

FRANCISCO GUZMÁN, PRESIDENTE DE LA ACVC Y ARTICULADOR DEL VC LATAM SUMMIT MIAMI:

“La inversión en *venture capital* es un activo del que nadie quiere quedarse fuera”

MARISA COMINETTI, DESDE MIAMI, EE.UU.

Esta semana se realizó la tercera versión del VC Latam Summit en Miami, el principal evento de la industria de capital de riesgo de Latinoamérica, que reúne a fondos e inversionistas de 10 países de la región. En esta ocasión fueron cerca de 400 las personas que participaron del encuentro, que este año, además, se hizo en alianza con eMergeAmericas, el mayor encuentro *tech* de Miami, el *hub* estadounidense que cada día se consolida más en el mundo. Al cierre del *summit*, Francisco Guzmán, presidente de la Asociación Chilena de Venture Capital, hace un positivo balance y adelanta las perspectivas de la industria.

—¿Cómo evalúa el VC Latam Summit 2023?

“Me quedo con la sensación de que tenemos un activo muy grande y muy valioso, y que antes no existía. De hecho, estoy bastante impresionado porque algo que surge como una idea de hacer algo regional que nazca desde los países de Latinoamérica para juntarse en un mercado más grande se consolidó definitivamente este año, considerado como el evento más importante de *venture capital* de la región, con foco en los inversionistas. Entonces es súper impresionante lo que hemos logrado en tres años y, por lo tanto, es algo que tenemos que cuidar.

—¿Qué rol ha jugado la ACVC en la consolidación de este encuentro anual que este año congregó a más de 400 personas, además de la alianza con eMergeAmericas?

“Este evento es organizado por las asociaciones de 10 países y la ACVC estuvo desde su génesis impulsándolo, y si bien estábamos todos de acuerdo en la importancia de hacerlo, la ACVC tomó un rol de ejecución y liderazgo que se traduce en que hoy es un encuentro en que nuestra asociación es la que tiene mayor injerencia. Esto se debe, en parte, porque hoy somos cuatro directores de la asociación que vivimos en Miami, lo cual ha sido clave, porque hay muchas cosas de gestión que solo estando acá han sido factibles de materializar, como por ejemplo la asociación de este año con eMergeAmericas, que no habría sido posible si yo no lo hubiera conocido e invitado a participar como *speaker* al *summit* del año pasado. Entonces la alianza con eMerge nace desde la ACVC y de un esfuerzo personal mío de convencer a las demás asociaciones de demostrarles la importancia de eMerge, ya que la mayoría no lo conocía

y aquí se nota que las asociaciones y los *venture capital* de la región estamos muy enfocados en Latinoamérica, donde todos nos conocemos, pero si uno sale y mira hacia otros mercados como Miami, que es la puerta de entrada a EE.UU. o que desde ahí se invierte hacia Latinoamérica, te das cuenta que existen otros grupos, redes y personas que son muy importantes y que nosotros no tenemos ninguna relación. Entonces todas las orquestas tienen un director y en este caso el director es la ACVC.

—Este encierro de los VC latinoamericanos, ¿es una crítica o advertencia?

“No es una crítica. Cuando yo empecé a involucrarme con el *venture capital* en 2011, había muy pocos y he visto la evolución que ha tenido esta industria en Chile, proceso que también se repite en los demás países: es una industria que parte tímida, con algún apoyo gubernamental y luego viene el desafío de ampliar la base de inversionistas lo que es difícil de lograr. Entonces dentro de esta evolución hemos pasado dos etapas: primero, que esto no es local sino que es transfronterizo, si el emprendimiento es bueno vas a invertir igual independiente de dónde vienen los fundadores, y segundo es darse cuenta que hay otros mercados mucho más desarrollados como EE.UU.

—¿Cómo puede favorecer a la industria de VC la alianza con eMerge?

“Esta alianza es muy buena porque confirma la relevancia que tiene el *venture capital* en Chile y en los países de la región para mercados más grandes como EE.UU.”.

—¿Cuál será el siguiente paso del VC Latam Summit?

