

CON EL APOYO DE Microsoft for Startups



EVOLUCIÓN 2016 - 2020

Estudio de la Industria
de Capital Privado,
Emprendedor y Semilla
en Argentina

INDICE

1. Acerca de nuestro sponsor | 04

2. Introducción | 06

3. Metodología | 07

4. Resumen Ejecutivo | 09

5. Panorama de la Industria de Capital Privado | 11

6. Vertical Capital Privado | 14

7. Panorama Industria Capital Emprendedor | 15

7a. Capital Emprendedor Corporativo | 18

7b. Vertical Capital Semilla | 20

7c. Vertical Capital Emprendedor | 23

7d. Perfil de las empresas invertidas | 26

7e. Enfoque de género | 28

8. La voz de los inversores

ACERCA DE NUESTRO

SPONSOR

Microsoft for Startups es un programa destinado a ayudar a las startups a acelerar su crecimiento, proporcionándoles acceso a clientes, tecnología, soporte y comunidades técnicas. Nuestro objetivo es crecer juntos y apoyamos a ARCAP (Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla) para trabajar junto a los fondos de inversión en sumar valor a su portfolio y ampliar el ecosistema.



“Estamos en un punto donde comenzar un startup es mucho más accesible de lo que era antes. Gracias a más acceso a plataformas, conectividad y mayor tasa de usuarios, en este contexto el principal desafío para un startup es escalar su negocio. Y es ahí donde Microsoft for Startups busca sumar valor. Las soluciones que

brindamos abordan dos dificultades como son el acceso a clientes y a especialistas técnicos. Nuestro objetivo es trabajar junto a las startups aprovechando nuestras ventajas: escala global, relaciones con clientes, acceso a expertos técnicos, un equipo de ventas extenso y su ecosistema de socios”, explicó **Mariano Amartino**, **Managing Director de Microsoft for Startups de Américas**.

“Microsoft used to scare start-ups but is now an ‘outstandingly good partner’”.
Ben Horowitz, Fundador y GP @ Andreessen Horowitz

Luego de escuchar las necesidades de la comunidad emprendedora nos enfocamos en tres pilares:

1

ACCESO A LOS CLIENTES DE FORTUNE 500

A través de nuestro Marketplace y nuestro ecosistema de socios. Una de las principales necesidades de los fundadores e inversores B2B es conectarse con nuevos clientes; y utilizando nuestro Marketplace puede acceder a nuevos mercados y segmentos de clientes brindándoles además acceso a nuestra marca, ecosistema de socios y vendedores como nuevos y más ágiles canales de ventas

“Trabajar con Microsoft for Startups nos da acceso a expertos en tecnología de alto nivel, pero sobre todo nos orienta para relacionarnos con un socio estratégico ideal para crecer en acceso a mercados y cuentas de forma acelerada”.

Emiliano Kargieman, Fundador y CEO - Satellogic

2

ACCESO A LA NUBE Y HERRAMIENTAS

Brindamos acceso a Azure a través de créditos, y convertimos a Azure en el servicio más abierto para que las empresas puedan usar las herramientas y lenguajes que elijan. También integramos GitHub, PowerPlatform y Office365 en el programa de startups.

“El programa nos ayuda en varios niveles, principalmente con créditos para la utilización de Azure, que clave en la estrategia de crecimiento de una startup, especialmente en los primeros años. También con la posibilidad de exhibir nuestra solución a clientes vía eventos y actividades con la fuerza de ventas”.

Gustavo Capart, CEO & Co-Founder Inceptia.

3

CONEXIÓN CON COMUNIDADES LOCALES

Mediante espacios de relacionamiento, intercambio de ideas y el acceso a recursos tecnológicos y empresariales, que son vitales para la innovación.

Microsoft for Startups se lanzó hace tres años y ya brindó más de USD 500 millones en apoyo a diferentes empresas y sus respectivos ecosistemas. El proyecto generó más de USD Mil millones en oportunidades de negocios para nuestras nuevas empresas.

>> Para obtener más información, visitá <https://startups.microsoft.com/es-es>.

2. INTRODUCCIÓN

El presente reporte se basa en un relevamiento de la cantidad y el monto de las inversiones realizadas en Capital Privado, Emprendedor y Semilla durante el transcurso de 2020 en Argentina.

Para cumplir con este fin, ARCAP, en forma semestral desde el año 2016, realiza una encuesta a Gestores de Fondos miembros y no miembros de la asociación. Adicionalmente, incorpora información complementaria a la obtenida en la encuesta brindada, OLFE y capturada a partir de fuentes públicas.

Luego de procesar los datos, se confeccionó este estudio que muestra que, a pesar de los tiempos extraordinarios que el mundo está atravesando, la industria de Capital Semilla y Emprendedor continúa activa y dinámica. No sólo porque se siguen registrando transacciones, sino también porque los emprendimientos financiados por este tipo de capital demuestran tener las herramientas para adaptarse a las circunstancias y siguen innovando tanto para potenciar al sector tradicional como para generar facilidades para el consumidor en esta compleja coyuntura. En el caso del Capital Privado (Private Equity), se dan transacciones puntuales, lo que representa una opción interesante para la recuperación post pandemia de cierto segmento de la economía.

La necesidad de transformación digital que fue acelerada por la pandemia puso de mani-

fiesto la importancia del desarrollo de emprendimientos de base tecnológica y la existencia de Gestores de Fondos de Capital Semilla y Emprendedor es esencial para tal fin.

Además de los habituales indicadores de la industria -cantidad y monto agregado de las transacciones realizadas-, ARCAP comenzó, desde el año pasado, a relevar indicadores de género y de localización geográfica ya que la asociación considera que tener un diagnóstico en referencia a esas dimensiones es el primer paso para lograr una industria más diversa y federal.

Por último, como novedad, a partir de 2020 se empezó a registrar si los emprendimientos que recibieron inversión de Capital Emprendedor y Semilla son negocios con enfoque B2B (*Business to Business*) o B2C (*Business to Consumer*). La gran cantidad de startups financiadas por este tipo de inversión que se enfocan en brindar servicios a otras empresas demuestra que el ecosistema emprendedor y el sector tradicional no son excluyentes, sino que pueden funcionar en sinergia.

En resumen, a pesar de las dificultades en todos los ámbitos derivadas de la pandemia, es satisfactorio notar que, con retracciones en relación a los montos invertidos, pero no en cantidad de transacciones, el Capital Semilla y Emprendedor continúa vital y en movimiento.

3. METODOLOGÍA

Durante el mes de diciembre de 2020, ARCAP, junto con EY Argentina y OLFE, envió una encuesta a los Gestores de Fondos solicitando información sobre los compromisos de capital e inversiones realizados durante el segundo semestre de 2020. Esta información se agregó a la obtenida en la encuesta del primer semestre del año.

Después del período de recolección de información, se procesaron los datos y consolidaron los resultados que se reflejan en el presente documento.

A través de fuentes complementarias de información (OLFE y capturada a partir de fuentes públicas), se identificaron transacciones adicionales, esto incluye las realizadas por Gestores de Fondos del exterior. Integrar estas fuentes de información permite tener un panorama más acabado de la actividad en Argentina en el período bajo análisis.

Es pertinente realizar dos aclaraciones en referencia a la interpretación y visualización de los datos presentados:

> En el caso de Capital Emprendedor, el reporte considera inversiones realizadas en startups fundadas en Argentina, incluso cuando las rondas de financiamiento que cierran se utilicen para comenzar o profundizar sus procesos de internacionalización.

> Se considera una transacción a cada inversión que cada gestor de fondo notificó. En algunos casos, hay más de una transacción en la misma compañía, pero las compañías no están repetidas cuando se analizan los indicadores de género, tipo de compañía, localización y vertical.

Es importante mencionar también la distinción de verticales que aplicamos en nuestro país:



Capital Semilla

Seed Capital o Early Stage
Inversiones por parte de gestores de fondos en rondas Pre series A, generalmente menores a USD 1 millón.



Capital Emprendedor

Venture Capital o VC
Inversiones por parte de gestores de fondos en rondas Series A en adelante y que en Argentina suelen ser mayores a USD 1 millón.



Capital Privado

Private Equity o PE
Inversiones por parte de gestores de fondos en compañías maduras donde la participación suele ser mayoritaria.

Es habitual escuchar hablar de **Venture Capital** como industria, donde los verticales Capital Emprendedor y Semilla son agrupados, como así también hablar de la industria de Capital Privado donde están incluidos los 3 verticales (Semilla, Emprendedor y Privado).

Industria del Capital Privado (Private Investment Industry)



Industria del Venture Capital (Venture Capital Industry)

4.

RESUMEN EJECUTIVO

ANUAL

INVERSIONES TOTALES EN 2020

En el transcurso del año hubo

97 TRANSACCIONES
de Capital Privado (Seed+VC+PE)



Esto representó un leve aumento respecto al año anterior.

De las **97** transacciones ejecutadas



2,1%

(2 transacciones) fue de **Capital Privado** (Private Equity o PE)



26,8%

(26 transacciones) de **Capital Emprendedor** (Venture Capital o VC)



71,1%

(69 transacciones) de **Capital Semilla** (Seed Capital o SC).



