

CON EL APOYO DE Microsoft for Startups



1º SEMESTRE 2020

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

INDICE

- ④ Acerca de nuestro sponsor
- ⑥ Introducción
- ⑦ Resumen Ejecutivo
- ⑨ Metodología
- ⑪ Panorama del Capital Privado, Emprendedor y Semilla
- ⑬ Capital Semilla
- ⑮ Capital Emprendedor
- ⑰ Perfil de las compañías invertidas
- ⑲ Enfoque de género
- ⑳ La voz de los inversores

1.

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 Latinoamérica.**

“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 venta conjunta y nuestro ecosistema de socios. Una de las principales necesidades de los fundadores e inversores B2B es conectarse con nuevos clientes, y en los primeros dos años de Microsoft for Startups ya generamos más de 1.000 millones en oportunidades de negocio para nuestros startups.

“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 dos 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 centra en un relevamiento de la cantidad y el monto de las inversiones realizadas en startups a través de rondas de Capital Semilla y Capital Emprendedor en el primer semestre de 2020 en Argentina. También se relevan las transacciones de Capital Privado, pero en este semestre no se habría registrado ninguna.

Para cumplir con este fin, ARCAP, en forma semestral, 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 por LAVCA, 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 difíciles y desafiantes 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 estos medios 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 complicada coyuntura.

La necesidad de transformación digital que fue acelerada por la pandemia puso de manifiesto 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 tienen enfoque B2B (*Business to Business*) o B2C (*Business to Consumer*). La gran cantidad de startups financiadas por este tipo de inversión que apuntan a 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, aunque con retracciones en relación a los montos invertidos, el Capital Semilla y Emprendedor continúa vital y en movimiento, lo que demuestra que es una dinámica de inversión necesaria y beneficiosa que llegó para quedarse.

Lorena Suarez, Responsable Comisión de Research

3. Resumen Ejecutivo

SEMESTRE 1 2020

Se registraron un total de

 **43**
transacciones

El monto total de las transacciones realizadas durante el semestre alcanzó los

 **USD 41,6**
millones

CAPITAL SEMILLA



32 transacciones
USD 7,3 millones

CAPITAL EMPRENDEDOR



11 transacciones
USD 34,3 millones

Durante el período, no se detectaron operaciones de Capital Privado.



18,6%
de las
inversiones

realizadas fueron ejecutadas por un **Gestor de Fondos Corporativo (CVC)**



Los verticales donde hubo más transacciones en

Capital Semilla

BioTech **(21,9%)**
EdTech **(15,6%)**
AgTech **(12,5%)**



Los verticales donde hubo más transacciones en

Capital Emprendedor

Enterprise Software **(27,3%)**
BioTech, HealthTech,
FinTech y Commerce
con el 9,1% cada uno

Compañías que recibieron financiamiento de Capital Emprendedor en 2020



54% está en C.A.B.A

21.2% en Santa Fe
18.2% en la Provincia de Buenos Aires
6.1% en Mendoza

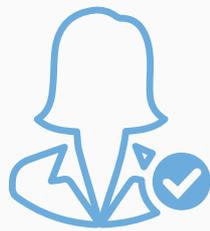
Startups que recibieron inversión este semestre



62,9%
B2B



37,1%
B2C



Compañías que recibieron financiación durante este período, el

8,6% tiene una CEO mujer

De los **emprendedores que fundaron compañías** que recibieron inversiones durante el primer semestre

13,8% son mujeres

ESTAS COMPAÑÍAS FUERON FUNDADAS POR

20%	2,9%	77,1%
por un equipo mixto	por un equipo solo mujeres	por un equipo solo hombres

4. Metodología

Durante el mes de julio 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 primer semestre de 2020.

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 (LAVCA, OLFE y capturada a partir de fuentes públicas), se identificaron transacciones adicionales, incluyendo 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 tres aclaraciones en referencia a la interpretación y visualización de los datos presentados:

-La información relevada se muestra anualizada desde 2016 a 2019. El primer semestre de 2020 es comparado con el mismo período de los años 2018 y 2019 con el fin de considerar posibles estacionalidades en la industria.

