

Industria VC en Chile: ¿cambio en la mentalidad?

Contrariando la pesimista percepción generalizada que se ha venido incubando en el país desde hace tiempo, pareciera avizorarse un horizonte prometedor.



Vicente Sáenz de Santa María

Asociado de DLA Piper

Las condiciones de las rondas de inversión en la industria del *venture capital* (VC) en Chile distan de ser lo que fueron en el *boom* de hace un par de años, especialmente respecto del 2021: atrás quedaron las rondas “relámpago”, con presentaciones simples; negociaciones cortas y directas, altas valorizaciones, tickets promedio de gran envergadura, y una elevada presencia de inversionistas líderes.

Las causas de este cambio son múltiples y heterogéneas: la crisis económica global, el contexto macroeconómico de inflación, la guerra en Ucrania, los rastros de la pandemia, y las subidas de las tasas han provocado que los inversionistas (principalmente aquellos extranjeros) se muestren más cautelosos y reticentes a la hora de invertir. Han optado por activos de menor riesgo, lo que ha llevado a que muchas *startups* chilenas se replanteen sus propios modelos y estrategias al momento de tomar la decisión de salir a buscar financiamiento externo, así como la forma de manejar estos procesos de levantamiento de capital.

Hasta hace algunos años, las decisiones de inversión en *startups* se basaban en diversas métricas: crecimiento explosivo, tamaño y porcentaje de mercado conquistado, plan de expansión de corto plazo a otros países de Latinoamérica, por mencionar algunos. En cambio, hoy en día, el panorama y la mentalidad dentro del ecosistema parece estar dando un giro hacia otros factores: la capacidad de las empresas emergentes para demostrar autosuficiencia, tracción y resiliencia; la posibilidad de establecer metas y plazos razonables para generar ingresos, y/o la preparación del camino hacia el “breakeven”, entre otros.

Desde el punto de vista de la negociación y estructuración de los levantamientos de capital en Chile, la experiencia reciente muestra que los procesos de *due diligence* respecto del negocio mismo (incluyendo los ámbitos legal, financiero y contable), se han transformado en un elemento crucial para el éxito y concreción de las rondas. Dichos procesos han ido progresivamente adquiriendo una mayor sofisticación y rigurosidad, incluyendo estándares, métricas, indicadores y lógicas propias del mundo corporativo más “tradicional”,

ajenas a lo que nos tenía acostumbrado la industria del *venture capital*. El efecto anterior, responde también a la entrada de nuevos actores al ecosistema VC a nivel nacional, entre ellos, principalmente, *corporate venture capitals* (CVC), *family offices* y algunos inversionistas institucionales que han venido, hasta cierto punto, a suplir la menor actividad de inversión extranjera en capital de riesgo en Chile.

En el marco de este cambio de mentalidad, los nuevos actores, y en particular los CVC, han mostrado un protagonismo ascendente, configurándose como una alternativa viable de cara al financiamiento y la entrega de ideas y experiencias para los *startups* nacionales, permitiendo así conectar a éstas con las grandes empresas del país. Lo anterior se ha plasmado en el desarrollo de una relación de colaboración mutua entre las empresas emergentes y los CVC, a partir de la cual las primeras reciben una nueva inversión (por lo general, no controladora) que permite satisfacer sus necesidades de financiamiento, así como obtener nuevas herramientas y prácticas del mundo corporativo capaces de producir un impacto positivo al interior del *startup*. Por su parte, los CVC adquieren un *partner* estratégico que implica, a su vez, una puerta de entrada a esta cultura de innovación y tecnología, generándose sinergias entre el mundo empresarial y el mundo del emprendimiento sin precedentes.

Contrariando la pesimista percepción generalizada que se ha venido incubando en el país desde hace tiempo, pareciera avizorarse un horizonte prometedor. Y es que este cambio de mentalidad, marcado tanto por el contexto económico y político global, así como por la irrupción de nuevos participantes y el desarrollo de nuevos criterios en las rondas de inversión, da cuenta, sin duda, de una mayor madurez, crecimiento y dinamismo del ecosistema en Chile, lo cual debiese permitir continuar con una sana evolución y desarrollo de la industria VC en el país durante los próximos años.

EL MERCURIO
Inversiones

[Acciones](#)

[Recomendaciones](#)

[Fondos mutuos](#)

[Monedas](#)

[Análisis](#)

[Columnas](#)

[Revistas](#)

¿Detectó un error? ¿Quiere comunicarse con el equipo de El Mercurio Inversiones? Contáctenos al correo inversiones@mercurio.cl
Conozca los Términos y Condiciones de uso del portal www.elmercurio.com/inversiones haciendo clic [aquí](#).
Para conocer los términos generales de uso de los sitios de El Mercurio haga clic [aquí](#).