

INNOVACIÓN

B 8 | EMPRESAS Y NEGOCIOS

EL MERCURIO
LUNES 17 DE OCTUBRE DE 2016

DURANTE EL PRIMER SEMESTRE, EN TANTO, SE MOVIERON US\$ 2 MILLONES:

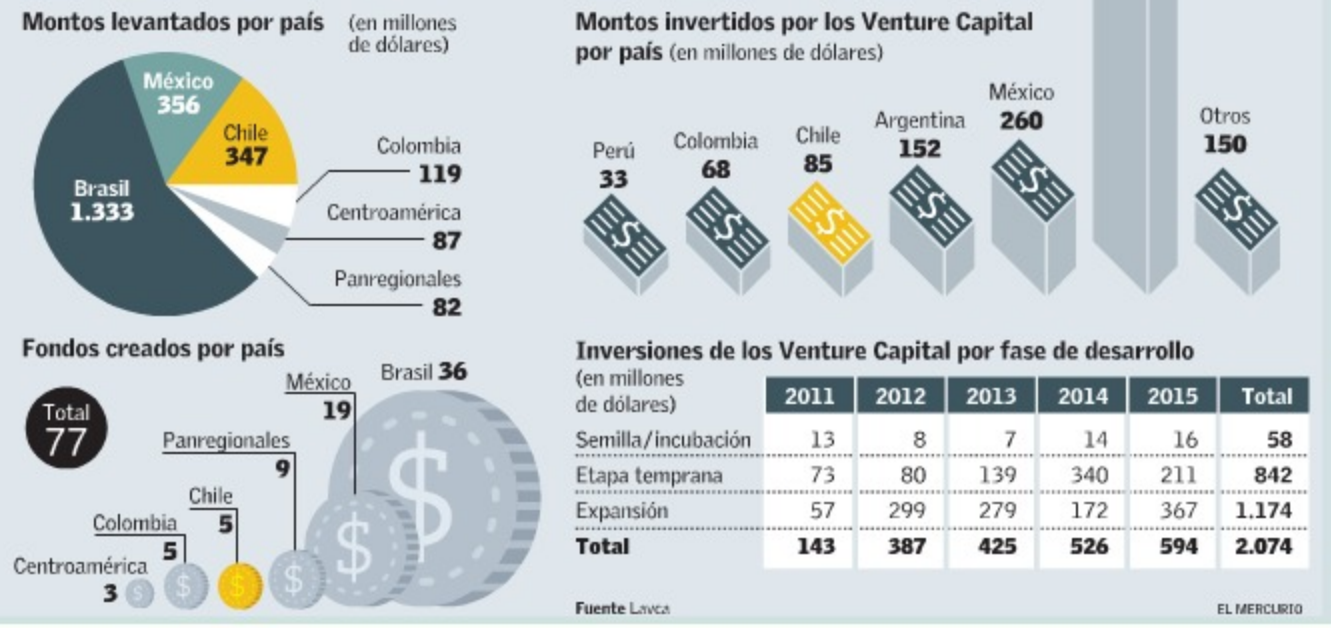
Inversiones en *venture capital* en los últimos cinco años suman US\$ 85 millones en Chile

Cate Ambrose, presidenta y directora ejecutiva de Lavca, explica que después de un período de incertidumbre, tanto en el país como en América Latina, los distintos fondos están comenzando a reactivarse.



Radiografía al Venture Capital

En los últimos cinco años (2011-2015)



La moto del futuro no necesitará casco y mantendrá el equilibrio

BMW se imagina un futuro libre de accidentes en las carreteras. Así lo ha plasmado en su más reciente conceptual, la Motorrad Vision Next 100, la motocicleta que transitará por las calles en 30 años. Lo más llamativo del futurístico diseño es que no contempla el uso de casco ni ropa de seguridad, ya que la moto se basa en la inteligencia artificial para ofrecer un "acompañante digital" que controla todos sus movimientos en cada circunstancia de la conducción, hasta el punto de mantener el equilibrio incluso parada.

El casco es sustituido simplemente por un par de anteojos en los que se proyecta la información de conducción. Según se ha especificado, los lentes tienen cuatro zonas de información, cada una de las cuales se activa con el movimiento de los ojos, despareciendo al mirar en línea recta.

La moto también cuenta con interconexión con el conductor y a través de ropa inteligente es capaz de regular la temperatura del cuerpo y de dar indicaciones.

US\$ 9 millones

en ventas han alcanzado los emprendimientos incubados por Austral Incuba, según su Reporte de Impacto 2005-2016, publicado recientemente. Liderada por la Universidad Austral y apoyada por Corfo, la incubadora ha facilitado la creación de 99 empresas, que han generado empleo para 542 personas.

Chilena Tecnoexplora es destacada por "ángeles" en Canadá

El emprendimiento chileno Tecnoexplora acaba de ser elegida como la empresa extranjera con mayor potencial de crecimiento por la National Angel Capital Organization (NACO) de Canadá.

