

Pais: **Chile**
Fecha: **2015-10-02**
Medio: **Capital**

Sección: **Negocios**
Página(s): **30-31-32-33-34-35**

Lejos de Silicon Valley

Levantar plata en Chile no es fácil. Aunque el espíritu emprendedor esté más despierto que nunca en el país, de nada sirve si quienes cuentan con los recursos no entienden la dinámica de riesgo de estos proyectos. Ni tampoco si quienes tienen las ideas, no conocen de tiempos de retorno.

Por: Lourdes Gómez

Darse una vuelta por el ex Palacio Droguett o también conocido como la Casa de Cristal, es entrar a un mundo muy particular. El Centro Telefónica Open Future alberga a un sinnúmero de emprendedores que se acogen al programa Start Up Chile, donde cientos de jóvenes trabajan sus proyectos de innovación, con la esperanza de transformar su ingeniosa idea en un gran negocio.

Norteamericanos, indios, asiáticos y latinoamericanos son parte del ecosistema multicultural que ronda la innovación local y que llegan a Chile con la idea de concretar su emprendimiento. Pero al consultar quiénes de los casi doscientos presentes en este coworking habían logrado levantar financiamiento privado en Chile, la respuesta fue una sola: ninguno.

Elías Jureidini es libanés y tras realizar un MBA en la Universidad de Oxford, vino a Chile para desarrollar Anchor. Esta app reduce los tiempos de lectura traduciendo a voz, cualquier texto, incluyendo artículos narrados, segmentos de programas radiales, podcasts, noticias y otros contenidos, y está presente en Chile, Argentina, México, Colombia y Estados Unidos. Jureidini se acogió al capital semilla de Corfo y junto a sus socios, el chileno Sebastián Soffia y el argentino Rodrigo Tagle, aseguran que su proyecto está empezando a despegar. Ellos tienen claro que levantar capitales en Chile no es fácil, por lo que ya están buscando en Abu Dabi, lo que, aseguran, les resulta más fácil. “El inversionista chileno quiere un retorno muy rápido y hemos visto que existe una percepción de que si no tiene un modelo de negocio, probado, testeado y escalado, no funciona”, asegura.

The Wall Street Journal, The Economist y muchos otros medios han catalogado a Chile como “Chilecon Valley”, por el reciente dinamismo de start-ups. Y las cifras no mienten. En el último Índice de Innovación Global (GII) que elabora la Universidad estadounidense de Cornell, la escuela de negocios INSEAD y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), Chile encabeza la lista en Latinoamérica y el Caribe, y ocupa el lugar 41 a nivel mundial. Sin embargo, existe un consenso en la industria de que aún estamos en pañales.

María de los Ángeles Romo, directora ejecutiva de Endeavor Chile, explica que en los últimos cinco u ocho años se han dado pasos importantes en el ámbito público y en el privado han existido avances, pero esto no es suficiente. “Desde el punto de vista privado efectivamente hemos avanzado. Hace 15 años uno hablaba de inversionistas ángeles y nadie entendía, estaba cero desarrollado, cuando uno hablaba de capital de riesgo el mercado no sabía, era desconocido. Hoy hay más conocimiento, más entendimiento, pero aún nos falta”, asegura esta especialista que lleva más de 20 años ligada a redes de inversionistas ángeles.

El último Catastro de Fondos de inversión de la Asociación Chilena de Fondos de Inversión (Acafi) revela que los fondos de capital de riesgo, cuya política principal es invertir en empresas desde su creación, se han mantenido estables y representan una escasa proporción de los fondos de capital privado. Entre diciembre de 2005 y diciembre de 2014, los activos que manejan las inversiones de capital de riesgo van entre los 8 y los 10 millones de dólares, con un

peak de 24 millones de dólares en marzo de 2015. Y pese a que en el último año el crecimiento ha sido exponencial, este monto apenas representa el 0,2% del total de activos que maneja el segmento de private equity.

Según Romo, aún es difícil que un inversionista chileno opte por un portfolio de innovación, “al menos en etapas más tempranas del desarrollo del negocio y ves que para una empresa que sale a buscar financiamiento, no le es fácil hacerlo. Es una realidad”, asegura.

