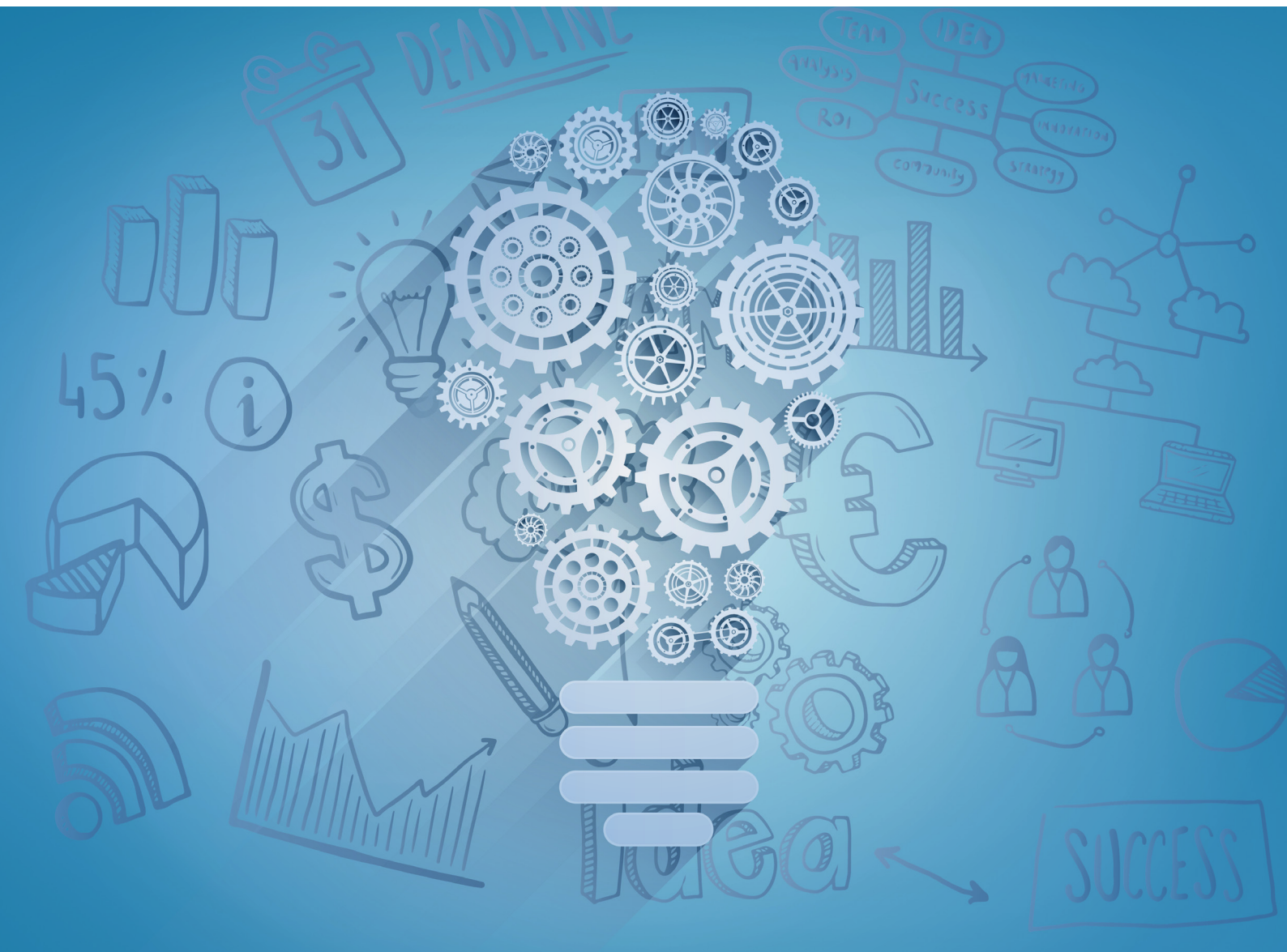


2016-2019

ESTUDIO DE LA INDUSTRIA DE CAPITAL PRIVADO, EMPRENDEDOR Y SEMILLA EN ARGENTINA.



Patrocinado por:

Microsoft for Startups

ARCAP

Asociación Argentina de
Capital Privado,
Emprendedor y Semilla



ÍNDICE

- 03** Introducción
- 04** Objetivo del informe y conclusiones
- 06** Metodología
- 07** Acerca de ARCAP / EY / OLFE
- 08** Panorama del Capital Privado (PE/VC/SEED) en Argentina
- 10** Capital Semilla
- 12** Capital Emprendedor
- 14** Capital Privado
- 15** Capital Emprendedor Corporativo
- 17** Emprendimientos y Gestores de Fondos: distribución geográfica
- 19** Emprendimientos: enfoque de género
- 21** Operaciones destacadas del año 2019
- 27** Agradecimientos
- 28** Acerca de nuestro sponsor

INTRODUCCIÓN

Por cuarto año consecutivo Argentina supera al año anterior en el monto de inversiones de Capital Privado (*Private Equity + Venture Capital*). A lo largo de este informe profundizaremos en detalle las rondas e inversiones que explican este fenómeno, tanto en Capital Privado (*Private Equity*) como en Capital Emprendedor (*Venture Capital*).

Para el caso particular de Capital Emprendedor, el fenómeno es similar a lo que ocurre en Latinoamérica. Se registraron montos invertidos anuales mayores, año tras año, desde 2016 hasta 2019. Se identificaron rondas extraordinarias que explican, en un gran porcentaje, el monto invertido del año. A su vez, en cantidad de transacciones, cada año se supera el previo, lo que indica que a pesar de la coyuntura adversa de los últimos años, el ecosistema argentino está madurando y se está consolidando.

La inversión en Latinoamérica medida en monto destinado a Capital Emprendedor, representa menos del 1% del total invertido en el mundo. A su vez Argentina representa, según el año considerado, entre el 4% y el 6% de lo invertido en nuestra región. Es decir, que si bien Argentina creció en forma sostenida e indudable a lo largo de los últimos 4 años, somos todavía un ecosistema muy pequeño que representó en 2018 el 0,06% de lo invertido en Capital Emprendedor en el mundo.

Este escenario, lejos de desmotivarnos, debe representar un desafío: existe una gran oportunidad que podemos capturar y tenemos mucho por crecer.

El objetivo de **ARCAP** es mejorar la industria de Capital Privado, Emprendedor y Semilla, aumentando el monto de transacciones productivas y la generación de empleos de alta calidad en Argentina. Nuestro país necesita diversificar su matriz productiva y el Capital Emprendedor puede ser clave para lograrlo. Las empresas invertidas por Capital Emprendedor crean más empleo, producen mayores exportaciones, tienden a la formalidad de sus negocios, atraen inversiones desde el exterior y crecen más rápido, generando un impacto en toda la economía.

La Ley de Emprendedores y el Fondo para el desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE) junto al Régimen de Promoción de la Economía del Conocimiento, son ejemplos del trabajo conjunto que la sociedad civil y el Estado Nacional pueden lograr trabajando en forma mancomunada. Argentina necesita mirar a largo plazo bajo esta premisa, ya que si bien la coyuntura inmediata acapara nuestra mayor atención, hay otras economías de la región y el mundo que año a año se hacen más competitivas, eficientes e innovadoras a través del desarrollo y promoción de emprendimientos dinámicos que utilizan el Capital Emprendedor como fuente de financiamiento.

En un futuro no tan lejano, la riqueza de las naciones no se medirá por los recursos naturales que posea sino por el conocimiento que puedan generar. Nuestro país tiene un enorme potencial que no debemos desaprovechar. Desde **ARCAP** haremos el mayor esfuerzo para contribuir al desarrollo de la Argentina del futuro.

Diego Gonzalez Bravo

Presidente de ARCAP
Febrero, 2020



OBJETIVO DEL INFORME Y CONCLUSIONES

El presente **Estudio de la Industria de Capital Privado en Argentina** es una herramienta que tiene como objetivo conocer la evolución de la industria y brindar un claro panorama de la actividad de los Gestores de Fondos durante cada año. El objetivo es aportar información valiosa que brinde mayor sustento a la toma de decisiones de los actuales y potenciales inversionistas.

Los números que se verán en este reporte reflejan que la industria de Capital Privado, Emprendedor y Semilla mantiene una tendencia creciente que se consolida año a año. Esta tendencia genera una dinamización de la economía a través de la creación de empleos, su formalización, la inclusión financiera, el aumento de las exportaciones, la resolución de problemáticas vinculadas al desarrollo humano y el fomento a la innovación, que es una característica constitutiva del ecosistema.

Como novedad, en este reporte se incluye la distribución geográfica de los emprendimientos que recibieron financiamiento de Capital Emprendedor en 2019 así como también la localización de los Gestores de Fondos de Capital Privado que operan actualmente en Argentina. Tener un panorama de estas variables es el primer paso para trabajar en la construcción de un ecosistema cada vez más federal e inclusivo.

Por otro lado, también como novedad, **ARCAP** empezó a relevar indicadores de género con el fin de reflejar la situación actual y empezar a trabajar por una industria más diversa.

LAS PRINCIPALES CONCLUSIONES QUE SE EXTRAEN DEL PRESENTE INFORME, PARA EL AÑO 2019, SON LAS SIGUIENTES:

- ✓ Hubo 92 transacciones de Capital Privado (sumatoria de *Private Equity*, *Venture Capital* y *Seed Capital*) por un monto de USD 1.128,3 millones. De este monto USD 725 millones corresponden a Capital Privado (PE), USD 389,1 millones a Capital Emprendedor (VC) y USD 14,2 millones a Capital Semilla (Seed).
- ✓ De total de 92 transacciones en Capital Privado, 74% corresponde a Capital Semilla, 25% corresponde a Capital Emprendedor y 1% corresponde a Capital Privado (PE).
- ✓ En los tres estadios de inversión hubo un aumento respecto al año anterior: el incremento en **Capital Semilla** fue del 13,3% en cantidad de transacciones y del 24,1% en el monto invertido y en **Capital Emprendedor** del 35,3% en la cantidad de transacciones y del 153,3% en el monto invertido. En **Capital Privado (PE)**, si bien hubo una sola transacción en comparación a las 4 identificadas el año anterior, el monto invertido en ese sector se incrementó en un 66,7%.
- ✓ Los verticales en los que hubo mayor número de transacciones en Capital Emprendedor fueron en **Fintech** (23,5%), **Biotech** (17,7%), **Enterprise, Software & Services** (17,7%) y **AgTech** (11,8%).
- ✓ Los verticales en los que hubo mayor número de transacciones en Capital Semilla fueron **Biotech** (22%), **Enterprise, Software & Services** (20,3%), **Commerce** (15,3%), **Fintech** (10,2%) y **AgTech** (8,5%).
- ✓ En Capital Privado (PE) se registró una sola transacción en 2019 en una empresa de medios de pago.
- ✓ La mayoría de los emprendimientos que recibieron financiamientos de Capital Emprendedor (VC y Seed) en 2019 están situados en Capital Federal y la Provincia de Buenos Aires (69,7%). Las otras provincias que siguen en cuanto a presencia de emprendimientos son Mendoza y Santa Fe con 10,5% cada una, Córdoba con un 7,9% y Río Negro con un 1,3%.
- ✓ La mayoría de los Gestores de Fondos (77,6%) también están ubicados en Capital Federal y en la Provincia de Buenos Aires. Santa Fé y Córdoba concentran, cada una, 8,2% de los Gestores relevados.
- ✓ El 17,3% de los emprendimientos que recibieron financiamiento de Capital Emprendedor en 2019 tienen al menos una fundadora mujer. Del total de fundadores relevados un 91,3%% son hombres y un 8,7% son mujeres.
- ✓ El porcentaje de estos emprendimientos Semilla y Emprendedor (VC y Seed) invertidos en 2019 que tienen una CEO mujer es de 10,7%.
- ✓ Los Gestores de Fondos activos a diciembre 2019 que tienen una mujer en algún puesto de toma de decisión son el 20% de los relevados.

