

CEO de HCS Capital que administra fondos por US\$ 50 millones

Horvitz y su receta para emprender: "Querer cambiar el mundo, mejorar cosas y buscar esas perlas raras"

Con más de 30 años en banca y seguros, este chileno —que vive entre Miami y Santiago— mira desde la vereda de inversionista a las nuevas empresas, y explica qué miran los inversionistas, *ad portas* de abrir en 2024 su portafolio 4, que invertirá US\$ 50 millones entre 12 *startups*. • **GUILLERMO V. ACEVEDO**

Esocio de McKinsey y con más de 30 años en la banca y seguros, Alex Horvitz se define como "un apasionado por las transformaciones". Este chileno, que vive entre Miami y Santiago, mira desde la vereda de inversionista a las nuevas empresas.

Estudió Ingeniería en EE.UU. y allí también realizó su posgrado. Luego trabajó 20 años para la banca en Suiza y para Allianz en Alemania. De la mano de la alemana, en 2014 fundó HCS Capital junto a Luis Felipe San Martín. El salto propio lo dio al mudarse a Miami, enfocando su fondo a nuevas empresas en EE.UU., Israel y Chile.

"Ya teníamos experiencia invirtiendo en empresas", explica, a través de la pantalla, "y en 2015 vimos que el ecosistema de innovación en Chile empezaba a moverse rápidamente". En su primer fondo, "pusimos nuestra propia plata y después salimos a Chile y otros lugares a buscar inversionistas. Cuando hablábamos de *startups* y *venture capital* a los *family offices*, nos miraban como "¿de qué planeta llegaron?". Siete años después, todos tienen mucho interés".

HCS Capital ha impulsado a 10 compañías, invirtiendo montos superiores a US\$ 1 millón y principalmente enfocadas en finanzas, seguros e inteligencia artificial. Entre ellas está la chilena Betterplan, que se

dedica a la gestión de inversiones para privados. El próximo año abrirán el portafolio 4, que invertirá US\$ 50 millones divididos en 12 *startups*. Su filosofía: "Querer cambiar el mundo, mejorar las cosas, buscar esas perlas raras y darles apoyo para que desarrollen al máximo su potencial".

Como experto en financiamiento de *startups*, Horvitz expondrá en el festival de innovación y futuro que organiza la facultad de Economía y Administración UC. Le interesa transmitir esta experiencia, está orgulloso de que "las estadísticas señalan que un tercio de las nuevas compañías se mueren, pero el cien por ciento de las *startups* que hemos apoyado operan saludables".

—¿Su receta para emprender y ser exitoso?

—"Primero, tener un deseo muy profundo de querer cambiar algo en el mundo, más allá de ser tu propio jefe y tener mi propia oficina. Puede ser crear hamburguesas de vegetales, o transformar una industria como la de seguros bancarios, para facilitar el acceso a gente de menos recursos. Debe haber una motivación profunda; ¿estoy creando valor? Y el valor no es solamente económico. Suena muy bonito leer de NotCo, de Cornershop, pero debe haber una obsesión más allá de un buen plan de negocio. Y ser capaz de demostrar que me estoy



Alejandro Horvitz (a la derecha), socio de HSC Capital.

apoyando en esta revolución tecnológica, motor para el impacto que busco".

—¿En qué *startups* se están fijando hoy?

"Lo que principalmente atrae es que resuelvan un problema grande. Un ejemplo, en Chile —y en Latinoamérica— hay tres a cuatro autos de cada cinco que no están asegurados. Si alguien resuelve cómo venderles un producto de cobertura, estará resolviendo un problema. El proyecto y el equipo deben tener *know how* tecnológico, negocio financiero y comercial, un deseo profundo de innovar y que su idea sea exportable. Si solo funciona en Chile, no existe, tiene que funcionar al menos en Latinoamérica". Mientras Horvitz trabajaba en innovación y desarrollo del Banque Cantonale Vaudoise en Suiza, el equipo identificó

que el *software* más avanzado pertenecía a Next, la empresa que Steve Jobs creó al dejar Apple en 1985. "Agarré el teléfono y llamé (a Next)", recuerda. Al día siguiente, el director de Tecnología de Next lo citó a Nueva York.

El encuentro fue en el desaparecido World Trade Center. Ahí estaban los directores de Tecnología, Marketing y el propio Steve Jobs. También recuerda que sus ideas eran muy adelantadas, varias tardaron 20 años en implementarse.

"No le fue tan bien con la venta de computadores", agrega Horvitz, "pero el *software* era el mejor de la industria". Apple lo compró en el '97 por US\$ 425 millones y 1.5 millones de acciones de Apple, "hoy está haciendo exitosa a la compañía". Jobs le puso la semilla de invertir en empresas fuera del banco, "¿por qué no lo haces por ti mismo?", le habría dicho. Una idea que concretó finalmente en 2014.

—¿Por qué tiene a Israel en su portafolio de inversiones, centrado en América?

"En 2019 tuvimos nuestro primer encuentro con el mundo de la innovación en Israel, en conferencias de ciberseguridad. Fuimos conociendo el ecosistema y contratando, porque el nivel de innovación, el número de *startups*, de innovadores per cápita, es por lejos, el primero del mundo".

"Hoy es difícil encontrar nuevas compañías, todos los grandes fondos están en Israel. Estamos muy interesados en ciberseguridad, es la línea de riesgo más importante del planeta. Un golpe sistemático en las áreas de producción, distribución, electricidad sería terrible para la economía".