

COMUNICADO

Webinar exploró oportunidades para el corporate venturing y la innovación abierta en Chile

Organizada por la Fundación Chilena del Pacífico y la Fundación Chile, la actividad abordó ejemplos concretos de corporate venturing en la región del Asia Pacífico, cómo ven las oportunidades de crecimiento para emprendimientos escalables en Chile y presentó el mercado alternativo de StartUps “ScaleX”.

Las crecientes oportunidades que existen en Chile y la región para que las compañías y corporaciones, por medio de innovadores emprendimientos escalables y el corporate venturing, puedan hacer frente a los desafíos de innovación en industrias estratégicas y abrirse a mercados globales, así como orientaciones de cómo ser parte de este ecosistema y oportunidades, perspectivas y ejemplos concretos de corporate venturing e innovación abierta en Chile, América Latina y el Asia Pacífico, fueron los temas centrales de un reciente seminario digital de la Fundación Chilena del Pacífico y la Fundación Chile. Participaron de esta actividad **Pablo Zamora**, presidente de la Fundación Chile; **Andrés Araya**, vicepresidente ejecutivo y CBO de la Bolsa de Santiago; **Tim Lee**, vicepresidente y director de Estrategia Grupo Corporativo de Taiwan Mobile; y **Stefan Krautwald**, general partner de Latin Leap.

Pablo Zamora, presidente de la Fundación Chile, señaló que *“la Fundación Chile es responsable del primer venture capital de Latinoamérica”*. Agregó que, como una entidad público-privada que busca impulsar el desarrollo económico, social y sostenible de Chile en diferentes sectores estratégicos, la generación del venture capital a nivel regional ha sido uno de sus focos. *“Existe una necesidad imperante de que las compañías basadas en ciencia y tecnología sean capaces de llegar rápidamente a mercados y desarrollar soluciones escalables”*, enfatizó.



Pablo Zamora, presidente de la Fundación Chile.

La Fundación Chile, a través de su plataforma Chile Global Ventures Corporate, ha hecho *“más de 40 llamados de innovación abierta y programas de corporate venturing”* para enfrentar los desafíos de innovación, destacó Zamora. Dicha plataforma es *“una administradora de fondos de capital de riesgo con*

COMUNICADO

foco en la inversión en emprendimientos con modelos de negocios validados que se encuentren en fase de escalamiento y consolidación” y que consiste en cuatro líneas de acción: Chile Global StarUps, Chile Global Angels, Chile Global Funds, y Chile Global Corporate, agregó.

Chile Global StartUps, aceleradora, tiene un portafolio por temáticas, donde se sitúan segmentos como el retail, la minería, y la sostenibilidad, mientras que el portafolio se categoriza por tipo de soluciones, destacó. Uno de los énfasis de la Fundación Chile, aseguró Zamora, se ha puesto en *“una de las industrias más grandes que tiene Chile, que es la minería... uno de los mayores inyectores de recursos para el crecimiento de la economía del país”*, donde, de algún modo, la Fundación Chile está ayudando a generar mejores compañías al servicio del mundo minero y aumentando la diversificación de dichas compañías para generar nuevas oportunidades de desarrollo, afirmó.

Por la amplia red de Chile Global Ventures de la Fundación Chile, las soluciones de innovación que no se encuentren en Chile pueden encontrarse en la red con otros países de la región como Canadá y Estados Unidos, Perú, Colombia, México, Argentina y Brasil, y de Europa, agregó. También existen fondos de inversión en Chile Global Funds que, con foco en sustentabilidad y productividad, abordan diversos sectores como smart cities, energía, minería y agua, a través de diferentes herramientas como big data, la robótica, block chain e internet de las cosas, concluyó.

Venture Capitals y Corporate Venture Capitals Asiáticos y América Latina



Stefan Krautwald, general partner de Latin Leap.

Stefan Krautwald, general partner de Latin Leap, un venture capital studio basado en Singapur que trabaja con el Sudeste Asiático y la Alianza del Pacífico, sostuvo que, desde una mirada de venture capitals asiáticos, *“en general, América Latina sigue siendo muy exótica, tanto para las compañías como los inversores”*. Agregó que hay suficientes venture capitals (VC) con un mandato global –los VC tienen mandatos que deben respetar, y eso incluye una zona geográfica— y que *“sí hay oportunidad y hay un interés”* en la región.

“Es un buen momento para StartUps de Latam (América Latina) de buscar estos lados del mundo donde pueda haber inversores con una visión más cercana a mercados emergentes”, afirmó. En muchos sentidos,

COMUNICADO

los VC asiáticos tienen un mayor entendimiento de las realidades económicas de la región de lo que pudieran tener VC de Europa o norteamericanos, señaló Krautwald.

Respecto a los corporate venture capitals (CVC), Krautwald señaló que *“estamos pasando por el primer ciclo de CVC locales”* y que en su fase de crecimiento se asemeja al panorama asiático, es decir, que no necesariamente todas las corporaciones que deberían tener un VentureUp –por su tamaño– lo tienen.