METODOLOGÍA

Durante los meses de diciembre de 2019 y enero de 2020, la Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla (ARCAP), junto con EY Argentina y el Observatorio Latinoamericano de Financiamiento a Emprendedores (OLFE), enviaron una encuesta solicitando información sobre los compromisos de capital e inversiones realizadas por los Gestores de Fondos durante el segundo semestre de 2019, para completar la información recolectada del primer semestre del año.

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

Adicionalmente, se ha utilizado información complementaria a la obtenida en la encuesta que fue brindada por LAVCA (*The Association of Private Capital Investment in Latin America*), OLFE y capturada a través de fuentes públicas. Gracias a estas fuentes complementarias de información, se identificaron transacciones en las que no han participado firmas administradoras locales o globales con presencia en Argentina (miembros y no miembros de ARCAP). Integrar estas fuentes de información permite tener un panorama más completo de la actividad de inversión en Argentina en el período bajo análisis.

Para la localización de las startups, se elaboró una base de datos que fue completada con datos extraídos del sitio web de las empresas y/o consultados directamente a los emprendedores o al Gestor de Fondos que participó de la ronda de financiamiento, según el caso.

Para los indicadores de género, se siguió el mismo procedimiento, pero la muestra de emprendimientos es más acotada ya que no se pudo acceder a la información de todos los proyectos invertidos que estaban presentes en la base.

ACLARACIÓN: Tanto en el relevamiento de género como en el de localización geográfica aparecen menos startups que las relevadas en todo el estudio porque hay casos de compañías que tuvieron dos rondas en el año, porque hay compañías que fueron informadas por más de un gestor y porque hay gestores que no informaron el nombre de las startups invertidas por lo que quedaron fuera de las estadísticas de género y localización.



La **Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla (ARCAP)**

es una organización sin fines de lucro cuyo objetivo es promover el desarrollo de la Industria de Capital Privado en Argentina.

EY Argentina es un líder global en servicios profesionales de auditoría,

impuestos, asesoría en transacciones y advisory.

El Observatorio Latinoamericano de Financiamiento a Emprendedores (OLFE)

es una iniciativa conjunta de IAE Business School y la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral



PANORAMA DEL CAPITAL PRIVADO (PE/VC/SEED) EN ARGENTINA

Aunque todavía Argentina está lejos de los niveles de las economías más desarrolladas, hay una tendencia creciente en cuanto a volúmenes de transacciones y montos involucrados que se mantiene constante desde 2016. Además de las cifras que se verán a continuación, un parámetro que refleja este crecimiento a nivel nacional es el monto invertido en Capital Privado (*Private Equity, Venture Capital y Seed Capital*) en relación al PBI del país.

GRÁFICO I / EVOLUCIÓN EN ARGENTINA. CP/PBI



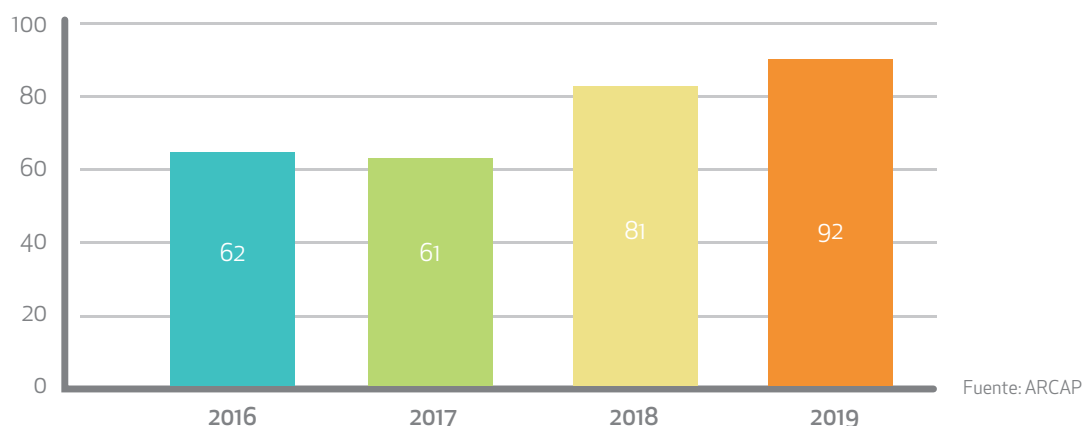
Fuente: ARCAP

En los últimos años, en Argentina, se financiaron más de 280 proyectos a través de la inversión de **Gestores de Fondos de Capital Emprendedor** (*Venture Capital y Seed Capital*): 59 en 2016, 54 en 2017, 77 en 2018 y 91 en el año 2019.

En relación a los montos invertidos se identificaron inversiones en emprendimientos argentinos por USD 37,4 millones en 2016, USD 134,2 millones en 2017, USD 165 millones en 2018 y USD 403,3 millones en 2019. Es decir, casi **USD 740 millones en tan solo 4 años**.

En **Capital Privado (Private Equity)**, desde 2016 hasta 2019 se detectaron 15 transacciones que suman un monto total de USD 1.652 millones.

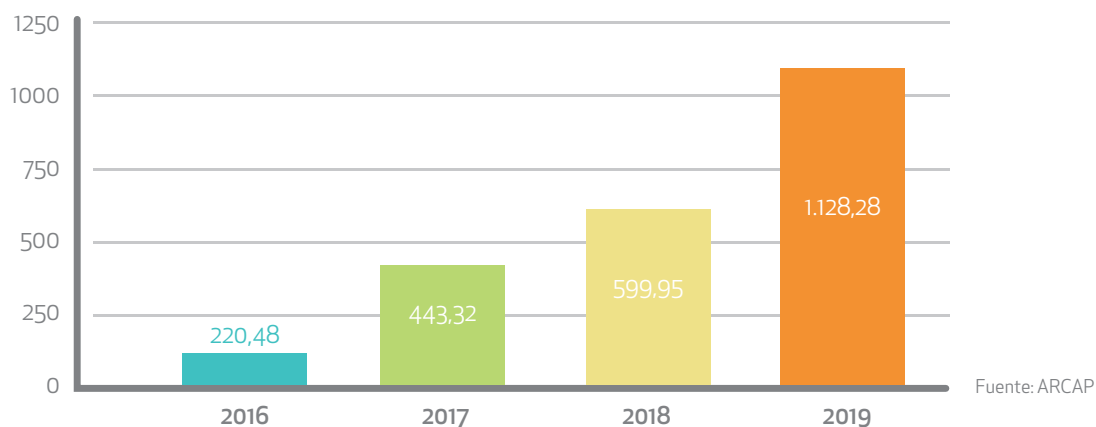
GRÁFICO II / CAPITAL PRIVADO (PE/VC/SEED): CANTIDAD DE TRANSACCIONES EN ARGENTINA



Fuente: ARCAP

Se puede observar que desde 2017 hay un crecimiento sostenido en la cantidad de transacciones. Entre 2017 y 2018 el aumento fue del 32,7% y entre 2018 y 2019 el incremento fue del 13,6%.

De la cantidad de transacciones totales en el período analizado en este informe, un 1% corresponde a Capital Privado (PE), un 25% a Capital Emprendedor (VC) y un 74% a Capital Semilla (Seed).



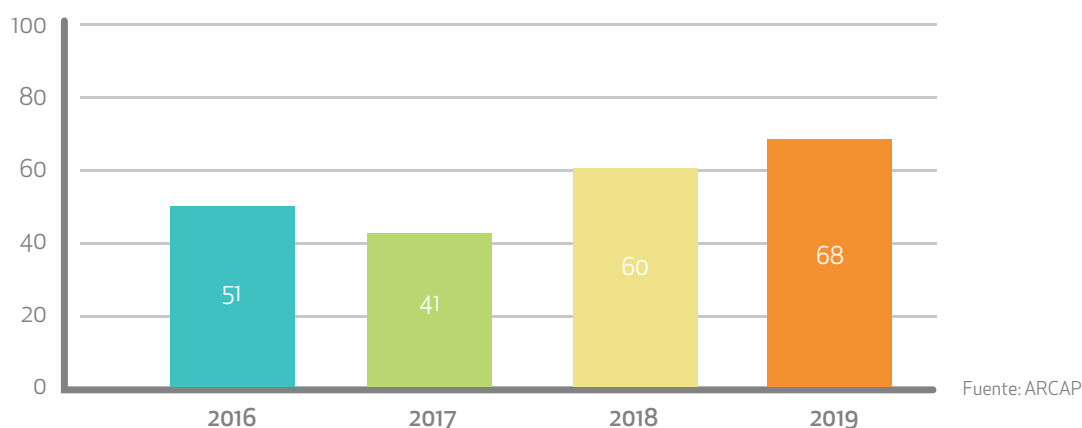
Así como se observa una tendencia creciente en la cantidad de transacciones, el monto invertido también aumentó sostenidamente en los últimos cuatro años: se duplicó de 2016 a 2017 y dio un salto de más del doble entre 2018 y 2019. Al mirar este último aumento, hay que considerar que en el primer semestre de 2019 hubo una transacción de Capital Privado (PE) de USD 725 millones que representó el 64,3% de todo lo invertido en el período.



CAPITAL SEMILLA (SEED CAPITAL)

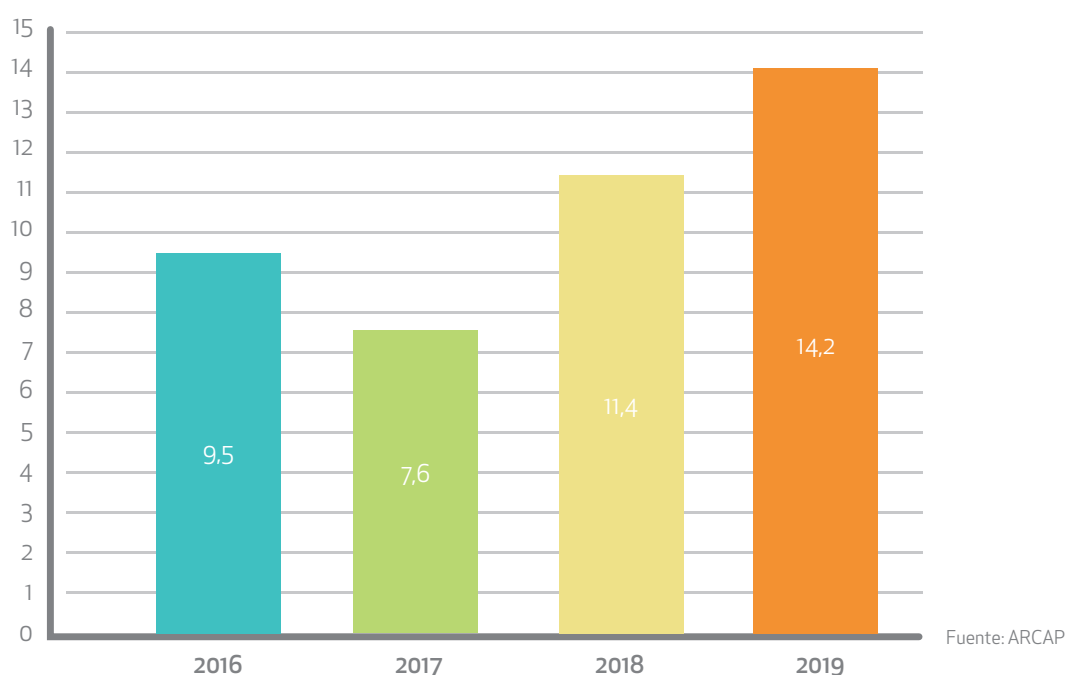
Las fuentes de financiamiento de tipo inicial o Semilla en Argentina abarcan una multiplicidad de agentes, incluyendo incubadoras y aceleradoras, gestores de fondos de edad temprana (*VC seed funds*) y corporaciones.

