

**E**s fácil distinguir el gen del expresidente en su hijo menor, Cristóbal Piñera Morel. Rápido, agudo, inteligente. Le gusta conversar con datos y tiene un entusiasmo único por el emprendimiento, pasión que, según él, compartía con su padre, Sebastián Piñera.

“Mi padre fue un gran emprendedor y tenía una cosa innata de siempre querer aprender de diferentes cosas. Cuando hablábamos de las empresas de tecnología le fascinaba entender lo que estaba detrás de cada una de ellas, cuál era la tesis del negocio. Él siempre tuvo un interés muy grande por aprender y descubrir y eso estaba cerca de su corazón. Por eso, había una cercanía muy grande en esto y teníamos conversaciones muy largas y se entretenía muchísimo saber lo último que estaba pasando, por ejemplo, con la tecnología, la inteligencia artificial, o con las criptomonedas, que le interesaron como concepto antes que muchos supieran qué lo que eran”, dice con el mismo entusiasmo.

Quizás esa sintonía fue determinante en que la empresa de capital de riesgo que creó hace dos años, junto su socio y amigo Juan Turner, cambiara de nombre de Deadalus a Tantauc Ventures, inspirados en el parque que creó el expresidente hace algunos años. “Queríamos un nombre que tenga más raíces con nosotros y que proyectara la empresa a 20 años. Tantauc, además de conectarnos con Chile, significa: ‘donde las aguas convergen’. Nos pareció muy potente. Y también es un gesto de homenaje a mi padre”, dice, recordando que estuvieron en el Parque a comienzos de mes celebrando el cumpleaños del expresidente y también el suyo -40 años- que es un día antes.

Cristóbal Piñera estudio psicología en Chile y luego hizo un MBA en el MIT. “Nunca hice terapia, pero tengo un lado humanista muy profundo y me gustaba el campo académico de la psicología. Y ha sido muy útil en el trabajo que hago hoy”, contó en el programa Money Talks.

**Uno se imagina el mundo del *venture capital* como de fríos números. ¿Por qué te sirve la psicología?**

—Cuando analiza una oportunidad de una empresa establecida, tiene mucha información sobre la mesa. Existen los estados de resultados, con una historia hacia atrás,

por lo que es fácil entender la propuesta de valor. Pero en el caso de la *startup*, mientras más temprano uno mira una empresa hay menos información de eso tipo y más relevante es lo que viene para adelante. En ese sentido, es fundamental el fundador. Por eso nosotros ponemos mucho foco en eso.

**¿Qué es ser un buen fundador?**

—Buscamos personas que, además de tener las competencias profesionales y académicas, posean mucha motivación. Hay que pensar que es tan difícil emprender, que, si no hay una fuerza que vaya más allá de las ganas de fundar un *startup* o tener éxito, es casi imposible durar el tiempo que se requiere. Por eso, a nivel personal, vemos la motivación intrínseca y regulación emocional, es decir su capacidad de regularse, porque esto es como una montaña rusa, y uno necesita una persona que tenga la capacidad de moderar los momentos altos y también los bajos y transmitir eso al equipo.

**¿Identificar al fundador es más clave que la idea de negocio que tenga?**

—Es una suma de cosas. Uno primero ve las verticales donde quiere invertir y luego cómo está la empresa, sus proyecciones y cuando todo eso se cumple, nos volcamos al fundador. Hay que pensar que emprender es una maratón y las *startups* en que invertimos a veces están en el kilómetro uno. Por más que la idea sea genial, todavía te quedan 41 kilómetros por delante y lo más probable es que la idea va a ir cambiando, tenga muchos ajustes. Lo único constante es el fundador. Por supuesto, también es fundamental el equipo, en el cual buscamos medir habilidades, carácter cultural y confianza para trabajar juntos.

**La crisis de las startups colocaron su primera ronda de inversión por US\$ 25 millones en 2022, quizás el peor año para levantar recursos para capital de riesgo. ¿Fue muy complejo?**

—Sí, debe haber sido uno de los más difíciles. Luego de un período de tasas bajas y dinero barato las condiciones cambiaron y el costo alternativo del capital subió mucho, lo que llevó a que el mundo tecnológico tuviera una caída histórica. Visto de esa manera, la idea de levantar un fondo para capital de riesgo parecía muy arriesgada. Pero, paradójicamente, era un muy buen momento para empezar a invertir.

