

Chris Thompson, scouting manager de Magical, aceleradora y fondo de inversión:

“80% de las startups que nacieron postpandemia murieron en dos años”

MELISSA FORNO

Un trabajo que comienza mediante un diagnóstico, considerando información previa relacionada con la postulación de un emprendimiento a un fondo de inversión. Así parte la labor de la aceleradora y fondo de inversión de startups o empresas emergentes, Magical.

Chris Thompson, scouting manager de la aceleradora, explica otros aspectos que también se consideran en la evaluación. “Revisamos su equipo, cuánto es lo que están vendiendo al mes y si tienen experiencia en la industria en la cual están resolviendo un problema de un nivel crítico en Latinoamérica y ojalá mundial”.

“Mediante ese diagnóstico, que tiene cerca de 85 variables, establecemos los criterios a priorizar en el proceso de aceleración. Desarrollamos lineamientos bases para trabajar en cinco meses, enfocados en 13 dimensiones muy específicas, como modelos de negocios, el valor de sus servicios o productos y asesorías legales y contables, entre otros. Trabajamos con mentores, asesores y con el equipo de la aceleradora de Magical, pero también con nuestro fondo de inversión, además se van conectando con otros actores del ecosistema tanto en Chile como en Latinoamérica”, cuenta.

“Como Magical tenemos un doble componente, somos un fondo de inversión, localizado en Santiago, de US\$5 millones, que invierte tickets de US\$125 mil en startups, porque buscamos invertir en 17. Los US\$5 millones los vamos dividiendo, pero además entregamos financiamiento a las que ya son parte del portafolio, entonces, reservamos la mitad para estas últimas, reinvertiendo

El ejecutivo precisa que además de la falta de financiamiento, el poco conocimiento del mercado específico que quieren abordar como emprendimiento es una de las razones del fracaso.



Chris Thompson dice que consideran 85 variables al hacer un diagnóstico de un negocio.

dependiendo de la performance”.

El grueso del portafolio de Magical está concentrado en emprendimientos tecnológicos relacionados a financiamiento, conocidos como fintechs, de logística y comercio electrónico, que prestan servicios en áreas diversas, como salud y agricultura y en el retail, con soluciones en marketing y de retención de clientes (ver nota 2).

Según Thompson, el éxito de un emprendimiento dependerá no solo de encontrar un problema no resuelto, también de un equipo de trabajo que conozca la industria y el tema a abordar, además de que los inversionistas estén dispuestos a entregar financiamiento y contactos. “Es importante que se enamoren del problema y no de la solución, porque esta puede ir cambiando”, advierte.

“80% de las startups que nacieron postpandemia murieron en dos años”, dice Thompson, añadiendo que el porcentaje podría incluso ser mayor. Es decir, alrededor de 80 o 90% de ellas, en el segundo año, terminaron cerrando o se transformaron en una Pyme, existiendo varios motivos, uno de los más importantes, porque los fundadores no lograron encontrar el mercado, conseguir capital o los contactos”, opina.

¿Cómo determinan que un emprendimiento está trabajando en un problema que es crítico de resolver y que podrán hacerlo?

“Debe tener un mercado gigantesco en Latinoamérica. Es diferente a la concepción de uno social, que evidentemente es mucho más crítico, pero en términos de negocios, se relaciona a un mercado potencial de billones de dólares. Esto generalmente está ‘mapeado’ por grandes consultoras o grupos corporativos u otros emprendimientos en tecnología que lo han seguido durante el tiempo. Saber si lo resuelven o no, esa es la apuesta, por lo mismo, los fondos de inversión se involucran no solo con dinero, también con contactos”.

DAVID VELÁSQUEZ