GRÁFICO IV / CANTIDAD DE TRANSACCIONES EN ARGENTINA - CAPITAL SEMILLA



Se puede observar que desde 2017 hay una tendencia creciente en el número de transacciones en Capital Semilla. Entre 2017 y 2018, la cantidad de transacciones aumentó un 46% y entre 2018 y 2019 ese aumento fue del 13,3%.

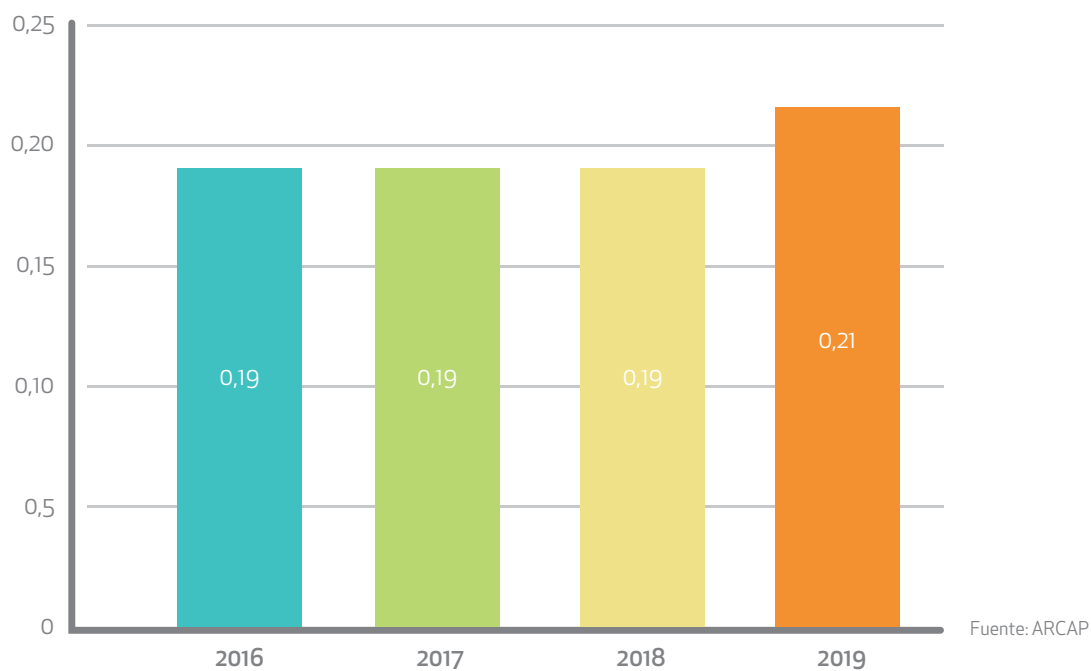
GRÁFICO V / MONTO DE TRANSACCIONES EN ARGENTINA - USD MILLONES - CAPITAL SEMILLA



Así como se detectó un aumento en la cantidad de transacciones, hay también un incremento en el monto de las transacciones que se mantiene constante desde 2017. Desde 2017 a 2018 este aumento fue del 50% y desde 2018 a 2019 fue del 25%.



GRÁFICO VI / MONTOS PROMEDIO DE TRANSACCIONES - USD MILLONES - CAPITAL SEMILLA



El monto promedio, que se había mantenido constante durante los últimos tres años, registró en 2019 una suba del 10,3% alcanzando los USD 208 mil por transacción.



GRÁFICO VII / INVERSIÓN POR VERTICAL EN CAPITAL SEMILLA

EdTech

6,8 %

Commerce

15,3 %

HealthTech

3,4 %

Smartcity

5,1 %

Fintech

10,2 %

AgTech

8,5 %

Otros

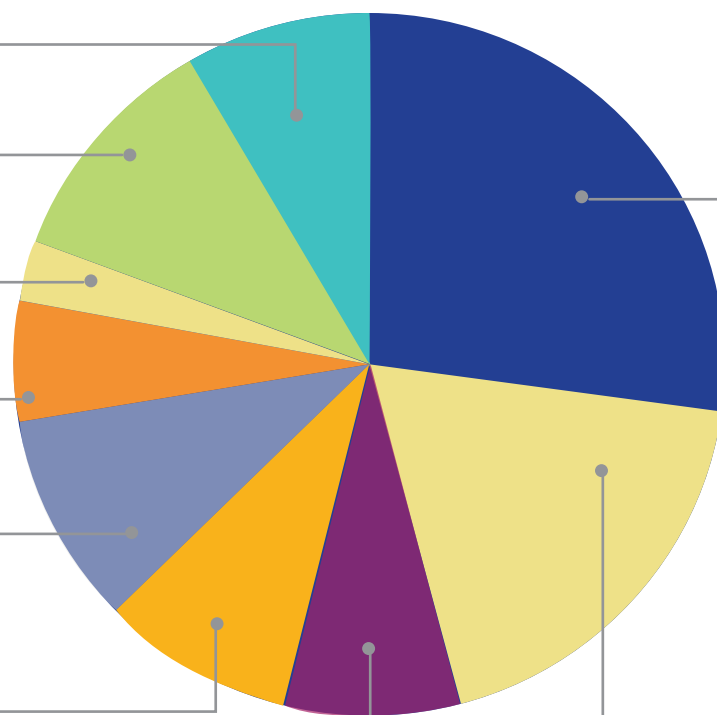
8,5 %

Biotech

22,0 %

Enterprise Software

20,3 %



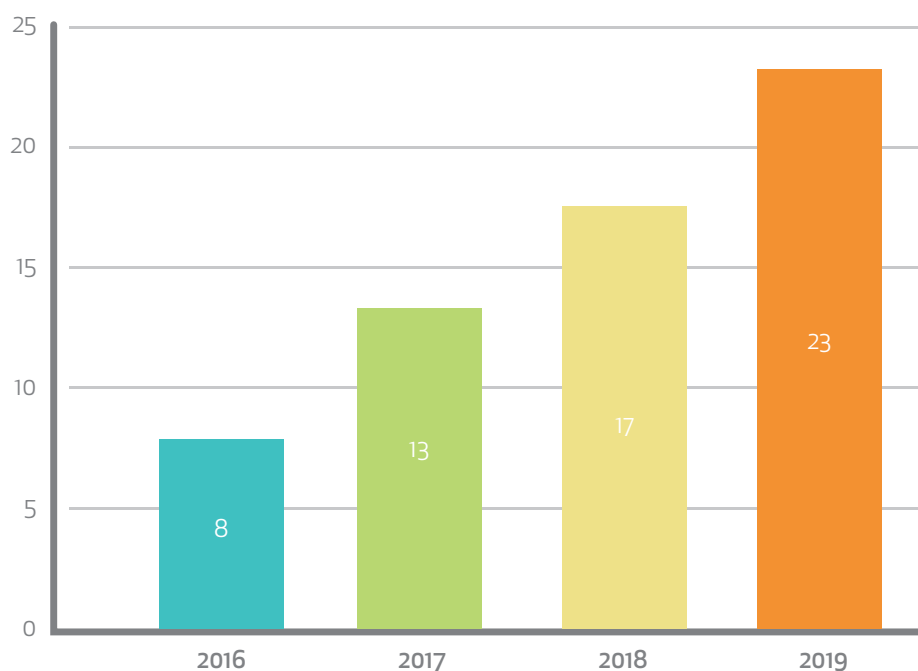
CAPITAL EMPRENDEDOR (VENTURE CAPITAL)

La industria de Capital Emprendedor, al igual que el Capital Privado en general, se encuentra en sostenido crecimiento en Argentina. Esta tendencia se ve reflejada en el análisis de la inversión destinada a este sector, suma de Capital Semilla y Capital Emprendedor, como porcentaje del PBI argentino.



Fuente: ARCAP

GRÁFICO VIII / CANTIDAD DE TRANSACCIONES EN ARGENTINA - CAPITAL EMPRENDEDOR

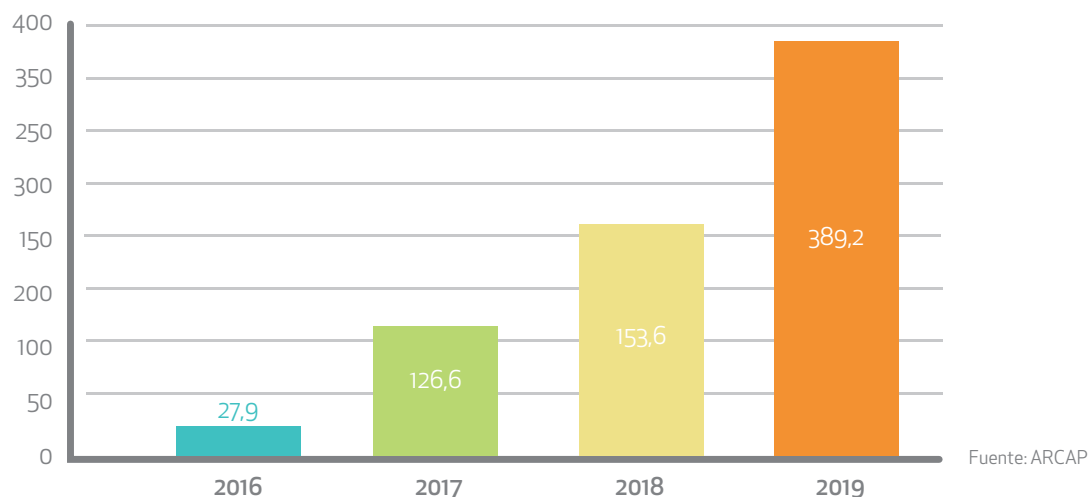


Fuente: ARCAP

La cantidad de transacciones en Capital Emprendedor registra un aumento constante desde 2016. En 2019, respecto al año anterior, hubo un incremento del 35,3%, que fue mayor al incremento del 30,8% que se había detectado entre 2017 y 2018.



GRÁFICO IX / MONTO DE TRANSACCIONES EN ARGENTINA - USD MILLONES - CAPITAL EMPRENDEDOR



El porcentaje de aumento en el monto invertido es mucho mayor al porcentaje de aumento de la cantidad de transacciones lo que refleja que las rondas son mayores en cuanto dinero invertido. De 2018 a 2019 se observó un aumento del 153,3% en el monto invertido en Capital Emprendedor, este gran incremento contrasta con la diferencia del 21,3% que había habido entre 2017 y 2018.

Hay desde transacciones de USD 50 mil que han sido parte de una ronda de Capital Emprendedor hasta inversiones de USD 150 millones. Esta amplitud en el rango es la razón por la cual no se incluye un gráfico del monto promedio de las transacciones que se realizaron en el período bajo análisis.



