



PRESIDENTE DEL CENTRO DE
 EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN DE IE

Crisis geopolítica y *venture capital*: “Es un recordatorio de que no hay ninguna inversión segura”

Juan José Güemes ve grandes oportunidades para Latinoamérica, porque ya tiene un estado de madurez que la hace atractiva para los inversionistas. **MARISA COMINETTI**



IE UNIVERSITY

Sobreponerse a las dificultades es parte de la dinámica que deben aprender a enfrentar los emprendedores, sostiene Juan José Güemes, vicepresidente económico de IE University, quien hace unas semanas, en South Summit Brasil 2025, compartió con distintos referentes del ecosistema regional y mundial. Aún más, recalca el también presidente del Centro de Emprendimiento e Innovación de IE, en estos tiempos de disrupción, de cambios acelerados por la irrupción de la IA generativa y también por los desafíos que plantean las turbulencias geopolíticas que retan la estabilidad.

Sobre este último punto y su impacto en el emprendimiento latinoamericano, señala que es difícil aventurarse con un pronóstico, no obstante en los últimos 10 años se ha visto un fortalecimiento del ecosistema de *startups* en la región, que ha contribuido a cambiar muchas industrias pese a las dificultades políticas, económicas, sociales y de seguridad que han atravesado los países. “Los emprendedores no deberían estar enfocados en otra crisis más que se añade a las que normalmente tienen, porque han demostrado tener la capacidad de convertir las crisis en una oportunidad para crear nuevos negocios”.

Desde el punto de vista de los inversionistas, sostiene que esta crisis geopolítica “es un recordatorio de que no hay ninguna inversión segura”. La volatilidad de los mercados, añade, es un ejemplo y por eso no hay que cerrarse a inversiones que han sido catalogadas como menos líquidas o más riesgosas como el *venture capital*. Por ello, asegura que es posible que en Latinoamérica si no aumenta, por lo menos se mantenga la preferencia de los inversores a dedicar cada vez más recursos al capital de riesgo. Y continúa: “En la región seguirá habiendo mucha inversión en etapa temprana, van a seguir consolidándose los inversores centrados en series B y C, donde hay una gran carencia, y los grandes fondos de capital riesgo van a seguir muy activos. Y quienes antes

“Lo que necesitan las *startups* es que se entienda que son empresas de reciente creación. No que son pequeñas.

Quedarse pequeño es como el acné en la adolescencia.

Una desagradable etapa transitoria”.

solo invertían 200 millas a la redonda de Silicon Valley, cada vez más van a estar abiertos a invertir y aumentar el peso en sus carteras de Latinoamérica y de otras regiones”.

MÁS QUE SILICON VALLEY

Esto, porque en su opinión, Silicon Valley ha entendido que no todo ocurre siguiendo su manual de instrucciones. “Silicon Valley ha crecido orgánicamente de fundadores que reinvierten en otros fundadores y además nace con la industria del *software* y con un paradigma que es crecer rápido, cueste lo que cueste. Pero los inversores están fijándose ahora en otras formas de crear *startups* como en Latinoamérica, con empresas mucho más resilientes, que buscan rentabilidad en muchos casos desde el primer momento y que están siendo objeto de su deseo y de su inversión. “No veo un declive, podemos ver ciclos como de cualquier negocio, pero el ecosistema de *startups* en la región ya tiene un punto de madurez donde los inversores cada vez van a dedicar más dinero al capital de riesgo”. Añade: “Lo que están buscando, más que unicornios, son camellos: empresas resilientes, robustas, que buscan la rentabilidad desde el primer momento, y que no necesariamente requieren una inversión de miles de millones para crecer a toda costa”.

En cuanto a los mercados, sostiene que por tamaño Brasil, Argentina y México son atractivos, y también porque son capaces de generar *startups* que se convierten en empresas regionales de gran escalabilidad. Luego está Chile, destacado como el más estable de la región en términos políticos y económicos. Colombia es también importante.

“La innovación en Latinoamérica responde a las oportunidades de negocio gigantescas que surgen de la resolución de problemas que son específicos de la región, y que un emprendedor en Silicon Valley no entiende y eso lo sabe el inversor de allá y por eso sigue invirtiendo en fondos de *venture capital* de América Latina”, concluye.