

Entrevista

E ENTREVISTA. FERNANDO PAREDES, director de Austral Angels:

"La innovación y sostenibilidad son claves para potenciar el desarrollo regional..."

INGENIERO COMERCIAL.

El destacado profesional dio a conocer los principales logros y desafíos de la iniciativa dedicada a poner en contacto emprendimientos de base científico-tecnológica con eventuales inversionistas.

Oscar Gallardo Ríos
 oscar.gallardo@australvaldivia.cl

Poner en contacto a eventuales inversionistas con emprendimientos que tengan alto potencial de innovación tecnológica, pero que se encuentran todavía en una etapa de desarrollo temprano. Ese es el objetivo principal de Austral Angels, iniciativa liderada por un destacado profesional valdiviano.

Se trata de Fernando Paredes, ingeniero comercial que cuenta con una destacada trayectoria profesional y que se tomó el tiempo para dar conocer detalles de su proyecto, junto con analizar sus principales logros y enumerar sus desafíos en el corto y mediano plazo.

El director de Austral Angels, Fernando Paredes Schwencke, tiene 41 años de edad y nació el

25 de abril de 1983 en Valdivia. Cursó toda su enseñanza formal en el Instituto Alemán Carlos Anwandter.

Posteriormente, estudió ingeniería comercial en la Universidad de Chile, titulándose en 2007. "Siempre me ha gustado hacer diferentes cosas y la ingeniería comercial justamente te permite incursionar en distintos ámbitos, como poder desempeñarse laboralmente en un colegio, en una clínica o bien en lo que estoy haciendo hoy, que es aportar al desarrollo económico. Es una carrera que otorga herramientas y alternativas y que te permite desempeñarte en distintos ámbitos de la sociedad. Esto a diferencia de otras carreras que tienen un campo laboral un poco más limitado", explicó sobre su elección profesional.

Años más tarde, el profes-



FERNANDO PAREDES ESTUDIÓ LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL EN LA UNIVERSIDAD DE CHILE.

sional cursó un diplomado en comunicaciones y un magíster en innovación, ambos en la Universidad Católica.

Con respecto a su trayecto-

ria laboral, el ingeniero comercial recordó que "partí trabajando en la empresa Lan, que fue el único trabajo corporativo que tuve. Cumplía funciones en el área de compras, adquiriendo servicios, maquinaria de mantenimiento y otros".

Y continuó: "Tras un viaje, tomé la decisión de no volver a trabajar en grandes empresas, sino que tratar de hacer algo que aportara un poco más, generar impacto con mi trabajo. Me puse a trabajar en una ONG norteamericana que se

llama TechnoServe, que ayuda a emprender, que empuja el emprendimiento más tradicional, más de subsistencia. La idea era entregar herramientas para mejorar su negocio, para crecer. Trabajaba básicamente como consultor de microempresas en el norte del país. Este era una programa que hasta el día de hoy hace Angloamerican, que se llama 'Emerge' y ahí yo apoyaba de 20 a 25 negocios en temas como digitalización de su negocio y contabilidad, entre otros".

Paredes explicó que luego "me puse a trabajar en un emprendimiento de base tecnológica junto a un amigo valdiviano. Desarrollamos una tecnología para mejorar el uso de internet en colegios, para que el internet anduviera más rápido y que fuera más seguro para los niños. Este proyecto se llamaba Buffer y nos fue relativamente bien. Llegamos a tener más de 60 colegios que contaban con nuestros servicios, a los cuales básicamente les instalábamos un equipo con que podían administrar su internet y anduviera más rápido. Trabajamos con colegios desde La Serena hasta Puerto Montt".

El director de Austral Angels señaló que "después salté a liderar una incubadora de negocios que tuvo Inacap, cuyo objetivo era instalar incubadoras de negocios en diferentes sedes. Yo llegué para liderar ese proyecto y tuvimos la incubadora en siete u ocho sedes a lo largo del país. Por un lado, la idea era potenciar la formación en innovación y emprendimiento de manera transversal para los alumnos en todas las carreras, lo que yo creo que es algo que deberían hacer todas las universidades, porque es una herramienta fundamental para la vida. Entonces, teníamos una parte formativa y además éramos una incubadora, por lo que llegaban proyectos a tocar nuestra puerta porque necesitaban apoyo y nosotros los asesorábamos para que crezcan y aumenten sus posibilidades de éxito".

Y prosiguió: "En 2019 me fui a trabajar a Dadneo Capital, que es una administradora de fondos de capital de riesgo. Ellos arman fondos para invertir en startups. Me sumé a ese equipo para liderar un área que tiene una red de inversionistas ángeles y apoyo a startups que estaban en una etapa un poco más avanzada, más que en fase de incubación. Ahí se trabaja

Buscamos Locales

Mall Chino sobre 1.500 m².
 Farmacias desde 100 a 200 m².
 Gimnasios sobre 800 m².
 Otros operadores desde 300 m².

