LITORALPRESS

Fecha: 27-07-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: FUNDADOR DEL PRINCIPAL VENTURE CAPITAL DE LATAM: "Conversamos con founders chilenos todas las semanas, cosas interesantes están ocurriendo"

Pág. : 14
Cm2: 546,2

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

Nicolás Szekasy es cofundador de Mercado Libre y hoy lidera Kaszek Ventures

FUNDADOR DEL PRINCIPAL *VENTURE CAPITAL* DE LATAM: "Conversamos con *founders* chilenos todas las semanas, cosas interesantes están ocurriendo"

Es uno de los arquitectos del capital de riesgo en el continente y apunta a que la exigencia para los emprendedores es la disciplina financiera y no el glamour. Rechaza la percepción de que hoy hay menos apetito por emprendimientos, si bien admite que "hay muchas compañías que se sobreexpandieron y se equivocaron en su ejecución. (...) Es un mundo muy darwiniano". • **GUILLERMO V. ACEVEDO**

Ha visto a las compañías de tecnología más importantes de América Latina pasar de ser un *power point* a un unicornio —como inversionista del banco brasileño Nubank— y es un impulsor clave del desarrollo del *venture capital* en Latinoamérica. Radicado en Montevideo, Uruguay, Nicolás Szekasy proyecta una nueva etapa para el ecosistema *startup* regional y chileno luego de la vorágine de 2021.

Fue CFO de Mercado Libre entre el 2000 y 2009, y uno de los cerebros tras su salida a bolsa en 2007, cuando recaudó US$ 333 millones. Esa experiencia lo validó y junto a Hernán Kazah, también exejecutivo y cofundador de Mercado Libre, salieron a conseguir capital de inversionistas institucionales para el que sería el primer fondo de Kaszek Ventures. Hoy se ha consolidado como la firma de capital de riesgo más grande de América Latina, con 14 unicornios en su portfolio y unos US$ 3.000 millones recudados.

Han invertido en más de 120 *startups*, incluyendo a las chilenas NotCo, Fintual, Xepelin, ComparaOnline y PhageLab.

"Hicimos la IPO de Mercado Libre en Nasdaq y me tocó liderarlo. Eso me dio mucha visibilidad en el ecosistema, y empecé a recibir todos los días mensajes de emprendedores de Chile, Argentina o México que me decían: 'tengo esta *startup*, estamos haciendo tal cosa y necesitamos levantar US$ 2 millones, no tengo ni idea dónde ir. Era evidente que había un desbalance entre cantidad de emprendedores y fuentes de capital de origen local. Eso encendió la llama de interés para empezar con Kaszek", afirma.

Cursó economía en la Universidad de Buenos Aires y luego un MBA en Stanford. Este mes figuró en el puesto 45 —y por quinto año consecutivo— en la Lista Midas de Forbes, de los 100 mejores inversionistas en tecnología del mundo, siendo además el único latinoamericano. "Es un reconocimiento al trabajo que hemos hecho, pero nuestro mantra es 'you are good as your next investment'".

Con 25 años en el ecosistema, señala que entonces "no se hablaba de emprendedores ni de *venture capital*, era un ecosistema prácticamente inexistente. Solo había bancos que tenían áreas de inversión de riesgos, y ellos invirtieron, por ejemplo, en Mercado Libre".

Pero hoy el escenario es otro. "Cuando uno mira la foto de hoy y la compara con todo lo recorrido, es extraordinario. Ha habido realmente un cambio cultural en Chile y la región. Los graduados más brillantes de las universidades hoy tienen deseo de emprender o sumarse a *startups* en etapa temprana".

—¿Qué diferencias observa entre la euforia pospandemia y el escenario actual?

"Es completamente diferente de lo que pasó, sobre todo en 2021. Fue una burbuja, pero no tenía un catalizador claro. Con el covid, en 2020 se produjo un salto repentino hacia la adopción de muchas de las tecnologías que se habían venido desarrollando. En un año se experimentó el crecimiento proyectado para cinco, pero nada había cambiado en términos de tecnología.

Lo que está pasando ahora (con la IA) es que hay una infraestructura nueva, que va a generar mejoras de productividad gigantescas y que está atrayendo muchísimo capital. Es comparable con los años 98 o 2000, cuando estaba emergiendo internet".

Startups: "Un mundo darwiniano"

—Hemos visto cierres y reestructuraciones de compañías, ¿atraviesa el ecosistema una contracción?

"Son cosas diferentes. El ecosistema todos los años crece de manera consistente y sostenida. Cada vez hay más chilenos que hacen su *banking* o que invierten su dinero en una *fintech*, más pymes usan el *software* de una *startup*, entonces estos emprendimientos van ganando *market share*.

Ahora, hay historias de éxito e historias de fracaso. Hay muchas compañías que se sobreexpandieron y se equivocaron en su ejecución, tal vez se van a fundir, así como otras se van a acomodar. Si uno se agarra del ruido de una compañía que parecía muy glamorosa, pero después tuvo que cerrar, puede dar esa impresión. Hay que entender que así es esto y solo algunas compañías se llevan el premio (...). Es un mundo muy darwiniano".

—Fue un período de mucho capital disponible, ¿hay menos fondos en VC hoy?