“Así como nos pasó con EE.UU., estoy consciente de que nos falta seguir conociendo mercados más profundos, en el sentido de que si lo que estamos empezando a lograr en Miami se podría hacer también en Europa. De hecho ha habido varias conversaciones sobre si debería haber VC Latam Europa. Yo creo que aún hay una tarea pendiente de que Latinoamérica tiene que internacionalizarse y trabajar con mercados más grandes de una manera más profunda”.

—¿Qué tan avanzada está esa idea?

“Lo hemos conversado y las ganas están, pero hay un tema de capacidad de horas/ hombre y de recursos que hay que evaluar y resolver”.

—La participación chilena sigue



Francisco Guzmán, presidente de la ACVC y articulador del VC Latam Summit Miami

siendo la más importante. ¿Cree que esto es una muestra del desarrollo y maduración que tiene esta industria en la región?

“Se debe a varios factores. Por un lado, está el lugar de Chile en la organización del evento, donde además hemos hecho un esfuerzo importante de contactar e invitar a inversionistas del país y también de otras partes, como chilenos que viven en Europa, en otras ciudades de EE.UU. Por otro, no todos los países de la región tienen la necesidad de trabajar internacionalmente, por ejemplo, Brasil y México tienen mercados propios más grandes y tienen menos necesidad de interactuar con otros países”.

“En el caso de Chile, es un mercado chico, que si bien es bueno para hacer negocios, le falta volumen, entonces cualquier idea o proyecto que sea bueno va a tener que internacionalizarse ya sea por operaciones o por financiamiento, entonces a nosotros nos importa más tener este tipo de relaciones con inversionistas de otros países.

—También hubo una presencia importante de *corporate venture capital* (CVC) y *family offices* que buscan entrar al negocio.

“Sí, hay varios actores nuevos en la industria, quienes tienen muchas ganas de empezar rápido. Antes había muy pocos CVC y hoy son varios, muchos de ellos estuvieron presentes en el evento. No me deja de llamar la atención como este segmento sigue creciendo, es una nueva tendencia”.

En el caso de los *family offices* cada vez se confirma más la relevancia que estos tienen en el país en los otros mer-

cados de la región. Aunque cada uno tiene su propia forma dinámica, tienen en común que están mirando el *venture capital* y que lo quieren desarrollar, pero no hay uniformidad en cómo y habrá que esperar para ver qué pasa, porque algunos quieren invertir directo, otros a través de fondos, o bien una combinación de ambas modalidades. Y esto ha pasado en los últimos 12 a 24 meses. Esto es una historia en curso”.

—¿Por qué cada vez hay más interés?

“Lo primero que siempre digo es que este es un activo alternativo y que es rentable. Esto no es filantropía, se ha interiorizado que las *startups* de base científica tecnológica que son el *target* de la *venture capital* son inversiones rentables. Es un activo particular, con reglas propias, donde estadísticamente se sabe que la mayoría de las *startups* fracasa, pero incluso con esas dificultades todos los inversionistas se han dado cuenta que si uno lo hace bien es muy rentable y la verdad es que la tendencia a todo nivel es que la tecnología siga aumentando, donde las grandes compañías hoy son empresas de base científica-tecnológica, siendo la mayoría financiada y desarrollada por la inversión de *venture capital* entonces es un activo del que nadie quiere quedarse fuera, porque si bien es una industria con reglas bien es una industria con reglas bien particulares, es muy atractiva si uno sabe jugar esas reglas y de eso se han dado cuenta los *cvc*, los *family offices* y los fondos de *venture capital*. No es filantropía, tampoco porque no haya nada más en que invertir, porque siempre hay inversiones, algunas más tradicionales como las inmobiliarias, sino porque el *venture capital* es una industria emergente, que si bien proporcionalmente es aun pequeña versus otras inversiones, ha ido creciendo mucho, sobre todo en Latinoamérica.

—¿Pese a la crisis global que afecta al sector?

“Si bien es cierto que estamos en una fase de ajuste, es importante señalar que si uno ve los números lo que ha bajado son las rondas con las valorizaciones gigantescas y eso ha hecho que los números sean más bajos pero si lo vemos en la fase anterior desde las series semillas hasta las series A y B, ha habido montos mayores o iguales que 2021, que fue el año récord histórico, entonces ha habido una corrección pero también es cierto que es imposible que eso implique que va a disminuir la inversión en la tecnológica, esta ya está en todas las industrias y cada vez avanza más rápido.