-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.

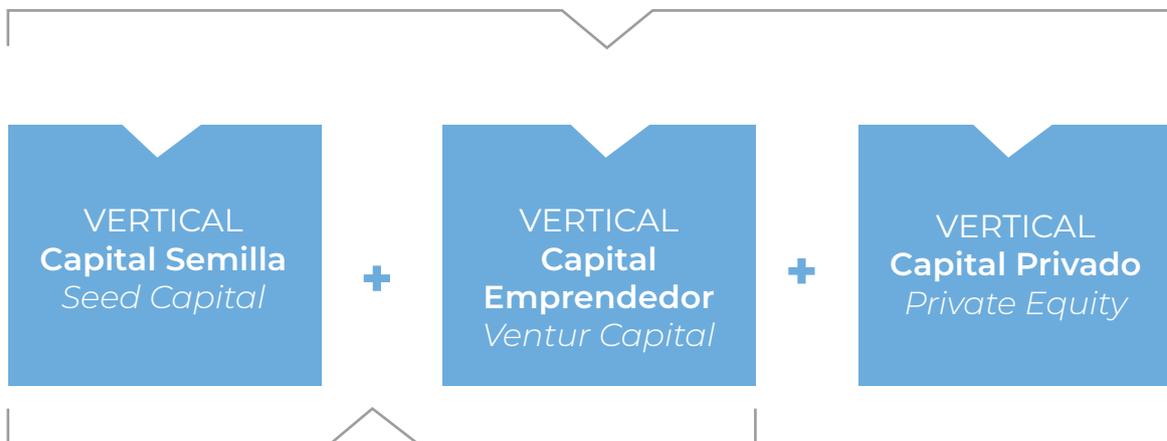


Capital Privado

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)

5.

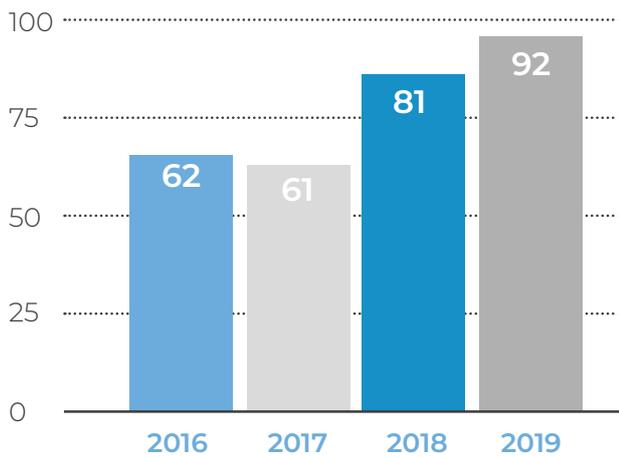
Panorama del Capital Privado, Emprendedor y Semilla

En esta sección se muestra, de forma agregada, la evolución en monto y cantidad de transacciones en Capital Privado, Emprendedor y Semilla que se hicieron desde que ARCAP empezó a relevar esos datos. Se puede ver la evolución anual de 2016 hasta 2019 y la comparación semestral entre los primeros semestres de 2018, 2019 y 2020.

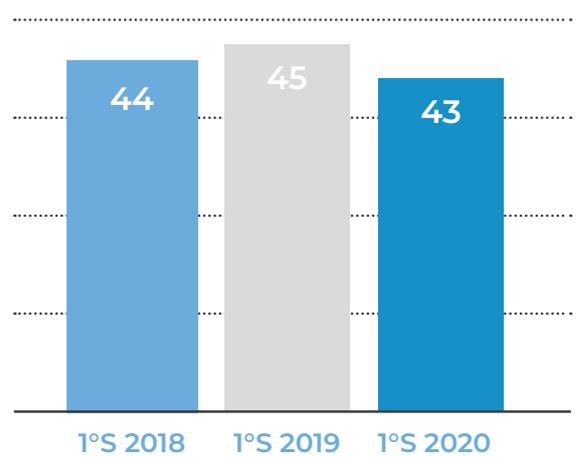
No se identificaron durante este semestre transacciones de Capital Privado.