**¿En qué sentido?**

# CRISTÓBAL PINERA

“Las startups que han surgido hoy van a ser mucho más resilientes que las del período del boom”

**Cristóbal Piñera, fundador de Tantauc Ventures, una empresa de capital de riesgo que ya ha invertido en 17 empresas, cree que en la segunda mitad de 2025 lanzarán un segundo fondo. El menor de los cuatro hijos del expresidente Piñera dice que las *startups* deben crecer, pero cuidando que su modelo de negocios sea sostenible. “Hoy los inversionistas están pidiendo rentabilidad”, afirmó en el programa Money Talks.**

Una entrevista de ANDRÉS BENÍTEZ Foto: ANDRÉS PÉREZ





**La tecnología es clave  
¿Cuándo van a completar la  
inversión de la primera ronda?**

—La forma cómo funcionan estas empresas es con capital de muy largo plazo. En general, son fondos de 10 años, donde uno levanta compromisos con un período de inversión que dura 3 o 4 años, donde se hacen los primeros aportes en las empresas, y después hay seis años para administrar estas inversiones y guardas capital -40% o 50%— para invertir en esas empresas. Hasta ahora, hemos invertido en 17 empresas y el fondo considera 20. Cuando se alcanza ello, se acaba el período de inversión y pasa a la etapa en que ve cuánto va a reinvertir en cada una de ellas, algo que uno calculó al comienzo, pero ahora hay que contrastarlo con la realidad.

**Ya están casi en la meta de las 20  
empresas. ¿Van a lanzar ahora un  
segundo fondo?**

—Cuando uno termina el período de inversión del fondo uno, lo que sucede es que empieza el proceso de levantamiento del fondo dos. La idea es que siempre hay un sólo período inversión. Dicho eso, lo más probable es que lancemos el segundo fondo el primer semestre del 2025.

**Al momento de invertir, ustedes  
tienen una orientación muy  
fuerte hacia la tecnología. ¿Por  
qué es eso?**

—Buscamos empresas que puedan crecer con un costo marginal que tienda a cero. O sea, que después de hacer la inversión inicial, el cliente adicional cueste cada vez menos. En una empresa de consultoría o de abogados, eso no sucede, porque cuando crecen tiene que contratar más gente. En cambio, una empresa de tecnología, una vez terminada su primera inversión, puede empezar a crecer con un costo muy bajo. Es claro que la tecnología es la mayor ventaja ha surgido en el tiempo para hacer escalar las empresas, de tener un gran impacto con un equipo reducido. Pero eso no significa que busquemos empresas de tecnología, sino que tengan la tecnología en centro de su negocio.

**¿O sea, no andan detrás del  
próximo Microsoft?**

—Exacto, al revés como lo hacen en Silicon Valley, donde la tecnología es su negocio central, nosotros vemos que tiene que estar en el corazón de la empresa, para poder apalancar el crecimiento. América Latina está orientada hacia las necesidades. Eso quiere decir vamos a ser un *hub* de techno-

logía profunda, pero si tenemos una serie de problemas o necesidades gigantescas, -acceso al crédito, la vivienda, la salud- y cada uno de estos problemas que necesitan ser resueltos, y representa una oportunidad para las empresas, por eso buscamos empresas que usen la tecnología de manera que puedas escalar rápido y eficiente.

**Están llegando a etapa de  
reinvertir. ¿Cómo han andado las  
empresas?**

—Pienso que bien. En rondas de inversión, ya tenemos empresas que han tenido varias, por lo que los múltiples de valorización son muy buenos y creo nuestra tesis se ha visto validada, porque a veces hemos invertido en emprendedores que no tenían producto y hemos visto que han sabido adaptarse, navegar en los distintos ambientes y crear empresas que hoy valen mucho, generan valor, venden millones de dólares. También es importante, como América Latina tiene un mercado de capitales más delgado, otra métrica que vemos es que hemos logrado colaborar en etapas posteriores con fondos grandes de Estados Unidos que tienen espaldas para llevarla a la siguiente etapa de crecimiento.

