

CICLO DE ENTREVISTAS: LUIS BERMEJO

Continuando las entrevistas a profesionales destacados dentro de la industria financiera, en esta oportunidad conversamos con Luis Bermejo. Luis es Co-fundador y Managing Partner de ALAYA Capital, fondo de Venture Capital con presencia en Argentina, Chile, Perú, Colombia, México y USA, enfocado en startups tecnológicas de alto impacto. También es fundador y Presidente de Addventure, club de inversores ángeles, y miembro del Board de Endeavor Córdoba. Es docente y mentor en diversas instituciones educativas y ONGs del ecosistema emprendedor.

Por Francisco Baraño, CFA

¿Cuál es tu visión sobre las oportunidades para invertir en fondos de Venture Capital en la región?

Hemos visto que las startups de alto impacto solucionan problemas estructurales y cambian la manera en la cual hacemos las cosas. En este contexto, son una gran salida a la crisis que deja la pandemia en la región. Para lograrlo, necesitan el capital y el expertise que los fondos de venture capital hace años estamos trabajando para acompañar ese crecimiento. Invertir en un fondo de venture capital es la gran oportunidad de participar de la revolución digital de alto impacto de la mano de especialistas en el tema, que puedan seleccionar las startups, acompañar asertivamente su crecimiento, y controlar el riesgo de estas inversiones.

¿Qué historias de éxito nos puedes contar de inversiones en las que hayas participado?

En Alaya Capital hemos ejecutado dos fondos de inversión, y actualmente estamos lanzando el tercero. Hasta el momento, hemos apostado por 32 startups de Argentina, Chile, Perú, Colombia, México y Estados Unidos. Hemos tenido errores y aciertos, y hemos aprendido muchísimo. Algunas startups en las que invertimos en estadios muy tempranos, y que hoy están creciendo exponencialmente, son:

- **Betterfly:** una insurtech de impacto social que acaba de levantar una Serie B de inversión por USD 60M, y se convirtió en la empresa más valuada de América Latina en su categoría. Se trata de una plataforma de beneficios de bienestar que recompensa los hábitos saludables - como caminar, meditar, ahorrar y descansar - con premios, donaciones sociales y un seguro de vida cuya cobertura crece sin costo. Se han

expandido a tres países en un año, adquirieron cinco startups para crecer más rápido, y protegen a más de 200.000 familias con sus seguros.

- **Houm:** la proptech chilena que acaba de levantar USD 35M de fondos estadounidenses, luego de haber pasado por Y Combinator y levantar USD 8M seis meses antes. Houm busca facilitar el proceso de arrendamiento, compra y venta de bienes inmobiliarios en América Latina, todo de manera digital. Hoy opera en Chile, Colombia y México para ayudar a propietarios e inquilinos con estos trámites, y espera abrir en esos países 15 nuevas ciudades, triplicando su equipo.

Cuéntanos también de algún error que hayas cometido y del que te arrepientas especialmente.

En el mundo del Venture Capital se cometen muchos errores y se considera un buen indicador. Una de cada diez startups logra crecer exponencialmente, y el retorno obtenido permite cubrir a las demás y obtener grandes ganancias. El principal motivo es el estadio temprano en el que se invierte, donde se invierte en un gran sueño y un equipo de excelencia que pueda lograrlo. En este sentido, nuestro mayor aprendizaje se ha dado en invertir en equipos que no han tenido la capacidad de ejecución para alcanzar ese gran sueño en un corto tiempo, antes de que la oportunidad se vuelva obvia y abunde la competencia. Es por ello que un gran porcentaje del tiempo que dedicamos al analizar una nueva inversión se encuentra en conocer al equipo fundador, entender sus motivaciones y la química entre los integrantes. Una buena idea puede fallar, pero un buen equipo siempre sabrá pivotar hasta encontrar una mejor.

¿Qué recomendación le harías a un inversionista que entra por primera vez a un fondo de venture capital?

Le diría que está en el mejor momento para hacerlo, y que aproveche a involucrarse con las startups invertidas por el fondo; esta es la parte donde mayor motivación y aprendizaje va a recibir. Los inversores de un fondo son de mucho valor para las startups, ya que tienen una red de contactos que puede ayudarles a saltar barreras en su expansión. Y las startups suelen acercarles a los inversores una nueva visión, siempre hay mucho para aprender de los emprendedores e innovadores que quieren cambiar el mundo. Sin embargo, le diría que el Venture Capital no es un tipo de inversión para invertir todo tu capital, ya que el nivel de riesgo es

alto. Que invierta una cantidad que pueda perder sin que afecte su calidad de vida. Pero que esté atento a que si gana, su realidad sí va a cambiar sustancialmente.

