

ABC del Capital Privado 2026

Conceptos fundamentales para entender cómo funcionan estas inversiones



Asociación Argentina
de Capital Privado,
Emprendedor y Semilla



Estrategia y Transacciones

EY Parthenon
Shape the future with confidence

EY es una firma de servicios profesionales líder a nivel global. En la Argentina, cuenta con más de 50 años de experiencia apoyando a sus clientes a mejorar su transparencia, gerenciar mejor sus riesgos, optimizar sus procesos y expandir sus negocios a través de sus cuatro líneas de servicio: Auditoría, Impuestos, Consultoría y Estrategia y Transacciones.

Los servicios de la división Estrategia y Transacciones incluyen una amplia gama de soluciones interconectadas vinculadas estrechamente a la agenda de capital:



Estrategia

En esta era de transformación, los líderes empresariales se enfrentan al reto de cómo lograr el máximo valor para todos los stakeholders de su organización. Desafiamos los supuestos y construimos estrategias de crecimiento que ayudan a mejorar la rentabilidad y el valor a largo plazo.

Finanzas corporativas

Nuestro equipo de finanzas corporativas ayuda a empresas públicas, privadas y familiares con sus problemas financieros clave. Desde la revisión de la cartera y los procesos de asignación de capital hasta el análisis de la planificación financiera y el apoyo a la toma de decisiones, contamos con el talento, las herramientas y la tecnología para ayudarlos a asignar mejor el capital.

Comprar e integrar

Ayudamos a nuestros clientes a llevar adelante su agenda de crecimiento estratégico inorgánico. En particular, asesoramos a las empresas y a los fondos de capital privado a refinar su estrategia de crecimiento, llevar adelante los due-diligence (financiero, fiscal, laboral, seguridad social, IT, anticorrupción, etc.) y refinar sus ejercicios de valuación. Con posterioridad a la transacción, ayudamos a diseñar e implementar los planes de integración de los negocios para capturar el valor esperado.

Vender y separar

Colaboramos en la gestión estratégica del portafolio y en la ejecución del proceso de desinversión de una empresa o un negocio con el objetivo de maximizar su valor. Podemos tomar el proceso de desinversión punta a punta, o bien ejecutar múltiples tareas relacionadas con la preparación para la venta, la planificación fiscal, el sell-side diligence y la separación financiera y operacional.

Reestructuración

Ayudamos a responder los retos de situaciones financieras críticas, complejas y urgentes, proporcionando soluciones para proteger la continuidad del negocio y generar alternativas para un plan de recuperación o rescate.

Nuestros Contactos

Ignacio Hecquet, Socio a cargo de EY Parthenon Argentina
ignacio.hecquet@parthenon.ey.com

Juan Palladino, Socio de Transaction Diligence
juan.palladino@parthenon.ey.com

Sergio Caveggia, Socio de Transaction Tax
sergio.caveggia@ar.ey.com

Matias de San Pablo, Socio de Strategy
Matias.De-San-Pablo@parthenon.ey.com

Pablo De Gregorio, Socio de Corporate Finance
pablo.degregorio@parthenon.ey.com

Jacqueline Reichel, Socia de Corporate Finance
Jacqueline.Reichel@parthenon.ey.com

www.ey.com/es_ar/services/strategy/parthenon

EY Parthenon
Shape the future with confidence

Índice

¿Qué es ARCAP?	4
¿De qué hablamos cuando hablamos de Capital Privado?	5
¿Cómo se clasifica el Capital Privado y cuáles son sus características?	6
Industria de Capital Privado: diferencias entre Private Equity y Venture Capital	7
Industria de Capital Emprendedor	8
¿Por qué es clave el Capital Privado para el desarrollo?	9
¿Por qué el desarrollo del ecosistema emprendedor y del Venture Capital es clave para la economía en su conjunto?	10
¿Cómo es la estructura de un fondo de Capital Privado?	11
¿Cómo es el ciclo de un fondo?	12
Algunos datos para dimensionar la industria	13
Glosario de términos	14



Asociación Argentina
de Capital Privado,
Emprendedor y Semilla

¿Qué es ARCAP?

