



ALAN FARCAS,
DIRECTOR EJECUTIVO DE FUNDACIÓN
COPEC-UC:

“La falta de exits en Chile y en la región es un drama para el ecosistema de venture capital”



POR RENATO OLMOS

Alan Farcas tiene una larga trayectoria vinculada a la innovación, emprendimiento e inversión. Partió en 1995 en la disuelta Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (Conicyt), pasó por Innspiral, estuvo 10 años en Endeavor Chile, universidades, armó y vendió un fondo de *venture capital* (capital de riesgo para startups) y hoy es director ejecutivo de la Fundación Copec-UC (Universidad Católica), la que busca fomentar el desarrollo científico y tecnológico en el país.

En entrevista con **DF**, abordó los cambios al Concurso I+D para Innovar de la Fundación, con el que financian proyectos de base científica tecnológica para llevarlos al mercado, y analizó el momento del ecosistema local y global, donde advirtió preocupación por la falta de liquidez y *exits* (recuperación de la inversión en una

El experto dijo que muchos fondos que deben devolver el capital a los inversionistas, terminan vendiendo las startups “a precio de huevo”.

startup).

“La falta de *exits* en Chile y en la región es un drama para el ecosistema de *venture capital*. Estamos viviendo una fase bien difícil, pero no es solo en Chile. En todos lados hay una falta de liquidez muy fuerte que está afectando a los emprendedores”, comentó.

Desde su sombrero de Copec-UC, señaló que la nueva edición del concurso de investigación y desarrollo, I+D para innovar, que cierra las postulaciones el 5 de abril, trae novedades.

El certamen seleccionará de cuatro a seis proyectos con tecnologías validadas, al menos en laboratorio, con foco en recursos naturales y energía, en línea con el negocio de Copec. Los ganadores recibirán UF 4 mil para el desarrollo de su tecnología con foco en “llegar al mercado”, fase en la que estarán apoyados por un comité de especialistas.

En este contexto de falta de liquidez, Farcas adelantó que agregarán un mecanismo de financiamiento de continuidad, el que entregará hasta UF 8 mil para que el proyecto siga desarrollando su tecnología. Ese apoyo se dará siempre y cuando cuenten con un inversionista que lo valide.

Farcas explicó este cambio por el “divorcio” que detectaron entre la industria del *venture capital* y los científicos, el que buscan subsanar creando este puente.

De este nuevo aporte, dijo que “es una inversión pa-

“En deep tech estamos al debe y casi no tenemos casos de éxito relevantes o unicornios. Y lo más complicado es que las economías requieren de estos casos para crecer con más fuerza”.

siva. Muy similar a lo que hace Endeavor con su fondo Endeavor Catalyst, con el que invierten cada vez que un emprendedor de su red levanta capital”.

Farcas comentó también que Chile ha tenido “un desarrollo bien notable” en el ecosistema de emprendimiento en las últimas dos décadas, pero que aún debe fomentar casos exitosos de startups de base científica tecnológica. “En *deep tech* estamos al debe y casi no tenemos casos de éxito relevantes o unicornios. Y lo más complicado es que las economías requieren de estos casos para crecer con

más fuerza, porque estas compañías son las que tienen más ventajas competitivas. Hay un trabajo muy poco conectado”, comentó.

El drama de liquidez

Farcas es inversionista ángel. Fue uno de los primeros en apoyar a Betterfly, y en su portafolio personal hay respaldos a Lab4U, easycanCHA y ByBug. Con ese sombrero analizó el ecosistema chileno.

Dijo que luego de la burbuja de comienzos de década, en la que “se levantaba plata de una manera totalmente irracional con valorizaciones (de startups) gigantes”, la situación se volcó, y pese a que algunos proyectaban que se regularía este año, cree que tomará un poco más de tiempo.

“Las compañías necesitan aguantar, llegar al punto de equilibrio, buscar inversionistas ángeles que entiendan su negocio y valor, y que estén dispuestos a aportar”, señaló Farcas.

Sobre los *exits*, comentó que no hay una fórmula mágica, y que los emprendedores “tienen que cuidar la caja y aguantar el chaparrón” a la espera de que la situación

se regule.

“No tengo una solución”, pero hizo hincapié en que los problemas de los inversionistas para recuperar el capital invertido están afectando al ecosistema de *venture capital*.

Agregó que el tema “es tan complicado”, que se avanzó con ScaleX como una vía alternativa de financiamiento y liquidez, pero “no es suficiente”.

Señaló que hay varios fondos que están en los plazos de cierre de ejecución, que “están liquidación, no pueden vender las empresas. Y la única forma de devolverle la plata a los aportantes es liquidar las compañías, entonces terminan vendiendo a los mismos emprendedores a precio de huevo, o recurren a los fondos de secundarias”, afirmó.

Otro factor es la falta de compradores, a diferencia de lo que ocurre en países como Estados Unidos. “Y lo que les queda a los emprendedores tecnológicos es ir a esos mercados desarrollados, como lo hizo Cornershop con Uber, que es algo muy difícil e improbable”, dijo.

¿Desafíos? Varios, pero Farcas destacó uno: “Hay que entender que Chile solo es el piloto, un laboratorio, y que las empresas para crecer y escalar tienen que salir. Este mercado es muy chiquitito y al emprendedor local le gusta demasiado Chile, vivir acá. Necesitamos que haya una mentalidad más global, más ganas de internacionalizarse. Hay una tendencia a la zona de confort muy fuerte”.