Tienes una posición privilegiada al participar en inversiones en Argentina, Chile, Perú, Colombia, **México** y USA. ¿Qué diferencias ves entre esos distintos mercados?

Estados Unidos es sin duda el mercado con mayor demanda por parte de los consumidores y donde el capital para las startups fluye a un gran ritmo desde hace varios años. También cuentan con una infraestructura y una adopción digital que permite a las startups innovar sin enfrentarse a problemas estructurales. Sin embargo, América Latina se ha vuelto un lugar con grandes oportunidades, ya que hay grandes problemas para resolver y es un mercado muy grande. La pandemia ha elevado el nivel de digitalización de empresas y consumidores, dando la posibilidad a las startups de presentar soluciones que sean adoptadas más rápido por el mercado. México es el mercado al que muchas startups buscan llegar, ya que es el paso previo para expandirse a Estados Unidos.

El mayor cuello de botella que encontramos en la región es la inestabilidad política, en algunos países más que en otros, que suele cambiar las reglas del juego todo el tiempo y poniendo algunas trabas de capital y burocracia a los equipos emprendedores.

¿Compartes la idea de que existe cierta percepción negativa de las inversiones en la región, y que un mismo negocio puesto en Latam puede tener una menor valoración que el mismo negocio en Silicon Valley?

Es un debate histórico, la facilidad de crear startups en Silicon Valley se da por las condiciones que mencioné anteriormente. Sin embargo, luego de los 34 unicornios que se han gestado en América Latina desde 2018, quedó claro que la región tiene un gran talento, y que sus problemas estructurales suelen ser la gran oportunidad para que las startups ganen mercado y escalen rápidamente. Hoy fondos internacionales como Softbank y Sequoia están destinando parte de su capital a inversiones en América Latina.

¿Qué opinas del gran auge que ha experimentado la inversión del venture capital a nivel global? ¿Crees que puede estar sobrevalorado?

Hay algunas variables que han hecho que estos años sean aquellos donde el Venture Capital haya explotado: la transformación digital, los nuevos hábitos de consumo, las nuevas formas de trabajo y el gran trabajo del sector público y privado que viene fomentando la actividad desde hace más de diez años. Puede que nos encontremos en una ola de nuevas noticias todos los días: de unicornios, inversiones y valuaciones extraordinarias. La ola sin duda va a bajar, pero la situación no va a ser la misma que cuando inició. Es un sector consolidado que va a continuar creciendo a medida que las startups continúen requiriendo capital para

solucionar los problemas de la región de maneras más eficientes y limpias con el medio ambiente. Y si de problemas hablamos, tenemos para continuar trabajando mucho tiempo más.

¿A qué industrias o sectores recomiendas poner atención? ¿Dónde ves las mayores oportunidades?

A grandes rasgos, estamos lanzando un nuevo fondo dirigido a startups que apoyen dos grandes desafíos: la transformación digital de empresas, y las necesidades del nuevo consumidor digital. Dentro de estos desafíos, estamos viendo una gran oportunidad en el mundo #fintech, el open banking y las finanzas descentralizadas. Son una realidad, y hay mucho trabajo por hacer allí. En nuestro portafolio hemos invertido en varias de ellas, como Pago 46, Finerio Connect, Quiena y, recientemente, Preauth. También en #Edtech hay muchas oportunidades al repensar todo el modelo de cara al nuevo estudiante digital. El boom del ecommerce deja mucho trabajo por hacer en logística y el mundo publicitario. El cambio climático y las nuevas tendencias de consumo nos están dejando claro que las #agrifoodtech tienen una gran oportunidad. Están surgiendo nuevas olas como govtech, femtech, cleantech y se está reconvirtiendo la manera de ver las #healthtech. Creo que todos los sectores serán atravesados por la tecnología, y habrá que pensarlos de una manera responsable con el medio ambiente y accesible a todas las personas.

¿Cuál es la principal característica que consideras al momento de decidir una inversión: el tamaño del mercado, los fundadores, la velocidad de crecimiento, las métricas económicas, u otras?

El venture capital es un sector que se caracteriza por invertir en startups que apunten a problemas en mercados grandes y al menos regionales, con una solución que involucre la tecnología, y les permita escalar mercados con rapidez y a bajo costo. Sin embargo, en nuestra experiencia el componente esencial que tiene que estar si o si es un equipo profesional con gran habilidad de ejecución y visión global. Si lo hay, es un gran validador de que este equipo llegará a buen puerto. Quizás no sea el que te mostraron en la primera reunión, pero seguro llegarán a uno mejor.