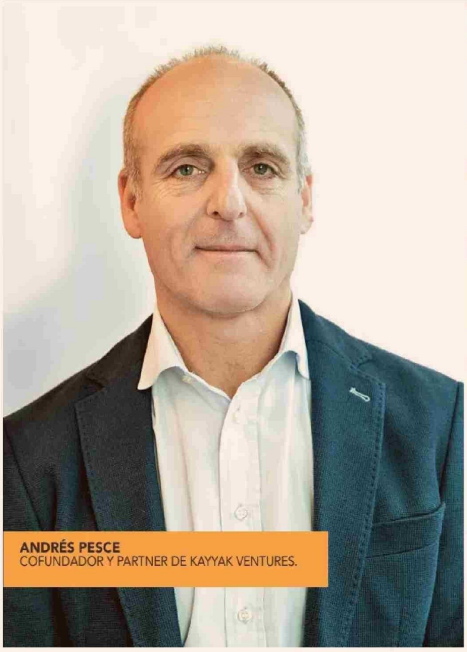
LITORALPRESS

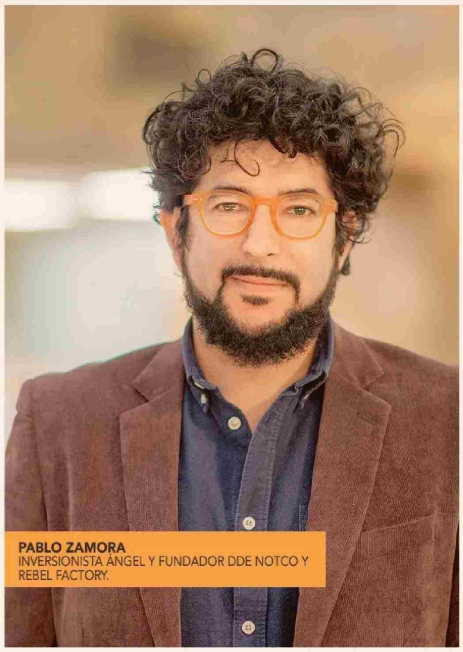
Fecha: 11-08-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: ¿En qué se fijan los inversionistas para respaldar a una startup?

Pág. : 30
Cm2: 639,1
VPE: $ 5.662.836

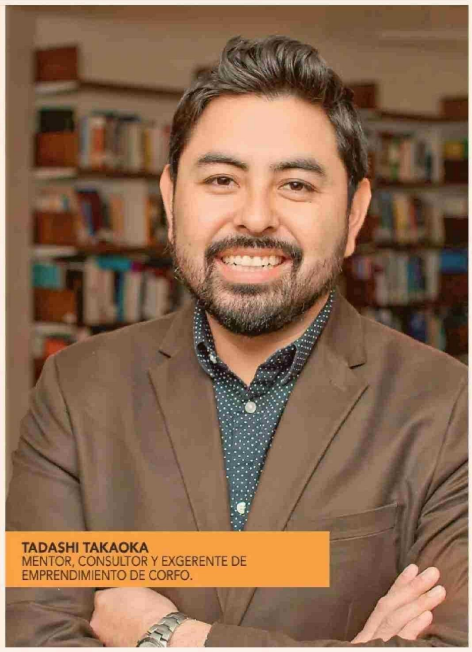
Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida



ANDRÉS PESCE
COFUNDADOR Y PARTNER DE KAYYAK VENTURES.



PABLO ZAMORA
INVERSIONISTA ÁNGEL Y FUNDADOR DDE NOTCO Y REBEL FACTORY.



TADASHI TAKAOKA
MENTOR, CONSULTOR Y EXGERENTE DE EMPRENDIMIENTO DE CORFO.

¿En qué se fijan los inversionistas para respaldar a una startup?

Equipo, modelo de negocios, una solución disruptiva y potencial de escalamiento regional son algunos de los factores que determinan una inversión. Un fondo, un VC corporativo, un inversionista ángel y un mentor detallan sus prioridades.

POR R. OLMOS, M. ZECHETTO Y A. RIVERA

Uno de los principales problemas que afectan el desarrollo de startups científicas y tecnológicas es el financiamiento. Por ello, muchos optan por levantar capital con fondos de capital de riesgo, participar en concursos públicos y privados, o buscar apoyo y mentoría con inversionistas ángeles.