ARCAP es la asociación que nuclea al Capital Privado en Argentina. Dentro de este paraguas se encuentran los fondos que hacen Private Equity y los que hacen Venture y Seed Capital.

Tiene más de 90 miembros entre fondos y proveedores de servicios, que son aquellos actores que brindan servicios especializados al ecosistema.

Los fondos que nuclea ARCAP invierten tanto en compañías argentinas como de LATAM y del mundo.

Las startups y las empresas argentinas reciben inversión privada de fondos argentinos y fondos internacionales.

¿De qué hablamos cuando hablamos de Capital Privado?

El Capital Privado es una forma de inversión en empresas que no cotizan en bolsa. **El inversor adquiere un porcentaje de la compañía (equity) con la perspectiva de que aumentará su valuación y así tendrá retornos.**

El equity es la participación en la propiedad de una empresa. Cuando un inversor aporta capital a una compañía a cambio de equity, recibe un porcentaje de esa compañía que está determinado por la relación entre lo que invierte el fondo y la valuación de esa empresa.

La valuación es el valor total que, luego de un proceso de análisis exhaustivo, se le asigna a la empresa en ese momento. Es decir, una estimación simplificada de a cuanto se podría vender esa compañía. La valuación se puede enunciar pre-money (antes de recibir la inversión) o post-money (después de sumarle la inversión). Por ejemplo:

Si una startup tiene una valuación pre-money de USD 900.000 y un inversor pone USD 100.000:

- La valuación post-money pasa a ser USD 1.000.000 (900k + 100k).
- Entonces, el inversor recibe 10% de equity (100.000 / 1.000.000).

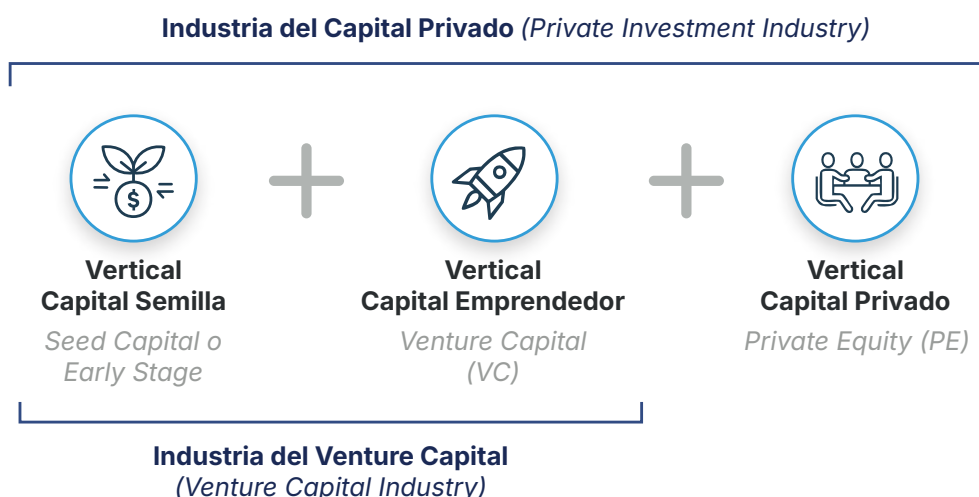
La lógica detrás de la inversión de Capital Privado es la misma que hay detrás de cualquier inversión: se supone que esa parte que "adquirió" el fondo, en un tiempo, va a aumentar su valor.

- Para los fundadores, ceder equity es una forma de financiar su empresa sin endeudarse.
- Para los inversores, tener equity significa que se benefician si la empresa crece y se vende o sale a bolsa.

¿Cómo se clasifica el Capital Privado y cuáles son sus características?

Las inversiones de Capital Privado se dividen en dos grandes grupos con dos lógicas distintas: Private Equity (Capital Privado) y Venture Capital (Capital Emprendedor). Es decir que el término Capital Privado puede invitar a confusión porque en español tiene dos acepciones: engloba a todos los tipos de inversión donde se intercambia capital por equity y, a su vez, define un tipo de inversión particular dentro de este grupo.

A fines de evitar confusiones se acuerdan las siguientes definiciones: llamaremos Capital Privado al paraguas general y Private Equity al tipo de inversión específica.



