



Proyecto apoyado por



Nuestros Sponsors



Levantamiento de Capital en EBCT

Cómo financiar tu startup de base científica
sin morir en el intento

Olivia Valdés · UC Davis Chile

01 El Valle de la Muerte

02 Estrategias de Supervivencia

03 Fuentes de Capital

04 Pros & Contras del VC

05 Básicos del VC

¿De qué hablaremos hoy?



Intro al levantamiento de capital

10 min

Olivia Valdés ·

El ciclo de financiamiento, el valle de la muerte, estrategias de sobrevivencia y un panorama del VC



Sofía Ramirez AgFunder

30 min

AgFunder · 3:15–4:00

Tesis de inversión en AgTech y cómo piensan los VCs especializados en el sector



Juan Carlos Galaz · UC Davis 45 min

Chile

UC Davis Chile · 4:00–4:45

Valorización de tecnologías: metodologías y herramientas para EBCT



Vicente Montero (CER Rosario) 30 min

CER Rosario · 4:45–5:15

Centro experimental apoyo innovación y desarrollo de negocios en el agro

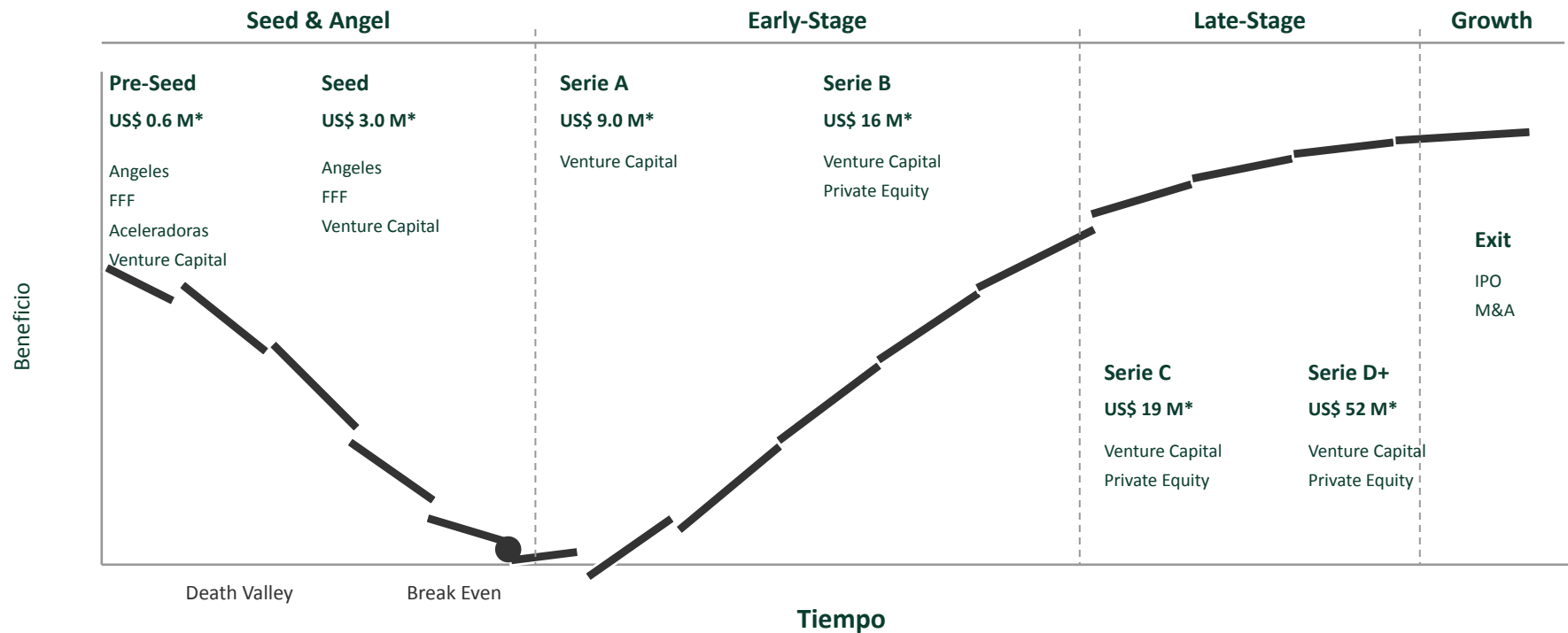


Charlotte Tabary 1 hr 45

Financial Sustainability · 5:30–7:00

Financial Sustainability & Business Models: construir un modelo de negocio escalable y sostenible

