

MEJORAN PERSPECTIVAS PARA EL PRÓXIMO AÑO:

Ocho *venture capital* de Chile y Latinoamérica entregan claves para levantar financiamiento



Cristóbal Silva,
partner Kayyak
Ventures.

CRISTÓBAL SILVA, KAYYAK VENTURES: INVERTIR EN TALENTO

"Uno de los principales desafíos que enfrentan las *startups* en la región es la escasez de talento tecnológico. La limitada profundidad del mercado laboral dificulta la contratación de profesionales con experiencia en resolver los retos de empresas de alto crecimiento con base tecnológica, lo que impacta directamente el escalamiento de las compañías. Para superar este desafío, los fundadores deben priorizar la inversión en el desarrollo interno de talento, complementándola con la creación de redes de mentores internacionales que aporten conocimientos específicos en el rubro o en los problemas particulares que enfrenta la *startup*. Estas estrategias no solo aceleran el aprendizaje organizacional, sino que también fortalecen las capacidades internas, mejorando la competitividad a largo plazo".



Antonia Rojas,
managing partner
Attom
Capital.

ANTONIA ROJAS, ATTOM CAPITAL: EN LAS BUENAS Y MALAS

"Es súper importante saber si un *venture capital* va a estar contigo en las buenas y en las malas. En el camino de emprender pasan cosas todo el tiempo. Si el VC entra en pánico cada vez que hay un problema, lo natural será que el emprendedor o emprendedora quiera llevarle solo las noticias buenas, enfocándose en otras redes de apoyo para trabajar los problemas. Es fundamental que esto no ocurra, ya que todos son socios y, por lo tanto, deben remar juntos en los momentos difíciles también. Si no cambia esta dinámica, probablemente el *venture capital* se enterará del problema cuando ya sea muy tarde y no haya como solucionarlo".



Lorena González,
investment
associate Aurus
Capital.

LORENA GONZÁLEZ, AURUS CAPITAL: EVALUAR Y SABER QUÉ NECESITAN

"La principal recomendación es que primero evalúen bien qué necesita su compañía antes de abrirse a hablar con inversionistas, ya sea de capital, ángeles, deuda, etc. En el fondo identificar qué requiere la *startup* y qué es lo que quieren lograr con ella, para que así armen bien un *pitch* y también una ruta de desarrollo de la compañía antes de ir a hablar con los inversionistas, porque a veces uno se confunde con tanta información. Además, muchos fundadores creen que hay un solo camino, pero la verdad es que hay varios para poder desarrollar la empresa. También les aconsejaría que partan por Corfo".

Desde conocer la tesis de inversión de la firma de capital de riesgo, hasta buscar el capital justo para cumplir la meta siguiente, preparar un buen *pitch* y cuidar la primera impresión, son parte de las sugerencias que entregan los socios y expertos en financiamiento. Los mismos que anualmente revisan cientos de *startups* que buscan inversionistas para sus negocios. **MARISA COMINETTI**

Lo más complicado en términos de levantamiento de capital ya pasó, coinciden en la industria de *venture capital*. La expectativa es que el fuerte ajuste que afectó al ecosistema este año empezaría a mejorar en 2025, aunque no por ello financiarán cualquier proyecto o *startup*. La lección aprendida de tener negocios sustentables en el tiempo continuará siendo una de las máximas a considerar por los inversionistas a la hora de apostar por este activo alternativo.

En esa línea, las firmas de capital de riesgo esperan seguir sumando compañías a su portafolio, con la mirada puesta en aquellas empresas emergentes y disruptivas de Chile y Latinoamérica.

"Hay fondos que están activamente invirtiendo. Nosotros mismos en Alaya invertimos este año en cuatro compañías y el próximo año probablemente lo hagamos en ocho. Entonces, capital hay, fondos hay. Lo importante es que los emprendedores hagan levantamientos de capital que sean realistas, de acuerdo al mercado y ajustado a sus necesidades", sostiene Claudio Barahona, *managing partner* de Alaya Capital.

Una mirada que comparte Tomás Denecken, *managing partner* de 30N Ventures: "El principal reto para 2025 es invertir. Estamos *full* activos buscando oportunidades en toda la región".

IA Y EXITS

Una de las tecnologías que atraen la atención de los inversionistas es la inteligencia artificial (IA) y es ahí donde varios fondos tienen puestas sus fichas. "Más que una *startup* en particular, nosotros vemos que la IA se viene muy fuerte, ya no es una vertical por sí sola, sino que todas las *startups* tienen que estar utilizándola para que puedan desarrollar sus soluciones", dice Cristóbal Silva, *partner* de Kayyak Ventures.