En búsqueda de nuevas oportunidades y de mayor liquidez, hoy es posible apreciar que existen nuevas formas de salidas que son interesantes para cualquier VC en cualquier parte del mundo, por lo que *“tenemos los ojos puestos sobre los avances de la iniciativa ScaleX”* –impulsada por Chile –, destacó Krautwald. Del mismo modo, *“ahora es el momento de invertir en cerebros y cabezas jóvenes en la región, porque ahora nacerán las compañías que se volverán muy grandes en el futuro”* y es un buen momento para tener un enfoque de largo plazo, concluyó.

Competitividad en la industria de capital de riesgo en Chile: la iniciativa ScaleX

Andrés Araya, vicepresidente ejecutivo y CBO de la Bolsa de Santiago, presentó la iniciativa público-privada, ScaleX Santiago venture exchange, el primer mercado alternativo para ScaleUps de Chile y la región, una iniciativa impulsada por la Bolsa de Santiago en Chile y Corfo, a través de StartUp Chile.

Araya sostuvo que ScaleX nace como concepto en febrero de 2021, gracias a una normativa de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) que permite a las Bolsas de Valor en Chile crear un segmento de mercado especial autorregulado, y la Bolsa de Santiago acoge este llamado para crear este mercado especial que permite la conexión con el mercado de StartUps. *“La idea es crear un ecosistema que tenga alto impacto económico”*, a través de esta iniciativa dirigida a inversionistas calificados, afirmó.



Andrés Araya, vicepresidente ejecutivo y CBO de la Bolsa de Santiago.

Inversionistas calificados son aquellos que tienen inversiones sobre 2000 UF, que tienen conocimientos del mercado por la experiencia profesional en inversiones previas y que tienen inversiones recurrentes en el

COMUNICADO

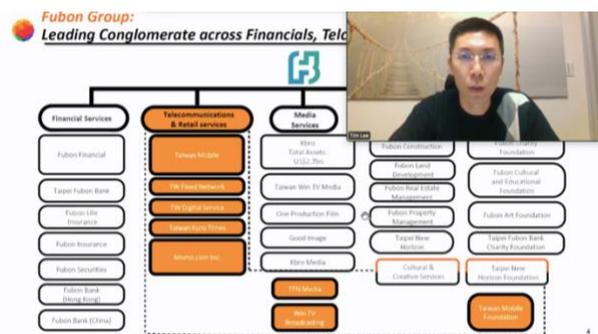
mercado de valores, aseguró Araya, pues no sólo se habla de instituciones, sino también de personas “*pero que tienen un grado de conocimiento*”, acotó.

La iniciativa no partió de cero, sostuvo Araya, pues se recogieron casos de éxito y de fallo, así como otras normativas como base para su creación. Su funcionamiento, regulado por la reglamentación para emisores exceptuados de inscripción en la CMF (NCG 452 de febrero de 2021), se enfocó, en sus inicios, en empresas con un alto impacto tecnológico y planes de negocio de expansión, ya sea en Chile o en la región, y un tope de levantamiento de capital del orden de 3,5 millones de dólares, explicó.

Araya destacó la importancia del concepto de “*patrocinadores*”, que son “*mentores*”, profesionales especializados que asesorarán a las empresas interesadas en incorporarse a ScaleX sobre los requisitos de incorporación al mercado y cumplimiento de requerimientos de listado en ScaleX como, por ejemplo, preparar a la StartUp en su plan de negocios. Dentro de los patrocinadores de ScaleX, Araya mencionó a Banco Estado e Innovamérica.

Un ejemplo de Corporate Venturing en el Asia Pacífico

Tim Lee, vicepresidente y director de estrategia del Grupo Corporativo de Taiwan Mobile (TWM), que incluye un corporate venture capital, señaló que, para los planes de crecimiento, es necesario identificar compañías emergentes e innovación, así como que “*la estrategia de innovación se desarrolle a través de las inversiones y los inversionistas*”.



Tim Lee, vicepresidente y director de Estrategia Grupo Corporativo de Taiwan Mobile.

En materia de inversiones, TWM ha dividido su portafolio en tres programas distintos, explicó. El primero, en oportunidades que la empresa cree que tienen “*un valor de creación inmediata*” (menor de tres años), señaló. Por ejemplo, agregó, en caso de encontrar una empresa que tiene tecnología que es interesante y que podría ayudar con eficiencia de banda ancha, entonces es posible hacer una inversión en dicha empresa, algo que podría utilizarse en la compañía para crear valor.

COMUNICADO

El segundo programa va de cuatro a seis años y se enfoca en el mediano plazo, en aquellas empresas con fuertes sinergias tras la integración con Taiwan Mobile (TWM); el tercer programa, de siete a diez años, se concentra en valores de largo plazo en sintonía con TWM, señaló.

Para las inversiones de capital de riesgo, comentó Lee, *“los próximos tres años serán muy buenos para invertir; el problema será pensar cuándo invertimos y dónde invertimos”*. Desde esta perspectiva, Lee sostuvo que *“es mejor invertir cuando las evaluaciones sean más pronunciadas”*, ya que con las correcciones del mercado de empresas privadas habrán más llamados para las acciones y será mejor momento para invertir, afirmó. En este momento, las inversiones *“están muy abiertas respecto de cómo debemos invertir y dónde debemos invertir”*, concluyó.

[Para ver el vídeo del webinar hacer click en este enlace](#)