

ENTRECÓDIGOS

REGÍSTRATE EN NEWS DF



MATÍAS ZEGERS, SOCIO DE DLA PIPER CHILE

Abogado de Cornershop: “Los grandes patrimonios deben atreverse a asumir más riesgos”

El experto en *venture capital* destaca el grado de madurez del ecosistema emprendedor local, pero advierte sobre trabas regulatorias que podrían dejar atrás al país.

POR PAULA VARGAS

Tiene una larga historia asociada al mundo del *venture capital*. Conoce el ecosistema emprendedor al revés y al derecho, y ha sido parte de la historia de éxitos y fracasos de los creadores de Cornershop, a quienes ha asesorado desde su primer proyecto: desde Lemontech, luego con Needish y también en Cladescento (hoy Groupon). Matías Zegers, socio de DLA Piper Chile, es un convencido de que el que fuera catalogado como el negocio del año, la fallida venta de Cornershop a Walmart, puede marcar un antes y un después en esta industria, abriendo los ojos de los inversionistas y las empresas frente a personas y negocios que hoy están fuera de su radar.

“Cornershop es la evidencia de que el modelo funciona y también de que el mercado cambia radicalmente en muy poco tiempo. Desde que cerró con Walmart hasta hoy, es una compañía muy distinta y no necesariamente por Walmart, sino por el desarrollo propio

del negocio”, dice y agrega que este es el mejor ejemplo de cómo ha evolucionado el ecosistema, con proyectos más pensados y estructurados desde el origen hasta su *exit*.

A su juicio, quedaron atrás los tiempos de vorágine de Startup Chile, donde se postulaba por US\$ 50 mil para un proyecto y si no funcionaba, “no importaba porque quedaba súper bien en el curriculum”, enfatiza. “Hoy ves emprendedores más maduros, que tienen claro que para levantar capital van a necesitar cierto nivel de tracción y están poniendo énfasis, además, en verticales mucho más definidos”, dice.

Zegers agrega que no solo los emprendedores han evolucionado, sino también las incubadoras e inversionistas. Aunque todavía queda mucho camino por recorrer, asegura que Chile tiene un buen nivel y masa crítica de emprendimientos, por lo cual lo que falta es potenciar esos negocios y “ponerle lucas”.

En este último punto, tiene varios reparos. “Si uno lo compara a nivel internacional, las incubadoras, siguen



Cornershop es la evidencia de que el modelo funciona y también de que el mercado cambia radicalmente en muy poco tiempo”.

estando en el factor caro, esto en relación a lo que piden a cambio por acelerar un proyecto”, lo que a su juicio tiende a limitar su desarrollo futuro. “Otro tema es lo que sucede a nivel de fondos de inversión y particularmente, con la participación de family office y grandes patrimonios en el desarrollo de startups, donde Zegers no tiene ninguna duda en decir que están “al

debe”. “Creo que les falta asumir riesgos...que es capital de riesgo, sí, pero insisto en que cada vez más, se trata de una apuesta segura”.

En financiamiento, el experto también es de los que apelan a que las AFP puedan invertir en estos desarrollos. “Es el eslabón que le falta a la cadena”, asevera.

Zegers agrega a la lista una ruta nueva que está tomando fuerza: el *corporate venture*, que es cuando las empresas toman participación en estos desarrollos con miras a absorberlos en una operación de fusión. A juicio de Zegers, es un mecanismo efectivo para las compañías con importantes desafíos de innovación. “Para las grandes empresas US\$ 25 mil a US\$ 50 mil no es nada y te haces de un pool de gente que se está volcando para trabajar contigo”, destaca.

Para el socio de DLA Piper Chile un tema imposible de obviar son los desafíos en materia de políticas públicas. “Estoy convencido de que hay una oportunidad brutal para que Santiago se posiciona como un hub de

emprendimiento a nivel regional”.

“Necesitamos una regulación suficiente y adecuada, además de una mayor coordinación entre entes públicos...por ejemplo, un tema bien complicado es el nivel de escrutinio que reciben los fondos de inversión por parte de la UAF. Me parece bien toda la transparencia posible, pero piden hasta el modelo de negocios y ahí veo una pérdida de tiempo y recursos importantes, con facultades que rayan en lo abusivo”, enfatiza.

Junto a desafíos en regulación a los *crowdfunding* y otras políticas públicas -como la ley Uber, por ejemplo-, cree que debe existir un “marco suficientemente flexible para no matar el desarrollo. “Como país debemos tomar una decisión de avanzar y estar dispuestos a tomar ciertos riesgos, que pueden ser corregibles, de lo contrario empezaremos a matar cosas que no es necesario eliminar”, concluye.



WHO'S WHO LEGAL: COMPETITION 2019, FUTURE LEADERS

Chileno destaca entre líderes en libre competencia

Pedro Rencoret es socio de Pellegrini & Cía. y lleva diez años trabajando en casos en la materia.

La publicación *Who's Who Legal: Competition 2019, Future Leaders* eligió a Pedro Rencoret entre los cuatro abogados con mayor futuro en libre competencia en Latinoamérica.

El listado es elaborado por la firma inglesa desde hace más de 20 años y es el más esperado por los especialistas en esta materia.

Actualmente el abogado es socio de Pellegrini & Cía. y ha trabajado por más de una década años en casos de libre competencia.

Entre los casos que destacan la exitosa defensa la Asociación Chilena de Empresas de Turismo (Achet) en la consulta sobre los acuerdos que pretendían celebrar Latam y



sus socios American Airlines, Iberia y British Airways.

Además, representó a WSP en la demanda que ganó contra la Superintendencia de Salud para eliminar barreras en el envío de correo certificado y también lideró la adquisición del grupo Bethia de las radios Infinita, Tiempo y Romántica, pertenecientes al grupo Bezanilla. En estos momentos, el abogado trabaja en la defensa de los bancos Bice, Security e Internacional en el juicio contra BancoEstado por las transferencias electrónicas.

Rencoret estudió derecho en la Universidad de Chile y luego hizo un magister en la Universidad de Chicago. Fue becario Fulbright y ganó el concurso organizado por la Fiscalía Nacional Económica (FNE) a la mejor tesis en libre competencia.