La lógica del Private Equity es adquirir parte de empresas establecidas y maduras que requieren cierta intervención para crecer: reestructuración, internacionalización, eficientización, modificaciones en el modelo de negocio, etc. Los inversores tienen equipos para llevar a cabo estos procesos y luego poder vender su parte de una compañía u obtener retornos a través de un IPO (salida a la bolsa de valores)¹.

Las inversiones de Venture Capital -con muchas variantes que se verán a continuación- se hacen en compañías conocidas como "startups". La lógica de estas inversiones es distinta. El inversor busca compañías jóvenes con alto potencial de escalabilidad. Adquiere una parte con la perspectiva de que esa parte va a multiplicar por varias veces su valor.

Son inversiones de alto riesgo y alta rentabilidad. Dentro del cálculo, los inversores saben que la mayoría de las compañías en las que invierten no prosperarán, pero las que sí lo hagan multiplicarán varias veces la inversión y compensarán.

¹Ver glosario (pág. 14)

Industria de Capital Privado: diferencias entre Private Equity y Venture Capital

Característica	Venture Capital	Private Equity
Etapas de inversión	Tempranas	Etapas maduras o consolidadas
Tipo de empresa	Startups con alto potencial de crecimiento	Empresas establecidas.
Riesgo	Alto (alta tasa de fracaso)	Medio a bajo (empresas más estables)
Monto de inversión	Relativamente bajo (desde cientos de miles hasta algunos millones)	Elevado (decenas o cientos de millones)
Participación adquirida	Minoritaria (aunque significativa)	Mayoritaria o controladora (buyouts)
Objetivo	Crecimiento acelerado y escalabilidad	Reestructuración, eficiencia y rentabilidad
Horizonte de salida	5–10 años (dependiendo del crecimiento de la startup)	3–7 años (a través de venta o IPO)
Forma de salida (exit)	IPO, M&A ² o venta secundaria ³	M&A, IPO, recapitalización
Involucramiento	Asesoramiento estratégico y acceso a red	Alta participación en la gestión (a veces reemplazan el equipo)
Retornos esperados	Muy altos (por cada éxito compensan varias pérdidas)	Estables y significativos, pero con menor variabilidad
Fondos típicos	Más pequeños y enfocados en innovación	Más grandes y diversificados sectorialmente
Sectores comunes	Tecnología, biotecnología, cripto, fintech, SaaS, etc	Manufactura, retail, energía, servicios, etc.

² Ver glosario (pág. 14)

³ Ver glosario (pág. 14)

Industria de Capital Emprendedor

A su vez, dentro de la rama Capital Emprendedor se pueden encontrar distintas dinámicas regidas por el estadio en el que se invierte y que se resumen en el siguiente cuadro:

Tipo de inversor	Definición	Etapas de inversión
Inversor Ángel	Individuos con capital propio que invierten en etapas muy tempranas a cambio de equity. Suelen aportar experiencia y red de contactos.	Idea, prototipo, pre-seed
Family & Friends	Personas del entorno cercano del fundador que hacen pequeñas inversiones basadas en la confianza personal, sin demasiado análisis técnico.	Pre-seed
Incubadora	Programas que acompañan a emprendedores en la validación de ideas y el desarrollo inicial. Pueden aportar espacio, mentoría y recursos básicos.	Idea, pre-seed
Company Builder / Venture Builder	Organizaciones que crean startups desde cero, generalmente con fundadores seleccionados. Aportan equipo, metodología y capital inicial.	Idea, pre-seed
Aceleradora	Programas intensivos (usualmente 3-6 meses) que brindan capital semilla, mentoría y acceso a redes a cambio de equity.	Pre-seed, seed
Fondo de VC (early stage)	Fondos que invierten en startups con producto o primeras ventas. Buscan alto crecimiento y retorno a través de equity.	Seed, Serie A
Fondo de VC (growth)	Fondos que invierten en startups con tracción validada, buscan acelerar el crecimiento o expandirse a nuevos mercados.	Serie B en adelante
Fondo de growth equity	Inversores que entran en etapas de madurez, con foco en escalar operaciones. Hay menor riesgo y menor retorno esperado que en early stage.	Serie C o más, antes de IPO o M&A

¿Por qué es clave el Capital Privado para el desarrollo?