GRÁFICO X / INVERSIÓN POR VERTICAL EN CAPITAL EMPRENDEDOR

Commerce

5,9 %

HealthTech

5,9 %

Smartcity

5,9 %

Fintech

23,5 %

Biotech

17,6 %

Enterprise Software

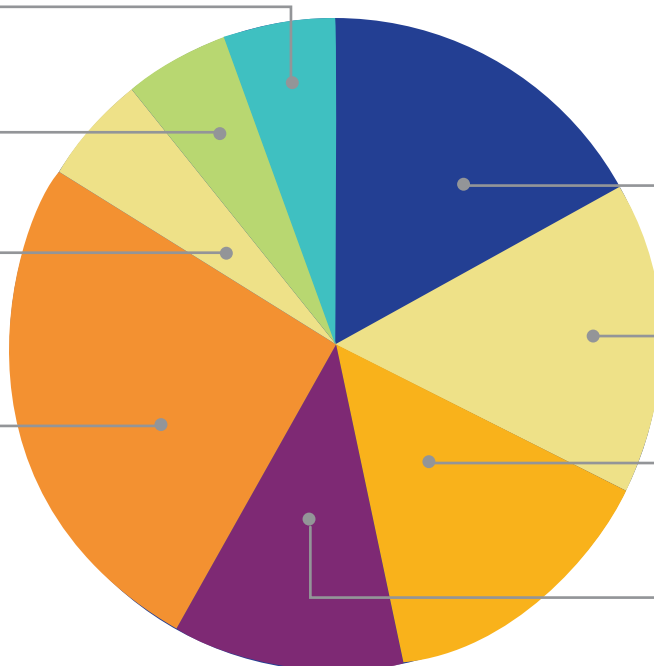
17,6 %

Otros

11,8 %

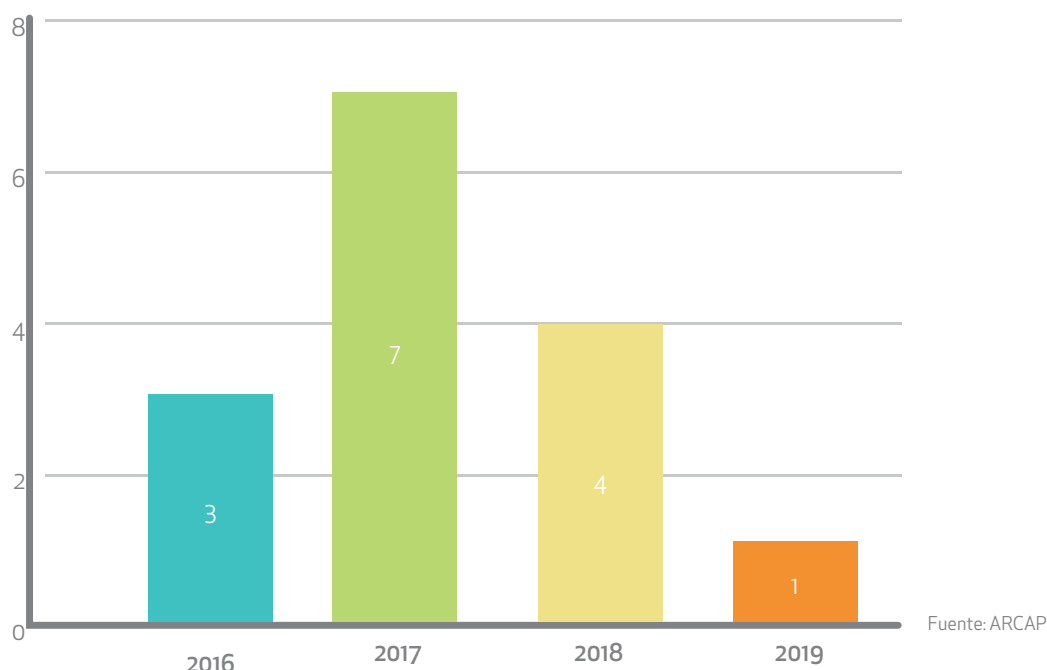
AgTech

11,8 %



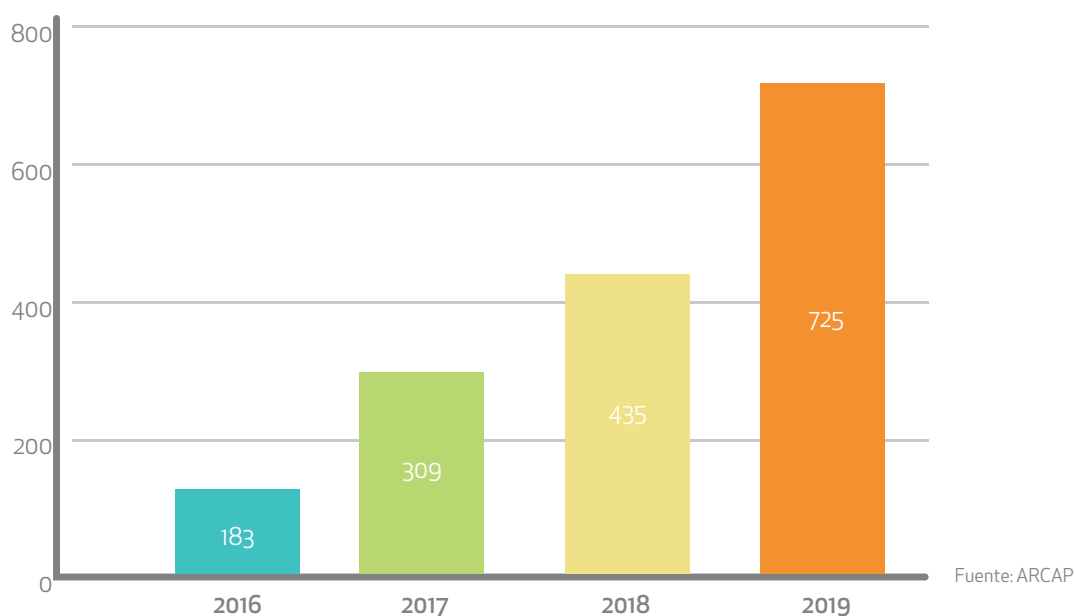
CAPITAL PRIVADO (PRIVATE EQUITY)

GRÁFICO XI / CANTIDAD DE TRANSACCIONES EN ARGENTINA - CAPITAL PRIVADO



Si bien la cantidad de transacciones en Capital Privado se redujo de 4 a 1 en 2019 con respecto al año 2018, la única transacción que hubo en 2019 superó en más del doble a la sumatoria de las tres transacciones que tuvieron lugar el año anterior.

GRÁFICO XII / MONTO DE TRANSACCIONES EN ARGENTINA - USD MILLONES - CAPITAL PRIVADO



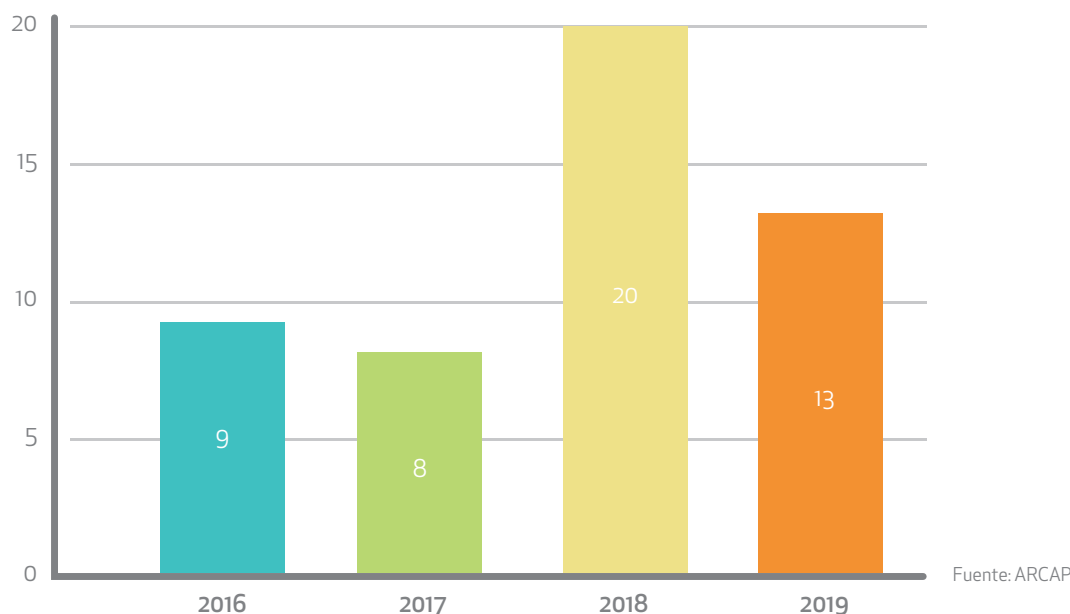
La cantidad de transacciones en Capital Privado presentan más fluctuaciones a lo largo de los años que las de Capital Semilla y Emprendedor por lo que no es posible identificar una tendencia.

Si bien, como se desprende en el gráfico anterior, la cantidad de transacciones en Capital Privado varió relativamente poco a lo largo de los últimos 4 años, si se puede ver una tendencia creciente en los montos invertidos. Desde 2018 a 2019 se pasó de 4 transacciones a 1, pero el monto invertido aumentó un 66,7%.

CAPITAL EMPRENDEDOR CORPORATIVO (CVC)

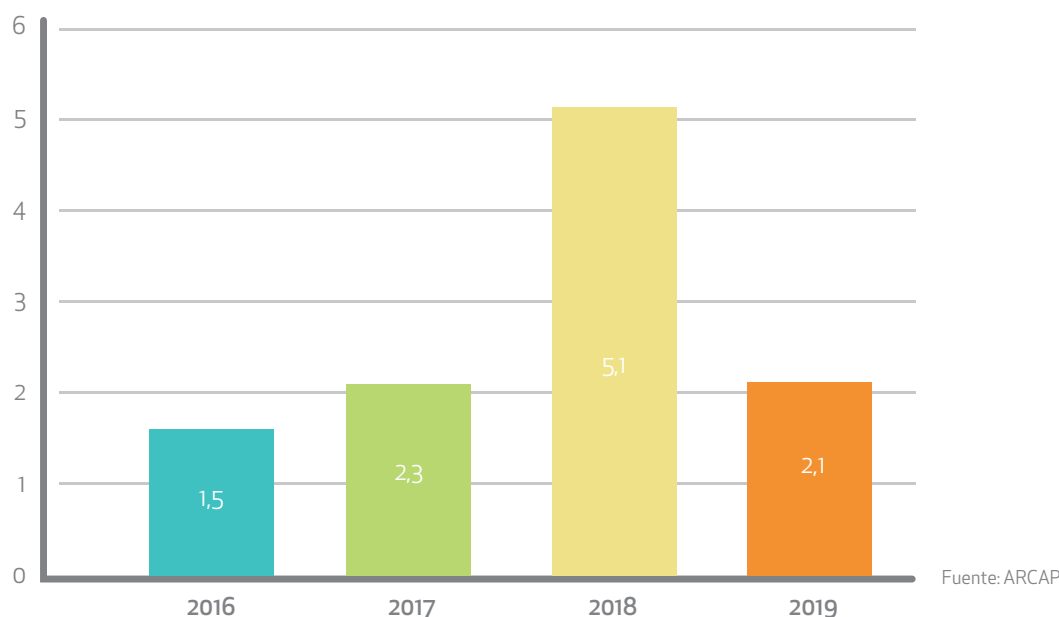
El Capital Emprendedor Corporativo comprende a todos los fondos administrados por empresas que invierten en rondas de Capital Emprendedor y Capital Semilla. En 2019, de las 13 operaciones llevadas a cabo por este tipo de vehículo corporativo, 11 corresponden a Capital Emprendedor y 2 corresponden a Capital Semilla. Las transacciones y montos de inversión de Capital Emprendedor Corporativo son parte del Capital Emprendedor. Se desagregan para mostrar la evolución de este subsector.

GRÁFICO XIII / CANTIDAD DE TRANSACCIONES EN ARGENTINA - CAPITAL EMPRENDEDOR CORPORATIVO



Aunque hubo un aumento en la cantidad de transacciones totales de Capital Emprendedor, se detectó una disminución de 35% en las transacciones de este tipo realizadas por **Capital Emprendedor Corporativo**.