Compramos

Locales o Strip Center arrendados.

Todo Chile.

COMPRAMOS SITIOS PARA CONSTRUCCIÓN EN ALTURA

Enviar certificado informes previos.

+56 9 3700 0000
 renzo@grupoddi.cl

GRUPO DDI
 +56 9 3700 0000
 locales@grupoddi.cl

Entrevista

DIARIO AUSTRAL | Domingo 15 de septiembre de 2024 | 3

(viene de la página anterior)

con emprendimientos de base tecnológica y científica que ya tengan validaciones relevantes, que tengan clientes, que ya estén avanzados o en estado de madurez. Los ayudamos a ordenar y perfeccionar sus modelos de negocios y levantar capital con inversionistas privados, que pueden ser nuestros mismos fondos o la red de inversionistas ángeles. Esta red, lo que hace es armar una comunidad de personas y empresas que están buscando emprendimientos de base tecnológica o científica en etapas tempranas, para invertir en ellos".

En esa línea, Fernando Paredes precisó que "aquí hay un punto y es que los emprendimientos no tienen cómo financiarse, ya que los bancos no les prestan plata, por lo que su financiamiento generalmente es con recursos propios (...) Estamos hablando de emprendimientos tecnológicos o de base científica, no emprendimientos más tradicionales, que tienen la particularidad de que están desarrollando nuevas tecnologías, nuevos modelos de negocios, nuevas soluciones de base científica, por lo que además de que están partiendo, están empezando con algo que nadie sabe si de verdad va a funcionar o no".

¿Cómo nace Austral Angels?

-Yo estaba en Santiago, siempre con ganas de en algún minuto armar algo para poder volver a Valdivia. Gracias a esta red de inversionistas ángeles (Dadneo Capital) me empecé a conectar mucho con la Universidad Austral, en su minuto a través de Austral Incuba y empezamos a darle forma a Austral Angels bajo la premisa de que el sur debía tener una propia red de inversionistas ángeles, donde empresarios, personas con recursos, empresas o gerentes, que tienen conocimiento sobre las diferentes industrias del sur como la lechería, el agro, energías renovables, acuicultura, forestal y que tienen plata, pudieran estar interesados en invertir en startups que están en etapas tempranas y que están trabajando en algo enfocado en esas mismas industrias.

Así fue que postulamos a recursos de Corfo y armamos Austral Angels. Hoy tenemos una red de 150 personas y empresas que forman una comunidad que está expectante a encontrar buenas oportunidades de inversión. Por otro lado, lo que hacemos es buscar startups que sean buenas oportunidades de inversión para contactarlos con estas personas.

¿Cómo ha sido el proceso de cap-

tar potenciales inversionistas?

-La verdad es que no ha sido fácil, me encantaría que fueran muchos más. De las 150 personas que tenemos, no todos son del territorio al que estamos apuntando, ya que hay mucha gente de Santiago, también hay fondos extranjeros, pero cada vez se está sumando más gente del sur, que conoce a otras personas que ya invirtieron. El capital de riesgo es algo relativamente desconocido, sobre todo si lo comparas con inversiones tradicionales, donde sabes que te va a ir bien y que no necesariamente son sostenibles en el largo plazo.

Con Austral Angels podemos aportar para que las industrias del sur incorporen mayor innovación, conectando emprendimientos en etapas tempranas que impacten en las industrias del sur, con inversionistas que quieran invertir en etapas tempranas. Por ejemplo, una startup que ayuda a optimizar la acuicultura puede generar que la acuicultura del sur de Chile pueda ser más competitiva, lo mismo ocurre con las energías renovables, con el sector forestal o el agro.

Hace poco tuvimos una actividad en que cinco startup presentaron frente a inversionistas ángeles y dos de ellas eran soluciones tecnológicas para mejorar la productividad en el agro. Por lo tanto, si esa startup le va bien, va a tener más clientes en el sur, lo que va a permitir que esos agricultores sean más competitivos con sus productos. Esa es la vuelta de tuerca que estamos empujando y no sólo en términos de innovación, sino que también en términos de sostenibilidad. La sostenibilidad es clave acá y que las industrias y las startups no solamente pongan el foco en generar ingresos, sino que también en generar un impacto positivo en el medioambiente y a nivel social.

¿Cuáles son los rubros en los cuales esperan influir?

-En total tenemos ocho industrias que son prioritarias: biotecnología, foodtech, cambio climático, turismo, forestal, agtech (agro), energías renovables y acuicultura. Estas ocho son las industrias más fuertes en el sur de Chile.

Cuando llegué a Valdivia, me di cuenta de que acá no había mucha conexión entre todos los actores que están metidos en el mundo de la innovación y el emprendimiento, por lo que empecé a conectar gente y armé lo que hoy día llamamos el Ecosistema de Innovación y Emprendimiento de Los Ríos. Somos más de 250 perso-



FOTO GENTILEZA FERNANDO PAREDES.