Los fondos de Capital Emprendedor son una parte crucial de la cadena de financiamiento de las startups. **En Argentina, en los últimos cinco años, las compañías emergentes obtuvieron más de 2.5 billones de dólares provenientes de fondos de Venture Capital, tanto locales como internacionales.**

El Venture Capital es una clase de activo riesgoso y, por esta disposición a asumir riesgos, se convierte en una fuente de innovación y progreso. Impulsa el desarrollo de productos y servicios que mejoran la vida de las personas y optimizan el uso de los recursos.

Es quizás la parte menos visible del ecosistema emprendedor, pero imprescindible: es el motor que permite que ideas innovadoras se transformen en soluciones reales, escalables y de impacto.

Muchas de las compañías más grandes del mundo son **"VC backed"**, es decir que obtuvieron su capital a través de fondos de Capital Emprendedor. Los ejemplos incluyen a SpaceX, Airbnb, Uber, Google, Facebook, entre muchísimas otras.

El grupo también contiene a muchas de las compañías más grandes y reconocidas de Argentina: Mercado Libre, Globant, Ualá, Despegar. Los llamados unicornios⁴. Argentina es, de hecho, el país con más unicornios per cápita de la región. También hay una larga lista de empresas ya invertidas por Venture Capital que son muy prometedoras por presentar un crecimiento sólido y sostenido: como Pomelo, Lemon, Agrofy, Kilimo, Satellogic, Beeflow, Staam, Puna Bio, por dar solo algunos ejemplos.

Por su parte, el private equity puede aportar al desarrollo de un país porque moviliza capital hacia empresas con alto potencial de crecimiento. Les permite expandirse, modernizarse e internacionalizarse. Además, estas inversiones suelen acompañarse de mejoras en la gestión, gobierno corporativo y acceso a redes globales, lo que aumenta la productividad y competitividad de las compañías locales. Como resultado, se generan más empleos formales, se fomenta la innovación en sectores estratégicos y se fortalece el mercado de capitales. La gestión de los fondos de Private Equity profesionaliza las empresas y genera confianza lo que termina atrayendo más flujo de capital hacia el país.

⁴ Ver glosario (pág. 14)

¿Por qué el desarrollo del ecosistema emprendedor y del Venture Capital es clave para la economía en su conjunto?

1. Financia innovación que nadie más financia

Los fondos de VC invierten en etapas tempranas, cuando el riesgo es muy alto y generalmente los bancos tradicionales no otorgan préstamos. Gracias a eso, muchas tecnologías disruptivas (como internet, biotecnología, inteligencia artificial, etc.) pudieron desarrollarse.

2. Impacta positivamente en el tejido productivo y económico

Las startups pueden escalar rápidamente gracias al capital, la mentoría y los contactos que ofrece el VC. Esto crea nuevas industrias, mejora la competitividad y dinamiza sectores tradicionales. En países emergentes, es clave para diversificar y/o potenciar economías basadas en recursos naturales o sectores informales. En Argentina, por ejemplo, hay una gran oportunidad de modernizar y a agregarle valor al sector agropecuario a través de startups que se están desarrollando en el vertical.

3. Genera empleo calificado y mejora la productividad

Las startups financiadas por VC suelen ofrecer empleos formales, bien pagos, y con foco en capacidades digitales. Esto contribuye a modernizar la estructura productiva y mejorar el salario promedio.