USD 547 millones

La sumatoria de todas las transacciones representa una inversión total de **USD 547 millones**. Este monto es mucho menor a lo invertido en 2019 dado que el año anterior hubo una *transacción extraordinaria* de 725 millones en Capital Privado.



Los montos invertidos en Capital Emprendedor y Semilla **se mantuvieron estables** respecto al año anterior.



De los **USD 547 millones** invertidos en la industria en su conjunto,

36,6%

(USD 200 millones) fue invertido en **Capital Privado**

60,4%

(USD 330,5 millones) en **Capital Emprendedor**

3%

(USD 16,7 millones) en **Capital Semilla**

⇒ 11
transacciones

fueron realizadas por
Gestores de Fondos Corporativos
(Corporate Venture Capital o CVC)
por un total de
USD 3,9 millones.



El **7,4%** del total de las transacciones en Capital Semilla fueron ejecutadas por vehículos corporativos

El **23%** del total de las transacciones de Capital Emprendedor fueron llevadas a cabo por un gestor de fondos corporativo.



Los verticales en el que se detectaron más transacciones fueron

Capital Semilla

BioTech

23,5%

Enterprise, Software and Services

16,2%

Capital Emprendedor

Enterprise Software and Services

33,3%

EdTech

18,5%

Compañías que recibieron financiamiento de Capital Emprendedor en 2020



56,3% están
en C.A.B.A

16,3% Provincia de Buenos Aires

13,8% en Santa Fe

5% en Córdoba

8,6% Mendoza, Salta, Tucuman,
Jujuy y Corrientes

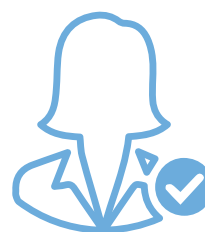
Segmento de las startups que recibieron inversión este año



70,3%
B2B



29,7%
B2C



Compañías que recibieron financiación durante este período, el

13,7% tiene
una CEO mujer



Esto significa un aumento de la presencia de mujeres en puesto directivos respecto a los períodos anteriores. También aumentó la presencia de mujeres en los equipos fundadores.

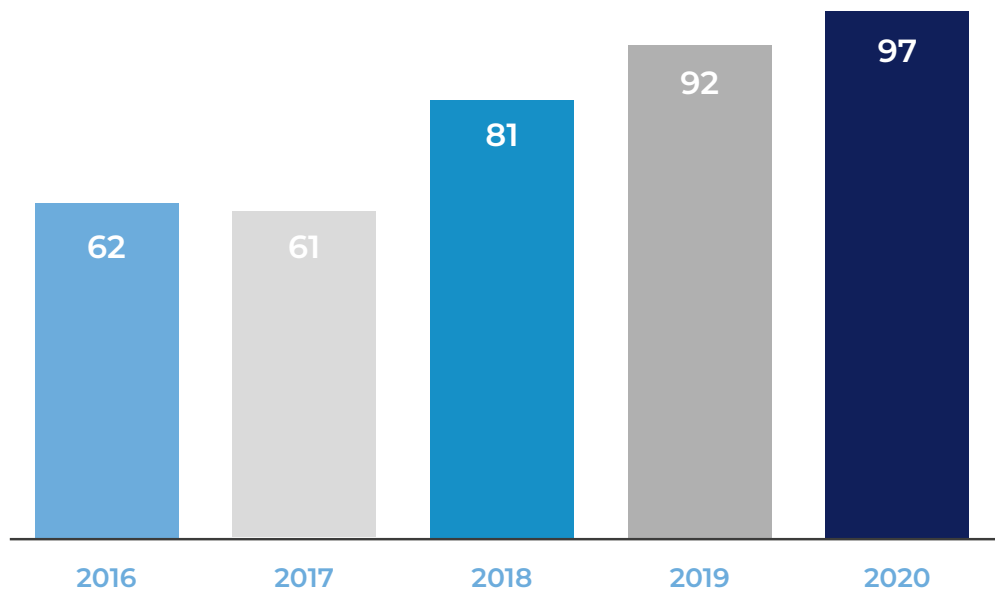
5.

PANORAMA DE LA INDUSTRIA DE CAPITAL PRIVADO (PE+VC+SEED)

En esta sección se muestra, de forma agregada, la cantidad y el monto de transacciones en Capital Privado, Emprendedor y Semilla que se hicieron desde que ARCAP empezó a relevar esos datos. **Se pueden ver la evolución anual de 2016 hasta 2020.**

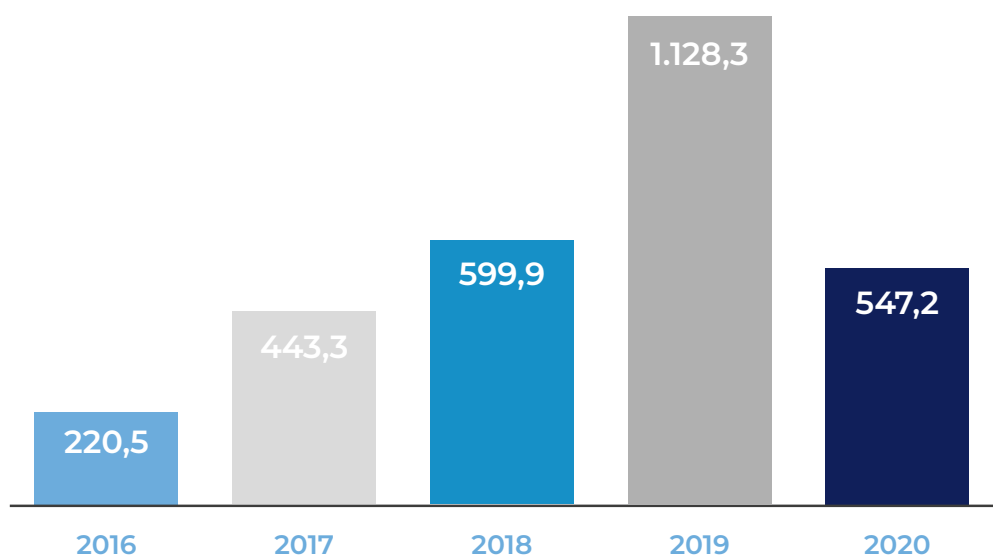
Cantidad de transacciones

Capital Privado, Emprendedor y Semilla



Se observa que 2020 continuó con la tendencia alcista de los años anteriores en términos de cantidad de transacciones: hubo un aumento del 5,4% respecto al período anterior.

Montos Industria Capital Privado (PE | VC | Seed) en Argentina USD Millones



En cuanto al monto total invertido, hay una **reducción significativa** en el presente año en relación al anterior. Esta reducción se explica, mayormente, porque en 2019 hubo una transacción extraordinaria en Capital Privado de USD 725 millones. Los montos que se invirtieron en Capital Emprendedor y Semilla en 2020 fueron similares a los de 2019.

En resumen, durante 2020, se detectaron inversiones por:

VERTICAL
Capital Semilla



USD 16,7
MILLONES

en **69**
transacciones

VERTICAL
Capital Emprendedor



USD 330,5
MILLONES

en **26**
transacciones

VERTICAL
Capital Privado



USD 200
MILLONES

en **2**
transacciones

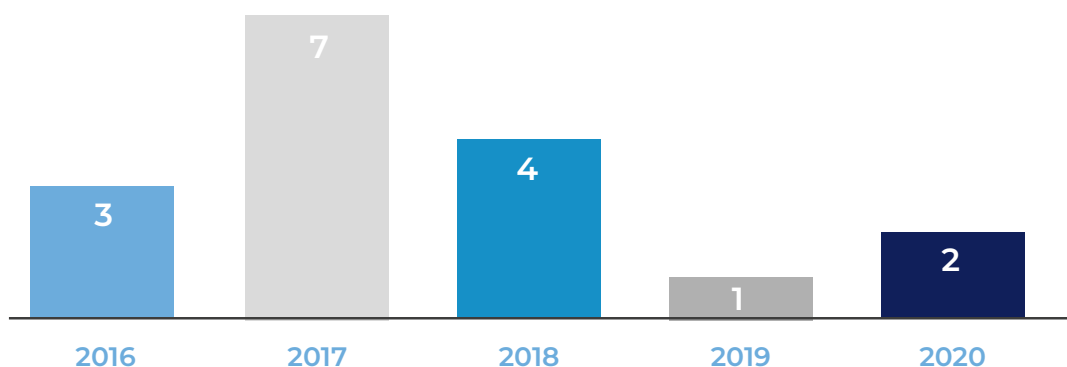
6.