Por ello, explica, sindicarse a Chile como el nuevo Silicon Valley es un error, ya que acá apenas existen unos 5 o 10 fondos que invierten capitales en torno al millón de dólares, “y no es fácil levantar financiamiento. Cuando uno lo ve desde afuera, en Silicon Valley existen un millón de fondos, existen redes, existe todo un sistema y en la práctica, en Chile, a un emprendedor le cuesta levantar financiamiento, no es un proceso súper inmediato y súper ágil y muchos de ellos empiezan a explorar afuera”, comenta Romo.

Cristián Duguet es uno de esos casos. El ingeniero de Concepción reconoce que se ha cansado de tocar puertas en Chile. Su propuesta es CrowdTransfer, una plataforma que busca conectar a miembros de la comunidad en distintos países que necesitan hacer transferencias con otros miembros de la comunidad. Así, ambos llegan a un acuerdo de cantidad de dinero y la transacción se concreta a nivel nacional. Para Duguet, la clave de su negocio es poder netear las necesidades de envío de dinero entre dos países sin tener que materializar la transferencia en realidad. Esto disminuye los costos de intermediación y de la tasa de cambio de las distintas monedas. “Muchos me dijeron que mi idea era súper buena y me golpeaban la espalda, felicitándome por mi propuesta, pero me decían vuelve cuando tengas todo esto resuelto”, asegura. Hoy, CrowdTransfer consiguió un capital inicial en Bulgaria, para tramitar las autorizaciones e iniciar sus operaciones en España.

Sandía calada

Según la teoría, existen varias etapas a la hora de invertir. El primero es el capital semilla, un punto de partida para el emprendimiento con inversiones de hasta 50 mil dólares, que permite hacer la iniciación de actividades e incluso realizar un prototipo industrializado de un producto a comercializar, lanzarlo al mercado y hacer testeos. Ahí es dónde aparecen las incubadoras de universidades y de algunas empresas como Wayra de Telefónica o Imagine de Microsoft.

Inmediatamente aparecen los inversionistas privados, conocidos como inversionistas ángeles. Aquí se pueden levantar entre 500 mil y 1 millón de dólares. Posteriormente, viene la etapa de inversión de capital de riesgo, donde se hace accesible el venture capital orientado especialmente a lograr el escalamiento del negocio. Aquí los fondos escasamente superan los 10 millones de dólares.

El capital de desarrollo, la cuarta etapa de financiamiento, busca otorgar recursos de largo plazo a compañías ya consolidadas y que presentan oportunidades de expansión o nuevas líneas de negocio; y finalmente está el Buyout, donde lo que se busca es la toma de control de empresas medianas o grandes.

Para el empresario y miembro de Endeavor, Raúl Ciudad, existe una mayor disposición para este tipo de inversiones, pero es aún muy incipiente. “Los fondos de capital de riesgo siguen siendo más estrictos para lo que debe ser una inversión de este tipo, exigen más del emprendedor, que esté más maduro, facturando, cuando eso es la antítesis del riesgo. Lo que anda buscando un emprendedor es que le ayuden cuando aún no produce Ebitda”, reconoce Ciudad.

Para este empresario, la aversión al riesgo ha sido el detonante de esta falta de crecimiento. Asegura que en Chile, a los inversionistas “les gusta la sandía calada” y no se dan cuenta de que para poder ganar es necesario arriesgarse. Sin embargo, esto no es fácil.

Romo explica que una alta tasa de riesgo es inherente a este negocio, cercana al 50% en el mejor de los casos. Esto porque en un portfolio de 10 empresas, cuatro a cinco van a fallar, tres o cuatro van a lograr empatar y permitirán recuperar la inversión y sólo una, o en el mejor de los casos dos, lograrán los retornos esperados. “Hay un riesgo

asociado de no obtener los resultados esperados y de multiplicar por muchas veces el capital, para ambos lados se da. Y, por el lado del emprendedor, también está entender que hay una contraparte que tiene una inversión en su compañía y que lo que espera es retorno. Lograr ese entendimiento es algo que tal vez hoy día nos falta”, asegura.

Karün lo logró. Esta empresa apostó por hacer anteojos de alta calidad con productos naturales y reciclados como la madera, la plata y el cuero de salmón. En su primera apuesta lograron levantar 500 mil dólares de capitales chilenos. “Fue muy difícil, hay muchas trabas, mucha aversión al riesgo, poca mentalidad de innovación y en Chile mucha inseguridad, aunque esto está empezando a cambiar”, asegura su fundador, Thomas Kimber.