DF consultó a distintos referentes del ecosistema de financiamiento cuáles son los tres principales factores -en orden de prioridad- que toman en cuenta para invertir en una startup. Un fondo de inversiones, un mentor con experiencia en asignación de fondos públicos, un inversionista ángel y un *venture capital* corporativo coincidieron en que uno de los elementos clave es el equipo.

Andrés Pesce, Kayyak Ventures

La firma de capital de riesgo Kayyak Ventures ha estructurado dos fondos para respaldar a compañías en etapa semilla hasta serie B con tickets de hasta US$ 5 millones, a cambio de tomar una participación de la propiedad.

Su cofundador y *partner*, Andrés Pesce, dijo que a la hora de invertir lo central es el equipo, la cultura de la compañía y la "singularidad" de la oportunidad que ofrece la startup.

Planteó que analizan si el equipo tiene lo necesario para abordar el desafío y si posee la cultura para atraer talento.

También evalúan por qué acuden a ellos para levantar capital. "¿Somos un fondo más en la fila o hay algo que los fundadores valoran más allá del dinero? O ¿tendremos sintonía con los otros inversionistas", señaló.

Y en la misma línea, miden si la solución aporta impacto en alguno de los "vectores de valor" de Kayyak: acceso, eficiencia en recursos o productividad.

En segundo lugar, evalúan la calidad del negocio. "Acá nos preguntamos si tienen buenos *unit economics* (métricas de sostenibilidad del modelo de negocio), si es defendible en escala, si hay un mercado grande, si pueden mantener márgenes en escala, capacidad de defensa de los incumbentes, si es escalable regionalmente y valorado por sus clientes", explicó.

Y para Pesce el tercer factor es la potencial salida (*exit*) de la inversión. "Evaluamos si este negocio puede ser adquirido por un actor a un precio razonable en un horizonte de tiempo que calce con el *timing* del fondo", dijo.

Pablo Zamora, inversionista ángel

Un inversionista ángel invierte en las primeras etapas de las compañías a cambio de participación accionaria o notas convertibles y les entrega mentoría.

Un ejemplo es el cofundador de NotCo y Rebel Factory, y actual presidente de Fundación Chile, Pablo Zamora, quien invierte en startups desde 2021. En su portafolio acumula unas 15 compañías de distintas verticales y países, como Pannex Therapeutics, CellCo, Spora, ByBug o Serhafen.

"Siempre me fijo en los mismos factores", afirmó. En primer lugar, el equipo, pero no los rostros, sino en la profundidad y complementariedad del grupo fundador.

"Es muy importante el historial de los fundadores, que al menos uno tenga una reputación que me permita tener cierto grado de certeza respecto de lo que proponen. Siempre busco un equipo que pueda complementarse y ojalá que las disciplinas de ellos tengan un equilibrio", afirmó.

Luego, pone atención al problema que aborda la startup. "Puede que no sea tan masivo, pero que para mí es muy urgente y que la solución que presentan me hace todo el sentido del mundo y tener los números mínimos me hace también ir a invertir", comentó.

Como tercer punto, y teniendo en cuenta que Zamora suele invertir en firmas ligadas a la biotecnología, se fija en que la solución sea disruptiva.

"Deben ser compañías que estén en la frontera del conocimiento, que abran espacio al desarrollo de conocimiento nuevo y que eso permita que un modelo de negocio sea escalable y distinguible en el tiempo", explicó.

Agregó que "no me gustan las compañías que enfrentan problemas que ya están resueltos y están tratando de hacer más eficiente estos procesos. Me gustan las de tecnología disruptiva, aquellas que presentan soluciones novedosas a problemas urgentes".

Tadashi Takaoka, mentor y exgerente de emprendimiento de Corfo

Un mentor prepara a las startups para obtener financiamiento y las ayuda a mejorar aspectos como el modelo de negocio. Ese es uno de los sombreros actuales del exgerente de emprendimiento de Corfo y consultor de innovación, Tadashi Takaoka, quien tiene experiencia en asignación de fondos públicos.

