OPINIÓN

¿Por qué no tenemos un Silicon Valley?

Por Ernesto Ángeles · 24 de septiembre de 2026 · 6 min de lectura



Uno de los errores más comunes a la hora de hablar de tecnología y políticas públicas es que no se piensa en términos de estructura y sistemas, sino en términos de un cortoplacismo utilitarista y particularista alrededor de alguna clase de tecnología, en donde algunos liderazgos políticos a nivel mundial quieren emular las hazañas tecnológicas de países como Estados Unidos a través del estímulo a un tipo de tecnología, actor o estrategia, la más reciente, la IA.

No obstante, la historia y algunos ejemplos mundiales han demostrado que para construir un sistema tecnológico exitoso se debe se debe construir mediante una política pensada en términos sistémicos y no únicamente desde una sola instancia como el Estado o el ejército.

El caso paradigmático de un ecosistema tecnológico es el de Estados Unidos, **entender el poder y capacidad de las empresas de tecnología implica ver más allá de la narrativa de los empresarios hechos a sí mismos en un garaje, gracias a su genialidad y tenacidad**; puesto que el poder de Silicon Valley y del sistema tecnológico de EUA en general no radica solo en la inventiva o la capacidad de innovación, sino en el capital social, político, económico y financiero detrás y su proceso de acumulación, el cual ha tardado décadas en construirse y que no hubiera sido posible sin el rol y el capital del Estado.

Durante las primeras décadas del siglo XX, la investigación científica estadounidense estaba distribuida entre universidades, empresas y algunos laboratorios gubernamentales; no obstante, la segunda guerra mundial modificó esa estructura: ante la necesidad de desarrollar radares, sistemas de comunicación, navegación,

armamento, materiales y nuevas máquinas de cálculo, el gobierno estadounidense comenzó a movilizar sistemáticamente a científicos e ingenieros de las principales universidades y empresas.

El modelo resultante consistió en que el gobierno identificaba una necesidad estratégica, proporcionaba recursos y contrataba investigación; las universidades aportaban conocimiento y talento; las empresas desarrollaban tecnologías y procesos productivos; y las fuerzas armadas -y posteriormente agencias como la NASA- actuaban como un enorme comprador inicial.

Posteriormente, Stanford creó el Stanford Industrial Park, inaugurado a comienzos de la década de 1950, el modelo consistía en que empresas tecnológicas podían instalarse físicamente junto a la universidad, facilitando la circulación de investigadores, ingenieros, conocimiento y oportunidades comerciales, así comenzó a construirse algo que posteriormente sería fundamental para Silicon Valley.

En 1956 William Shockley, uno de los inventores del transistor, estableció el Shockley Semiconductor Laboratory, en este lugar reunió a algunos de los jóvenes investigadores más destacados de Estados Unidos, entre ellos Robert Noyce y Gordon Moore; dos años después, ocho de sus investigadores abandonaron la compañía y fundaron Fairchild Semiconductor.

Fairchild Semiconductor no solamente desarrolló importantes innovaciones en semiconductores, sino que se convirtió en una especie de escuela empresarial, en donde el proceso se reprodujo y sus ingenieros, ejecutivos y técnicos comenzaron a abandonar la compañía para crear nuevas empresas, entre las compañías que surgirían directa o indirectamente de esa diáspora se encuentran Intel y AMD.

En 1972 aparecen casi simultáneamente Kleiner Perkins y Sequoia Capital, Eugene Kleiner provenía de Fairchild y Don Valentine había trabajado en la industria de semiconductores; ambos trasladaron conocimiento, contactos y criterios de inversión del mundo tecnológico hacia una industria especializada en financiar nuevas empresas (venture capital).

Por ejemplo, Don Valentine, fundador de Sequoia, estuvo entre los primeros financiadores de Apple; mientras Mike Markkula, antiguo ejecutivo de Fairchild e Intel, se convirtió en una figura decisiva en su nacimiento.

Durante los ochenta la estructura se diversificó y aparecieron nuevas capas de empresas dedicadas al hardware, software, redes, almacenamiento y herramientas de diseño; de esa etapa surgen empresas como Sun Microsystems, Cisco, LSI Logic, Cadence, SanDisk, etc.

En los noventa ocurre otra explosión y los mismos fondos, que habían aprendido a financiar semiconductores, empiezan a financiar Internet a través de fondos creados por ellos mismos, el caso paradigmático de esta etapa es PayPal.

PayPal nació a finales de los noventa y rápidamente consiguió inversiones de Sequoia Capital; la compañía salió a bolsa en 2002 y fue adquirida por eBay ese mismo año y varios de sus personajes no sólo ascendieron en el mundo de la tecnología, sino que dieron en salto al mundo de las finanzas, convirtiéndose en personajes con gran capital social, financiero y político.

Fue tal la relevancia de algunos de los miembros de PayPal, que hasta la prensa los llamó “la mafia PayPal”: Elon Musk se convirtió en el hombre más rico del planeta, con capacidad de movilizar grandes cantidades de capital financiero y político; Peter Thiel creó Founders Fund y adquirió gran influencia política a nivel mundial; Reid Hoffman se incorporó a Greylock; Roelof Botha pasó a Sequoia; Keith Rabois se convirtió en fundador, ejecutivo e inversionista y David Sacks creó Craft Ventures. Y de ese ecosistema de personajes nacieron empresas como LinkedIn, YouTube, Yelp, Palantir, Tesla, SpaceX, Yammer, Affirm, entre otras.

Otro cambio vino a partir de la aparición de las Big Tech como Google o Amazon, aquí la empresa tecnológica dejó de ser una organización que produce talento y se convirtió en una plataforma que produce mercados, infraestructura, datos, proveedores, desarrolladores y nuevas empresas alrededor de sí misma; la propia infraestructura de la plataforma se convirtió en un recurso que otros actores necesitan para crecer, creando nuevas formas de dependencia y acumulación.

Google es probablemente uno de los ejemplos más claros, para 2023 sus antiguos empleados han fundado más de 1,200 empresas y esas compañías han levantado más de US$20,000 millones[1]. La propia Google ha institucionalizado una parte de esta dinámica mediante Google for Startups: su red de participantes reúne más de mil startups y ofrece a sus integrantes conexiones con VCs, fundadores, instituciones y equipos de Google y Google Cloud.

Y es así como llegamos a la etapa de la inteligencia artificial; **la etapa actual no representa el nacimiento del financiamiento tecnológico, sino una profundización de una tendencia histórica** en la que el capital financiero se incorpora progresivamente a las infraestructuras que sostienen cada nueva generación tecnológica.

Cuando un país observa a Silicon Valley y concluye que su éxito puede reproducirse simplemente financiando una tecnología, creando un laboratorio o atrayendo una empresa, como con la inteligencia artificial, está mirando el resultado y no el proceso. La capacidad tecnológica no se importa como una máquina, sino que se acumula durante décadas mediante instituciones, conocimiento, capital, talento, infraestructura y redes capaces de reproducirse.

La lección para México y América Latina es entender que ningún ecosistema tecnológico ha surgido de la nada: todos requieren tiempo, instituciones y una articulación deliberada entre conocimiento, capital y poder político, algo a lo que el Plan México apunta, pero que el capital mexicano aún se resiste.

[1] https://www.cbinsights.com/research/google-mafia-map/?utm_

Publicado en Punto de Referencia. Dirección original: https://puntodereferencia.mx/opinion/por-que-no-tenemos-un-silicon-valley
Descargado el 21 de noviembre de 2026.