



Cristián Olea y Ricardo Donoso, fundadores de Manutara Ventures.

22

STARTUPS

TIENE EN SU PORTAFOLIO

exits. En este caso, comentó Donoso, las visiones entre Manutara –único inversionista– y de los emprendedores comenzaron a divergir.

“La startup había generado tanta caja que compraron nuestra posición. Fue una decisión valiente, y como emprendedor, me dio gusto verlos tener el coraje de hacerlo”, comentó.

Los otros dos *exits* incluyen la venta total de una startup a una empresa canadiense de ciberdefensa por su tecnología, y el 40% de la otra a un fondo internacional de secundarias.

Manutara Ventures saca cuentas positivas: ha vendido menos de 10% de sus activos bajo administración (AUM, en inglés), han retornado todo el capital a sus inversionistas, incluyendo a Corfo, y además han generado utilidades. “Es decir, pagamos toda la fiesta y todavía nos queda un 90% de los activos adentro”, afirmó Donoso.

Fondo con institucionales

Este año, Manutara Ventures ha invertido en CodeGPT (inteligencia artificial), Koywe (cripto) y, junto a H&M, en Vestuá (ropa de segunda mano). Donoso proyecta cerrar 2024 con otros cuatro inversiones.

Con los tres *exits* logrados y la validación que supone, contemplan la estructuración de un tercer fondo, pero de mayor tamaño.

“Vemos una oportunidad para hacer algo más institucional. Nos gustaría enfocar un tercer fondo más grande, considerando la participación de AFP, empresas de seguros y otros fondos internacionales importantes”, comentó.

Este sería el “próximo paso” para el mercado chileno y latinoamericano. “En México y Brasil ya hay algo, pero en Chile aún no”, dijo.

Donoso reveló que ya han tenido conversaciones con actores de ese sector y que “en general, la industria está esperando los *exits*”.

Si bien no tiene una fecha concreta, adelantó que durante el primer semestre de 2025 “podría ser oportuno”, con la posible baja de tasas en Estados Unidos y la recuperación de los activos alternativos.

POR RENATO OLMO

En un contexto de enfriamiento en las inversiones de *venture capital* (capital de riesgo para startups) y una baja en la cantidad de *exits* en Chile y la región, Manutara Ventures ha desafiado las tendencias del mercado.

El fondo de *venture capital* chileno, fundado por Ricardo Donoso y Cristián Olea, basado en Miami, Estados Unidos, ha logrado en lo que va del año, tres *exits*, como se denomina la salida de un inversionista de una startup con la obtención de beneficios, y está cerca de cerrar un cuarto.

Donoso –que participará en el panel de *venture capital* de Chile Day que parte esta semana– dijo que si bien aún no puede revelar los nombres de las startups, estas pertenecen a los sectores *fintech*, *e-gaming* y *quantum computing*.

También compartió las claves de estos logros y adelantó que tras estos resultados, evalúan estructurar un tercer fondo, con posible participación de inversionistas institucionales.

Manutara Ventures comenzó a operar en 2017, cuando Donoso y Olea, en ese entonces competidores en empresas de mensajería de texto, unieron fuerzas para invertir en startups chilenas y latinas.

Ambos contaban con experiencias previas en *exits*. Donoso, además de vender su compañía de mensajería,

El método de Manutara Ventures para lograr tres *exits* en lo que va del año

■ El fondo de *venture capital* chileno basado en Miami ya retornó el capital a los inversionistas y evalúa estructurar un tercer fondo con participación de actores institucionales, como las AFP.

cofundó Frontier Car Group, que recaudó US\$ 400 millones y se vendió en 2019. Olea, por su parte, tuvo un *exit* en 2009 con su empresa.

Su primer fondo, de US\$ 20 millones –ya cerrado– se destinó a 15 startups en etapa temprana con *tickets* de unos US\$ 500 mil. El segundo, de US\$ 28 millones y con

respaldos de hasta US\$1,5 millón, ha entregado capital a siete startups y tiene cerca de un 50% de ejecución.

Las claves del éxito

Las tres startups que tuvieron su *exit*, más la que está por cerrarlo, provienen del primer fondo, cuya tesis de inversión se enfocó en

empresas con potencial de escalamiento internacional en tres verticales: *fintech*, computación cuántica y *e-gaming*.

“Tenemos buenas empresas en el portafolio; con utilidades, otras en pleno crecimiento expansivo y con números significativos”, dijo.

Aunque no existe una receta, Donoso comentó que las claves para lograr estos *exits* incluyen la búsqueda permanente tanto de startups como de potenciales salidas o desinversiones.

“No es casualidad que hayamos vendido; son búsquedas continuas para maximizar nuestras posiciones y los retornos a los inversionistas”, explicó.

Otro factor, dijo, son los *exits* propios. “Contamos con un pequeño *playbook* (metodología) que está funcionando, relacionado con cómo nos involucramos con las compañías y nuestra red de contactos con fondos más grandes, que suelen entrar en etapas posteriores a la nuestra. Aunque somos minoritarios, siempre buscamos llevar a las compañías a un *exit* o salir nosotros como fondo”, afirmó.

También destacó el seguimiento al *unit economics* (unidad económica), es decir, a las métricas de las startups, clave para explicar a un inversionista cómo está el negocio al levantar capital.

Hay fundadores que no quieren vender y las fórmulas de salida son otras. Esto ocurrió en uno de sus