

Análisis

LUIS HERNÁN PAÚL F.
Director y asesor de empresas



DIFERENTE MIRADA DEL 2025 DESDE LAS EMPRESAS TRADICIONALES, *STARTUPS* Y *FAMILY OFFICES*

Me llama enormemente la atención lo diferente que son las miradas que veo en los directorios respecto a lo que les depara el 2025 a diferentes tipos de empresas.

En las empresas tradicionales, la situación varía sin duda de sector en sector, pero la tónica en gran parte de las compañías, ya sea por razones de mercado y/o regulatorias, es que proyectan mantener la operación de lo existente y son pocas las empresas que cuentan con proyectos de inversión importantes de crecimiento en Chile. Sí hay algunas con inversiones relevantes en el extranjero. Se suma a lo anterior la preocupación por adaptarse a las fuertes y rápidas transformaciones que está provocando la revolución tecnológica en curso, la cual demanda la realización de ciertas inversiones y, lo que es tan o más importante, la atracción de talento y el relacionamiento con jugadores que nacieron producto de esta revolución.

En las *startups* se respira un aire distinto. Luego de haber pasado por lo que se llamó el invierno de las *startups* en los últimos dos años, durante el cual desaparecieron, por una parte, gran cantidad de emprendimientos y, por otra, se ajustaron bastante las que permanecieron operando, las perspectivas para el 2025 son algo más positivas sobre todo

en aquellas que se encuentran en etapas más avanzadas de desarrollo, ya que sus planes de crecimiento no dependen tanto del difícil entorno en que se encuentra Chile, sino que mayoritariamente del éxito que logren alcanzar en su internacionalización.

En el fondo, muchas ocupan a Chile como plataforma inicial para probar si logran desarrollar un producto o servicio que genere suficiente interés en el mercado, pero su futuro pasa por conquistar otros mercados más grandes que el chileno. Y en el caso de las *startups* que están en etapas más tempranas de desarrollo, el interés por emprender y dar sus primeros pasos en Chile continúa existiendo porque nuestro país sigue siendo un buen mercado de prueba.

Los *family offices*, por su parte, en su gran mayoría están muy preocupados por lo que ocurra fuera de Chile, ya que tienen porcentajes relevantes de sus activos en inversiones financieras en el extranjero. Por cierto, muchos tienen también inversiones en empresas que controlan en Chile, las cuales siguen la tónica de las empresas tradicionales antes indicada. Ahora, los *family offices* deben ser especialmente cuidadosos a la hora de decidir incrementar sus inversiones en Chile, porque saben que ello les conviene solo en la medida en que puedan superar la rentabilidad de las inversiones financieras en dólares, la que dependiendo del nivel de riesgo que asumen, varía más o menos en el rango del 4 al 10% anual promedio. Además, parte de estas inversiones son líquidas.