Ciclo de Financiamiento

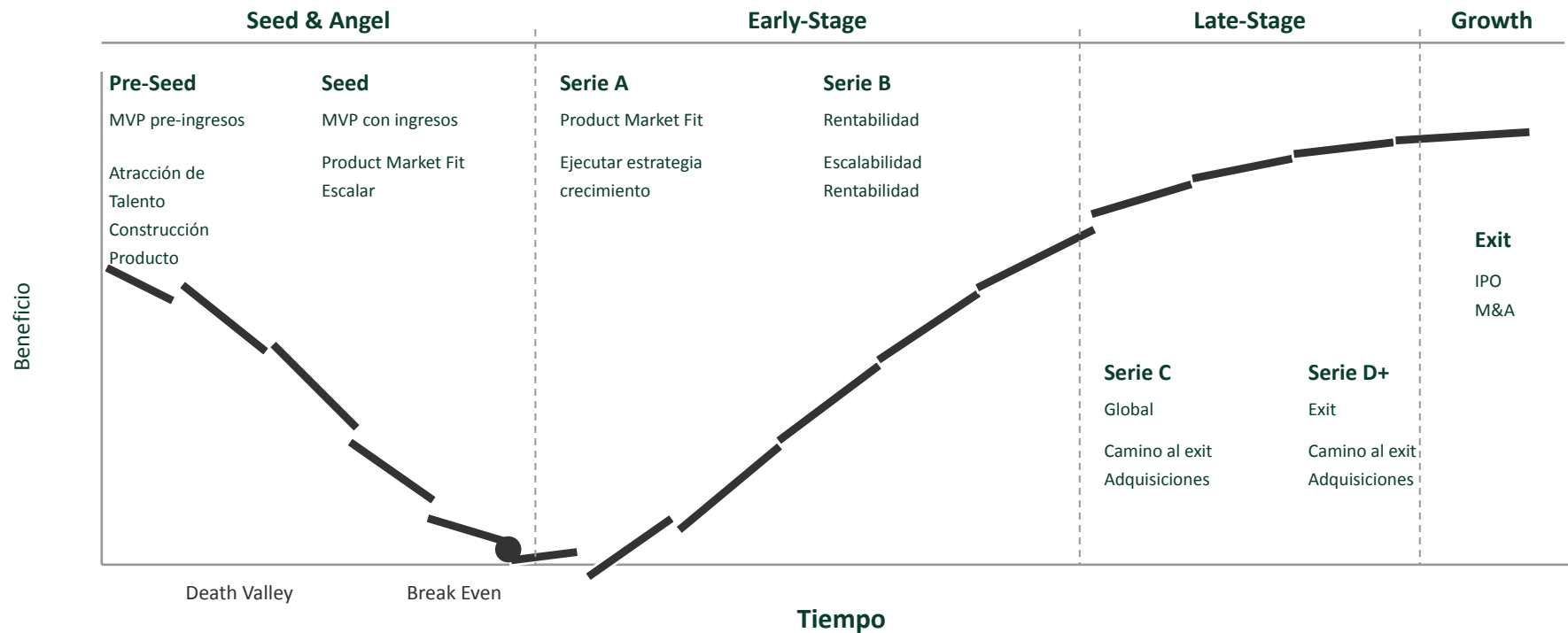


"About 10% of startups fail within the first year"

"70% of startups fail during years two through five"

"Only 1% of startups become unicorn firms like Uber, Airbnb, Slack, Stripe. 90% of startups die"

Ciclo de Financiamiento



"The number one reason why startups fail is due to misreading market demand — this is found in 42% of cases".

