KPMG

Oportunidades de inversión e internacionalización para startups latinoamericanas

Por: Diogo Garcia,
Socio líder del Programa Emerging Giants Startups de KPMG en Brasil

KPMG Business Insights América del Sur
Edición N° 39 | Junio • 2023

Del 1 al 4 de mayo, Web Summit Rio reunió a emprendedores e inversionistas en los escenarios “Venture” y “Startup University” para discutir sobre madurez e inversiones en el ecosistema de startups latinoamericano, como así también las perspectivas del mismo para 2024. Durante el evento, varios actores destacaron las oportunidades y los desafíos que tienen en frente las startups en América Latina, y discutieron la importancia de invertir en la región.

Uno de los puntos destacados por los especialistas, es que los emprendedores latinoamericanos parecen no necesitar “copiar” los modelos europeos o americanos para construir ecosistemas de startups en distintos sectores. La región tiene un gran número de nativos digitales y problemas comunes por resolver, pero también inversores muy interesados, principalmente debido a un entorno de innovación maduro y colaborativo. Asimismo, señalaron que, en comparación con otros países como los Estados Unidos o Japón, que padecen un serio problema de envejecimiento en su población, la demografía de América Latina ofrece una perspectiva más segura para la inversión empresarial.

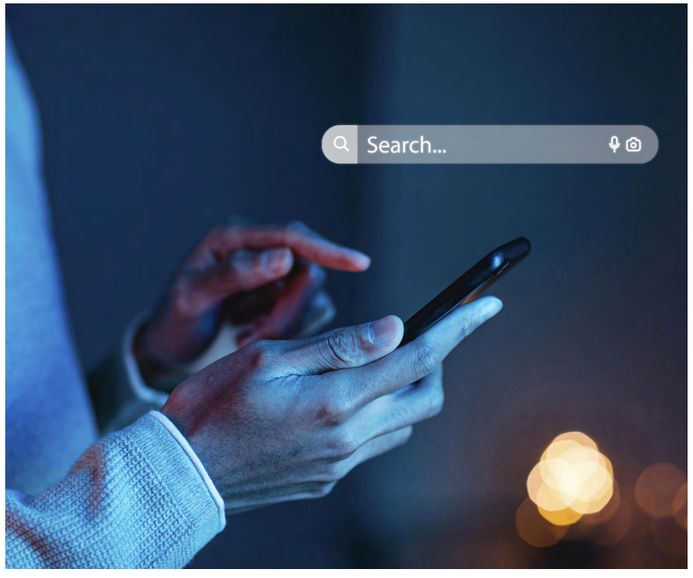
Aron Schwarzkopf, CEO de Kushki, destacó los sectores de seguros (insurance tech), logística (logtechs), agricultura (agrotech) y fintech (que ya muestra un alto grado de madurez e inversiones elevadas), como los más prometedores en el corto plazo. A su vez, Eric Acher, cofundador de Monashees, cree que los próximos años serán mejores, ya que tendremos una generación de emprendedores más madura, como así también que los fondos de Venture Capital seguirán invirtiendo en un mercado más racional y ajustado.

América Latina ha demostrado ser un terreno fértil para la creación y el desarrollo de ecosistemas de innovación. En los últimos años, varios países de la región han invertido en políticas públicas y programas de innovación, que han promovido no solo el surgimiento de startups, aceleradoras e incubadoras de empresas, sino la interacción entre los gobiernos, las empresas y universidades.

Los ecosistemas emergentes son comunidades de startups en las primeras etapas de crecimiento. Ese es el término o definición que utiliza el estudio GSER 2022 al enumerar los 100 entornos emergentes más innovadores del mundo. Y si bien son ecosistemas que están atentos a los cambios globales que podrían alterar significativamente su prevalencia regional, los entornos existentes en América del Norte, China y Europa son los más importantes. Según el estudio mencionado, los 100 principales mercados emergentes superan en conjunto el billón de dólares en valor de mercado. En América Latina, en tanto, São Paulo es el ecosistema mejor clasificado, ocupando el puesto 28 a nivel mundial.

En el caso de América Latina, el ranking apunta a Ciudad de México (MEX), Santiago/Valparaíso (CHILE), Bogotá (COL) y Río de Janeiro (BR) entre el centenar de ecosistemas potenciales. La Ciudad de México se destaca entre los 10 principales ecosistemas emergentes del mundo en financiamiento y con uno o más unicornios (empresas que alcanzan el umbral de US$ 1,000 millones en valor de mercado). Lo que hace que la Ciudad de México y estos nuevos centros sean tan tentadores a los ojos del mundo emprendedor es

América Latina ha demostrado ser un terreno fértil para la creación y el desarrollo de ecosistemas de innovación.



precisamente la amplia variedad de empresas emergentes en etapa inicial, y su potencial para nuevas ideas, soluciones y modelos de negocios.

Otro punto abordado durante las sesiones, fue la internacionalización de las startups latinas a otros continentes. Al igual que algunos gigantes emergentes brasileños como Accountfy (fintech), Solinftech (agtech) y Único ID Tech (Idtech), algunos empresarios han estado considerando expandir sus operaciones principalmente a los Estados Unidos y Europa. En materia de desafíos, se destacaron los temas regulatorios, el acceso a inversionistas extranjeros, principalmente en lo que se refiere a la "competencia" con startups ubicados en centros de innovación más desarrollados (como Silicon Valley), y las barreras idiomáticas, especialmente en el dominio del idioma inglés para llevar adelante negociaciones con las partes interesadas.

Cuando se le preguntó a Andy Young de Kaszek qué esperaban los VCS en 2024, reiteró: las "finanzas" se analizarán cada vez más y con más cuidado, y se reforzará que los fundadores deben estar cada vez más cerca de sus CFO (directores financieros). Además, destacó que debe "construirse un storytelling cada vez más atractivo sobre el negocio para atraer al mejor talento".

Fuente: GSER 2022. https://startupgenome.com/articles/gser-launch-2022

KPMG

Llegó la hora de transformar insights en oportunidades

© 2023 KPMG S.A.S. y KPMG Advisory, Tax & Legal S.A.S., sociedades colombianas por acciones simplificadas y firmas miembro de la red de firmas miembro independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Limited, ("KPMG International"), una entidad inglesa privada limitada por garantía. Todos los derechos reservados.