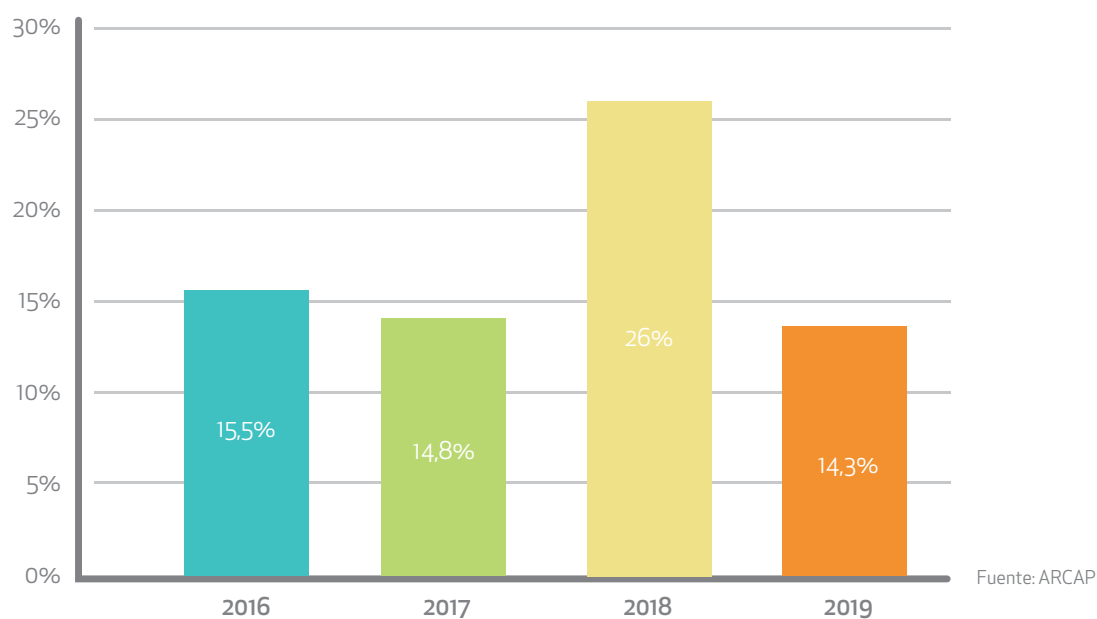
GRÁFICO XVI / MONTO DE TRANSACCIONES EN ARGENTINA - USD MILLONES - CAPITAL EMPRENDEDOR CORPORATIVO



El monto invertido por Gestores de Fondos de Capital Emprendedor Corporativo se redujo un 59,7% entre 2018 y 2019, por lo que tampoco siguieron la tendencia alcista del monto invertido en Capital Emprendedor en su conjunto.



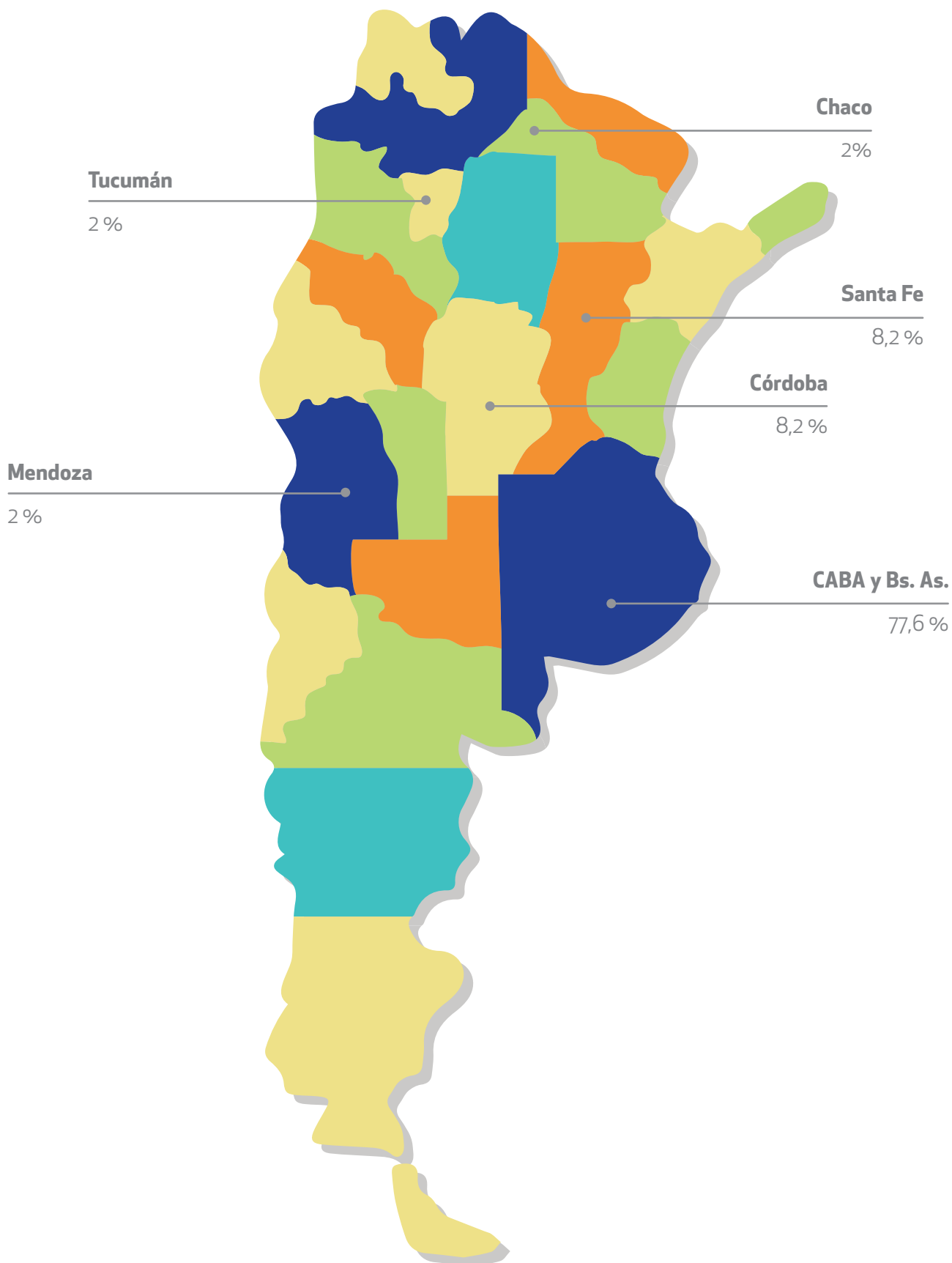
GRÁFICO XVII/ PARTICIPACIÓN DEL CVC POR SOBRE TOTAL CAPITAL EMPRENDEDOR



Dada la caída en la cantidad de transacciones y montos invertidos por los Gestores de Fondos de Capital Emprendedor Corporativo, hubo también una caída en su participación sobre el total de las transacciones de Capital Emprendedor. En 2018, 1 de 4 transacciones en Argentina era realizadas por este tipo de gestores, pero en 2019 al igual que en 2016 y 2017 su participación es más cercana a 1 de cada 6 transacciones.

El monto promedio de las transacciones de estos gestores, se ubicó en USD 157,8 mil, un 33% menos a lo registrado en 2018 (USD 254,7 mil).

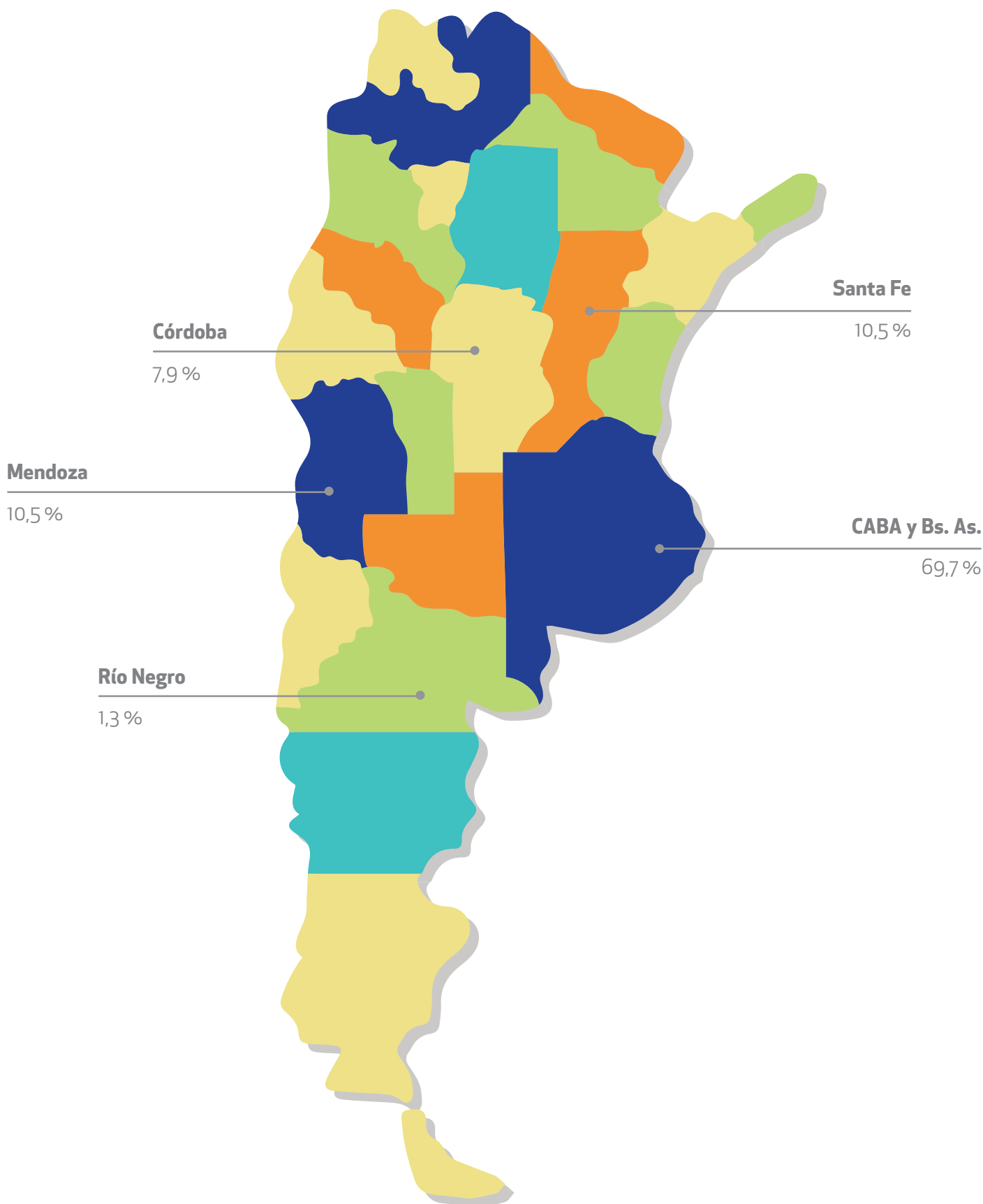
GESTORES DE FONDOS: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA



EMPRENDIMIENTOS INVERTIDOS EN 2019

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

18



STARTUPS FINANCIADAS
POR CAPITAL EMPRENDEDOR EN 2019:
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA



EMPRENDIMIENTOS: ENFOQUE DE GÉNERO

A partir de 2019, **ARCAP** comenzó a relevar información referida a género, tanto de las startups que recibieron inversión como de los Gestores de Fondos. Elaborar un diagnóstico de la situación actual permite tener un punto de partida para comenzar a trabajar por un ecosistema más diverso.

Para esta edición, se confeccionó una base de datos de 75 startups que recibieron inversión de Gestores de fondos de Capital Emprendedor y Semilla durante 2019 con los siguientes datos: composición del equipo fundador -cantidad de hombres y mujeres- y género del CEO. De esta información relevada se desprenden los tres gráficos que se verán a continuación.

Los datos que se muestran en esta sección continuarán siendo relevados por **ARCAP** de aquí en adelante para poder alcanzar un panorama comparativo año tras año y así poder medir los avances en materia de género del ecosistema.