TAMBIÉN CURSÓ UN DIPLOMADO EN COMUNICACIONES Y UN MAGÍSTER EN INNOVACIÓN, AMBOS EN LA UC.

“Las grandes empresas de la región y del país tienen mucho que aportar, ya que para ser competitivas en el largo plazo tienen que innovar, y esa innovación la pueden encontrar en emprendedores de la misma región”.

Fernando Paredes
Director de Austral Angels

nas y empresas de distinto tamaño, además del sector público representando por Corfo, Sercotec, la Municipalidad de Valdivia, también distintos gremios, las universidades y nos estamos alineando como región para potenciar la innovación y el emprendimiento y así potenciar el desarrollo económico y desarrollo regional.

¿Cómo describiría el potencial que tiene la región de Los Ríos?

-El potencial de la región es gigante, es muy grande. De parti-

da, pensemos que el sector productivo predominante en la región es el conocimiento, por las distintas universidades que tenemos acá, los centros de formación técnica y otras instituciones. Tenemos una capacidad de generación de conocimiento muy grande. El problema es que ese conocimiento no está llegando al mercado y no se está generando una capa potente de empresas, de startups y emprendimientos que salgan de ahí. Entonces, lo que tratamos de hacer es aportar para que esto ocurra un poco más.

Tenemos playas, bosques, agro, turismo, montañas, agua por doquier, humedales, estamos muy bien posicionados en sostenibilidad. Ahora, ¿está llegando todo eso a impactar en el desarrollo económico regional? Al parecer no tanto y ahí es donde estamos empujando y Austral Angels juega un rol, pero no somos los únicos ya que hay otros inversionistas en capital de riesgo en la región.

¿En qué consisten sus cursos de formación?

-Como esto es relativamente nuevo, armamos cursos de formación en capital de riesgo y

sostenibilidad, para que personas puedan entender cómo funciona el capital de riesgo y por qué invertir en startup, así como también para que las startups entiendan cómo encontrar inversionistas privados, cómo levantar capital.

Ese curso ya lo hemos hecho tres veces, la última versión fue el primer semestre con la participación de más de 100 personas. En total son 13 charlas en distintos temas, que son dictadas por diversos actores del ecosistema de capital de riesgo chileno y sudamericano. Entonces, tomamos distintos actores y con ellos armamos este curso de formación, en el cual han participado alrededor de 250 personas. Lo que estamos buscando es que la mayor cantidad de gente del sur, que quiera entender o aprender de primera fuente y con casos de éxito cómo es esto del capital de riesgo e invertir en startup, hagan este curso, independientemente de que la red de inversionistas ángeles está abierta para que se sumen en cualquier minuto.

¿Cuáles son sus principales desafíos con Austral Angels?
“Las startup ahora tienen una puerta donde ir a tocar”

● Consultado por su evaluación a más de tres años de la creación de Austral Angels, el director Fernando Paredes comentó que “en general el balance es súper positivo. El hecho de que más de 100 personas haya hecho el curso de formación este año, también que hayamos triplicado la cantidad de personas que son miembros de la red y que son personas que han declarado que quieren invertir y que los estamos conectando con startup, para mí todo eso ya es un tremendo avance, porque tienen una puerta donde ir a tocar. Hace cinco años no había nada y si tenías un startup en etapa temprana con la cual querías levantar capital, lo que tenías que hacer era ir a Santiago, donde llegabas sin contactos y sin capital social para encontrar esa inversión, por lo que las probabilidades de obtener éxito eran mucho más bajas. Hoy tenemos un espacio al que las startup pueden ir a tocar las puertas y donde muy probablemente se van a encontrar personas que conocen la industria donde esa startup está buscando provocar un impacto”. ☞

-Nuestro principal desafío es que dentro de la red de inversionistas ángeles tengamos un número representativo de personas ligadas a cada una de las industrias que estamos apuntando. Que haya muchas personas que son de la industria forestal y que eventualmente podrían invertir en startup forestales. Que haya muchas personas del mundo de los alimentos, que podrían invertir en startups que impacten en el ámbito de los alimentos. Lo mismo con el agro, la acuicultura, biotecnología y otras. La innovación y la sostenibilidad son clave para el desarrollo regional y de los países, y para que eso pase, es súper importante que exista un espacio donde las startup y los emprendimientos puedan encontrar inversionistas y financiamiento para las etapas tempranas.

Otro de los desafíos que tenemos está asociado a que las grandes empresas de la región y también del país, tienen mucho que aportar también, ya que para poder ser competitivos en el largo plazo, tienen que innovar y esa innovación eventualmente la pueden encontrar en emprendedores de la misma región. ☞