo que hacíamos. Queríamos cambiar nuestras vidas", rememora.

Entonces, cuenta Siegl, comenzaron a juntarse a discutir ideas de negocios durante sus horas de almuerzo. "Un día nos dimos cuenta de que dos de nosotros habíamos encargado café en grano a compañías de especialidad ubicadas en otras partes del país porque en Seattle no había nada demasiado bueno. No era gran café el que pedimos, pero era mejor al que podías encontrar en un supermercado aquí. Entonces, nos miramos, sorprendidos, y dijimos: '¿De qué se trata esto?'".

El 30 de marzo de 1971, bajo el nombre Starbucks, inspirado en Moby Dick, y con una sirena de dos colas en su logo, el grupo de jóvenes abrió su primera tienda de granos de café, té y especias en Pike Place Market, un mercado ubicado en Seattle que hasta el día de hoy es considerado como lugar histórico de la compañía.

Ese primer local, recuerda Siegl, fue construido con las propias manos de sus fundadores. "Cada uno invirtió menos de US\$ 5.000 -US\$ 41 mil hoy- para abrir esa primera tienda", cuenta. "Pudimos pedir préstamos a un banco sólo porque un

amigo de mi cuñado era uno de sus grandes clientes. Él, básicamente, los obligó a darnos el préstamo", rememora Siegl, entre risas.

Sobre los inicios de Starbucks, asegura el norteamericano, "la mayoría de las personas no entiende dos cosas. Primero, que el negocio no empezó como una tienda de café para llevar como lo es hoy, sino que como un negocio de café de grano. Ese es un problema universal. Segundo, que nosotros sólo estábamos en Seattle. Nuestro objetivo nunca fue dominar el mercado global, ninguno de nosotros pensaba de esa manera".

## "Si hoy sirves mal café, la gente se da cuenta"

Para 1980, Starbucks estaba consolidada como una compañía rentable, asegura Siegl. "Teníamos seis tiendas, nuestra propia planta tostadora de café, 300 clientes mayoristas que ofrecían nuestros productos y 200 personas trabajando en nuestras tiendas", recuerda. Sin embargo, en 1981, el norteamericano dejó el negocio.

Sobre los motivos de su salida, Siegl asegura que se trató de una diferencia en cuanto a los objetivos que cada fundador tenía para la compañía. "Para esos años yo seguía siendo y actuando como un emprendedor joven. Estaba poniendo en marcha nuevas divisiones y programas", dice. "Un día, Gordon y Jerry me preguntaron si podía comenzar a actuar más como un ejecutivo y menos como un emprendedor. Lo pensé durante cinco segundos y dije que no", cuenta. Entonces, Siegl pactó su salida y vendió su parte de la compañía por un monto que, asegura, lo dejó satisfecho. "Ahi tomamos caminos separados", dice.

Lo que siguió para Starbucks es historia conocida. Howard Schultz, presidente

emérito de la compañía, entró al negocio en 1982 y fue él, asegura Siegl, quien convirtió el negocio inicial -especializado en granos de café- en la cadena mundial de café para llevar que es hoy.

## - ¿Quedan hoy elementos en Starbucks que se hayan implementado en sus inicios?

- Sí y, la verdad, es algo sumamente gratificante para mí. Primero, los empleados están bien entrenados. Hoy tú puedes entrar a cualquiera de los 40.000 Starbucks que hay en el mundo y hacerle cualquier pregunta sobre café a quienes te atienden. Lo segundo es la calidad. Creo que la razón por la que hoy existen buenas tiendas de café en todo el mundo es por la vara que Starbucks fijó en cuanto a la calidad. Si hoy sirves mal café, la gente se da cuenta.

## Más de 500 mentorías

Una vez fuera del negocio, Siegl fundó sus propias compañías. Entre ellas, Buckle Up, dedicada a la optimización de motores de búsqueda; Peerless Pie, pastelería que cerró sus sucursales en 1991; y Quartermaine Coffee Roasters, tienda de café ubicada en el estado de Maryland que funciona hasta el día de hoy (sin su participación).

Sobre el comienzo de su rol como mentor, Siegl explica que en 2004 se unió al Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas de Washington. Ahí, cuenta, alcanzó a ayudar a más de 500 emprendedores durante ocho años. "En los inicios de Starbucks tuvimos un mentor que fue de gran influencia: Alfred Peet. Él tenía un negocio de café en San Francisco y fue quien nos ayudó a no caer en el abismo", dice. "Ayudar a otros emprendedores, para mí, es como devolver el gran favor que él nos hizo a nosotros", añade.

Hoy, "semi retirado" -como él mismo se define-, el norteamericano dedica su tiempo libre a ayudar a emprendedores de todas partes del mundo que lo contactan por LinkedIn. "Soy bastante receptivo con la gente que me escribe. En general, nunca digo que no cuando me contactan", asegura. "Lo que sí, trato de no controlar demasiado esas relaciones, sólo intento ser útil para quienes me necesitan", cuenta. Estas mentorías, agrega Siegl, son completamente gratuitas y duran, en general, cuatro o cinco reuniones. Sobre si alguna vez ha invertido en alguno de estos emprendimientos, el norteamericano asegura que no.

## La cafetería en la Plaza de Armas

Hasta el momento, Siegl cuenta que ha trabajado con cerca de 10 startups chilenas. Entre ellas, la más reciente, Theodora IA, compañía fundada por la abogada María José Martabít que busca mitigar sesgos dentro de las empresas. "Ella es una pensadora global", asegura el norteamericano.

Además de mentor, hoy Siegl participa en eventos y charlas sobre emprendimiento. La última fue la semana pasada, en Concepción. Allí, de manera telemática, el norteamericano asistió a la última edición de la iniciativa Made Inn Conce y conversó en vivo con Nicolás Fuenzalida, fundador chileno de la startup de idiomas, Poliglota.

Siegl asegura que conoce bien Chile. En 2018 se presentó en el Festival Internacional de Innovación Social (fiis) y en 2022 viajó a Antofagasta para asistir a un seminario gestionado por la Universidad Católica del Norte. De su paso por Santiago, cuenta, guarda un cariño por la cafetería Caffè Pascucci, ubicada en la Plaza de Armas. "Tuve una experiencia increíble en ese lugar. Todavía guardo el vaso en el que tomé ese café", rememora.

Siegl cree que el país cuenta con un ecosistema emprendedor "muy sólido". "Los eventos que conozco de allá (en Chile) son igual de buenos que en otras partes del mundo. Están muy bien organizados, tienen excelentes speakers y dan espacio para muchas conexiones entre emprendedores. Creo que en Chile hay bastante gente que piensa más allá de las fronteras", asegura. +