Para él, clave en esta relación es involucrar a los socios en las tomas de decisiones y cumplir las expectativas de ambas partes, lo que no siempre se logra. “Levantar no es ni el 10% de la pega, la real tarea es cumplir las expectativas, mantenerlas, lograr que se tomen decisiones juntos, que crezcan juntos, que se equivoquen juntos. Y eso el emprendedor no lo piensa antes de partir”, explica.

Hoy, Karün se asoció con Bureo para desarrollar lentes de sol de plástico a partir de los desechos que existen en el mar, como una forma de ayudar a disminuir la contaminación en los océanos. Pero esta vez, la forma de financiamiento escogida fue el crowdfunding, un sistema que permite obtener los fondos necesarios a través de microaportes colectivos, lo que según Kimber, libera de muchos compromisos y potenciales diferencias con los socios inversionistas, además de no perder la flexibilidad de la empresa. Aunque su meta era reunir 30 mil dólares por esta vía, a la fecha ya cuentan con un capital de 175 mil dólares. La mitad ha provenido de Chile y el resto de más de 15 países.

Las grandes ligas

Levantar capital desde un venture capital resulta un verdadera hazaña. Y es que los pocos fondos de inversión que se dedican exclusivamente al capital de riesgo, funcionan con ciertas lógicas de financiamiento que, aseguran, es clave entender a la hora de ir a buscar recursos.

Uno de los principales actores del mercado local es Aurus, cuyo portafolio de inversión en capital de riesgo contempla tres áreas: ciencia, tecnologías de la información y emprendimiento relacionado con la minería. Ya ha invertido en 23 compañías con un capital total propio de unos 50 millones de dólares y han logrado levantar desde fuentes externas otros 50 millones dólares. Un ejemplo es Andes Bio, una empresa que está trabajando en nuevas tecnologías contra el cáncer y que ya lleva 18 millones de dólares levantado sólo entre capitales chilenos.

Alex Seelenberger, socio de Aurus, reconoce que lograr financiamiento a gran escala en Chile es algo súper complicado. “En Chile hay mucha plata, pero no está disponible porque no existen muchas historias de éxito; hay muchas en potencia, sin embargo, no se han materializado y no han llegado a ser un buen negocio para rentabilizar. Desde que esto se empezó a hacer de manera seria, unos cinco o seis años atrás, ha pasado poco tiempo, todavía falta que corra mucha agua bajo el puente”, asegura, aclarando que son muy pocos los que están enfocados en inversiones series A, es decir, con capitales que van entre los dos y los tres millones de dólares.

Raimundo Cerda, también socio de Aurus, agrega que es importante entender la lógica de estos fondos. Por ejemplo, el venture capital busca acelerar compañías para que en muy pocos años, entre cinco y 12 años, alcancen una escala de negocio de primer mundo. “Aquí el socio no está apostando a ser socio tuyo por siempre, sino hacer un deal rápido, donde lo que se busca es invertir los primeros años, acompañar todo lo posible y después desinvertir”, explica.

Por ello, el modelo de Aurus es buscar compañías bien perfiladas, diversificar y que al menos un 30% de las firmas en las que invierten puedan pagar sus gastos de diseño en un plazo determinado y darles el retorno a los aportantes. “No todos los emprendedores se han formado para entender lo que necesita un fondo, efectivamente hay una buena tasa de reuniones, donde ellos no entienden cómo se gana la plata y parte de nuestro desafío es transmitirlo”, precisa Cerda, quien reconoce en los últimos años ha aumentado el número de aportantes. Sin embargo, los montos involucrados se mantienen estables.

Son pocos los family offices que apuestan por el emprendimiento. Entre éstos, destacan los ligados al socio de Falabella, José Luis del Río; la familia Said, Nicolás Ibáñez y Christoph Schiess. Ignacio Santa María, socio del multifamily office Portfolio Capital, reconoce que el venture capital no es algo que esté en la parrilla de lo que comúnmente se ofrece a estos inversionistas. “No hemos visto muchos requerimientos de familias que estén estudiando este tipo de ofertas, tenemos algunas que poseen inversiones en este segmento, pero en general es porque ha habido alguna relación cercana”, comenta.

Para Oliver Flögel, gerente general de Microsoft, presidente del comité de inversión de Inversur Capital, miembro de Chile Global Angels, es necesario estandarizar el sistema que permita crear una línea de producción del emprendedor. Ahí, clave es el financiamiento donde Corfo ha dado algunos pasos, pero a juicio de Flögel, aún no es suficiente. “El desafío que tenemos es qué pasa después con esos emprendimientos que ya han sido incubados, que necesitan su primer medio millón de dólares y que todavía no están para venture capital. Es donde hay una falla de mercado. Ahí es muy difícil que la demanda y al oferta se encuentren en Chile”, comenta Flögel.