Parte del ecosistema de Open Beach de la Universidad de Chile se trata de una empresa de servicios enfocada en la exploración de depósitos minerales usando tecnologías geofísicas. Sus principales servicios son la exploración y delineamiento en grandes áreas de depósitos minerales y geotermiales a bajo costo, y la estimación de la calidad del macizo rocoso, con foco en la optimización de la perforación, tronadura y diseño minero. "Competimos contra muchas otras excelentes iniciativas de emprendimientos de todo el mundo, y estamos muy contentos de haber obtenido este premio", dijo Jaime Salvo, líder del equipo.

PABLO TIRADO

Después de un período de cautela en América Latina el *venture capital* está comenzando a recuperar sus fuerzas en la región. Así lo muestran las cifras y así lo cree también Cate Ambrose, presidenta y directora ejecutiva de la Latin American Private Equity & Venture Capital Association (Lavca). De hecho, con la excepción de Brasil —donde las inversiones de *venture capital* cayeron 36% en cantidad y 48% en dinero— durante el primer semestre del año, los principales mercados de América Latina mostraron un desempeño revitalizado. En Chile, por ejemplo, según datos de Lavca, las transacciones aumentaron 50% (a tres), mientras que los montos invertidos se incrementaron un 100% a US\$ 2 millones. La gran estrella regional, eso sí, fue México, donde el número de transacciones aumentó 327% a 47, mientras que los montos sumaron US\$ 63 millones, un 58% más que en el primer semestre de 2015. "Hoy, con la elección que hemos tenido en Argentina y con los resultados en Perú, se ha generado un nuevo ánimo e interés hacia la región que es muy positivo. También en el caso de Brasil, donde hubo mucha actividad y un momento de efervescencia por

estar ahí en 2011 y 2012 y donde desde luego ha habido una corrección y ahora la impresión es que se ha tocado fondo", comenta Ambrose.

Mercado local

Con nueve años en Lavca, la ejecutiva conoce bien cómo se ha desarrollado el mercado del *venture capital* chileno. Explica, por ejemplo, el gran impacto que ha tenido el programa Start-Up Chile a la hora de posicionar la imagen del país como un *hub* de innovación regional, o lo clave que son los recursos que entrega Corfo para la industria del capital de riesgo. "Todos los gestores de fondos me citaban la relevancia de los aportes que tiene Corfo, de sus programas, que han sido críticos para el desarrollo del ecosistema. Esto lo hemos visto igual en México, en los últimos años, porque sin el apoyo de una entidad de gobierno detrás es muy difícil que la industria se desarrolle", explica.

De acuerdo con los datos que manejan en la organización, entre 2011 y 2015, en Chile se han establecido cinco fondos que han logrado levantar US\$ 119 millones. De ese dinero se han invertido US\$ 85 millones —el 4,1% del total de la región— en 52 operaciones. "Por lo que he visto en este viaje, parece que ahora en 2016 estamos en una nueva genera-

ción de fondos en el mercado chileno. Yo creo que en períodos de incertidumbre, donde se ha tenido un nuevo gobierno entrando, una reforma tributaria, una reforma de ley de los fondos, además de la situación macroeconómica más complicada, eso siempre hace a los fondos parar. Porque lo que ellos tienen que tener es cierta visión de cuál va a ser la oportunidad a medio o largo plazo y, cuando hay tanta incertidumbre, no hay mucha actividad de inversión", comenta Ambrose, quien estuvo en Santiago la semana pasada invitada por Carey.

Enfoque de los fondos

Hace unos cinco años, dice Ambrose, la mayoría de los fondos, así como también muchos países, estaban casi obsesionados con encontrar el "próximo Google". Hoy, sin embargo, la situación es diferente y, con mayores conocimientos de las condiciones de sus mercados, muchos fondos están apostando por la diferenciación, especialmente en Chile. "A medida que el ecosistema nacional se vuelve más sofisticado, se empiezan a ver fondos especializados en áreas donde Chile tiene una ventaja estratégica a nivel internacional, como es la minería o industria forestal. Eso me parece muy acertado", comenta.

Con un fuerte apoyo estatal, en Chile el mercado del *venture capital* tiene todavía una gran falencia por el lado de los inversionistas priva-

dos, especialmente los de alto patrimonio. Según Cate Ambrose, la tendencia es similar en la mayoría de los países de América Latina y pasa porque existe una mentalidad de ver al *venture capital* como si fuera caridad o RSE. "No entienden realmente el potencial de invertir en *startups*, no tienen perspectivas más serias", afirma la ejecutiva.

Dicho eso, también sostiene que desde hace un par de años, esta situación ha evolucionado, ya que las nuevas generaciones en las familias de alto patrimonio están más interesadas en realizar inversiones de este tipo, en parte porque están más fascinadas con la idea del emprendimiento. Esta nueva perspectiva, cuenta, los ha llevado a animar a sus familias a invertir en compañías emergentes. "No deja de ser una relación personal más que un gran movimiento", aclara.