Cantidad de transacciones Capital Privado, Emprendedor y Semilla

Evolución anual



Evolución Semestral



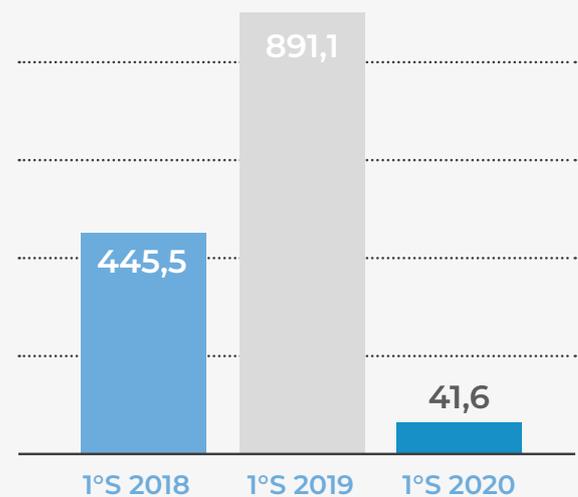
Se puede notar que la cantidad de transacciones de Capital Semilla, Emprendedor y Privado se mantiene estable en relación al primer semestre de 2018 y de 2019.

Monto anual de transacciones en USD millones Capital Semilla, Emprendedor y Privado

Evolución Anual



Evolución Semestral



En cuanto al monto total invertido, hay una reducción significativa en el presente semestre en relación al mismo período de 2018 y 2019. Esta reducción se explica porque tanto en el primer semestre 2018 como en el primer semestre 2019 hubo transacciones extraordinarias en Capital Emprendedor por montos muy superiores a la media, pero fundamentalmente porque en el primer semestre no se registraron transacciones de Capital Privado que son, por definición, las transacciones de montos más altos.

En resumen, durante el primer semestre 2020, se detectaron inversiones por

VERTICAL
Capital Semilla
USD 7,3 millones
en 32 transacciones

VERTICAL
Capital Emprendedor
USD 34,3 millones
en 11 transacciones

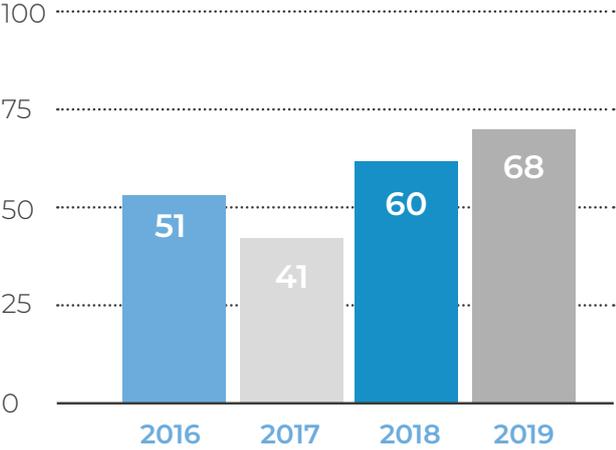
INDUSTRIA
Capital Emprendedor
USD 41,6 millones
en 43 transacciones

6.