Los primeros pasos

Hoy, en Chile, para iniciar un proyecto de innovación existen capitales semilla asociados a Start Up Chile para iniciar este largo camino. “El ecosistema ha crecido y se está hablando de mercados internacionales con aplicación mundial, nos hemos puesto más ambiciosos y con ganas de crecer”, comenta Rocío Fonseca, directora de Start Up Chile.

En los casi cinco años del programa, que surgió para incentivar el emprendimiento ofreciendo a emprendedores de todo el mundo una visa de residencia y 40.000 dólares para desarrollar una idea, han postulado más de 18 mil emprendimientos, de los cuales se han financiado unas 1.054 compañías y destinado en total unos 40 millones de dólares. Según Fonseca, un 32% de estas firmas son chilenas y cerca del 40% del emprendimiento que financian se ha quedado en Chile. Una reciente encuesta de Start Up Chile reveló que estas compañías han sido capaces de levantar unos 136 millones de dólares en financiamiento privado. De hecho, según las cifras del Instituto Nacional de Propiedad Industrial (Inapi), en 2013 hubo 133 solicitudes de patentes chilenas en Estados Unidos frente a las 85 que se registraron en 2010.

Más allá de los fondos públicos, la acción de los inversionistas ángeles es clave. Uno de ellos es Chile Global Angels, una red que surgió en 2008 al alero de la Fundación Chile y que reúne a 39 inversionistas, de los cuales un 59% son altos ejecutivos. Eduardo Novoa, parte de esa red, cuenta que partieron con la idea de abrir un espacio para apoyar e invertir en emprendimiento de manera colaborativa, donde se complementan los recursos con los tiempos y los contactos de los inversionistas. “Es diferente hacerlo solo que cuando hay tres o cuatro que están apostando”, agrega.

Hasta ahora, Chile Global Angels ha apoyado unos 19 emprendimientos, entre ellos Admetrics, Solar Chile o Kudo, con un aporte en total de hasta dos millones de dólares, especialmente en temas de tecnología. “Uno aprende trabajando con los emprendedores, hay gente que busca mentorear y devolver la mano aportando inteligentemente dinero y experiencia y contactos. Ayudar a que les vaya bien a otros, no es sólo un tema de riesgo, pero indudablemente que el ecosistema ha crecido mucho más por el lado de los emprendedores y no tanto por el lado de los inversionistas”, explica.

Otro que también apoya a los emprendedores con asesoría es FenLabs. Lanzado hace un mes por los mismos creadores de FenVentures, se trata de un conjunto de profesionales expertos que ofrecen asesoría integral para que quien inicia un negocio acceda al know how que no tiene. “La plata no es el único problema, faltan otras capacidades para ejecutar los proyectos, competencia en temas legales, contables, administrativos, que si no somos capaces de solucionar, da lo mismo la plata que se ponga porque los proyectos no van a ser exitosos”, comenta Cristóbal Silva, uno de los creadores de FenLabs junto a Ricardo Levy.

Otra empresa que también se orienta a este tipo de servicios es City Global, de Raúl Ciudad. Se trata de una plataforma que ya trabaja con más de 20 empresas para acompañarlas en la difícil etapa de probar que son más que

una buena idea y que pueden transformarse en un negocio que genera beneficios y compensa, de alguna forma, a los inversionistas que apostaron en él.

En un portfolio de capital de riesgo de 10 empresas, cuatro a cinco van a fallar, tres o cuatro van a lograr empatar y permitirán recuperar la inversión y sólo una, o en el mejor de los casos dos, lograrán los retornos esperados.

“Muchos me dijeron que mi idea era súper buena y me golpeaban la espalda, felicitándome por mi propuesta, pero me decían vuelve cuando tengas todo esto resuelto”, asegura Cristián Duguet de CrowdTransfer.

“En Chile hay mucha plata, pero no está disponible porque no existen muchas historias de éxito; hay muchas en potencia, sin embargo, no se han materializado y no han llegado a ser un buen negocio para rentabilizar. Desde que esto se empezó a hacer de manera seria, unos cinco o seis años atrás, ha pasado poco tiempo, todavía falta que corra mucha agua bajo el puente”, asegura Alex Seelenberger, socio de Aurus.