Para Lorena González, *investment associate* de Aurus Capital, una de las prioridades de 2025 serán los *exits* de los fondos. Por ejemplo, añade, "hay que empezar a buscar cuáles son las mejores oportunidades que tenemos para *exits* de nuestras compañías, que le agreguen el mayor valor a nuestros aportantes".

A continuación las recomendaciones clave para acceder a financiamiento privado:

TOMÁS DENECKEN, 30N VENTURES: TESIS DE INVERSIÓN

"Lo primero es que busquen hacer algo realista, de acuerdo al mercado y ajustado a sus necesidades. Es decir, que efectivamente el emprendedor piense muy bien cuánto dinero necesita para llegar a la siguiente etapa que está buscando alcanzar. Por lo tanto, no obsesionarse con levantar rondas millonarias, pero tampoco buscar muy poco dinero, sino que lo justo y necesario, porque el inversionista también mira cuán ajustado a la realidad es lo que están buscando.

Y el gran consejo ahí es que siempre tiene que ser en línea con lograr un cierto hito o meta. Entonces, deben tener muy claro cuál es ese hito al que quieren llegar, más allá de un plan de gastos o en qué ocuparán la plata, sino que tener claro qué quiero lograr o qué siguiente fase o etapa quiero cumplir con ese capital que necesito. Esto, con algo realista, hoy tiene muy buenas perspectivas, sobre todo para el año que viene, pues creo que van a venir muchas más rondas de financiamiento".



Tomás Denecken,
managing
partner 30N
Ventures.

DAVID ALVO, IMPACTA VC: LA PRIMERA IMPRESIÓN

"Mi primer consejo para cualquier emprendedor, sobre todo cuando participan en eventos de inversionistas con reuniones rápidas de 15 minutos, es que tengan en cuenta que todo lo que muestren en ese instante al inversor, es lo que este pensará que hacen para el resto de sus vidas. Es decir, cuando entregas una mala primera impresión, el inversionista se queda con eso y lo extrapola al negocio. Por lo tanto, cuando se presenten por primera vez ante un inversionista, tienen que entregar su mejor *performance*, porque solo hay una oportunidad para la impresión inicial.

Y sobre qué hablar y mostrar del emprendimiento, hay cuatro cosas clave: primero, el propósito. Segundo, el tamaño del mercado que atacan, porque si es un problema muy pequeño, no pueden entrar al juego del VC. Tercero, demostrar experiencia para la solución que proponen, y cuarto, que el negocio sea claro, ya sea en cuanto a cómo ganas y cuál es el valor agregado que entregas".



David Alvo,
managing partner
Impacta VC.

CLAUDIO BARAHONA, ALAYA CAPITAL: LO JUSTO Y NECESARIO

"Cuando vayan a hablar con un fondo de capital de riesgo, les sugiero fijarse muy bien en la tesis de inversión, por ejemplo, conocer los sectores en los que invierte o las etapas. Pasa mucho que emprendedores se acercan a una firma pero no calzan con los intereses de esta. Por eso es importante que vayan preparados, que averigüen bien sobre la firma, qué tan complementaria puede ser la *startup* en el portfolio del mismo fondo y también cómo ese *venture capital* puede ayudar a la misma compañía".



Claudio Barahona,
managing partner
Alaya Capital.

JIMENA PARDO, HI VENTURES: PROBLEMAS REALES Y GRANDES MERCADOS

"El principal consejo que le daría a los emprendedores que quieren levantar capital es que se enfoquen a resolver problemas reales y con mercados muy grandes. Es increíble como hoy vemos talento latinoamericano listo para construir problemas globales desde el día uno. Como es el caso de Perhaps, talento chileno que está revolucionando como consumimos la web con inteligencia artificial desde Silicon Valley".



Jimena Pardo,
managing partner
Hi Ventures.

GERARDO ZAÑARTU, CVC CAROZZI: FOCO Y MOMENTO

"En general llegan muchos emprendedores por temas de financiamiento y en ese sentido creo que vale la pena hacer una evaluación con quién estás conversando, porque en general hay distintos tipos de financiamiento para diferentes etapas y distintas estructuras. Entonces, si un emprendedor llega a un inversionista sin tener claro cuáles son los focos, la verdad es que quizás pierda una buena oportunidad de conversar y poder levantar fondos. Así que más que nada mi consejo a los emprendedores es que es importante hacer un mapeo del ecosistema y entender cuál es el inversionista correcto para su momento".



Gerardo Zañartu,
gerente
CVC Empresas
Carozzi.