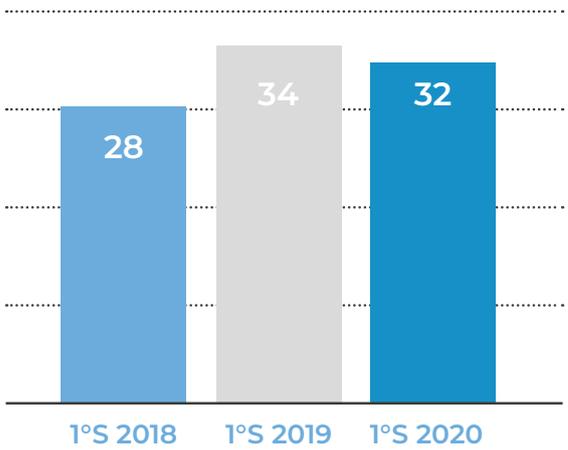
Capital Semilla

Cantidad de transacciones Capital Semilla

Evolución anual



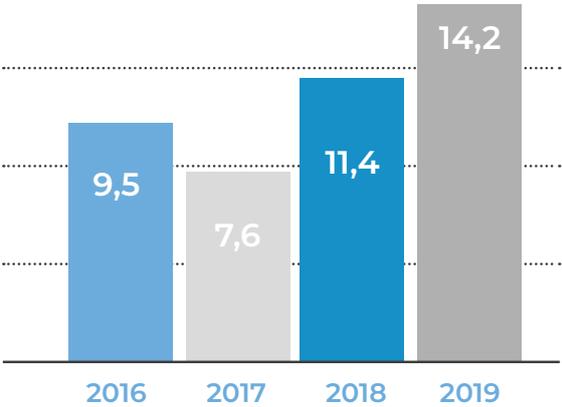
Evolución Semestral



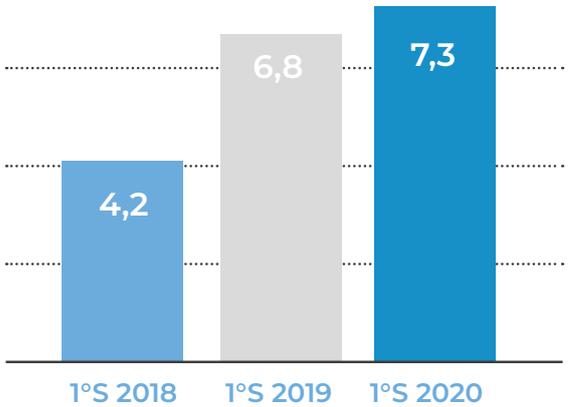
En los últimos tres años hubo una tendencia sostenida de crecimiento en cantidad de transacciones de Capital Semilla. En el primer semestre de 2019 se registró un aumento del 21% respecto al mismo período del año anterior. En el primer semestre de 2020, se detectó una reducción del 6% en la cantidad de transacciones.

Monto de transacciones en USD millones Capital Semilla

Evolución Anual

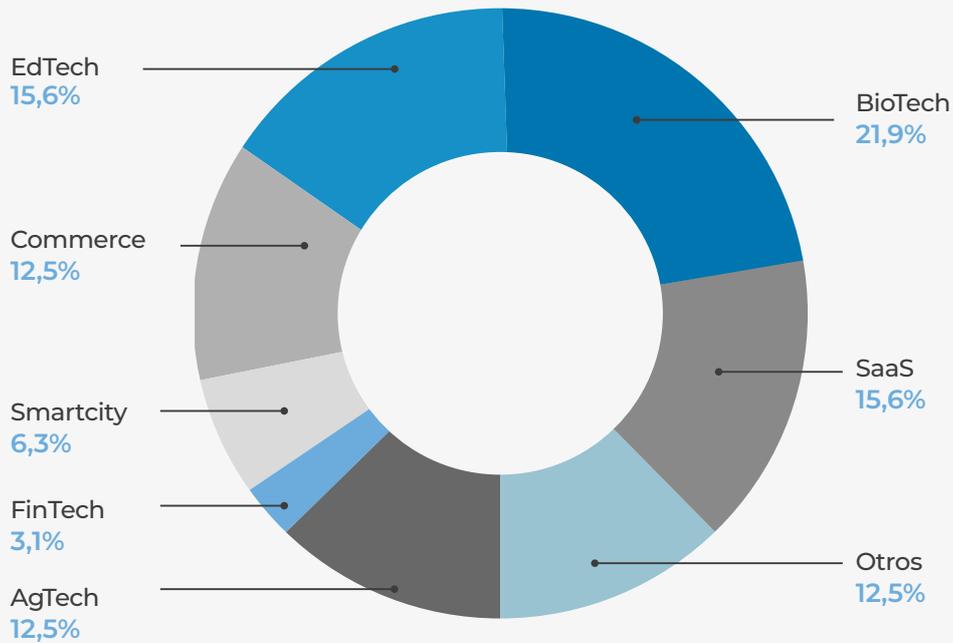


Evolución Semestral



A pesar de que se vio una disminución en la cantidad de transacciones en el primer semestre del corriente año, se observa un aumento en el monto total invertido del 7%. Es decir que, en promedio, las transacciones realizadas en el primer semestre 2020 fueron más grandes en monto que las realizadas en el mismo período del año anterior.