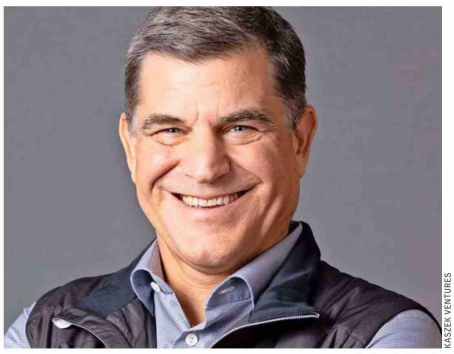
"Cuando se trata de cifras de inversión, hoy estamos al mismo nivel del 2020, que es una cantidad suficiente para financiar a compañías que ameritan recibir capital. Hay otras que van al mercado y no consiguen levantar, porque esas son las reglas del juego. La única anomalía se produjo en 2021, fue realmente una burbuja y hubo una cantidad de inversores que no tenían conexión con la región y carecían de una

LITORALPRESS

Fecha: 27-07-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: **FUNDADOR DEL PRINCIPAL VENTURE CAPITAL DE LATAM: "Conversamos con founders chilenos todas las semanas, cosas interesantes están ocurriendo"**

Pág. : 15
Cm2: 458,6

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida



KASZEK VENTURES

Cofundador de Mercado Libre, Nicolás Szekasy encabeza Kaszek Venture desde 2011.

mirada de largo plazo. De alguna forma se entusiasmaron, son lo que se llaman los 'inversores turistas'. En 2022 cambiaron un poco los vientos y no estuvieron más. Pero el exceso se recalibró.

Para un emprendedor que empezó su compañía en 2021, su primera experiencia fue ese contexto de sobreabundancia, pero uno que viene armando su compañía desde el 2017 y va el mercado a levantar capital, sentirá que hoy es exactamente igual a cuando empezaba".

—El sentir de varios emprendedores es que está más difícil levantar capital.

"Es una impresión completamente equivocada. Tal vez hay algunos sectores que se confundieron en 2021, parecía que todo era muy fácil. Pero emprender y construir una compañía es difícil. Si uno se embarca en este recorrido tiene que saber que es una aventura de larguísimo plazo.

Pero 2025 es un muy buen momento. Hay capital, las compañías que tienen una buena historia que contar, van al mercado y levantan excelentes rondas".

—¿Han cambiado sus criterios para seleccionar *startups*?

"Los criterios que teníamos cuando empezamos en 2011 y los que tenemos ahora son exactamente los mismos. Nos fijamos en que haya un equipo extraordinario y una visión clara. Por supuesto que los primeros días es una hoja en blanco, entonces hay que invertir antes de generar rentabilidad para construir esa compañía en los primeros años. De eso se trata el *venture capital*.

Pero siempre tiene que ser con una mirada de disciplina y con márgenes positivos. Si están vendiendo un producto, que tenga un margen positivo. La compañía en su totalidad quema *cash* porque está construyendo la infraestructura, pero la venta de cada producto tiene que ser rentable, y eso ha sido siempre así".

—¿Se fijan más en los números que en el crecimiento ahora?

"Siempre nos fijamos en los números. Como inversores, tenemos un ADN que viene de nuestra experiencia como emprendedores y operadores de Mercado Libre, donde el capital era escaso. Aprendimos que hay que construir una compañía racionalmente, con disciplina y fijando prioridades.

Hay que tener un muy buen equipo fundador, poder comunicar la visión con mucha claridad, un modelo de negocio que esté funcionando, que tenga tasas de crecimiento orgánicas, que haya una demanda natural por el producto que están haciendo, y que más adelante va a generar mucho flujo de caja".

14 años en el directorio de emprendimientos chilenos

—¿Están en el directorio de todas las empresas chilenas invertidas?

"Sí, entramos siempre, y cuando hay una ronda de inversión, lideramos esa ronda. En muchos casos somos el primer *board member*, cuando están solo los fundadores y nosotros. Y estamos allí hasta que la compañía haga su IPO o llegue a un punto de liquidez. En el caso de ComparaOnline, con Sebastián Valin, lo estamos acompañando desde hace 14 años, y también en Xepelin, Fintual, PhageLab o NotCO. Estoy en el directorio hace muchos años y seguiremos acompañando muy de cerca".

—¿Seguiremos viendo nuevos unicornios?

"Absolutamente, sí. Hay múltiples compañías que van en esa dirección. Y es posible que la curva de crecimiento —que en América Latina casi siempre se ha mantenido lineal hacia arriba y a la derecha— ahora se acelere con las oportunidades de inteligencia artificial".

—En Chile, el financiamiento principal proviene del Estado a través de Corfo, ¿faltan más privados?

"Cuando el ecosistema vaya madurando, veremos cada vez más emprendedores que salen de sus empresas y arman fondos. Luego hay que salir al mercado a levantar capital que viene de inversores institucionales globales, de *family offices* globales, pero también de la región. Yo tengo mucho capital regional desde *family offices* chilenos, argentinos, brasileños y mexicanos. Pero por supuesto que sería ideal más capital privado de familias, de *asset managers* o fondos de pensión, y que todo ese capital se vaya volcando al *venture capital*".

> **Es posible que la curva de crecimiento se acelere con las oportunidades de inteligencia artificial (...). Cuando arrancaba internet, también era una hoja en blanco".**

—¿Están mirando nuevas oportunidades y *startups* en Chile?

"Tenemos conversaciones con *founders* chilenos todas las semanas, y hay múltiples cosas interesantes ocurriendo. Chile es un ecosistema dinámico y sustancialmente más desarrollado y con más profundidad que hace 5 años".

—¿En qué sectores específicos se están fijando?

"Tenemos una serie de mapeos y trabajos sobre sectores que nos parece que pueden ser interesantes, pero en realidad los emprendedores son los que deciden dónde están las oportunidades.

Con la IA vemos una etapa muy parecida a cuando empezábamos Mercado Libre, hace 25 años. Cuando arrancaba internet, también era como una hoja en blanco que uno podía imaginarse que iba a cambiar el mundo".