**¿Cómo participan en las  
empresas?**

—Tratamos de agregar valor conectando a las empresas con la industria donde se mueven y también con quienes son los mejores inversionistas para la siguiente etapa. En esto si tú inviertes muy temprano, tienes que estar pensando no en la siguiente ronda, sino también en la subsiguiente. Porque son empresas que van a necesitar varias rondas para llegar al destino.

**¿O sea no están en la gestión?**

—Como nosotros ponemos mucho énfasis en el emprendedor y en ese sentido son personas que saben infinitamente más que nosotros de sus temas, no buscamos intervenir en su negocio, sino que dejamos hacer lo que ellos hacen mejor. Siempre estamos viendo en donde podemos agregar valor, que la forma cómo se va creando también sea en una relación con los fundadores. Hay que entender que en este mundo las decisiones de toman muy rápido y lo que menos quiere uno es formar burocracia. Ahora, donde sí estamos muy atentos es en el seguimiento de las métricas y resultados, donde ponemos mucho énfasis en desarrollar buenos sistemas de información. Eso es fundamental. ●

—Porque las valoraciones bajaron a niveles pre-2021 y volvió a hacer sentido, desde un punto de vista inversión, entrar al sector. Antes, las empresas estaban levantando rondas increíbles con muy poco resultado porque había un exceso de capital. Y eso hizo que todo se valorizara muy rápido, donde el enfoque en crecimiento era todo lo que importaba. Bueno, en el nuevo escenario eso se acabó y hoy los inversionistas están pidiendo rentabilidad, lo que hace que las valorizaciones sean muy distintas. **¿Hace sentido que a una startup se le pida rentabilidad?**

—Lo importante es tener a un balance adecuado. Las startups tienen que crecer, pero cuidando que su modelo de negocios sea sostenible. Y ese equilibrio es muy interesante, por lo que tengo la impresión de que las empresas que han surgido hoy van a ser mucho más resilientes que las del período del boom, porque salieron al mercado en cuando había menos capital y tuvieron que hacer más con menos. Eso las va a marcar de forma que cuando vuelva el capi-

tal, puedan abrir la llave del crecimiento, pero siempre con el énfasis de la rentabilidad.

**En el camino quedaron muchos  
heridos. Y en esto, los emprendedores  
se quejan que, de un momento a  
otro, les cambiaron las reglas del  
juego y le piden la rentabilidad. Pero  
los inversionistas dicen que las  
startups se dedicaron a quemar la  
plata.**

—Cuando uno mira atrás, es fácil apuntar con el dedo. Nadie sabe lo que viene a futuro y cuando todo crece, todos quieren ser parte de ese crecimiento. Nosotros no vivimos esa etapa y es difícil saber qué hubiera hecho uno si hubiera estado el 2020 en el mercado. Y en ese sentido, hay que ser responsable en eso. Además, esto fue un fenómeno mundial, lo que hizo más difícil la cosa en América Latina, porque no hay una historia de emprendimiento, el mercado capital es más delgado y eso nos hace ser muy reactivos. Estados Unidos, por ejemplo, tiene historia muy larga en esto y un mercado muy profundo y por ende tiene más capacidad para amortiguar estas crisis.

**De todas formas, cuando ustedes  
salen al mercado, la cosa todavía  
era muy incierta para los  
emprendimientos.**

—Hay que entender que cuando uno invierte en empresas consolidadas, uno evalúa una foto. Casi toda la información está internalizada en el precio. Cuando uno invierte en *venture*, uno lo hace en una película en movimiento. Las empresas que de hoy van a estar en mercado en uno o dos años y van a tener un tamaño relevante para el mercado en 4 o 5 años más. Por eso, no se hace referencia a qué año invierto o no, sino a lo que va a pasar en cinco años más. Entonces, levantar un fondo no era invertir en el mercado que se cayó el 2021, sino en el futuro. En esto, lo más importante es el valor subyacente. Es el valor que se están construyendo las empresas. Si uno ve la trayectoria de América Latina, es una línea que crece. Los fundadores son mejores, están mejor preparados, tienen mejores herramientas de gestión y tecnológicas. Son más sofisticados que lo que eran hace 10 o 20 años.