Asimismo, el otro punto crítico de la industria del *venture capital* en la región es la falta de casos de éxitos, ya que es muy difícil promover la inversión cuando todo se basa en la simple fe y no existen modelos a seguir, que animen a otros a invertir, dice Ambrose. "El gran desafío para América Latina a nivel regional es que hay fondos que llevan casi diez años invirtiendo en *startups* y no ha habido realmente grandes éxitos de los éxitos. Cuando comencemos a ver los casos de éxitos, creo que va a ser más fácil movilizar a las fortunas familiares a invertir", enfatiza.

Cate Ambrose estuvo de visita en Chile la semana pasada invitada por Carey.

MOUNTAIN NAZCA ES UNO DE LOS PRINCIPALES APORTANTES

Recorrido.cl levanta US\$ 600 mil en nueva ronda de financiamiento

La plataforma de cotización y compra de pasajes de buses utilizará el dinero para fortalecer el crecimiento en Chile, además de su expansión a nuevos mercados.

PABLO TIRADO

Nació en 2014 y hace un año ya contaba con cerca de un millón de usuarios únicos. Doce meses después, en octubre de 2016, la plataforma de cotización y compra de pasajes de buses Recorrido.cl suma seis millones de usuarios y más de 250 mil boletos vendidos, convirtiéndose en la principal alternativa *online* para la adquisición de pasajes en Chile y Argentina.

Con un crecimiento de 500% respecto de 2015, la compañía acaba de cerrar una ronda de financiamiento por US\$ 600 mil con inversionistas alemanes y locales. Uno de los principales aportantes fue el fondo Mountain Nazca, que nace de la adquisición del fondo latinoamericano Nazca Partners —ligado a Alan Farcas— por parte del suizo Mountain Partners. De hecho, este último ya había realizado una inversión en Recorrido.cl en el pasado, así como también Wayra Chile y el empresario Christoph Schiess, quien invirtió a través de su *family offi-*

ce IG-neous. "Estamos muy contentos con el cierre de esta ronda de financiamiento, porque nos permite fortalecer el crecimiento en Chile, además de continuar con el desarrollo de nuestro producto y pensar en la expansión internacional. Nos alegra encontrar un *partner* clave para nuestra expansión a nuevos mercados de Latinoamérica", dice Julian Valentin Deuschle, cofundador y CFO de Recorrido.cl.

Por su parte, Felipe Henríquez, *managing partner* de Mountain Nazca Chile, señala que el equipo de Recorrido.cl ha logrado generar un producto que es líder en Chile y que está preparado para conquistar la región. "Confiamos en que el equipo tiene la capacidad de ejecución y la experiencia para revolucionar el mercado y transformar la industria del bus, así como lo hicieron otras compañías con los *tickets* de avión en el pasado", dice.

Actualmente, en Chile se venden 70 millones de pasajes de bus al año, pero de ellos solo el 10% se comercializa a través de internet. Aumentar

ese porcentaje es una de las principales metas que se han impuesto en la compañía, llegando al 50% en los próximos tres años. "Vimos en Alemania, por ejemplo, que con la llegada de internet y las soluciones para la compra de pasajes *online* el comportamiento de la gente para comprar pasajes cambió rápidamente. La comodidad y la rapidez de comprar *online* son argumentos muy fuertes y le hace sentido a la gente preferir la compra en línea desde la comodidad de un *smartphone* o un PC", comenta Deuschle, haciendo hincapié en que para fechas especiales —como Fiestas Patrias— el 40% de los pasajes se compra a través de la web.

Un poco de historia

La idea de Recorrido.cl comenzó a gestarse en 2013, cuando los alemanes Simon J. Narli y Lennart Sönke



La plataforma suma seis millones de usuarios y más de 250 mil boletos vendidos.

Ruff estuvieron de viaje por Chile y se encontraron con dificultades para comprar sus pasajes a través de internet. Habiendo detectado el problema y de regreso en su país, comenzaron a trabajar junto a Julian Deuschle y Tilmann Heydgen en el desarrollo de lo que sería la plataforma. A Chile llegaron en 2014 como parte del programa Start-Up Chile de Corfo.



El 42Tea llegará al mercado a fines de año.

Crean dispositivo para conseguir el té perfecto

Dicen que la preparación de un buen té es todo un arte. Y ayudar en ese proceso es lo que pretende conseguir 42Tea, una compañía francesa que acaba de lanzar un dispositivo que permite conseguir la mejor bebida.

En *gadget* es un cubo de 2x2 centímetros, con sensores que se sumergen en agua y que funcionan con una aplicación. La primera etapa del proceso implica el uso de la aplicación para elegir qué mezcla de té se quiere preparar. Una vez seleccionada, el teléfono dirá la cantidad de agua para poner en la tetera, mientras que el sensor sumergido controlará la temperatura del agua e indicará cuándo desactivar el calentador.

Según la compañía, el dispositivo está pensado para durar tres años, considerando 10 usos semanales.

Ir al inicio

