



ALERTA LEGAL

VENTURE CAPITAL & STARTUPS

Venture Capital Chile by Corfo

¿Qué es?

El 29 de abril de 1939 se funda CORFO. Esta corporación nace con una doble misión: por una parte, impulsar la producción y conducir la industrialización del país. Y por otra, llevar a cabo las tareas de reconstrucción tras el terremoto de Chillán ocurrido el 24 de enero de 1939.

Hoy en día los desafíos no son tan diferentes a los del año 1939. Las tareas de adaptación al cambio climático, la creación de infraestructura resiliente, el impulso al emprendimiento y desarrollo de tecnología que permita actualizar y cambiar la matriz productiva de Chile.

Nuevamente CORFO es llamado a liderar la articulación del ecosistema. Es por esta razón, que dentro de las fechas notables de nuestra historia debería hacerse una mención al 23 de agosto de 2023, fecha en que se lanza oficialmente *Venture Capital Chile by CORFO*.

¿Por qué nos debería importar este programa?

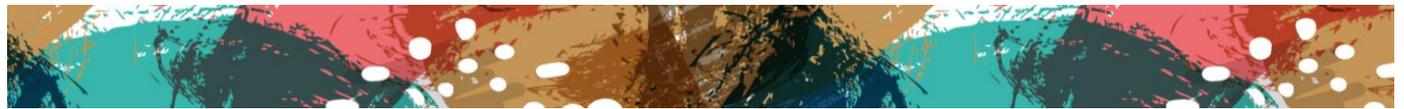
El valor de esta iniciativa radica en la posibilidad de tener un mapa completo del ecosistema de innovación e inversión en el desarrollo de tecnología.

Lo anterior se logra al poner los incentivos en la coordinación público-privada que permita atraer nuevos fondos y administradoras para que se transfiera conocimiento y buenas prácticas de industrias de VC más desarrolladas. Y, por otra parte, compartir el riesgo y apalancar la creación de nuevos fondos que financien empresas.

Las herramientas iniciales son los denominadas **Programas de Financiamiento a Fondos de Inversión de Capital de Riesgo**, los cuales se dividen en tres herramientas según la etapa de desarrollo en la que se encuentran los startups objeto de inversión.

¿Cómo debiésemos entender estas herramientas y qué significa para los startups?

En el entendido de que estos programas tienen objetivos diferentes, debemos estudiarlos como **herramientas escalonadas de financiamiento**, que **otorgan líneas de créditos a los fondos para que inviertan en negocios de base tecnológica** con potencial de crecimiento, en etapa de escalamiento o empresas más sólidas en etapas de expansión y consolidación.



Por una parte, encontramos el programa **Fondos Etapas Tempranas Tecnológicas – FET** que **financia entre US\$6,7M1 (UF 150.000) hasta US\$33M1 (UF 750.000)**, para ser invertidos en empresas que estén en *“etapas tempranas de desarrollo y que tengan potencial de crecimiento e innovación en sectores vinculados a tecnologías”*.

No es la definición más feliz. Sin embargo, podemos dar luces del alcance de la voz *“etapas tempranas de desarrollo”* al hacer un ejercicio de interpretación complementando el concepto con lo definido en la Ley 20.241 sobre Incentivo Tributario a la Investigación y Desarrollo, la cual define a las iniciativas de **Desarrollo Experimental** y que tienen como finalidad *“la producción de nuevos materiales, productos o dispositivos; a la puesta en marcha de nuevos procesos, sistemas y servicios, o a la mejora sustancial de los ya existentes”*

Por lo tanto, se podría argumentar que una muy buena fuente de leads de inversión serán aquellos lugares donde encontremos startups que estén desarrollando nueva tecnología para ser financiados vía el programa FET, como sería el caso de los spin-off universitarios.

En segundo lugar, encontramos el programa **Fondos Etapas Tempranas – FT** que **financia desde US\$6,7M1 (UF 150.000) hasta US\$55M1 (UF 1.250.000)** y donde el target de inversión es el *“financiamiento y desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas chilenas en etapas tempranas y con potencial de crecimiento e innovación”*.