VERTICAL CAPITAL PRIVADO

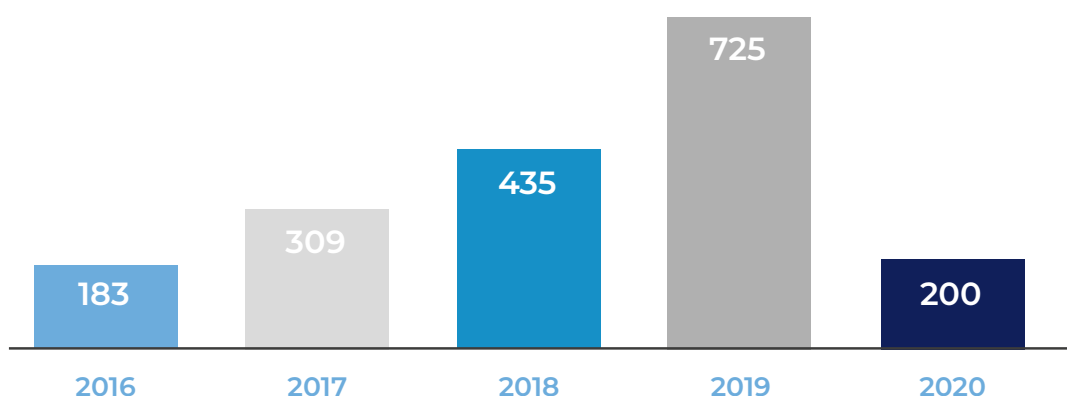
Los gestores de fondos que invierten en Capital Privado aportan recursos financieros de forma temporal (3-10 años) a cambio de una participación en empresas no cotizadas que tienen grandes perspectivas de desarrollo y que, a diferencia de las compañías invertidas por Capital Semilla y Emprendedor, tienen una trayectoria más extensa y están más asentadas en el mercado.

El volumen de los montos invertidos también excede con creces los volúmenes que se manejan en las inversiones en proyectos en los que se focaliza el Capital Semilla y Emprendedor.

Cantidad de transacciones en Argentina | Capital Privado



Monto de transacciones en Argentina USD Millones | Capital Privado



Aunque la cantidad de transacciones aumentó de 1 a 2 respecto al año anterior, el monto disminuyó dado el tamaño extraordinario de la operación que tuvo lugar en 2019 (USD 725 millones)

7.

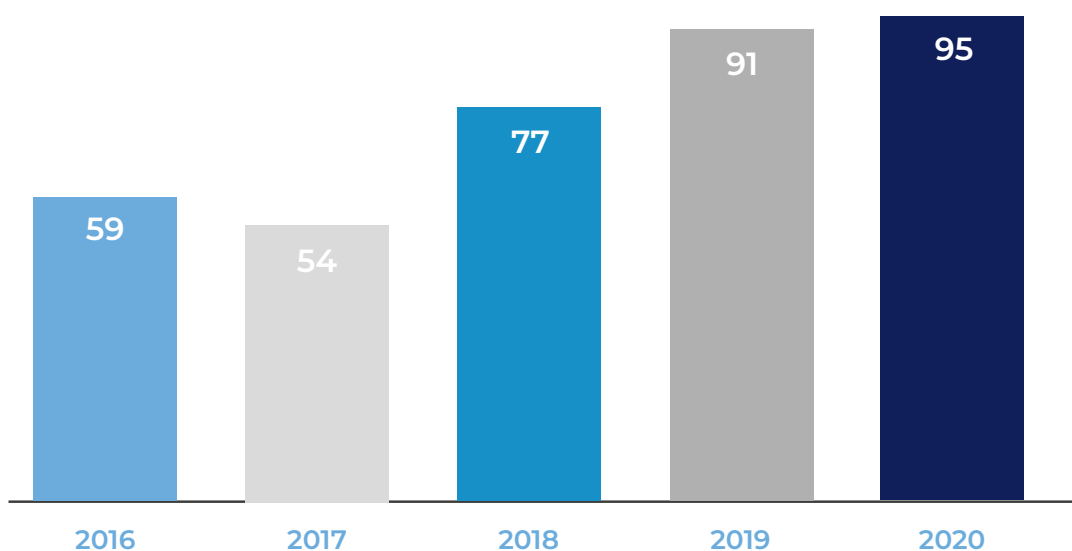
PANORAMA DE LA INDUSTRIA DE CAPITAL EMPRENDEDOR (VC + SEED)

Se usa el término industria de Capital Emprendedor como etiqueta general a la suma de transacciones de Capital Semilla y Capital Emprendedor. En esta sección se muestran los números agregados de los dos estadios. En las secciones siguientes se mostrarán de forma desagregada.

En este apartado, además se mostrará la proporción de las inversiones ejecutadas por Gestores de Fondos de Capital Emprendedor Corporativo (Corporate Venture Capital o CVC).

Cantidad de transacciones en Argentina

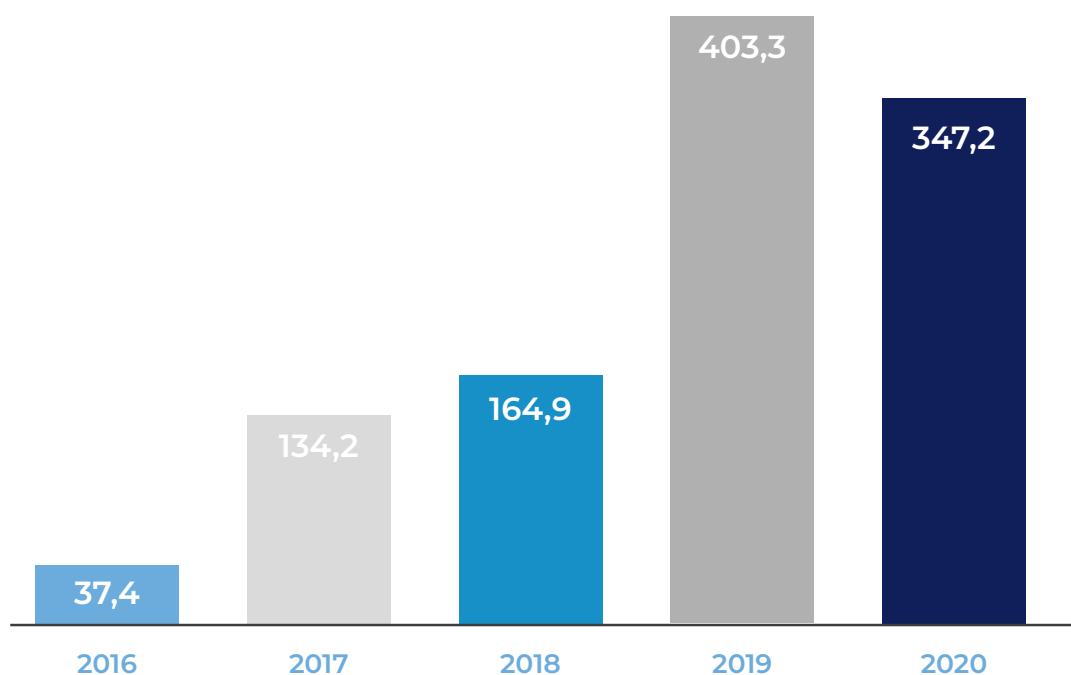
Capital Semilla y Capital Emprendedor
Evolución Anual



Monto de transacciones en USD millones

Capital Semilla y Capital Emprendedor

Evolución Anual



Si bien el monto total disminuyó un 13,9% respecto al 2019, **lo invertido en 2020 es muy superior a los otros tres años analizados (2016, 2017 y 2018)**. Dada la coyuntura mundial, que la inversión en Capital Emprendedor en Argentina permanezca en números relativamente altos es un signo de la fortaleza que adquirió la industria en los últimos cinco años.

2019



**AÑO RÉCORD DE
USD 403,3 MILLONES**

Se identificaron **5 transacciones** por USD 376 millones que representaron el **93% del total**. Es decir, el 7% restante fueron 86 transacciones por USD 27 millones.

2020

⇌
3

**TRANSACCIONES
EXTRAORDINARIAS**



USD 291 MILLONES

que representaron el **84% del total**. El 16% adicional fueron 92 transacciones por USD 56 millones.



Si se excluyen las inversiones extraordinarias o atípicas, **2020 es un año récord en transacciones totales y en monto**,

Año	Transacciones		Atípicas (*)		Total
2018	74 USD 34,9M	+	3 USD 130M	=	77 USD 164,9
2019	86 USD 27,3M	+	5 USD 376M	=	91 USD 403,3
2020	92 USD 56,1M	+	3 USD 291M	=	95 USD 347,2

(*) transacciones mayores a USD 20 millones

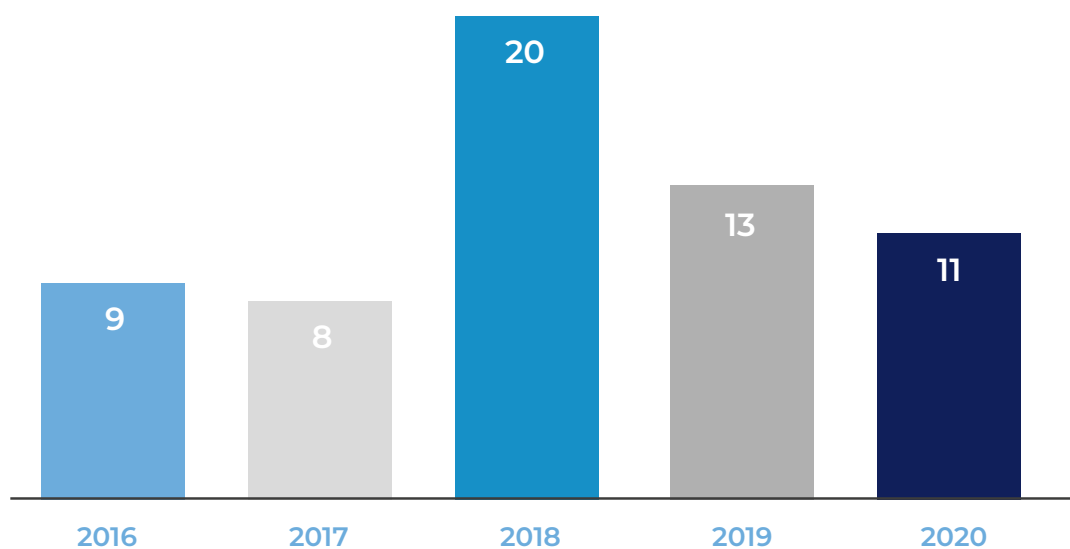
7.a

CAPITAL EMPRENDEDOR CORPORATIVO (CVC)

El Capital Emprendedor Corporativo es un vehículo utilizado por compañías para invertir en otras empresas dinámicas (startups) que están en crecimiento.