"The second largest reason why startups fail (29% of cases) is due to running out of funding and personal money"

El problema central de una EBCT temprana



Alta incertidumbre técnica

La tecnología todavía no está probada en condiciones reales de mercado. El TRL es bajo.



Cero o poco revenue

No hay flujo de caja. El negocio aún no valida si alguien paga por la solución.



Tiempo largo hasta mercado

Los ciclos de I+D en biotech, agtech y deeptech son de años, no meses.

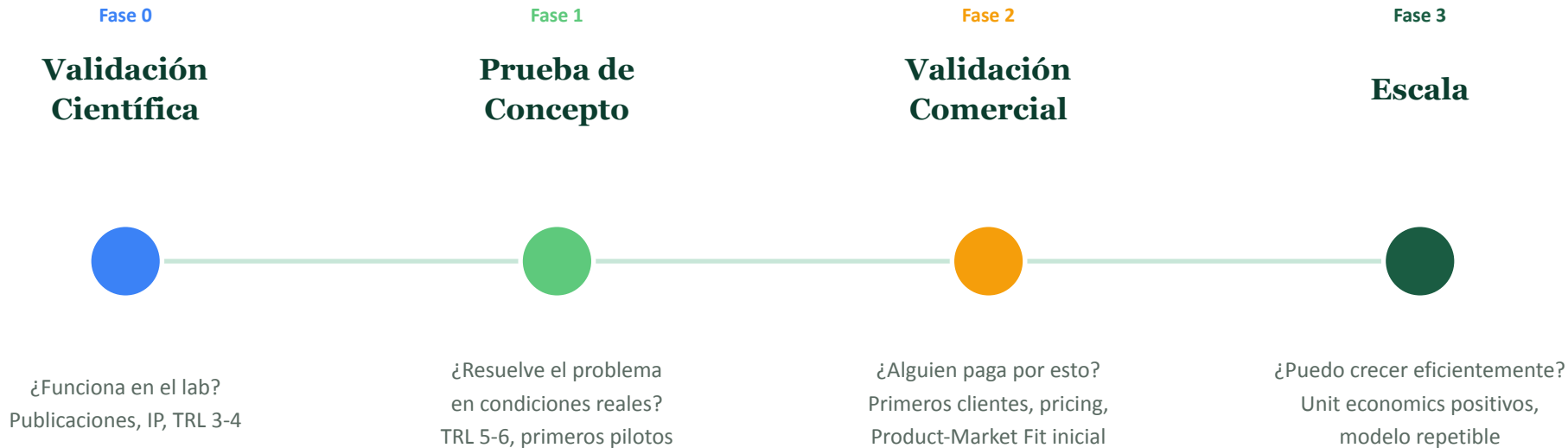


Alta tasa de fracaso

90% de las startups muere. En deeptech científico, el porcentaje de éxito es aún menor.

Pregunta clave: ¿Cómo sobrevives este camino sin quemarte o sin diluirte demasiado?

¿Cómo defines si avanzar o pivotar?



Criterios para decidir si seguir o parar:

- ✓ ¿El mercado valida el dolor?
- ✓ ¿Tienes evidencia técnica que aguanta un piloto real?
- ✓ ¿Alguien pagaría mañana?

El VC es la última opción que deberías buscar

1

MVP

Bootstrapping & FFF

Friends, Family & Fools. Máximo control. Ideal para el prototipo inicial.

2

No dilutivo

CORFO / ANID / Subsidios

FONDEF, Capital Semilla, Innova CORFO, Start-Up Chile. Capital no reembolsable y no dilutivo. El mejor dinero que existe.

3

Genera caja

Ingresos de I+D & Servicios

Proyectos con empresas, consultorías, contratos de investigación aplicada con la industria. Genera caja y valida el problema.

