

¿Cómo afecta la incertidumbre global a la inversión de *venture capital* en Latinoamérica?

Cinco líderes de fondos internacionales de inversión de capital de riesgo dicen que la industria está compleja y cualquier factor adicional genera más tensión, aunque algunos ven en este activo una oportunidad porque la innovación sí o sí continuará.

MARISA COMINETTI

LÍDER DE VENTURES DE MANA TECH

Etienne Gillard: “El mercado está muy complicado”

“La incertidumbre es siempre mala y no veo que esta se vaya a reducir a corto plazo. Entonces, claro que afecta a los fondos e inversionistas. Además, el mercado de *venture capital* está muy complicado. Antes, en 2021 y 2022, el dinero era ‘gratis’ y se invirtió mucho capital en *startups* o soluciones que no tenían futuro, entonces ahora la gente está más precavida y solo quiere invertir en aquellos proyectos que han sido capaces de validar resultados y que dan una respuesta real a un problema de verdad. Entonces, todo el escenario es complicado, no estamos en la fase más fácil para levantar dinero y convencer a inversores. Además, los fondos que levantan dinero, la mayoría son de quienes ya tienen *track record*, es ahí donde los inversores apuestan, pero levantar un primer fondo ahora es tremendamente difícil”, asegura Etienne Gillard, líder de Ventures de Mana Tech.



MARISA COMINETTI

PARTNER BASADA EN MÉXICO DE 30N VENTURES

Paula Giraldo: “Las tensiones están congelando las ventanas de IPO”

“Las tensiones geopolíticas y las guerras comerciales están congelando las ventanas de IPO (oferta pública de acciones). Esto afecta profundamente mercados emergentes como Latinoamérica, creando un cuello de botella de liquidez para el capital de riesgo y extendiendo los ciclos de desinversión”.

“En 30N Ventures anticipamos este cambio desde el inicio de nuestro fondo, construyendo un modelo que prioriza salidas alternativas a través de M&A estratégicos y transacciones secundarias, desbloqueando liquidez sin depender de los mercados públicos. En este nuevo entorno, las *startups* deben adaptarse, enfocándose en construir valor estratégico desde etapas tempranas, ya que los compradores corporativos buscan adquisiciones priorizando ante todos los fundamentales de una compañía, es decir la capacidad de generar rentabilidad”, dice Paula Giraldo de 30N Ventures.



CEBIDA

MANAGING PARTNER DE FLUENT VENTURES

Alex Lazarow: “Es una oportunidad para los ecosistemas fuera de Silicon Valley”

“En 10 años vamos a decir que este es uno de los mejores momentos para invertir. Hoy es un momento difícil y pensé que podríamos haber salido antes, pero todavía hay mucha incertidumbre. Pero también creo que esto es una oportunidad increíble para los ecosistemas de *startups* fuera de Silicon Valley. Entonces será más fácil para nosotros que queremos construir compañías en Latinoamérica, porque veremos más inversionistas interesados en diversificar su exposición de capital de inversión fuera de EE.UU. y Silicon Valley, y eso significará más capital para apoyar ecosistemas como Latinoamérica”, proyecta Alex Lazarow, *managing partner* de Fluent Ventures.



ALEX LAZAROW

PARTNER TDK VENTURES

Nicolás Sauvage: “Los fondos invertirán en los emprendedores que lo están haciendo bien”

“Hay diversas maneras de mirar este escenario: desde ser paciente o impaciente. Esto, con el propósito de hacer inversiones de la forma correcta, o con un sentido de urgencia donde tienes que ir rápido. Yo creo que tienes que mezclar ambas opciones, porque al final, los inversionistas apoyan o invierten en *startups* donde existe el máximo potencial para contribuir a la sociedad. Esto significa que la sociedad quiere esos productos o solución, es decir, está dispuesta a pagar por ellos, lo que le permite al emprendedor obtener ganancias y de esa forma escalar rápido. Entonces, los fondos invertirán en los emprendedores que lo están haciendo bien”, indica Nicolás Sauvage, *partner* de TDK Ventures.



MARISA COMINETTI

SOCIO FUNDADOR DE GILGAMESH VENTURES

Miguel Armaza: “la innovación tecnológica no va a parar venga de EE.UU., China u otro país”



GILGAMESH VENTURES

“Todo lo que pase a nivel macro afecta al *venture capital*, porque el mundo depende de la liquidez de los inversores y si estos no reciben o están con incertidumbre van a invertir menos. En nuestro caso, la mayoría de las *startups* no están vinculadas con comercio exterior, ya que la mayoría está resolviendo problemas locales. Pero es inevitable que de alguna manera las impacte. No obstante, vivimos en un mundo donde los avances tecnológicos cada día sorprenden, entonces, lo cierto es que la innovación tecnológica no va a parar venga de EE.UU., China u otro país. Por eso el *venture capital* es un activo muy atractivo pase lo que pase a nivel macro”, indica el socio fundador de Gilgamesh Ventures, Miguel Armaza.