Inversión por vertical en Capital Semilla en cantidad de transacciones



En resumen, durante el primer semestre 2020, los verticales en los que se registraron mayor cantidad de inversiones

VERTICAL BioTech 21,9%

VERTICAL EdTech 15,6%

VERTICAL Saas 15,6%

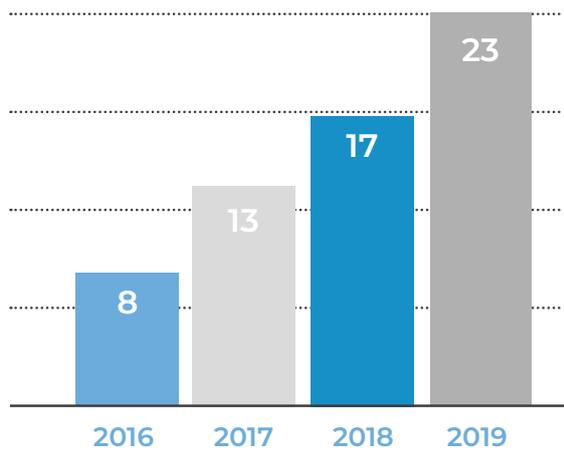
También AgTech (12,5%) y Commerce (12,5%) representaron un porcentaje significativo.

7. Capital Emprendedor

En esta sección, además de presentarse los números del primer semestre del 2020 -en cantidad de transacciones y monto- se muestra la proporción de las inversiones ejecutadas por Gestores de Fondos de Capital Emprendedor Corporativo (Corporate Venture Capital o CVC).

Cantidad de transacciones Capital Emprendedor

Evolución anual



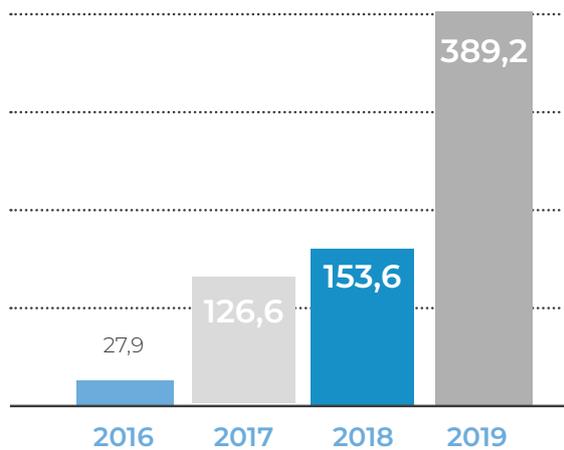
Evolución Semestral



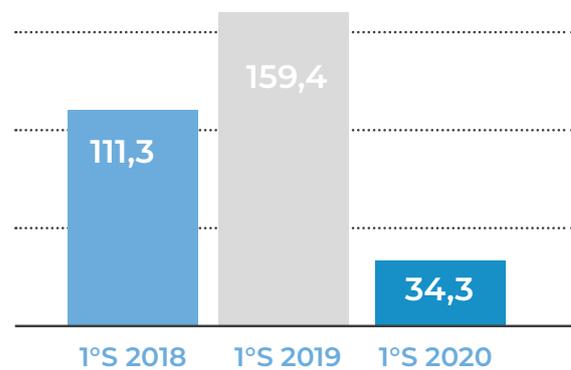
Se puede observar que desde 2016 hay una tendencia de crecimiento sostenido en el número de transacciones de Capital Emprendedor. En el primer semestre 2020 hubo una transacción más que en el mismo período del año anterior, lo que demuestra que, en cuanto a cantidad de operaciones, se sigue con los mismos niveles a pesar de la coyuntura.