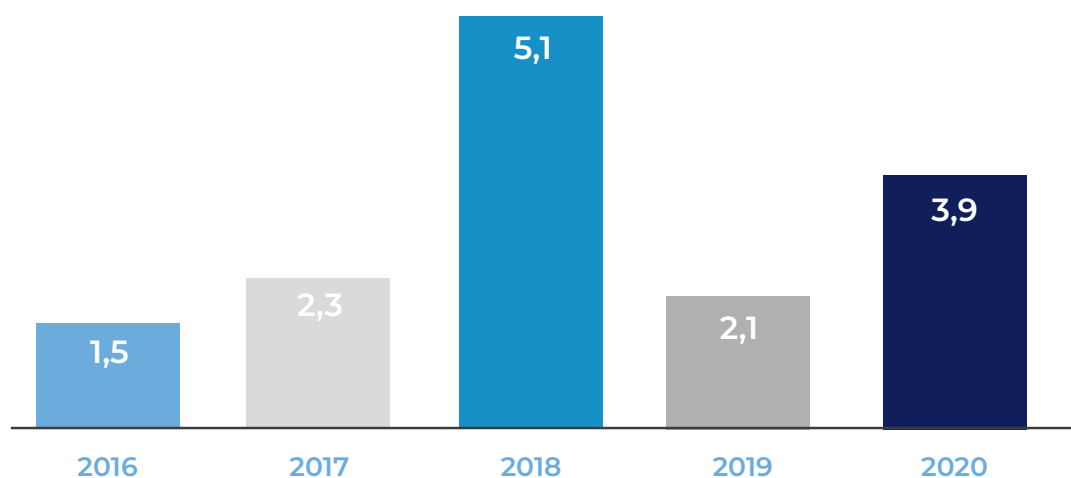
En 2020 hubo un total de 11 transacciones llevadas a cabo por este tipo de gestor, 5 fueron en Capital Semilla y 6 en Capital Emprendedor.

Capital Emprendedor Corporativo Cantidad de transacciones



Montos de transacciones | USD Millones

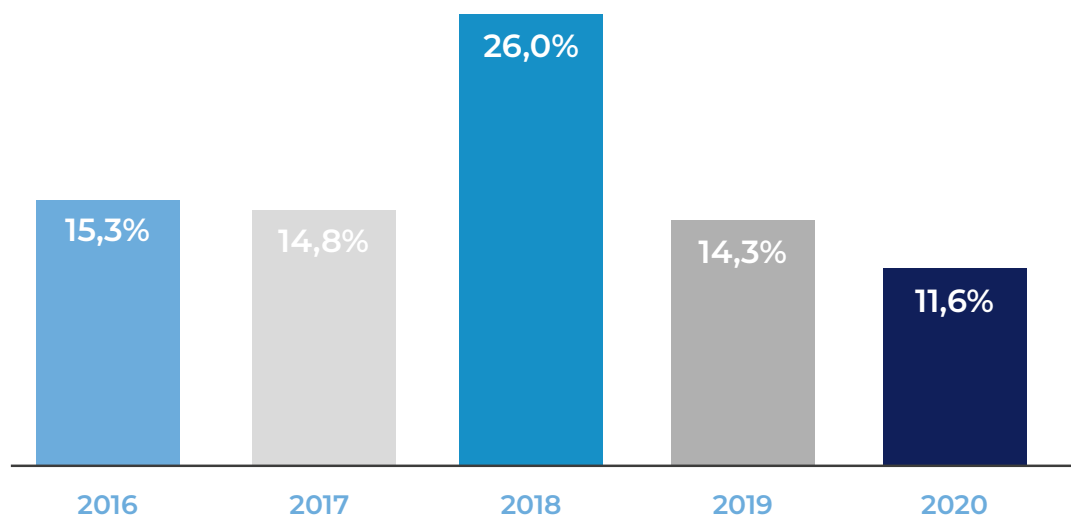
Capital Emprendedor Corporativo



Si bien hay una disminución en la cantidad de transacciones ejecutadas por Gestores de Fondos Corporativos, el monto total invertido se incrementó un 89,9% respecto del año anterior.

Participación del CVC por sobre el total invertido en Capital Emprendedor

Evolución anual



En este gráfico se puede observar la participación del Capital Emprendedor Corporativo en relación a la cantidad de transacciones en toda la industria. Es decir que, en 2020, el 11,6% del total de las transacciones de Capital Emprendedor (VC+Seed) fueron realizadas por un Gestor corporativo.

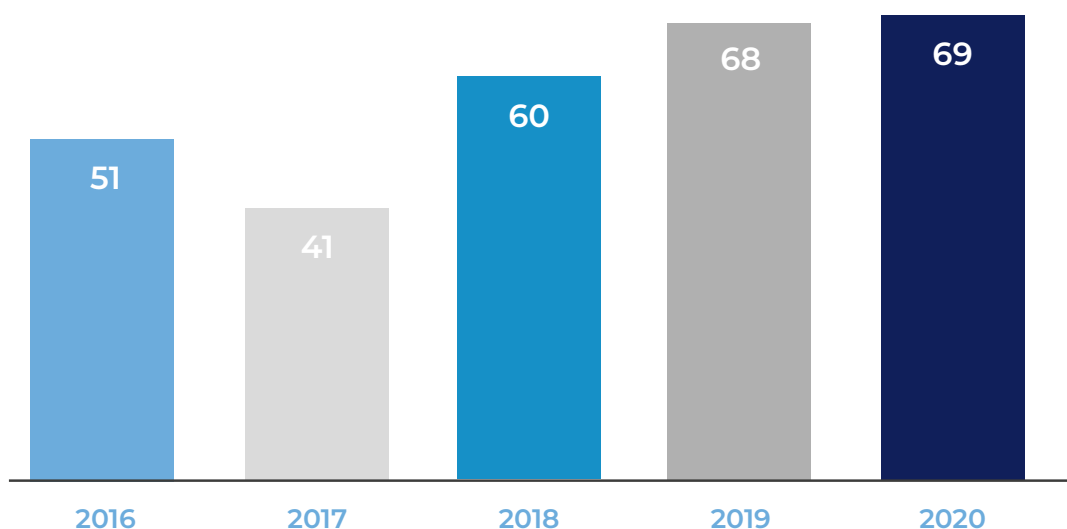
7.b

VERTICAL CAPITAL SEMILLA

Las transacciones en Capital Semilla son operaciones que generalmente varían entre los USD 25 mil hasta USD 1 millón. Es una ronda de financiamiento que le permite al emprendimiento salir al mercado y probar/validar la respuesta de los clientes y en algunos casos expandirse a nivel nacional.

En las encuestas realizadas por ARCAP, no se relevan los inversores ángeles individuales, sino que se recolecta información de rondas semilla cuando se involucran gestores profesionales.

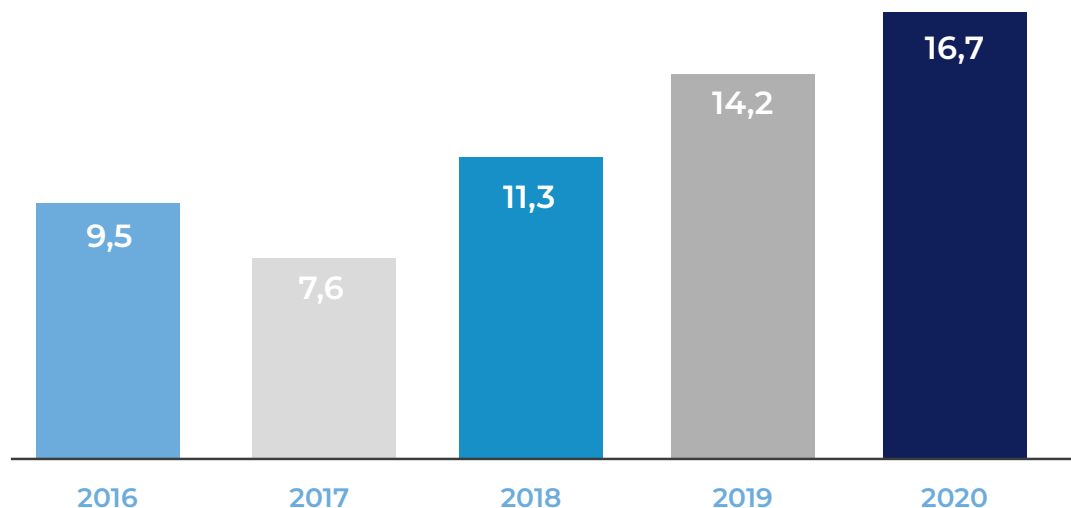
Cantidad de transacciones en Argentina Capital semilla | Evolución anual



La cantidad de transacciones en Capital semilla se ha mantenido estable en los últimos tres años. En 2020 se detectó una transacción más que el año anterior.