4. Atrae inversión internacional y posiciona al país en cadenas globales

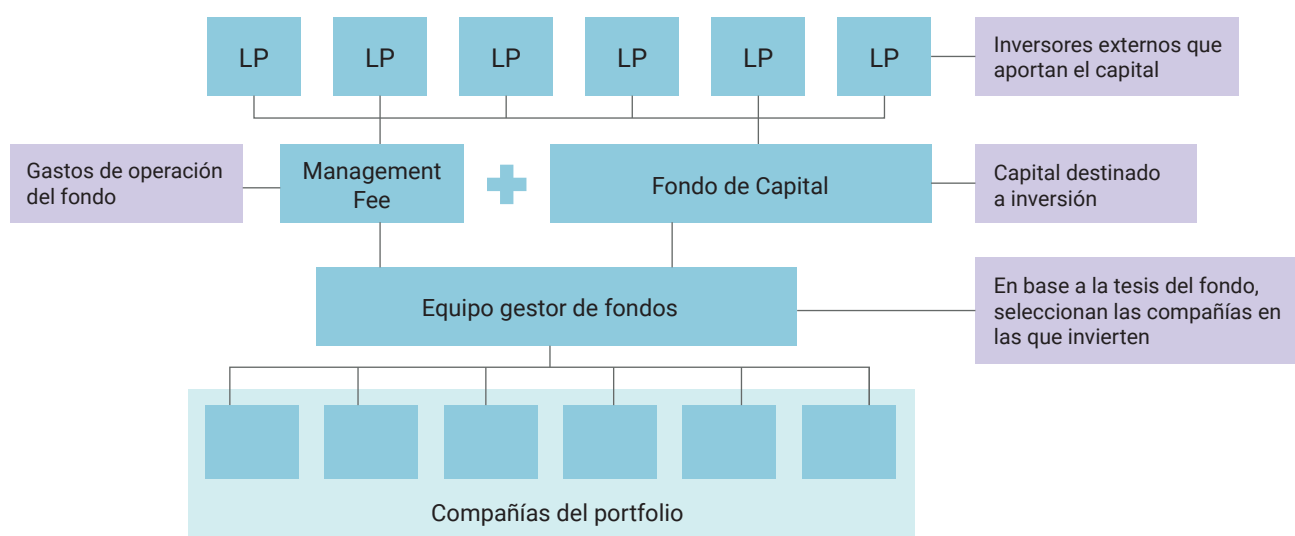
Cuando hay un ecosistema de VC fuerte, los fondos globales invierten, los emprendedores del país se internacionalizan, y se mejora la imagen de la economía ante el mundo. Startups como Globant o Auth0 posicionaron a Argentina como semillero de talento tecnológico.

5. Genera numerosas externalidades positivas para el desarrollo de la región.

Las startups que surgen en Latinoamérica y el Caribe muchas veces abordan los desafíos que tiene el subcontinente en términos de desarrollo. Como explica Susana García Robles, en una nota publicada en el diario El País: "se trata de una región que presenta grandes desafíos de acceso a la educación, a la salud, a las finanzas, a una vivienda digna, al agua potable o que necesita un renovado impulso en sectores tan vitales como la minería, la alimentación, la agricultura, la energía o el transporte. Y estos desafíos, que no son vistos como problemas sino como retos para resolver, son identificador de la marca Made in LAC (Latinoamérica y el Caribe)."

¿Cómo es la estructura de un fondo de Capital Privado?

Los fondos de Capital Privado son estructuras en las que un grupo de personas denominadas "Managing Partners", a cambio de una comisión y un porcentaje de la rentabilidad futura, manejan capital de terceros (denominados Limited Partners) para invertir en compañías con alto potencial de escalabilidad.



Término	Definición
Limited Partners (LPs)	Inversionistas que aportan la mayor parte del capital (fondos de pensión, family offices, instituciones, etc.). Responsabilidad limitada y sin gestión directa.
General Partners (GPs)	Gestores del fondo que toman decisiones de inversión, gestión y desinversión.
Fondo (Vehicle)	Entidad legal que canaliza las inversiones, generalmente un fondo cerrado con duración limitada (10 años usualmente).
Comisión de gestión (Management Fee)	Pago anual a los GPs por administrar el fondo, típicamente entre 1.5% y 2% del capital comprometido.
Carry (Carried Interest)	Participación en ganancias para los GPs, generalmente 20% de las utilidades netas por encima del retorno del capital.

¿Cómo es el ciclo de un fondo?

Fundraising: En esta etapa los managing partners salen a buscar capital de terceros para constituir su fondo. Los típicos LPs son inversores privados, family offices (familias de alto patrimonio); capital propio, inversores corporativos, entre otros.