Señaló que el principal factor para decidir una inversión es el equipo. Esto lo evalúa en aspectos como la experiencia - que tiene que ver con "las canas, cuánto han frecuentado el desafío y el entendimiento del problema"-; la flexibilidad -"qué tan dispuesto está a escuchar y transar"-; la visión y la composición del grupo fundador, "que sea acorde al proyecto".

"La inversión no es poner plata y esperar lo mejor porque sí. Para eso mejor apostemos en acciones, esto es poner recursos más la posibilidad de intervenir para que vaya en la dirección correcta", dijo.

El segundo elemento clave para Takaoka es "qué tan bien la compañía hace el encaje entre entender un problema y la solución", es decir, qué tanto conoce los aspectos detrás del asunto a resolver -al cliente, por ejemplo- y si el desarrollo que propone lo resuelve de forma distinta a lo que ya existe.

Ejemplificó con Fintual, que partió como una startup y hoy es una administradora general de fondos, que aplica tecnologías robóticas.

"El problema no era solamente que la gente quería invertir más barato, sino que entendió muy bien que había un segmento *millennial* que tenía ciertas características, al que usar un robot podía hacerle sentido", comentó.

Agregó que Fintual hizo muchas cosas para que funcionara. "La explicación de 'vamos a hacer un robot que invierte, por lo tanto, va a ser más barato, y la gente va a querer

LITORALPRESS

Fecha: 11-08-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: ¿En qué se fijan los inversionistas para respaldar a una startup?

Pág. : 31
Cm2: 292,9
VPE: $ 2.595.708

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

MARÍA DE LOS ÁNGELES ROMO
DIRECTORA SQM LITHIUM VENTURES.

algo más barato', no sirve. Primero, cualquiera podría haberlo hecho, pero aquí se mostró conocimiento de lo que se estaba haciendo, con una solución distinta", afirmó.

El tercer punto para Takaoka es la validación del modelo de negocio.

Dijo que para una startup que ya tiene una solución en el mercado no es un problema, pero sí para aquellas que están en etapas tempranas, sin ventas o con ventas iniciales. En este caso, se evalúa qué tan orientado va a estar el financiamiento para testear el mercado y hacerlo a la máxima velocidad posible.

"Es llegar al mercado sin darse tantas vueltas y validar la maquinita, donde metes un dólar y sale un dólar como algo. Eso es lo que necesita saber un inversionista", dijo.

"Deben ser compañías que estén en la frontera del conocimiento, que abran espacio al desarrollo de conocimiento nuevo y que eso permita que un modelo de negocio sea escalable y distinguible en el tiempo".
(PABLO ZAMORA)

María de los Ángeles Romo, directora de SQM Lithium Ventures

Hasta ahora, SQM Lithium Ventures -el brazo de capital de riesgo corporativo de la minera no metálica SQM- ha invertido US$ 30 millones en siete startups con foco en soluciones que abarcan toda la cadena de valor del litio, desde la exploración y operaciones, hasta tecnologías que impulsan la adopción de la electromovilidad, como el reciclaje de baterías de litio.

La directora de SQM Lithium Ventures, María de los Ángeles Romo, dijo que, a la hora de invertir, priorizan el equipo fundador y su capacidad para "navegar y avanzar" ante las complicaciones del mercado y para tomar decisiones en los "momentos adecuados".

"El fundador debe conocer su industria. Debe ser quien más entiende cómo su solución está resolviendo una problemática de mercado, y a la vez, debe ser capaz de iterar o pivotear de manera rápida y consistente respecto de las señales del mercado, que de repente los inversionistas no necesariamente vemos", comentó.

En segundo lugar, se fija en la "condición del negocio", específicamente, en la ventaja competitiva que puede ofrecer la tecnología de una startup como habilitante para llegar de forma "rápida y oportuna" a resolver un problema.

"Además del desarrollo tecnológico, se debe definir el negocio que acompaña a esta tecnología. Cuál es el tamaño, capacidad de crecimiento y tiempo de llegada al mercado; cuál es el cliente, el consumidor, el usuario, el precio, y finalmente, un modelo de negocio que permita no solo crear valor, sino también capturarlo", indicó.

Y tercero, se fijan en empresas que "hagan *fit*" (encajen) con SQM Lithium Ventures, aquellas que les puedan agregar valor e inteligencia de negocios.