Montos de transacciones | USD Millones

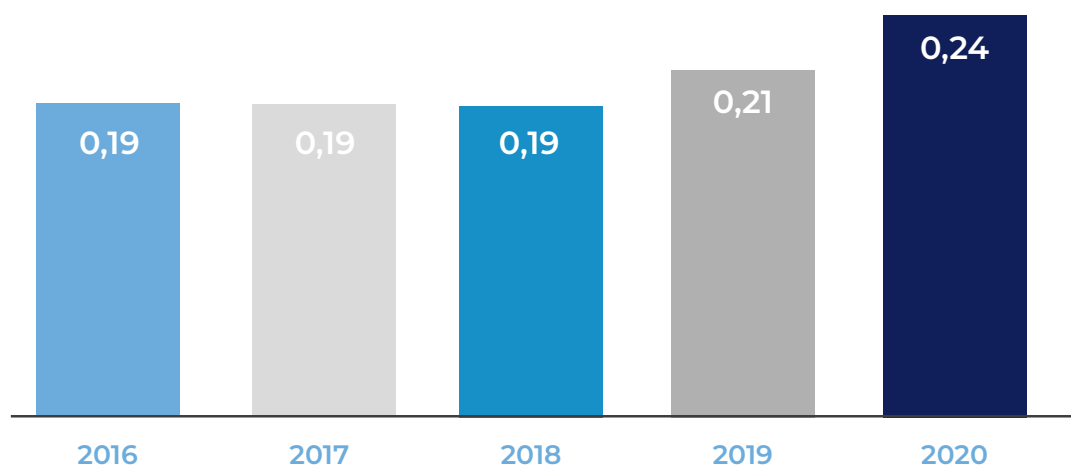
Capital Semilla | Evolución anual



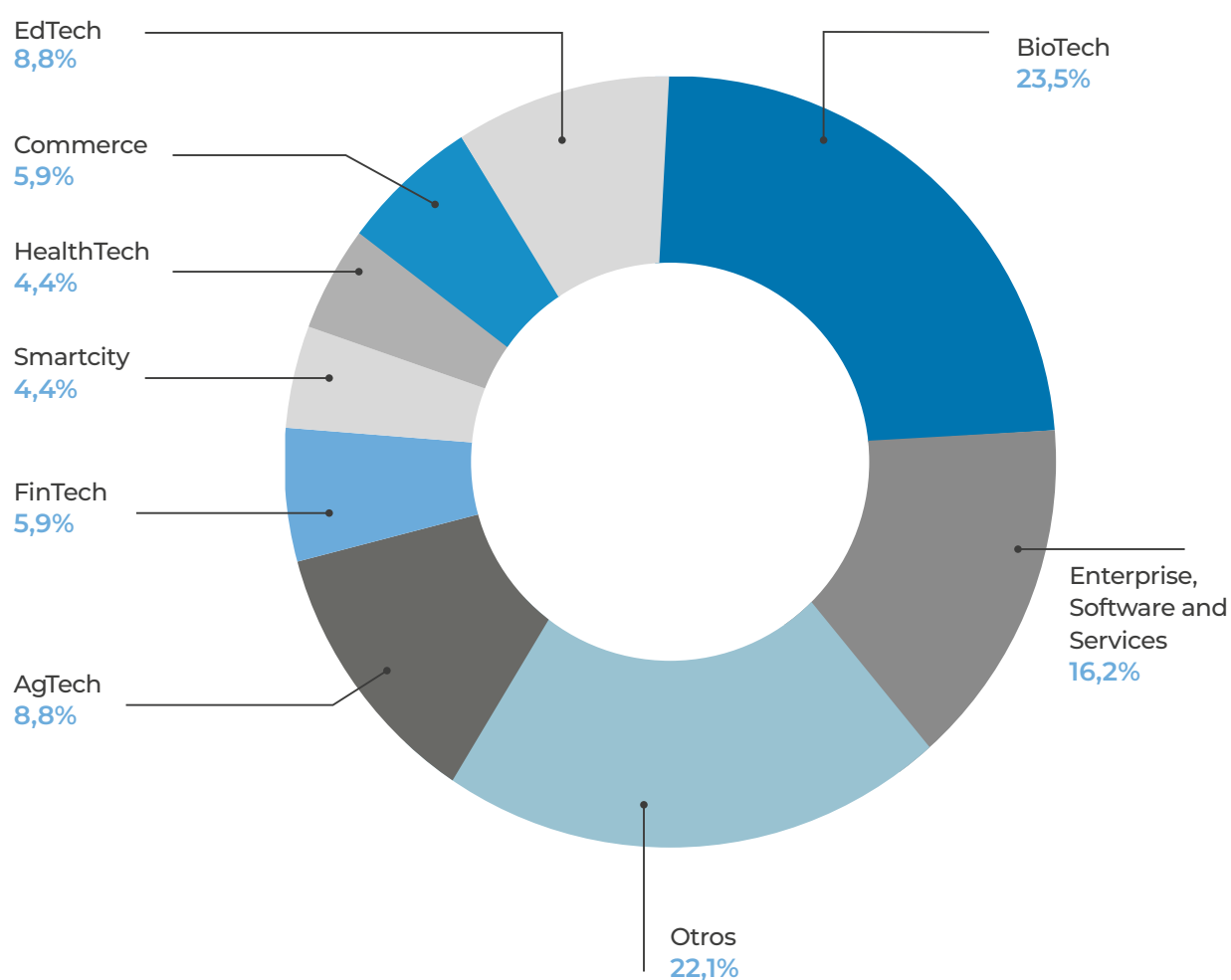
A pesar de que la cantidad de transacciones fue prácticamente la misma en 2019 y en 2020, este año se observa un aumento en el monto total invertido del 17,6%. Es decir que, como se ve en el gráfico que aparece a continuación, en promedio, las transacciones realizadas 2020 fueron más grandes en monto que las realizadas el año anterior.

Montos promedio por transacción

USD Millones | Capital Semilla



Inversión por vertical en Capital Semilla



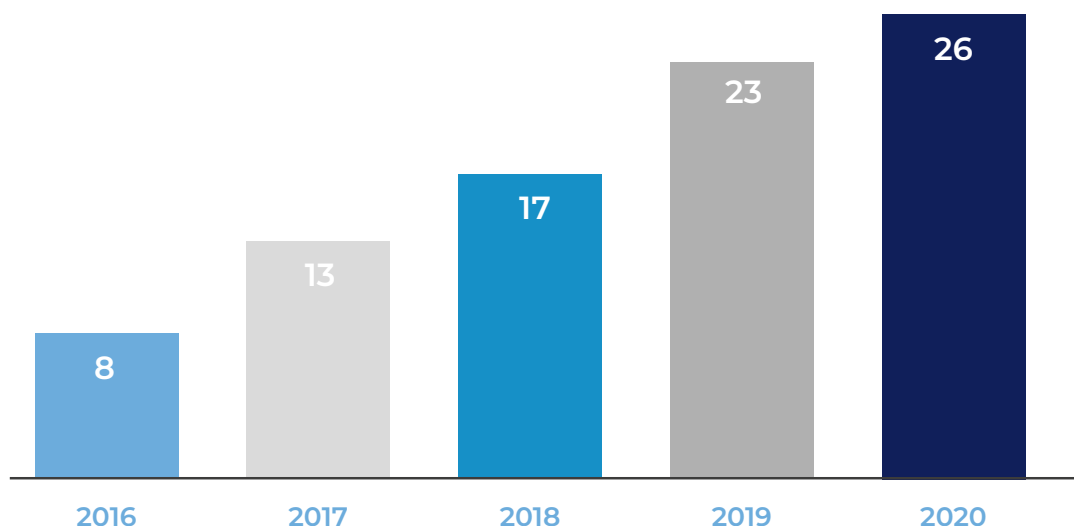
Dentro de la clasificación "otros" se identificaron inversiones en FoodTech, PropTech, SportsTech, Gaming y Robótica, entre otros.

7.c

VERTICAL CAPITAL EMPRENDEDOR (VENTURE CAPITAL O VC)

En Argentina, en general, las inversiones que son consideradas de Capital Emprendedor son aquellas de más de USD 1 millón. Los Gestores de Capital Emprendedor validan la tracción de mercado e invierten capital que posibilite la escalabilidad.