Monto de transacciones en USD millones Capital Emprendedor

Evolución anual

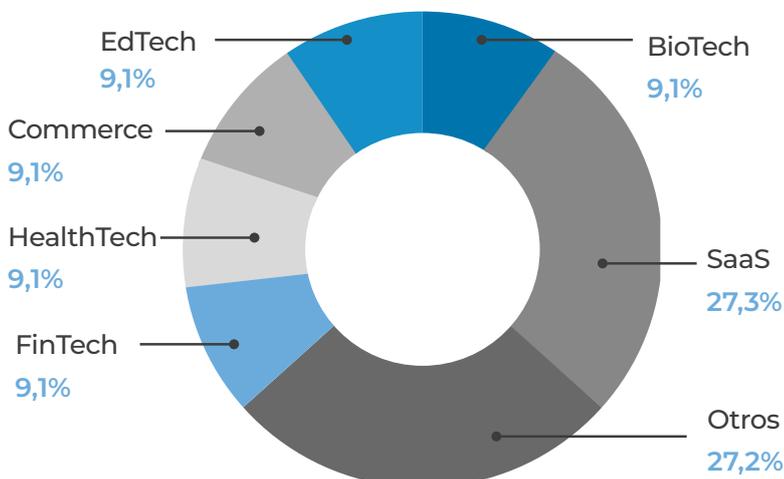


Evolución Semestral



En cuanto al monto invertido en Capital Emprendedor se ve una sustancial reducción respecto a los dos primeros semestres anteriores porque, como se mencionó, tanto en 2018 como en 2019 hubo transacciones por valores que estuvieron muy por encima de la media (2 transacciones sumaban USD 150 millones en el primer semestre de 2019 y 3 transacciones sumaban USD 96 millones en el primer semestre de 2018).

Inversión por vertical en Capital Emprendedor en cantidad de transacciones



Como se puede notar en el gráfico, la mayor parte de las inversiones de Capital Emprendedor se realizaron en SaaS (27,3%) y en lo que se calificó como "otros" (27,3%). Esto último puede significar que se están expandiendo los sectores en los que se desarrollan las startups argentinas como producto de la innovación.

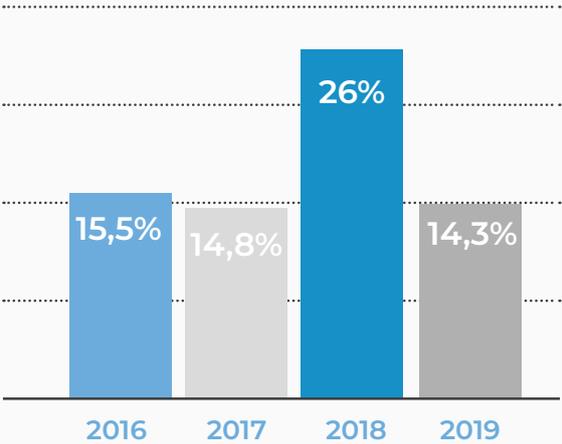
8.

Capital Emprendedor Corporativo

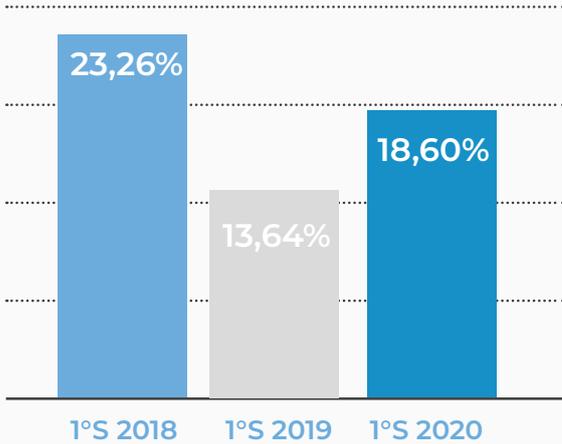
El Capital Emprendedor Corporativo es un vehículo utilizado por compañías para invertir en otras empresas dinámicas (startups) que están en crecimiento.

Participación del CVC por sobre el total invertido en Capital Emprendedor y Semilla, medido en cantidad de transacciones.