Scouting: Se refiere al proceso de buscar, identificar y referir startups prometedoras, generalmente en etapas tempranas. Hacer scouting es fundamental para construcción de deal flow: una red constante de oportunidades de inversión. El tipo de compañías que busca cada fondo depende de su tesis, es decir, los lineamientos de inversión en términos de sector, estadio, geografía y otras características predeterminadas.

Due Diligence & Investment: Luego de pre-seleccionar los proyectos que son interesantes para el fondo, se hace un análisis más pormenorizado de las compañías: equipo, producto, mercado, competencia, plan de negocios, documentación y referencias. Durante los primeros cinco años del fondo, se elige en cuales se va a invertir y se va construyendo el portfolio. El proceso de scouting, análisis y due diligence es constante.

Portfolio Management: Los GPs apoyan a las startups: estrategia, hiring, fundraising, expansión, contactos. Pueden asumir roles de advisor o board member. El objetivo es maximizar el valor de cada inversión y preparar a las startups para nuevas rondas o un exit.

Follow on investments: El fondo reserva una parte de su capital (a veces 50%) para reinvertir en las startups más prometedoras en siguientes rondas.

Exits: Es cuando el fondo monetiza sus inversiones. Se busca vender la participación del fondo a través de los mecanismos que se resumen en la tabla que aparece abajo.

Distribution of returns and fund liquidation: Los retornos obtenidos se reparten entre; LPs (recuperan su capital + % de ganancias); GPs, que reciben el carry (usualmente 20% de las ganancias).

Dentro del mundo Venture Capital, hay una variante con una estructura distinta en cuanto al origen del capital. Son los CVC (Corporate Venture Capital) o capital de riesgo corporativo.

Es cuando una empresa grande invierte en startups, generalmente a través de un fondo propio, con el objetivo de obtener retorno financiero, pero también acceso a innovación estratégica.

Posibles caminos de exit

Mecanismo	Definición
IPO (Oferta Pública Inicial)	Proceso mediante el cual una empresa privada ofrece por primera vez sus acciones al público en el mercado bursátil para captar capital.
Adquisición (M&A)	Operación en la que una empresa compra otra (total o parcialmente) o dos empresas se fusionan para formar una sola.
Secondary Sales (Venta secundaria)	Venta de acciones existentes por parte de accionistas actuales (fundadores, empleados o inversores) a nuevos inversores, sin emitir acciones nuevas.
Buybacks (Recompra de acciones)	Operación en la que una empresa compra sus propias acciones en el mercado para reducir el número de acciones en circulación.

Algunos datos para dimensionar la industria

- ◆ Según la Association for Private Capital Investment in Latin America (LAVCA), la inversión en América Latina en Capital Privado en 2025 fue de 4.3 billones de dólares, distribuidos en 664 operaciones. Esto representa un monto levemente menor a 2024 (4.6 billones), pero significativamente menor en cantidad de operaciones (780 en 2024)
- ◆ De los 4.3 billones, 2.2 fueron destinados a early stage, lo cual representa el 52% del monto total y es la suma más grande en ese segmento desde 2022.
- ◆ En promedio, desde 2023 a 2025, el 50% del capital destinado a early stage no fue a nuevos proyectos, sino a follow-on.
- ◆ Los cinco países que recibieron más inversión en 2025 fueron Brasil, México, Colombia, Chile y Argentina.
- ◆ Los tres verticales con más capital invertido en Latinoamérica fueron, en orden: Fintech, E-Commerce, HealthTech.
- ◆ LAVCA marca el estancamiento de la capacidad de levantamiento de fondos de los gestores Latinoamericanos, esto se alinea con que más del 60% del capital invertido en Latinoamérica proviene de inversores extranjeros, principalmente de EE.UU. y Europa (Pitchbook LatAm Report 2024)
- ◆ En Argentina, se registró una inversión en Capital Privado (rondas de Venture Capital y Seed Capital en este caso) por 270 millones de dólares en 2025. Esta inversión estuvo distribuida en 73 transacciones. Si bien marca una retracción respecto al año pasado, la industria muestra dinamismo: menos rondas extraordinarias, pero más rondas medianas.