Cantidad de transacciones en Argentina Capital Emprendedor | Evolución anual

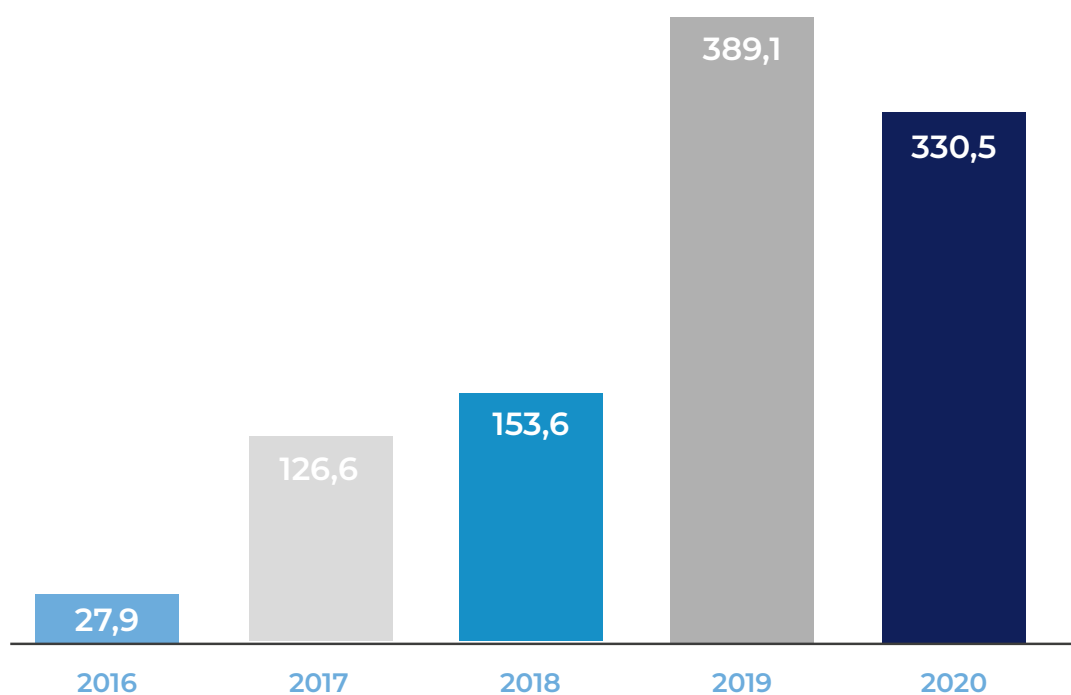


Se puede observar que desde 2016 hay una tendencia de crecimiento sostenido en el número de transacciones de Capital Emprendedor. En 2020, incluso en una coyuntura particular, la tendencia se mantuvo.

Monto de transacciones en USD millones

Capital Emprendedor

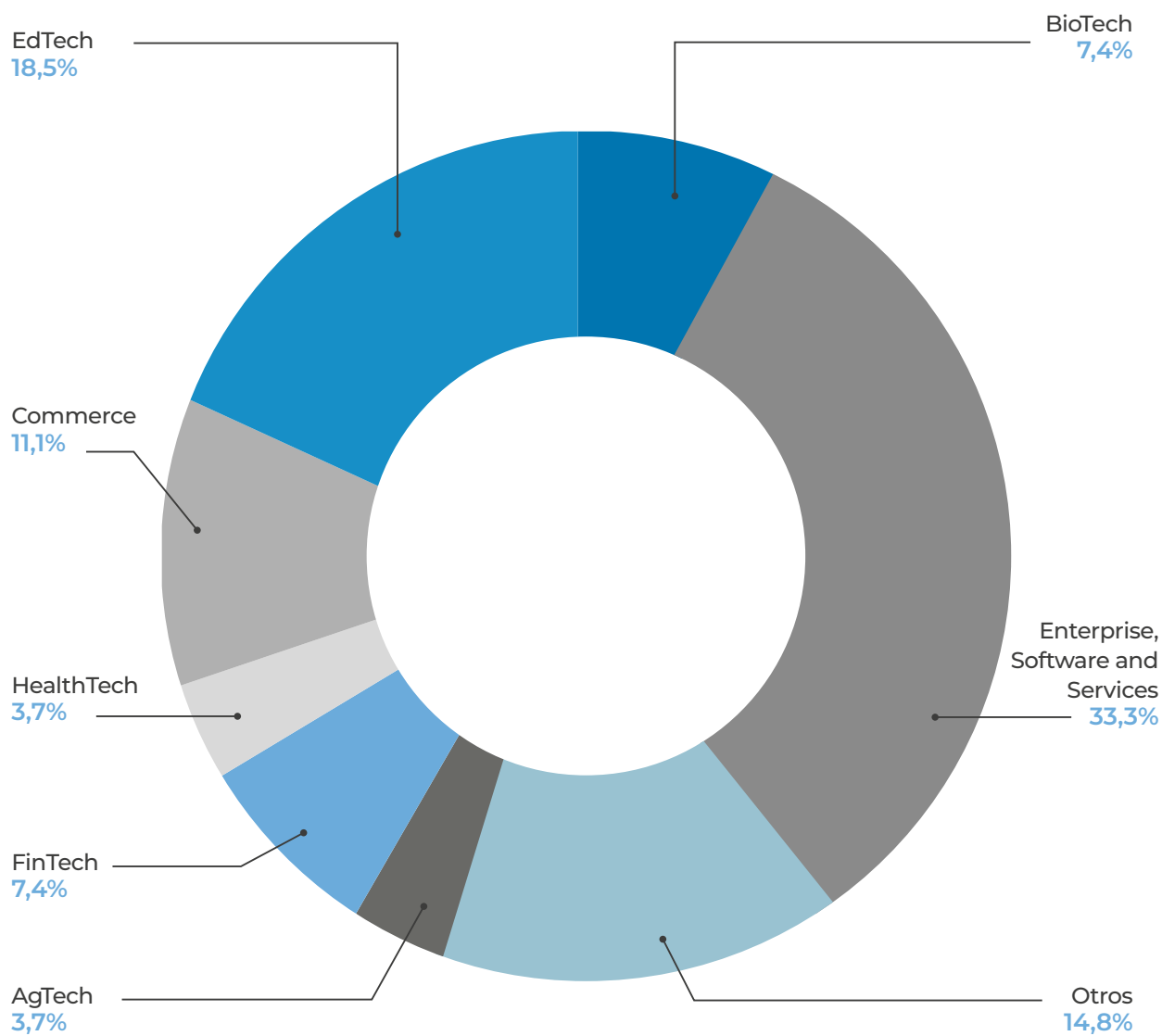
Evolución Anual



Dado que en este vertical se encuentran transacciones de USD 1 millón pero también de USD 150 millones, se destacan como atípicas o extraordinarias aquellas que superan los USD 20 millones.

Si se excluyen las 5 transacciones atípicas del 2019 y las 2 transacciones extraordinarias de 2020, este año 2020 es récord en cantidad de transacciones y montos invertidos para inversiones de más de USD 1 millón en Argentina.

Inversión por vertical en Capital Emprendedor



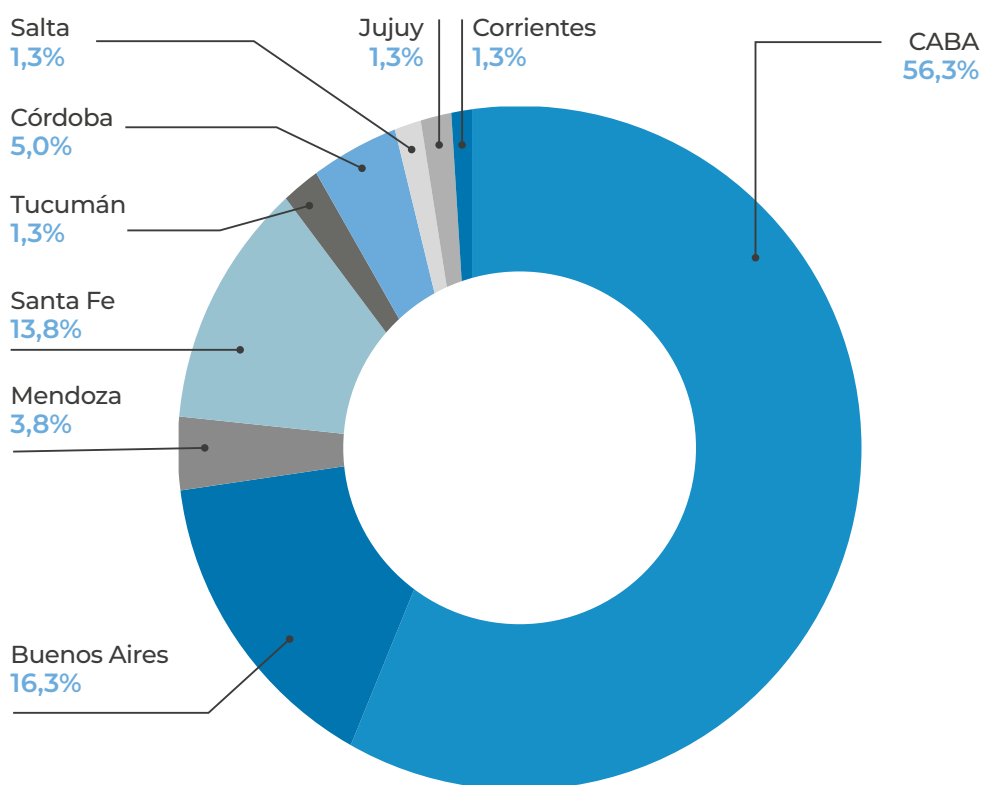
En "otros" se identificaron transacciones de SpaceTech y CleanTech.

