

FRANCISCA BARROS, PARTNER EN FONDO DE INVERSIÓN DE RIESGO DE BOSTON:

## “Entre más casos de éxito tengamos, más gente se va a querer meter en *venture capital*”



TONY LUONG

La chilena es *partner* en The Engine Ventures, que nació al alero del MIT.

“Perdona si hablo de repente en *spanglish*”, parte diciendo Francisca Barros. Y es que su *disclaimer* tiene sentido, ya que la diseñadora UC lleva más de una década conviviendo en un entorno bilingüe: llegó a Boston en 2010 junto a su marido, él a hacer un MBA y ella a estudiar en Boston University. Se quedaron en Massachusetts y entró a la consultora global de diseño e innovación IDEO, donde estuvo desempeñándose por cinco años. En 2017, una llamada lo cambió todo cuando la invitaron a armar The Engine, una iniciativa que lanzó el MIT en 2016 al ver que había mucha invención y descubrimientos que no llegaban al mercado y se quedaban estancados en los laboratorios. Y así nació The Engine con un fondo (Engine Ventures) y una aceleradora (The Engine Accelerator). Francisca entró en junio de 2017 como la cuarta empleada. Partió como *design director*, después fue Chief Design Officer y actualmente es *partner* desde 2019.

The Engine Ventures, explica Barros, invierte en *early stage startups* de base científica y tecnológica. La mayoría de sus *founders* son técnicos, vienen de la academia y tienen un “research” o descubrimiento tecnológico que quieren llevar al mercado. Hoy administran más de US\$ 1.000 millones y han invertido en 54 empresas, que han levantado en total más de US\$ 5.000 millones.

Sobre haber estudiado diseño, pero terminar trabajando en *venture capital*, dice que es algo que le preguntan harto, ya que en Chile llama la atención, pero explica que en Estados Unidos esto se aborda de manera diferente. “Yo en Chile siendo diseñadora dudo que habría tenido las oportunidades que he tenido en EE.UU. Allá el diseño me abrió puertas que aquí jamás se habrían abierto, porque no soy ingeniera o comercial. En cambio allá se valora mucho el lente del diseñador”, dice Barros.

“Estar en ese ecosistema es fascinante, ahí es donde están todos los inversionistas conectando con toda la

La diseñadora de profesión, que volvió a Chile luego de más de una década trabajando en Boston, mira con interés cómo se está fortaleciendo el ecosistema local. **SOFÍA MALUENDA**

industria, todas las industrias llegan a MIT, de ahí salen las tecnologías”, cuenta sobre estar inmersa en el ecosistema de Boston. “Ahí, con la gente más brillante, uno se siente completamente idiota, constantemente”, dice con humor.

### ATERRIZAJE EN CHILE

En enero de 2023 regresó a Chile, luego de vivir 12 años en Boston. Quería que sus tres niñas, a quienes tuvo en Estados Unidos, crecieran cerca de su familia. Desde acá sigue trabajando para The Engine y viaja cada dos meses aproximadamente a Boston.

Si bien sus inversiones han sido en Estados Unidos, al abordar problemas globales como nuevas energías, descarbonizar procesos industriales, buscar alternativas en la salud, en la eficiencia energética, entre otras, tienen soluciones que están impactando directamente a la región. Lilac Solutions es una de sus inversiones. Se trata de una empresa de tecnología de extracción directa de litio basada en intercambio de iones establecida en Oakland (California), que ha levantado más de US\$ 308 millones. Y uno de sus pilotos está justamente en Chile, por lo que Barros —quien ha estado muy involucrada con ellos a través de su directorio— ha podido tender puentes. “Y creo que hay mucho para aportar, conectar un poco lo que he aprendido allá y poder hacer el *deployment* acá”, dice.

También es miembro del Círculo de Innovación de

Icare, que la ha ayudado a entender un poco qué está pasando en el ecosistema local, cuáles son los problemas y poder entender un poco los dos lados. “Porque la escala en que yo trabajo es distinta”, explica. “El levantamiento de capital es totalmente diferente, hay que manejarse en un ecosistema de inversionistas que es nada que ver al de acá, el tamaño de cheques es totalmente distinto. Es un tema también de ambición, la escala con la que parten es más grande en Estados Unidos”, afirma. “De partida, hay un tema de costos, que todo es más caro, el talento, acceso a arriendos, etc. Por eso NotCo la hizo bien, porque escaló barato y después se fue para afuera. Esa dualidad es súper interesante. En Chile estamos avanzando, pero todavía falta mucho. Allá está totalmente desarrollado, yo te diría que allá el *gap* hoy es pensar cómo vamos a capitalizar estas empresas más en el *later stage*”, analiza.

—¿Qué se puede hacer para seguir desarrollándolo y fortaleciéndolo?

“Entre más casos de éxito tengamos, más gente se va a querer meter en *venture capital*. Hoy día estamos viendo muchas empresas industriales que están haciendo su brazo de *corporate venture capital*, se están dando cuenta que hay oportunidades que no se las pueden perder. NotCo ayudó, Cornershop y un par de casos más, aunque sean pocos, ayudan a pensar *chuta*, qué hubiera pasado si hubiera invertido en uno de ellos’. Efectivamente, tenemos talento y tenemos tecnologías súper interesantes que se están desarrollando en Chile, pero cómo podemos efectivamente invertir y perderle el miedo a tomarle el riesgo. Hay más ecosistema, se está desarrollando también con los *family offices* que están invirtiendo, hay más inversionistas ángeles, eso también ayuda y más se genera el ecosistema. Mientras tengamos capital y talento, se va a seguir desarrollando. Sobre todo tenemos las industrias, que es el otro lado del apalancamiento”.