Glosario de términos de la industria

- **Aceleradora:** Programa intensivo que ofrece capital semilla, mentoría y acceso a redes a cambio de participación accionaria.
- **Adquisición (M&A):** Operación en la que una empresa compra otra (total o parcialmente) o dos empresas se fusionan para formar una sola.
- **Angel Groups / Redes de Ángeles:** Grupos organizados de ángeles inversores que co-invierten y comparten recursos para invertir en startups.
- **Ángel inversor:** Persona individual que invierte capital propio en etapas muy tempranas, aportando experiencia y contactos.
- **Burn Rate:** Velocidad mensual de gasto de una startup.
- **Buybacks (Recompra de acciones):** Operación en la que una empresa compra sus propias acciones en el mercado para reducir el número de acciones en circulación.
- **Cap Table:** Tabla que muestra la distribución del capital entre, generalmente, fundadores e inversores.
- **Co-investor:** Inversor que participa en la ronda sin liderarla.
- **Company Builder / Venture Builder:** Organización que crea startups desde cero, aportando equipo, metodología y capital inicial.
- **Corporate Venture Capital (CVC):** Empresa grande que invierte en startups para obtener retorno financiero y acceso a innovación estratégica.
- **Deal Flow:** Flujo constante y cualificado de oportunidades de inversión que recibe un fondo mediante scouting, referencias y networking.
- **Due Diligence:** Proceso de revisión exhaustiva previo a la inversión.
- **Equity:** Participación accionaria en una empresa a cambio de inversión.
- **Family & Friends:** Personas cercanas al fundador que aportan capital inicial basado en confianza personal.
- **Family Office:** Vehículo de inversión privado de familias con alto patrimonio, con flexibilidad para invertir en distintas etapas.
- **Fondo de Growth Equity:** Inversor que participa en empresas maduras para escalar operaciones con menor riesgo relativo.
- **Fondo de Private Equity:** Fondo que adquiere participaciones significativas o control en empresas consolidadas para optimizar valor.
- **Fondo de VC (early stage):** Fondo que invierte en startups con producto o primeras ventas, buscando alto crecimiento y retorno.
- **Fondo de VC (growth):** Fondo que invierte en startups con tracción comprobada para acelerar crecimiento o expansión.
- **Fondos Institucionales / Multilaterales:** Organismos como bancos de desarrollo o fondos soberanos que apoyan expansión y desarrollo regional.

- Follow-on: Inversión adicional en rondas posteriores para mantener participación.
- General Partner (GP): Gestor o gestor principal del fondo. Responsable de la toma de decisiones de inversión y gestión del portafolio.
- Incubadora: Programa que brinda apoyo con recursos, mentoría y espacio para validar ideas en etapas iniciales.
- IPO (Oferta Pública Inicial): Proceso mediante el cual una empresa privada ofrece por primera vez sus acciones al público en el mercado bursátil para captar capital.
- Lead Investor: Inversor principal que lidera la ronda y negocia términos.
- Limited Partner (LP): Inversores que aportan capital al fondo pero no gestionan las inversiones. Pueden ser fondos de pensión, family offices, bancos, etc.
- Plataformas de Equity Crowdfunding: Plataformas que permiten a múltiples inversores pequeños invertir en startups mediante participación accionaria.
- Portfolio Management: Apoyo activo a startups en estrategia, contratación, fundraising y expansión; roles como advisor o board member para maximizar valor.
- Round (Ronda): Etapa en la que una startup levanta capital (pre-seed, seed, serie A, etc.).
- Runway: Tiempo que puede operar una startup con su capital actual al ritmo de gasto.
- Scouting: Buscar, identificar y referir startups prometedoras, especialmente en etapas tempranas, para generar deal flow.
- Secondary Sales (Venta secundaria): Venta de acciones existentes por parte de accionistas actuales (fundadores, empleados o inversores) a nuevos inversores, sin emitir acciones nuevas.
- Tesis de inversión: Enfoque estratégico de un fondo para elegir en qué startups invertir.
- Valuación: Valor total asignado a una empresa en un momento específico.
- Vertical: Sector o industria específica donde opera una startup (fintech, salud, etc.).

Documento elaborado por Lucía Cervilla, Coordinadora de Research de ARCAP
Contacto: lcervilla@arcap.org