PANORAMA DE GÉNERO EN STARTUPS QUE RECIBIERON FINANCIAMIENTO DE CAPITAL EMPRENDEDOR (VC+SEED) EN 2019

 GRÁFICO XVIII/ GÉNERO DEL CEO DE LAS STARTUPS QUE RECIBIERON FINANCIAMIENTO

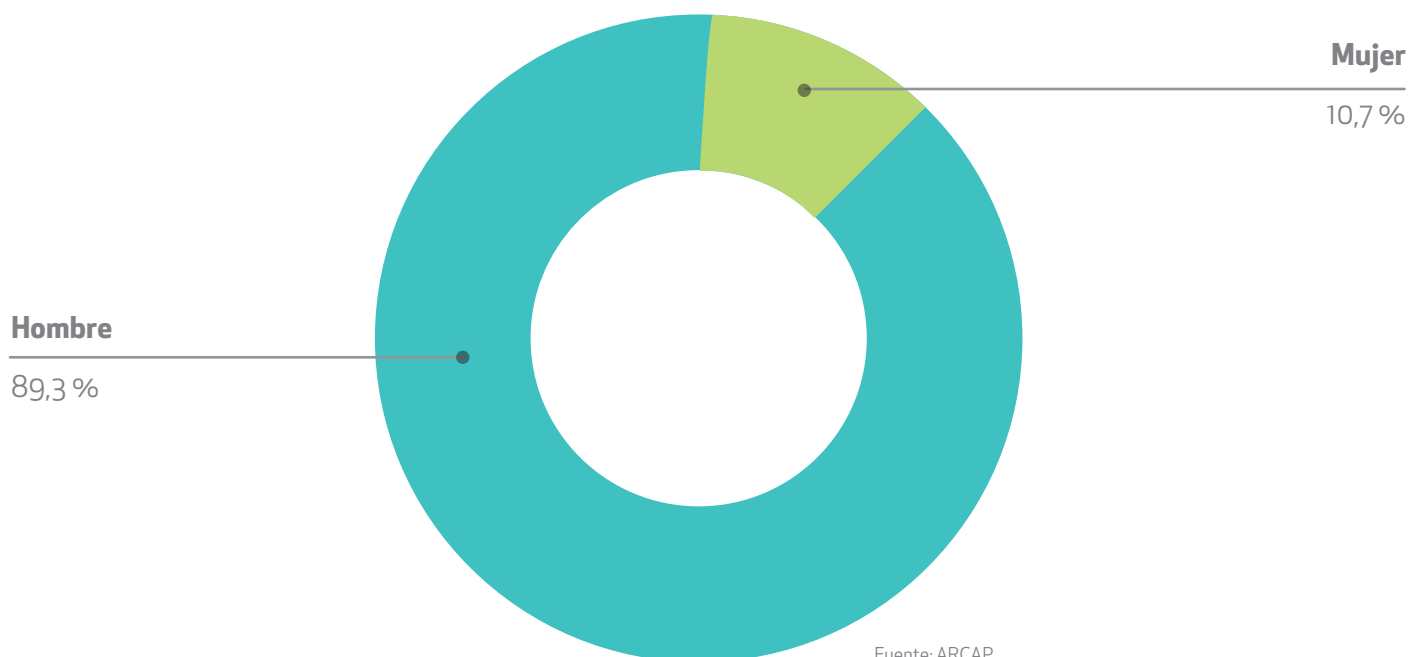


 GRÁFICO XIX/ GÉNERO DE LOS EMPRENDEDORES QUE RECIBIERON FINANCIAMIENTO EN 2019

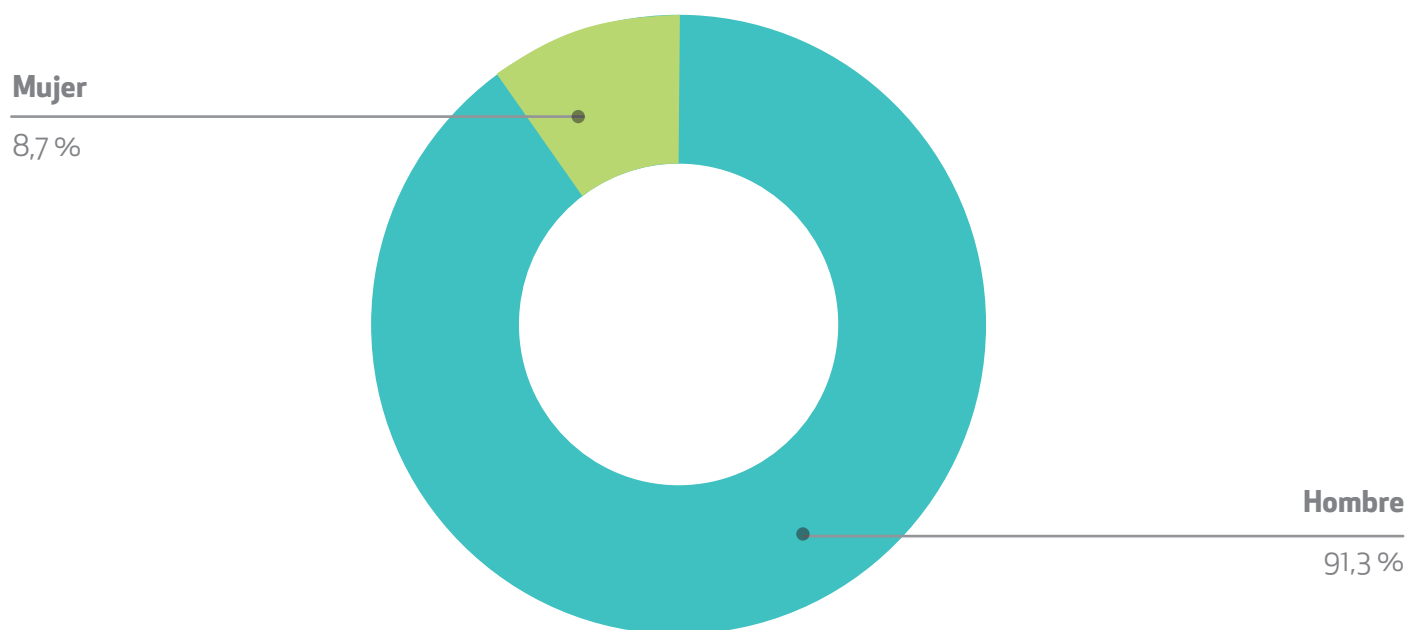
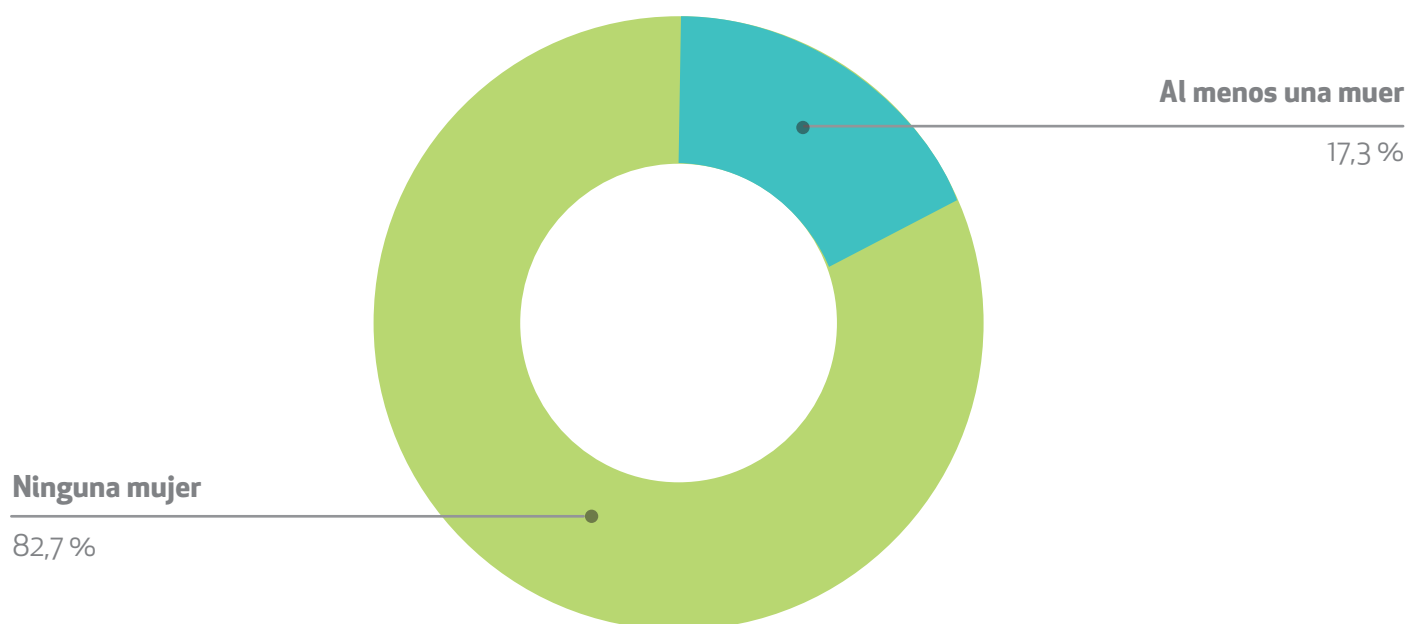


 GRÁFICO XX/ COMPOSICIÓN DEL EQUIPO FUNDADOR POR GÉNERO



La diferencia entre estos dos últimos gráficos se explica por el hecho de que, incluso en las empresas en las que hay alguna fundadora mujer, los equipos no suelen ser 50% y 50%. Si se suman los integrantes de todos los equipos fundadores de las compañías relevadas son 183 personas, de las cuales sólo 16 son mujeres. Al mismo tiempo, de las 75 empresas relevadas 13 fueron co-fundadas por una mujer. Por otro lado, de esas 75, 73 fueron co-fundadas por hombres.

OPERACIONES DESTACADAS DEL AÑO 2019

El criterio con el que se seleccionaron las operaciones destacadas es el monto involucrado en la operación. En el caso de Capital Privado, la única transacción del período. Para el caso de Capital Emprendedor (VC) se tomaron las cinco rondas más grandes del período que, en su conjunto, representan el 96,6% de todo lo invertido durante el año.

ADVENT INTERNATIONAL ADQUIERE LA MAYORÍA ACCIONARIA DE PRISMA MEDIOS DE PAGO

Advent International, uno de los Gestores de fondos de Capital Privado más grandes y con mayor experiencia en medios de pago en el mundo, adquirió en Enero de 2019, el 51% de Prisma Medios de Pago. Los anteriores accionistas de Prisma Medios de Pago, un consorcio de 14 bancos locales y Visa Internacional, conservaron el 49% restante de la participación. La transacción valuó el 100% de Prisma Medios de Pago en USD 1.420 millones. La inversión de USD 725 millones representa el 64,3% de lo invertido en 2019 en **Capital Privado** (*Private Equity + Venture Capital + Seed Capital*).

La compra de Prisma es la sexta transacción que hace **Advent International** en Argentina y la octava en el sector de medios de pago a nivel global junto con Monext (Francia), Vantiv y Clearent/FieldEdge (Estados Unidos), Worldpay (Gran Bretaña), Nets (Dinamarca), Nexi (Italia), Concordis (Alemania).

A su vez, Prisma Medios de Pagos es dueña de Banelco, Todo Pago, LasPos y Pago mis Cuentas.

"Prisma Medios de Pago es líder en un mercado con gran potencial de crecimiento impulsado por la creciente penetración de los pagos electrónicos en Argentina. Esperamos trabajar junto al equipo gerencial y los demás accionistas para acelerar el desarrollo de la compañía invirtiendo en productos y servicios de última generación y explorando oportunidades de expansión internacional", Juan Pablo Zucchini, Managing Partner de Advent International en San Pablo.

Advent International manifestó que con esta inversión pretenden apoyar el crecimiento del negocio a través de la innovación en el desarrollo de productos y la expansión internacional.