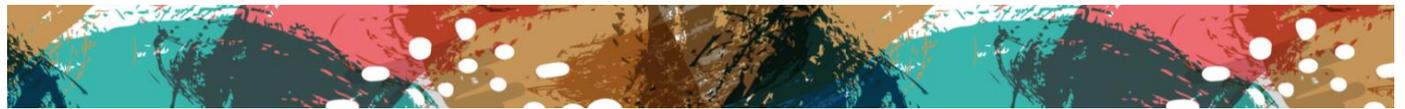
En este caso, contamos con una calificación más precisa sobre el tipo de empresas a financiar, las cuales deben estar en un estadio de desarrollo más consolidado y que cumplan con **un nivel de ventas de hasta US\$4,4M (UF 100.000) en los últimos doce meses y su patrimonio máximo de la empresa de US\$ 2,2M (UF 50.000) al momento de recibir la primera inversión** desde el VC apoyado con financiamiento Corfo.

Finalmente, encontramos el programa de **Fondos Desarrollo y Crecimiento – FC** en donde la **línea de financiamiento al VC es de US\$6,7M1 (UF 150.000) hasta US\$ 89M1 (UF 2.000.000)** y en donde el target de inversión sean empresas de *“alto potencial de crecimiento y en etapas de expansión”*.

La calificación de las empresas objetivo de inversión en este caso es preciso y se nos indica que deben **tener un nivel de ventas de hasta US\$27M (UF 600.000) en los últimos doce meses.**

¿Cómo se pueden preparar los startups para beneficiarse de estos programas?

La implementación de los programas e iniciativas asociadas a Venture Capital Chile by Corfo, va a exigir un proceso de formalización y sofisticación del negocio de los startups. No desde la perspectiva del desarrollo de las soluciones o la tecnología en



sí misma, sino que, por ejemplo, sobre cómo se hace la calificación del desarrollo de la tecnología.

Las distinciones contables y tributarias de cómo registramos los desarrollos de un software, cómo patentamos nuestras soluciones y cómo las explotamos, no puede quedar en una simple calificación de “*gasto de recursos humanos*” o “*pago de sueldos*”. Muy por el contrario, si queremos mostrar a los VC (financiados por Corfo) nuestro pitch requerirá una revisión de la tesis de inversión, el resguardo de la tecnología y la etapa en la que nos encontramos, especialmente si aún no hay ventas y estamos en una etapa de Desarrollo Experimental.

Por otra parte, el desafío de incorporarse a un ecosistema más sofisticado como el que se abre gracias a Venture Capital Chile se extiende a quienes estén pensando en armar un fondo de VC que acceda al financiamiento Corfo, ya que el acceso al financiamiento depende de generar una propuesta de valor que va más allá de la sola entrega de financiamiento a los startups.

El aporte de los VC en este sentido se extiende a entregar apoyo a los startups para que se transformen en empresas que sean capaces de hacer todo el proceso de escalamiento a través de las tres etapas de financiamiento (FET, FT y FC) y, por lo tanto, el desafío de los VC (nacionales e internacionales) apunta a generar una propuesta de valor diferenciadora que se refleje en su tesis de inversión, en su proceso de scouting de startups, acceso a redes de apoyo y servicios clave como el desarrollo de tecnología, protección de propiedad intelectual y administración.



CONTACTOS

Pedro Leiva O.
Asociado
pleiva@dsabogados.cl

Miguel Díaz R.
Asociado
mdiaz@dsabogados.cl

Teléfono (56) 2324 54500
Avenida Andrés Bello 2233, Of. 501,
Providencia, Santiago de Chile
www.dsabogados.cl
santiago@dsabogados.cl

PARIS . LYON . BORDEAUX . LILLE . LA REUNION . BRUSELAS . BARCELONA . MADRID . MILAN .
STUTTGART . BUENOS AIRES . **SANTIAGO** . LIMA . DAKAR . COTONOU . QUEBEC . MONTREAL .
TORONTO . VANCOUVER . PEKIN . SHANGHAI . CANTON . HANOI . HO CHI MINH VILLE . SINGAPOUR .