4

Smart money

Inversionistas Ángeles

Personas que invierten capital propio + smart money. Redes, mentoring, primeras puertas. Inversión típica: \$25K–\$200K USD.

5

Red global

Aceleradoras (YC, 500, etc.)

Programa + capital + red. YC: \$500K; Start-Up Chile: \$30K–\$80K USD. Ideal para acelerar product-market fit.

6

Alta dilución

Venture Capital

Solo cuando tienes tracción, modelo validado y necesitas escalar rápido. Implica presión de crecimiento y dilución significativa.

¿Qué hay disponible hoy para EBCT?

Capital Público (No Dilutivo)

- CORFO: Capital Semilla Temprano (\$30M–\$100M CLP)
- CORFO: Subsidio Semilla de Asignación por Concurso
- ANID / FONDEF: para proyectos en laboratorio + empresa
- COPEC UC - Start-Up Chile: \$25K–\$80K USD + aceleración
- CDTEC / Bienes Públicos / Nodos Tecnológicos

Capital Privado (Dilutivo)

- Red de Ángeles: Chileangeles, Broota, inversionistas privados
- Aceleradoras locales: Ganesha, GridX, Indie Bio, YC
- VC locales: Fen Ventures, Suna, Zentynel, Kayyak, Impact VC (ACVC)
- VC regionales: SP Ventures, Magma, Nazca, TYL, SF 500, etc..
- CVCs: Carozzi Ventures, Araucaria, Codelco Ventures
- Impacto: Grantham Foundation, Katapult, Methane Hub

 El VC de etapa temprana en Chile es escaso para EBCT. Los fondos públicos son tu primera línea estratégica.

¿Cuándo tiene sentido y cuándo no?

A FAVOR

→ Capital para escalar rápido

Permite crecer de forma que bootstrapping no permitiría

→ Smart money y red

Acceso a redes, clientes, Co-inversores, recruiting de talento

→ Credibilidad de mercado

El respaldo de un fondo reconocido abre muchas puertas

→ Follow-on para próximas rondas

Un buen VC te acompaña en rondas futuras

EN CONTRA

→ Dilución y pérdida de control

Entregas acciones y poder de decisión. Múltiples rondas: los founders se diluyen significativamente

→ Presión de crecimiento extremo

Un VC necesita un retorno 10x+. Tu empresa debe crecer a ese ritmo, guste o no

→ Relación de +10 años

Es como un matrimonio. La alineación de incentivos es fundamental desde el día 1

→ No es para todos los modelos

Una EBCT con ciclos de venta largos o mercados nicho puede no encajar en la tesis de un VC

Antes de salir a levantar VC, hazle estas preguntas a tu startup:

1. ¿Realmente necesitas capital ahora o puedes avanzar sin él?

El mejor capital es el que no necesitas



2. ¿Tu modelo de negocio puede escalar 10x o 100x?

Los VCs solo invierten en compañías con potencial de gran escala



3. ¿Estás dispuesto a aceptar presión de crecimiento acelerado?

El VC cambia la naturaleza de tu empresa



4. ¿Tienes clara tu estrategia de salida (exit)?

Adquisición, fusión o IPO — el VC necesita saber cuándo y cómo recupera su inversión



5. ¿Has agotado las opciones no dilutivas primero?