7.d

PERFIL DE LAS COMPAÑÍAS QUE RECIBIERON FINANCIAMIENTO DE CAPITAL SEMILLA O EMPRENDEDOR EN 2020

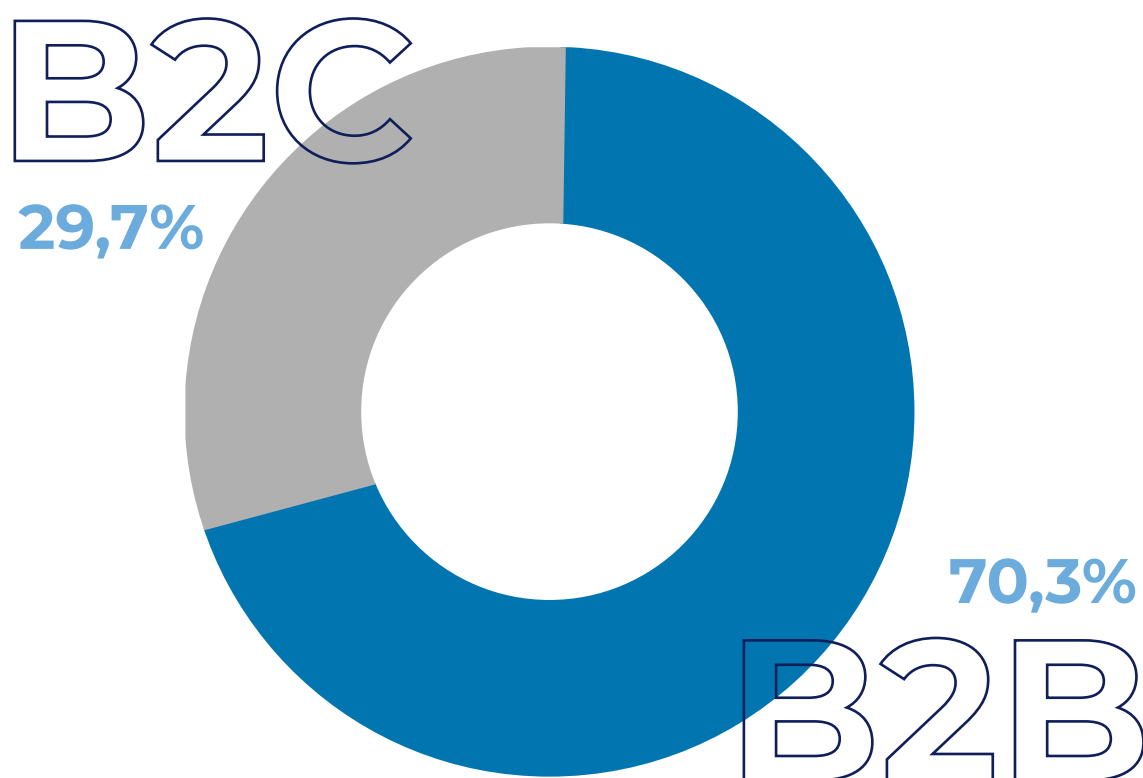
En esta sección se mostrará cuál es el perfil de las startups que fueron invertidas este año. ARCAP comenzó a relevar estos indicadores desde el año pasado y en los próximos informes se podrá visualizar la evolución de estos indicadores a lo largo del tiempo.

Localización geográfica de emprendimientos que recibieron financiación de Capital Emprendedor o Semilla en 2020



Uno de los objetivos de ARCAP es colaborar con el desarrollo de una industria federal y diversa. Tomar una fotografía de la localización de las empresas que recibieron financiación de Capital Emprendedor y Semilla sirve como punto de partida para comenzar a trabajar por una industria que abarque cada vez más extensión territorial.

Cliente objetivo de los emprendimientos que recibieron financiamiento en 2020.



B2B

(Business to Business)

Son aquellos emprendimientos que brindan servicios a otras compañías. Este tipo de startups pueden potenciar la economía más tradicional y a través de ellas se puede buscar una sinergia entre ambos sectores.



B2C

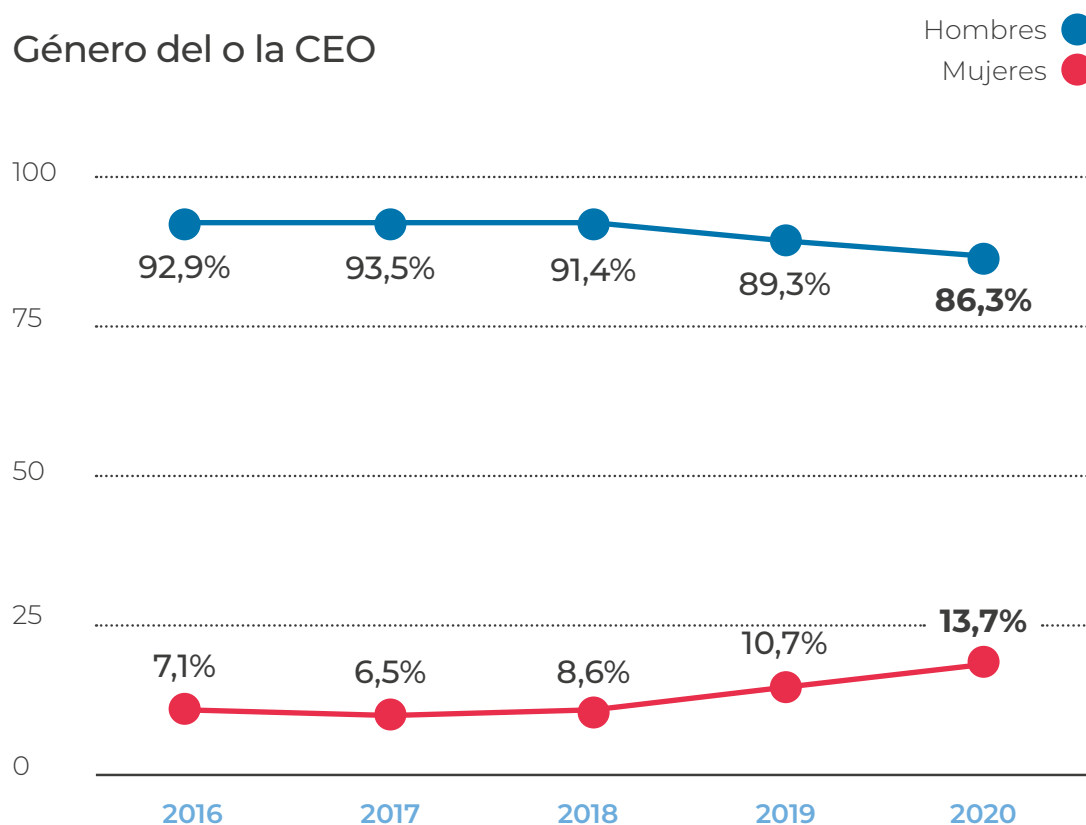
(Business to Consumers)

Son empresas que generan un producto o servicio que apunta al consumidor final y llevan en forma directa los avances tecnológicos a la vida cotidiana de las personas.

ARCAP produjo en 2020 un informe que muestra los indicadores de género en la industria, tanto en los emprendimientos financiados como en los Gestores de Fondos, para el período entre 2016 y 2019.

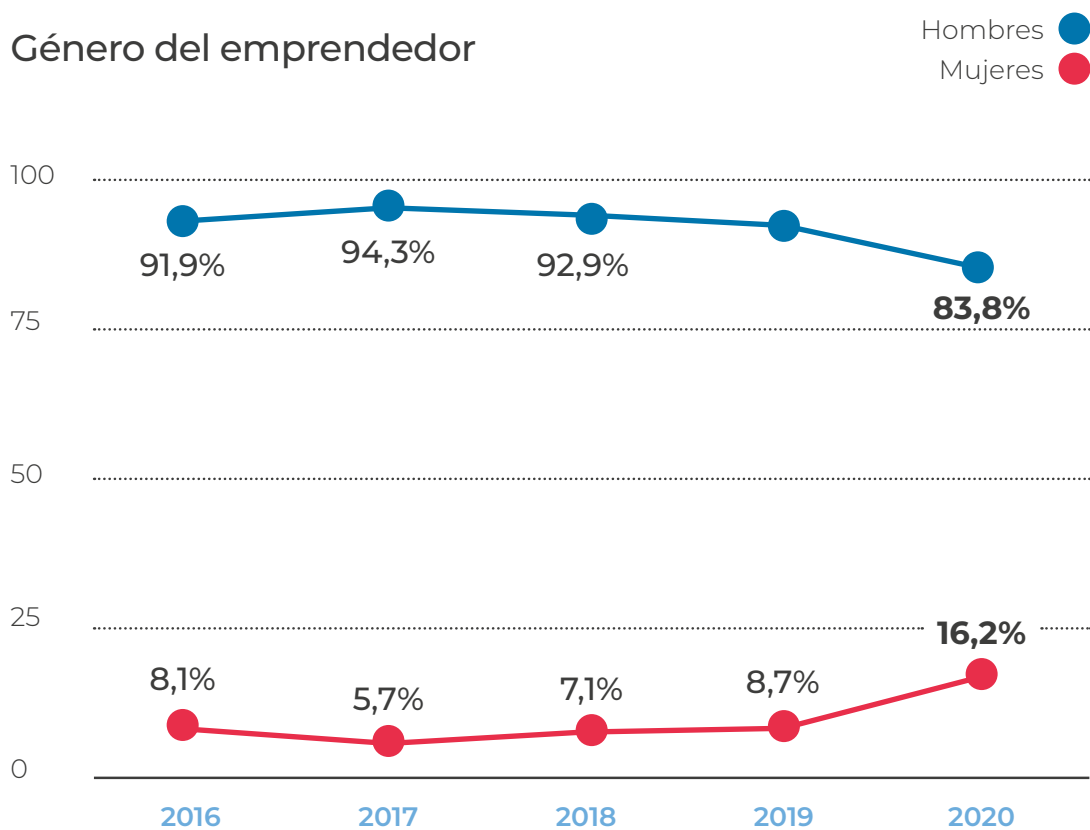
En esta sección, a la información relevada para dicho informe, se le suman los valores de los indicadores correspondientes a 2020.