OPERACIONES DESTACADAS DEL AÑO 2019

PRIMERA INVERSIÓN DE SOFTBANK GROUP EN ARGENTINA

La fintech argentina Ualá, fundada en 2017 por Pierpaolo Barbieri, que desarrolló una tarjeta prepaga a la que puede acceder cualquier persona sólo con su DNI y una aplicación de pagos móviles, cerró su ronda C en noviembre de 2019 por USD 150 millones. Este monto representa el 38,6% del monto invertido en Capital Emprendedor (VC) durante 2019.

La ronda estuvo liderada por Tencent -un fondo chino dueño de WeChat- y participó **Softbank Group**, miembro de **ARCAP**. Representantes de ambas firmas se unirán al directorio de Ualá.

“Estamos muy felices por nuestra primera inversión en Argentina. A partir de esta inversión, la compañía contratará 400 personas. Ualá es la mejor demostración de que, independientemente de las condiciones macro del país, cuando hay un equipo AAA para construir un plan ambicioso se puede conseguir capital para crecer” Andy Freyre, Managing Partner en Softbank Group.

Ualá inició su negocio con una tarjeta prepaga Mastercard asociada a una cuenta personal que ya cuenta con 1.3 millones de emisiones en los últimos dos años. A mediados de 2019, agregó a sus servicios una herramienta que le da a los usuarios la posibilidad de destinar pequeñas sumas de dinero en pesos a fondos de inversión de bajo riesgo. Se puede invertir desde un peso en adelante a través de la aplicación móvil.

La compañía con oficinas en Buenos Aires tiene 185 empleados y planea utilizar parte de los recaudado en ampliar su planta de personal.

Desde la promulgación y reglamentación del Régimen de Promoción de la Economía del Conocimiento se abren grandes posibilidades para el desarrollo de proyectos originados en Argentina. Ejemplos como Ualá motivan a emprendedores argentinos, pero a la vez representan un desafío en el desarrollo y capacitación de recursos humanos que potencien este crecimiento. Es necesario que haya nuevos gestores de Capital Emprendedor que acompañen el camino y las necesidades de estos proyectos dinámicos.



OPERACIONES DESTACADAS DEL AÑO 2019

SATELLOGIC: TRAYENDO EL ESPACIO A LA TIERRA

La empresa argentina Satellogic, fundada en 2010 por Emiliano Kargieman y dedicada a la industria aeroespacial, cerró en diciembre una ronda por USD 50 millones. La transacción representó el 12,9% del monto total invertido en Capital Emprendedor (VC) en Argentina en el año 2019. Los fondos provinieron de inversores que ya tenían participación en la compañía -Tencent de China y Pitanga de Brasil- e inversores nuevos -como BID Lab y el Laboratorio de Innovación del Banco de Desarrollo Interamericano. Dos gestores de fondos miembros de **ARCAP**, **Cygnus Capital** y **NXTP**, invirtieron en la compañía en un estadio más temprano.

"Acompañamos a Satellogic en su aventura por disrumpir el sector de analítica geoespacial a través de cubrir toda la superficie de la tierra con una constelación de microsátélites en órbita, básicamente, porque confiamos en la capacidad de su equipo fundador para perseguir este sueño y ejecutarlo de forma implacable. Hoy luego de más de 6 años de convertirnos en inversores de Satellogic podemos decir que la convicción y determinación de su CEO, Emiliano Kargieman, han sido las dos características sobresalientes para convertir a esta compañía y su propuesta de valor, en lo que es hoy".
Marta Cruz, Managing Partner de **NXTP**.

Satellogic lanza pequeños satélites para captura de imagen y video hiperespectrales de alta resolución. Estos satélites tienen 80 centímetros de alto, pesan 40 kilos, orbitan

a 500 kilómetros de la Tierra y tardan 90 minutos en darle la vuelta, están fabricados con carbono, fibra de aluminio, lentes y espejos, entre otros elementos. Armarlos lleva unas tres semanas, tienen una vida útil de tres años y pasado ese tiempo se desintegran en el espacio.

Estos dispositivos sirven para monitorear todo lo que sucede en la tierra en tiempo real. Algunos ejemplos de la utilidad de este servicio son el seguimiento de cosechas, el control de irrigación, la estimación de variables biofísicas, la detección de barcos que realizan pesca ilegal, el control de yacimientos petrolíferos y, hasta en un futuro, poder avisarles a conductores donde hay un lugar libre para estacionar.

Satellogic está trabajando en construir la primera plataforma de observación escalable del planeta que podría re mapear toda la tierra en alta frecuencia y en alta definición. El objetivo de construir una foto precisa y actualizada de la tierra es responder preguntas como: ¿cómo se va a proveer de comida a 9 billones de personas? ¿cómo se pueden satisfacer las necesidades energéticas de las próximas generaciones sin agotar recursos? ¿cómo está cambiando la tierra?

La empresa cuenta con 120 empleados y oficinas en Buenos Aires, Montevideo, Barcelona, Tel Aviv, San Francisco y Beijing. La sede central y su equipo de investigación y desarrollo se encuentran en Buenos Aires. La fábrica de ensamblaje, integración y testeo (AIT) está ubicada en Montevideo.



OPERACIONES DESTACADAS DEL AÑO 2019

TECHNISYS: ACERCANDO LA REVOLUCIÓN DIGITAL AL SISTEMA BANCARIO

Technisys, una fintech argentina fundada por Miguel Santos, Adrián Iglesias y Germán Pugliese Bassi, recibió en 2019 una inversión de USD 50 millones en su ronda C y generó que la compañía alcance una valuación de entre USD 250 y 300 millones. La transacción representó el 12,9% del monto total invertido en Capital Emprendedor (VC) en Argentina en el año 2019.

La ronda fue encabezada por Riverwood Capital, un gestor de fondos de capital privado situado en Estados Unidos.

En 2014, dos fondos miembros de **ARCAP**, **Axia Ventures** y **Kaszek Ventures**, invirtieron en la compañía.

“Technisys fue un caso de éxito de estrategia de innovación para una compañía de software con producción en Argentina, Uruguay y Brasil para mercados de LATAM, Estados Unidos y Canadá. Nosotros participamos en la Serie A de USD 1 millón en 2009. Luego, en la Serie B de USD 13 millones participaron Intel Capital, Alta Ventures, Kaszek Ventures, Endeavor Catalyst y Holdinvest. Finalmente la Serie C de USD 50 millones fue liderada por Riverwood Capital. La inversión en Technisys le permitió a inversores de Axia Ventures un retorno de 15x”, Lisandro Bril, Managing Partner de Axia Ventures.

Technisys ofrece una plataforma de software para banca digital de marca blanca, ayudando tanto a bancos establecidos a transformarse eficientemente como a bancos digitales a lanzarse rápidamente, evolucionar en ecosistema y diferenciarse mediante la experiencia del cliente. La plataforma se encuentra reconocida entre los líderes globales por analistas como Gartner, Celent y Forrester.

La empresa tiene aproximadamente 700 empleados y oficinas en Estados Unidos, Canadá, Brasil, México, Colombia, Chile, Argentina, Ecuador, Uruguay, Costa Rica y Luxemburgo, y colabora en innovación con MIT y Stanford.

Technisys cuenta con más de 50 clientes entre los que se pueden mencionar a ATB en Canadá, TAB Bank en USA, Banco Original Veloe y Banese en Brasil, HSBC en 3 países, Citibank en 5 países, Banco Falabella en 5 países, Banco Davivienda en 6 países, Banco Macro, Patagonia, Itau, Bancor y BAPRO en Argentina.



OPERACIONES DESTACADAS DEL AÑO 2019

AUTH0: EL QUINTO UNICORNIO ARGENTINO

Auth0, la compañía que provee servicios de autenticación de identidad y fue fundada en 2013 por Eugenio Pace y Matias Wolonski, recibió USD 103 millones de inversión en mayo de 2019. Este número representó el 26,5% del total del monto invertido en Capital Emprendedor (VC) para todo el año 2019.

La ronda E estuvo liderada por Sapphire Ventures, un fondo situado en Silicon Valley y le dio a la startup una valuación de USD 1.100 millones, lo que la convirtió en el quinto unicornio argentino. Hoy comparte esta categorización con Despegar, OLX, Mercado Libre y Globant.

Dos gestores de fondos miembros de **ARCAP**, **Cygnus Capital** y **NXTP Ventures**, visualizaron el potencial de la empresa en sus comienzos e invirtieron en su ronda seed en 2014.

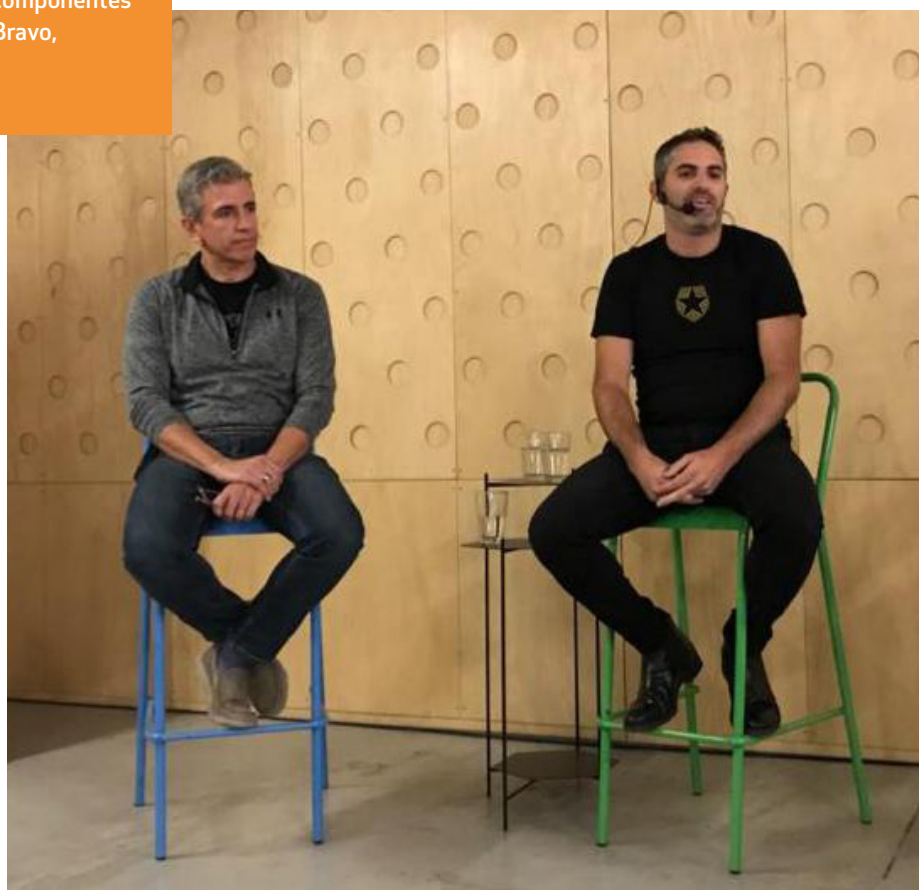
"Invertimos en Auth0 en etapa temprana porque veíamos tres cosas claras que le daban un alto potencial de crecimiento: un producto simple (pero con una tecnología compleja y sofisticada detrás); un mercado gigantesco (todos los que se conectan diariamente lo necesitan), y un equipo world class con conocimiento profundo de la tecnología y un enfoque comercial novedoso (llegar a los clientes target a través de la comunidad developer).

Uno nunca sabe cuál de sus compañías del portfolio tendrá éxito pero Auth0 poseía estos tres componentes claves desde el principio." Diego Gonzalez Bravo, Managing Partner de Cygnus Capital.

En términos simples, la compañía se dedica a facilitar el login a varias plataformas para simplificar la experiencia del usuario y, a su vez, trabaja en cuidar los engranajes que hay detrás de ese mecanismo. Sus principales tareas son verificar la identidad, mejorar la seguridad y evitar el robo de contraseñas. Matías Wolonski explicó que destinarán el dinero recaudado en esta última ronda a mejorar el producto y el servicio que recibe el usuario final.