CORFO, ANID, contratos de I+D, primeros ingresos



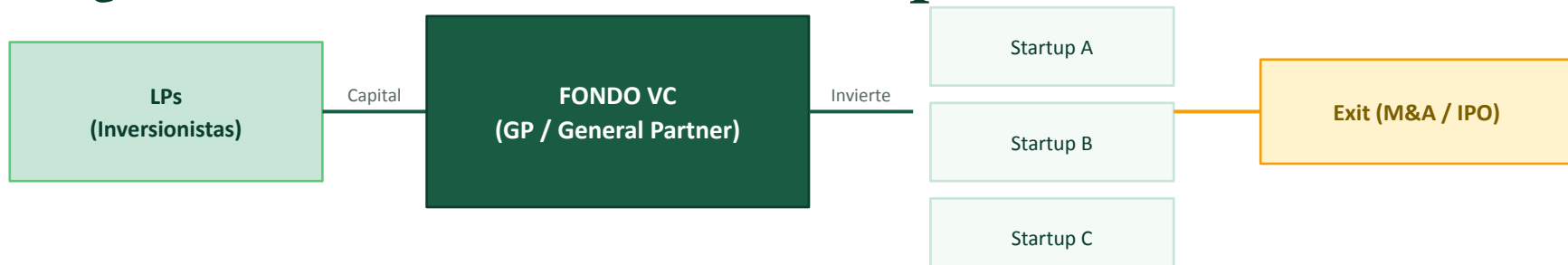
Ejemplo de dilución por ronda

Ronda	Inversión	Pre-Money	Post-Money	Founders %	Inversores %
Pre-Seed	\$200K	\$1.5M	\$1.7M	88%	12%
Seed	\$1M	\$4M	\$5M	71%	29%
Serie A	\$4M	\$14M	\$18M	56%	44%
Serie B	\$10M	\$35M	\$45M	44%	56%
Exit	—	—	\$150M	→ Founders: \$66M	→ Inv: \$84M

Tips de dilución:

✓ Founders deben mantener >70% antes de la Serie Seed. ✓ Option Pool (~10%): considera esto antes de la ronda. ✓ Mantén el cap table simple: máx 3-4 inversores en etapa temprana. ✓ Conoce tu cap table de memoria antes de hablar con un VC.

¿Qué es un fondo de Venture Capital?



¿Cómo gana dinero el fondo?

Management Fee

~2% anual sobre el capital del fondo. Cubre operaciones del equipo durante la vida del fondo (~10 años).

Carried Interest (Carry)

~20% de las ganancias generadas. El GP solo gana carry cuando los LPs recuperan su capital + retorno mínimo (hurdle ~8-10%).

El verdadero incentivo

El GP gana dinero de verdad solo cuando las startups tienen un exit exitoso. Todo el modelo descansa en encontrar 1-2 compañías que retornen el fondo entero.

Mientras más grande el fondo, más grandes deben ser los éxitos

Fondo A \$2M USD

Ticket típico

\$50–100K

inversiones

10-15

Meta retorno

3x = \$6M

Exit necesario:

Exits de \$500K–2M. Muchos exit pequeños pueden funcionar.

Fondo B \$20M USD

Ticket típico

\$200–500K

inversiones

20-30

Meta retorno

3x = \$60M

Exit necesario:

Necesita 1-2 exits de \$20M–50M.
Tamaño típico de VC local.

Fondo C \$200M USD

Ticket típico

\$2–5M

inversiones

30-40

Meta retorno

3x = \$600M

Exit necesario:

Necesita 2-3 exits de
\$100M–500M. Salen de LatAm o
globales.

Fondo D \$2B USD

Ticket típico

\$10–50M

inversiones

40-60

Meta retorno

3x = \$6B

Exit necesario:

Necesita al menos 1 unicornio
(\$1B+). Global, Sequoia, a16z.

Los 5 criterios de inversión clave

Equipo

30-40%

El factor #1. ¿Tienen el background, la experiencia y la resiliencia para ejecutar?
¿Hay Founder-Market Fit? ¿Se complementan?



Mercado

25%

¿El TAM es lo suficientemente grande? Un VC necesita que el mercado sea mínimo \$500M–\$1B para que el retorno tenga sentido.



Ventaja Competitiva

20%

¿Qué hace difícil replicar tu solución? IP, datos propietarios, regulación, know-how científico, efectos de red.



Tracción / Evidencia

15%

¿Hay validación real? Pilotos, primeros clientes, cartas de intención, publicaciones, usuarios activos.



Modelo de Negocio

10%

¿Cómo escala el revenue? ¿Los unit economics son favorables o mejoran con escala? ¿El modelo es repetible?