Género del o la CEO



En este gráfico se puede observar que sigue la tendencia creciente: desde 2017 aumenta sostenidamente el porcentaje de CEO mujeres en emprendimientos que reciben financiamiento.

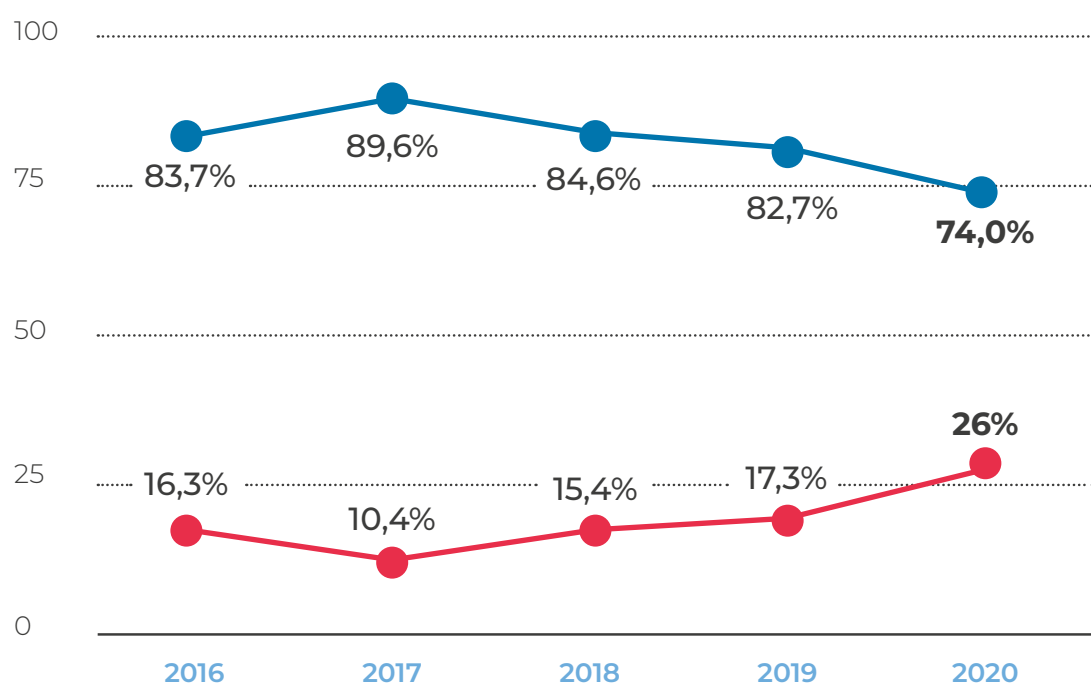
Género del emprendedor



Este gráfico se deriva de sumar todos los emprendedores que fundaron compañías que recibieron inversión de Capital Emprendedor y Semilla y diferenciarlos por género.

En este sentido, los números de este año son más equilibrados que la tendencia que se vio entre 2016 y 2019. Aunque todavía hay una disparidad muy amplia, la proporción de mujeres fundadoras se duplicó respecto al año anterior.

Conformación del equipo fundador por género



● Al menos una mujer en el equipo fundador ● Ninguna mujer en el equipo fundador



El gráfico muestra la conformación por género de los equipos de startups que recibieron financiamiento en 2020. Refleja, para el año 2020, que en el 26% de los equipos fundadores hubo al menos 1 mujer en su composición. Al igual que en el indicador anterior, se ve una mejora sustantiva respecto al año anterior.

El 2020 marcó un hito en la adopción de tecnología por parte de los consumidores y destacó las enormes falencias de la mayoría de las industrias para subirse a la ola y mantenerse en ritmo. En este marco, son las startups tecnológicas las que pueden acortar la brecha e impulsar a la industria hacia la nueva normalidad.

Ello queda demostrado en el crecimiento de las inversiones VC tanto en cantidad como en monto (sin tener en cuenta los deals atípicos)... y sobre todo teniendo en cuenta que la mayoría de esas inversiones fueron realizadas de manera remota sin el contacto personal que antes nos resultaba imprescindible.

Estoy convencido que nunca hubo un mejor momento para emprender y por ende para invertir en innovación. Necesitamos la innovación y la agilidad de las startups. “Los elefantes deben bailar con las gacelas”. Y toda la industria de Venture Capital se encuentra en un lugar de privilegio para poder capitalizar las oportunidades que nos presenta esta nueva ola de innovación.

Luis Bermejo, Managing Partner Alaya Capital

En el ecosistema emprendedor latinoamericano, si bien la brecha se está reduciendo año a año, la proporción de emprendimientos de alto impacto liderados por mujeres sigue siendo muy bajo respecto del total de nuevos emprendimientos de la misma categoría, en la región. Y de los existentes se denota una marcada diferencia respecto de la posibilidad de acceso a financiamiento de las emprendedoras respecto de los emprendedores. Identifiqué que una de las causas más relevantes de esta problemática es que hay pocas mujeres inversoras en la región, tanto inversoras ángeles como mujeres con poder de decisión dentro de fondos de capital emprendedor que aporten una mirada de diversidad de género a la hora de evaluar una posible inversión.

La forma de resolverlo es encontrando la manera de identificar a las mujeres inversoras de la región, agrupandolas en comunidad y comenzando una serie de actividades en donde se logre visibilizar la labor de estas inversoras, que además puedan compartir conocimiento y experiencias y visibilicen su actividad a fin de inspirar a otras mujeres a desarrollar sus carreras en el sector. Y justamente es así como ha nacido en Diciembre del 2019, WeInvest, la primera comunidad de mujeres inversoras con foco en nuestra región.

Marta Cruz, Managing Partner NXTP Ventures



2020 ha sido un año atípico en todo sentido y parece asombroso que, a pesar del contexto global de pandemia y del contexto local, las inversiones de Capital Semilla no hayan sido afectadas. Esto puede explicarse por el tipo de inversión y por el perfil del inversor. Los proyectos que reciben Capital Semilla son globales y de mediano/largo plazo desde su inception. A su vez, son inversiones de altísimo riesgo per se. Los inversores entienden esto, y por eso, cuestiones como las que vivimos en este tiempo no tienen impacto tan directo en el corto plazo. De todas maneras, si bien es muy buena noticia ver que el Capital Semilla y Emprendedor en Argentina sigue consolidándose y creciendo, aún estamos a niveles muy bajos comparados con países más desarrollados. Es un tipo de inversión muy alentada por los gobiernos en el mundo por todas las externalidades positivas que tiene.

Carolina Dams, Investigadora OLFE

Incluso en un año atípico de pandemia la cantidad de inversiones y el monto invertido aumentó, es importante prestar especial atención a los actores involucrados en este tipo de inversiones y continuar fomentando la creación de nuevas aceleradoras y clubes de inversores ángeles de forma tal de seguir nutriendo al ecosistema emprendedor con herramientas de financiamientos en todas las fases de crecimiento de una startup

Gustavo Martello, Operating Partner, Globant Ventures

El año pasado tomaron mucho vuelo los temas de digitalización, trazabilidad y sostenibilidad, se aceleraron tendencias que venían en la industria pero a un ritmo más lento. Para mí es un misterio porque los incumbentes en Argentina no son más líderes de estos cambios, no se si tiene que ver con el contexto local que no deja mirar el horizonte de largo o si es que aún hay dudas sobre cómo el sistema agroalimentario va a cambiar como resultado de la tracción del consumidor y la conciencia sobre el impacto de la producción de alimentos en el planeta.

Camila Petignat, Principal The Yield Lab

El 2020 fue un año que el mundo entero recordará. Año difícil en muchos sentidos pero muy favorable para las empresas de base tech por el avance de la transformación digital y los cambios en hábitos de consumo que generaron una mejor performance de estas compañías.

La cantidad de deals demuestra que Argentina sigue manteniendo un altísimo potencial para la creación de startups de alto impacto, por eso es muy importante que desde el lado de los inversores sigamos apoyando e impulsando emprendedores en su camino. Los retornos de la industria VC están aumentando, y ojalá se creen nuevos fondos y más inversores ángeles se animen a capturar valor en el new normal a través de la tecnología e innovación.

Estamos comprometidos desde YAVU Ventures y desde la Univ. de San Andrés en poder seguir colaborando con la creación de emprendimientos de alto impacto que buscan transformar la realidad para romper paradigmas tanto en LatAm como el resto del mundo.

Sacha Spitz, Managing Partner Yavu Ventures



CON EL APOYO DE Microsoft for Startups