La empresa tiene alrededor de siete mil clientes -entre los se encuentran Financial Times, Dow Jones y Bluetooth- y cuenta con alrededor de 500 empleados distribuidos en más de 30 países, el 60% de ellos, muchos ingenieros y programadores, trabaja en forma remota desde sus casas.

Con oficinas en Bellevue (EEUU), Buenos Aires, Londres, Tokio y Sydney, la empresa de origen argentino ya tiene presencia global, lo que la convierte en un modelo para actuales y futuras generaciones de emprendedores y visibiliza el talento argentino ante inversores de todo el mundo.



OPERACIONES DESTACADAS DEL AÑO 2019

AGROFY CERRÓ LA RONDA DE INVERSIÓN MÁS GRANDE DE AGTECH DE LATINOAMÉRICA

Agrofy, un market place de agro fundado en Santa Fe por Maximiliano Landrein y Alejandro Larosa, cerró su ronda B de inversión por un monto de USD 23 millones. La ronda estuvo liderada por SP Ventures, de Brasil y también participaron dos fondos de Silicon Valley, Fall Line Capital, Acre Capital, y Brasil Agro. **GLOCAL** y **Cygnus Capital**, miembros de **ARCAP**, participaron de la ronda pero también invirtieron en la compañía en un estadio más temprano.

“Estamos muy contentos, no solo por ser early investors en Agrofy, sino porque es un gran ejemplo del potencial que tiene en particular Rosario y la Región en general para generar más compañías como esta.

Conozco a Maximiliano y Alejandro hace 16 años. Si había un equipo que tenía el conocimiento de la industria y los skills tecnológicos, eran ellos. La gran apuesta estuvo basada en el equipo: conocían perfectamente la idiosincrasia de la industria pero también contaban con los skills tecnológicos para escalar un modelo de negocios donde generar tráfico y tracción es extremadamente difícil” Bernardo Milesy, Managing Partner de GLOCAL.

Además de ser un marketplace, cuenta con un portal de noticias relacionadas al campo que se actualiza diariamente y también ofrece la posibilidad de suscripción a un Newsletter referido a este nicho.

Agrofy, además de haber demostrado que desarrolló un modelo de negocios exitoso, es un ejemplo de lo que se conoce como B2B (business to business). Este tipo de compañías se dedican a proveer productos o servicios no al consumidor final, sino a otras compañías. El surgimiento de este tipo de empresas, financiadas a través de fondos de Capital Emprendedor, puede significar un beneficio para pymes ya establecidas que necesitan servicios y soluciones tecnológicas.

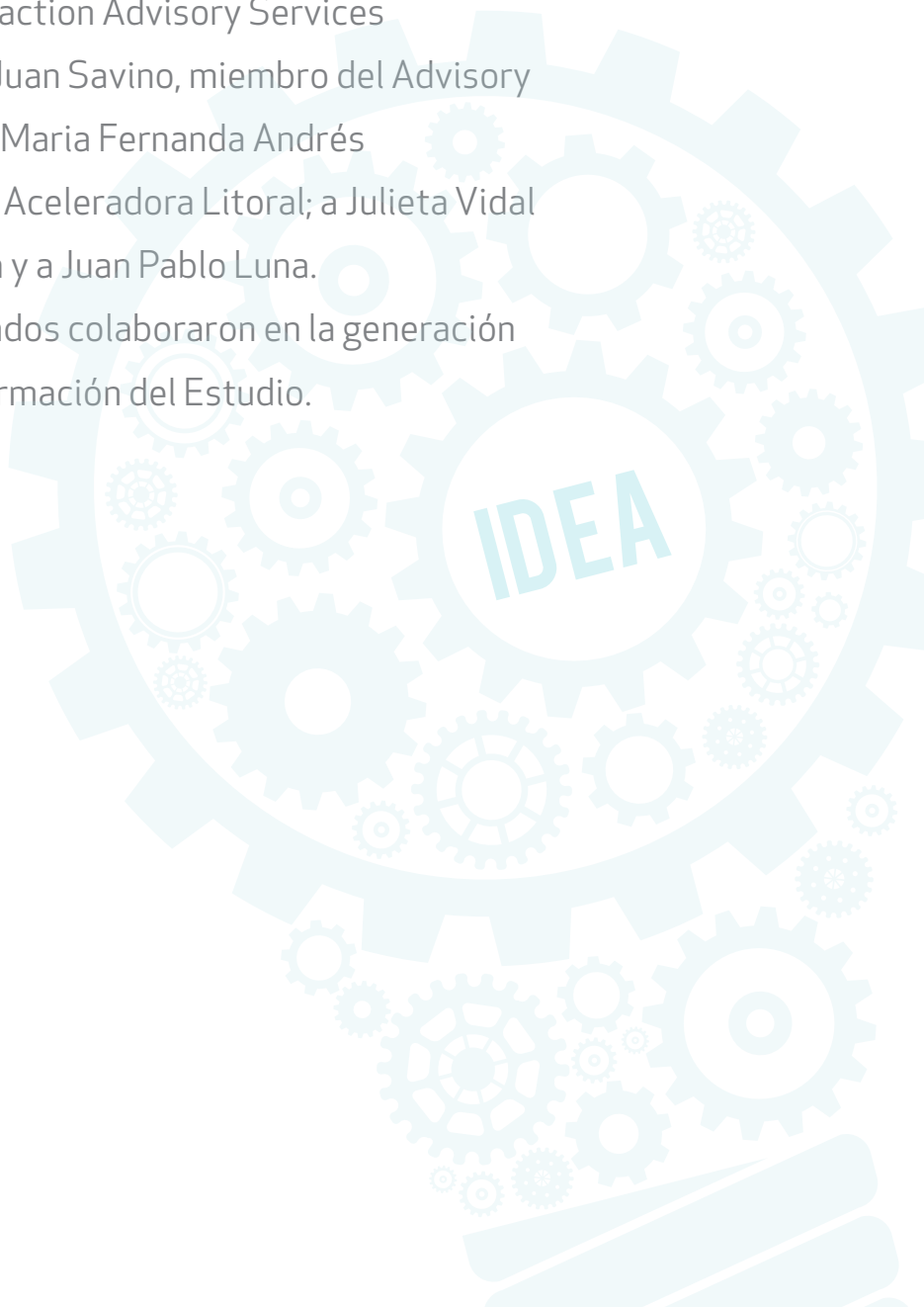
La empresa tiene 200 empleados, oficinas en la Argentina, Brasil y Uruguay, recibe unas 5 millones de visitas al mes y cuenta con un listado de más de 150.000 productos en 15 categorías.

Los fondos recaudados serán destinados fundamentalmente a profundizar la expansión de la compañía en la región. A principios de 2019 Agrofy llegó a Brasil y luego a Uruguay, Bolivia y Paraguay.



AGRADECIMIENTOS

ARCAP extiende un especial agradecimiento a Lorena Suárez, Venture Capital Manager de Grupo Supervielle; al equipo de investigación de OLFE, Virginia Sarria Allende, Carolina Dams, Ricardo Pasquini y Maria Fernanda Figueroa; a Juan Palladino e Ignacio Carbó, ambos integrantes del equipo de Transaction Advisory Services de EY Argentina; a Juan Savino, miembro del Advisory Board de ARCAP; a Maria Fernanda Andrés y Francisco Rico de Aceleradora Litoral; a Julieta Vidal de Wayra Argentina y a Juan Pablo Luna. Todos los mencionados colaboraron en la generación de contenido e información del Estudio.



Microsoft for Startups

ACERCA DE NUESTRO SPONSOR

Microsoft para *Startups* es un programa orientado a ayudar a startups a acelerar su crecimiento brindándoles acceso a clientes, tecnología, soporte y comunidades técnicas. Nuestro objetivo es escalar juntos a nivel global.

“Estamos en un momento donde iniciar un *startup* es mucho más accesible de lo que fue antes, tenemos más acceso a plataformas, conectividad, una mayor tasa de usuarios, etc. En este contexto el principal desafío para estas empresas es escalar, es decir, pasar de ser una idea a ser una compañía global. Y en este punto hay dos grandes dificultades, por un lado, el acceso a clientes y por el otro el acceso a especialistas técnicos para trabajar juntos. Por eso Microsoft para *Startups* busca sumar valor tomando cinco ventajas competitivas que son: escala global, relaciones con clientes, acceso a expertos técnicos, mayor equipo de ventas y ecosistema de socios. Y cuando hablamos de ecosistemas hablamos de ayudar a que existan más oportunidades para todos”, explicó Mariano Amartino, director de Startups de Microsoft Latinoamérica.

El programa se desplegó tras escuchar las necesidades de la comunidad emprendedora y se basa en tres pilares:

1- Acceso a los clientes de *Fortune 500* a través de la venta conjunta: Una de las principales necesidades que tienen los fundadores e inversores B2B es conectarse con nuevos clientes. En base a esto, Microsoft para *Startups* ofrece beneficios de aceleración de ventas además de nuestra estructura de compensación de fuerza de venta. Microsoft tiene más de 30.000 vendedores y un ecosistema de 80.000 socios de negocios en la región, por eso, conectar las nuevas empresas en nuestro motor de ventas implica conectarlas directamente a los clientes.

2- Acceso a la nube y uso de herramientas: Facilitamos el acceso a la nube a través de créditos gratuitos, dependiendo de la escala, una *Startup* podría recibir hasta USD 120.000 de valor en nube. Microsoft hizo de Azure la nube más abierta, para que las empresas puedan utilizar el sistema operativo que decidan así como también diferentes herramientas y lenguajes para desarrollar aplicaciones.

3- Conectar con comunidades locales: El programa asegura conexiones personales, intercambio de ideas y el acceso a recursos tecnológicos y empresariales que son vitales para la innovación.

Durante la última década, nuestros programas respaldaron a más de 130.000 nuevas empresas en todas sus etapas. Microsoft para *Startups* se lanzó hace dos años y destinó más de USD 500 millones en apoyo a diferentes empresas y a sus respectivos ecosistemas y generó más de USD 1.000 millones en oportunidades de negocio para nuestras *startups*.

Más información: <https://startups.microsoft.com/es-es/>

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD DE ARCAP

“Queda prohibida la reproducción de cualquier información, dato o material, incluidas las clasificaciones (“Contenido”) en cualquier forma, excepto con el permiso previo por escrito de la parte pertinente. Dicha parte, sus afiliados y proveedores (“Proveedores de contenido”) no garantizan la exactitud, adecuación, integridad, actualidad o disponibilidad de ningún Contenido, y no son responsables por ningún error u omisión (negligente o de otro tipo), independientemente de la causa, o por los resultados obtenidos del uso de dicho Contenido. En ningún caso los Proveedores de Contenidos serán responsables de los daños, costos, gastos, honorarios legales o pérdidas (incluidos los ingresos perdidos o los beneficios perdidos y los costos de oportunidad) en relación con el uso del Contenido.

Una referencia a una inversión o título valor particular, una clasificación o cualquier observación relativa a una inversión que sea parte del Contenido no es una recomendación para comprar, vender o mantener dicha inversión o título valor, no aborda la idoneidad de una inversión o título valor, y no se debe considerar como asesoramiento de inversión. Las calificaciones crediticias son declaraciones de opinión y no son declaraciones de hecho”

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD DE EY

La información incluida en esta publicación tiene por objeto brindar únicamente un esquema general de los temas tratados y contempla la recopilación del aporte de todos los participantes del estudio. No se la debe considerar integral ni suficiente para la toma de decisiones, ni se la debe utilizar como sustituto del asesoramiento profesional. EY no acepta responsabilidad alguna por las pérdidas que pudieran surgir de toda acción u omisión por parte de las personas que utilizan este material.



ARCAP



Asociación Argentina de
Capital Privado,
Emprendedor y Semilla

Patrocinado por:

Microsoft for Startups