Los tres grandes vehículos de inversión

SAFE

Pre-Seed / Seed

El inversionista entrega capital HOY y recibe acciones en la próxima ronda de equity, con un descuento o cap de valorización.

- ✓ Sin dilución inmediata
- ✓ Rápido y sin valuar la empresa hoy
- ✗ La conversión puede diluirte mucho si el cap es bajo
- ✗ Inversores acumulan sin saber exactamente qué %

Ej: Cap: \$3M. Inviertes \$100K hoy. En la Serie Seed a \$5M post-money, tu SAFE convierte con el cap (favorable para el inversor).

Nota Convertible

Seed / Bridge

Deuda con tasa de interés que se convierte en acciones en la próxima ronda de capital, con descuento y/o cap de valorización.

- ✓ Evita valorizar la empresa pronto
- ✓ Instrumento conocido y con buenos templates
- ✗ Es deuda — si no hay ronda, hay que pagar
- ✗ Intereses acumulan (típico 4-8% anual)

Ej: Nota de \$200K a 24 meses, 6% interés, 20% descuento. Si en 12 meses levantas Serie A a \$5M, el inversor convierte con descuento.

Equity (Acciones)

Serie A+

Se valora la empresa, se emiten acciones a un precio definido. El inversor entra como accionista directo con todos los derechos.

- ✓ Claridad total sobre % y derechos
- ✓ Los inversores más grandes prefieren equity
- ✗ Proceso más largo y costoso (legal)
- ✗ Requiere valorización formal acordada

Ej: Pre-money: \$8M. Ronda: \$2M. Post-money: \$10M. Inversor tiene 20%. Si exits a \$50M, retorno del inversor: \$10M (5x).

La lógica del Home Run:

Por qué 1 empresa puede retornar todo el fondo

Ejemplo: Fondo de \$20M con 20 inversiones de \$1M

60
%



12 startups — Fracasan o retornan <1x

Retorno: ~\$3M

20
%



4 startups — Retornan 1-3x

Retorno: ~\$8M

15%



3 startups — Retornan 5-10x

Retorno: ~\$15M

5%



1 startup — "Home Run" 30x+ → retorna el fondo entero

Retorno: ~\$30M



Por eso el VC necesita encontrar el próximo unicornio — no una empresa que crece bien y da dividendos.

Lo que aleja a un buen VC de tu startup



Cap table complicado

Demasiados inversores pequeños o estructuras legales complejas desde temprano generan desconfianza.



Mercado muy pequeño

Si el TAM no justifica el retorno del fondo, el VC no puede invertir aunque sea un gran negocio.



No conocer los números propios

No saber el CAC, LTV, burn rate o runway es una señal de que el fundador no está gestionando bien.



Solo 1 founder (sin equipo)

El VC invierte en equipos, no en personas. Un solo fundador es riesgo de ejecución enorme.



Valorización inflada sin tracción

Pedir \$5M de pre-money sin clientes ni pilotos reales hace perder credibilidad inmediatamente.



No tener clara la estrategia de exit

Si el fundador no ha pensado en cómo el VC va a recuperar su dinero, algo falla en la visión.

3 cosas para llevarte de esta sesión

01 Construye para sobrevivir el valle

La prioridad #1 es llegar vivo al breakeven. Eso significa usar capital no dilutivo, validar con pilotos reales, y construir unit economics sanos antes de pedir a un VC.

02 El VC es la última opción, no la primera

CORFO, ANID, contratos con la industria, ángeles. Agotar esas vías primero te hace llegar al VC con más poder negociador y menos dilución acumulada.

03 Si vas a levantar VC, entiende su lógica

El fondo necesita un exit grande. Asegúrate de que tu modelo de negocio puede generar ese retorno — y de que tu visión está alineada con la del fondo antes de firmar.

Ahora viene AgFunder para profundizar en la tesis de inversión agtech →



Valorización de Tecnologías

Juan Carlos Galaz Cabello
Consultor en innovación sostenible

13 de mayo de 2026



Proyecto apoyado por