Evolución anual

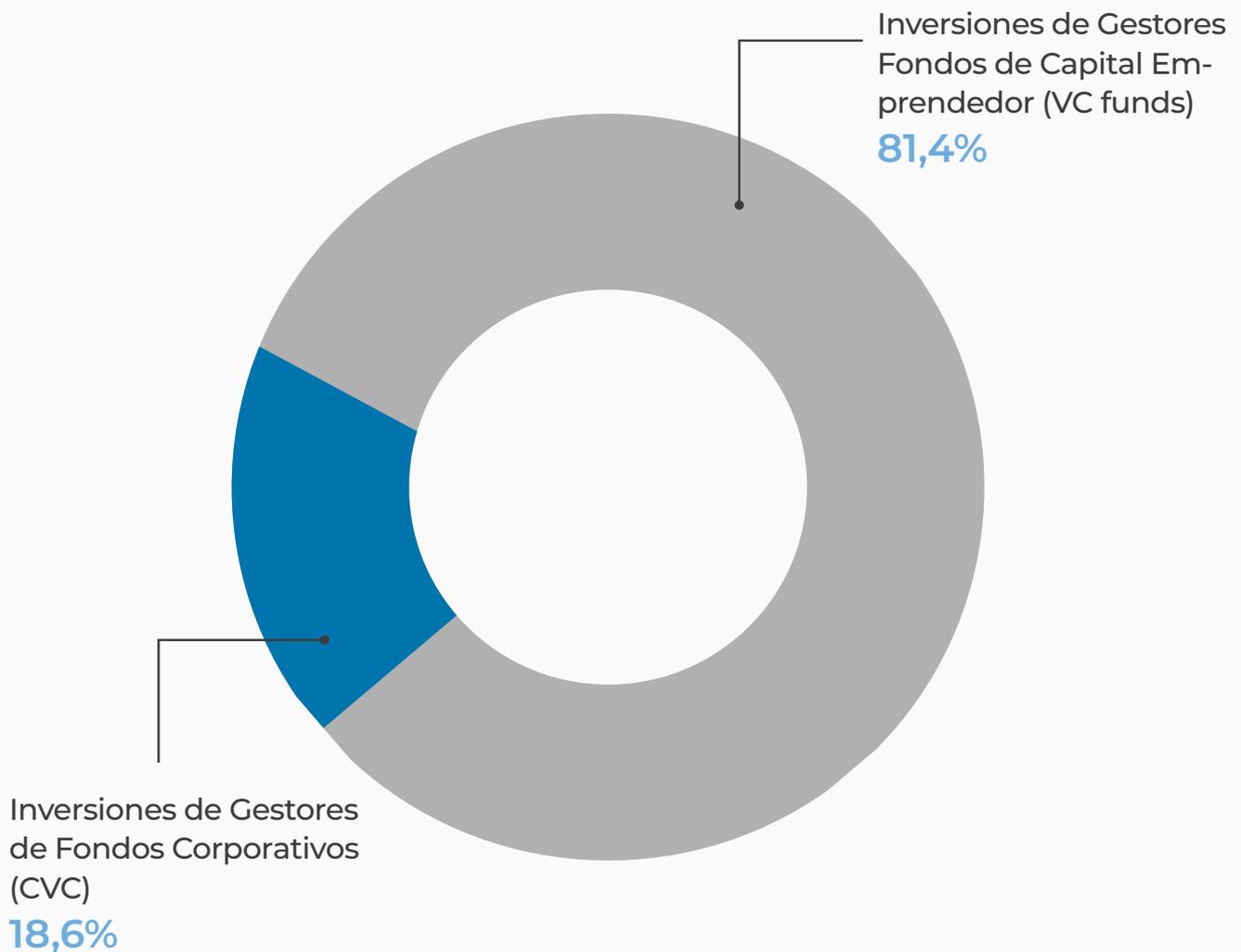


Evolución Semestral



Los gráficos muestran qué porcentaje de la cantidad de transacciones realizadas en cada período fue ejecutado por un Fondo Corporativo. Se puede ver que, con respecto al primer semestre del año anterior, se registró un aumento de la participación de Fondos Corporativos en la inversión en Capital Emprendedor y Semilla.

Total de inversiones en Capital Semilla y Emprendedor, en 1S 2020.



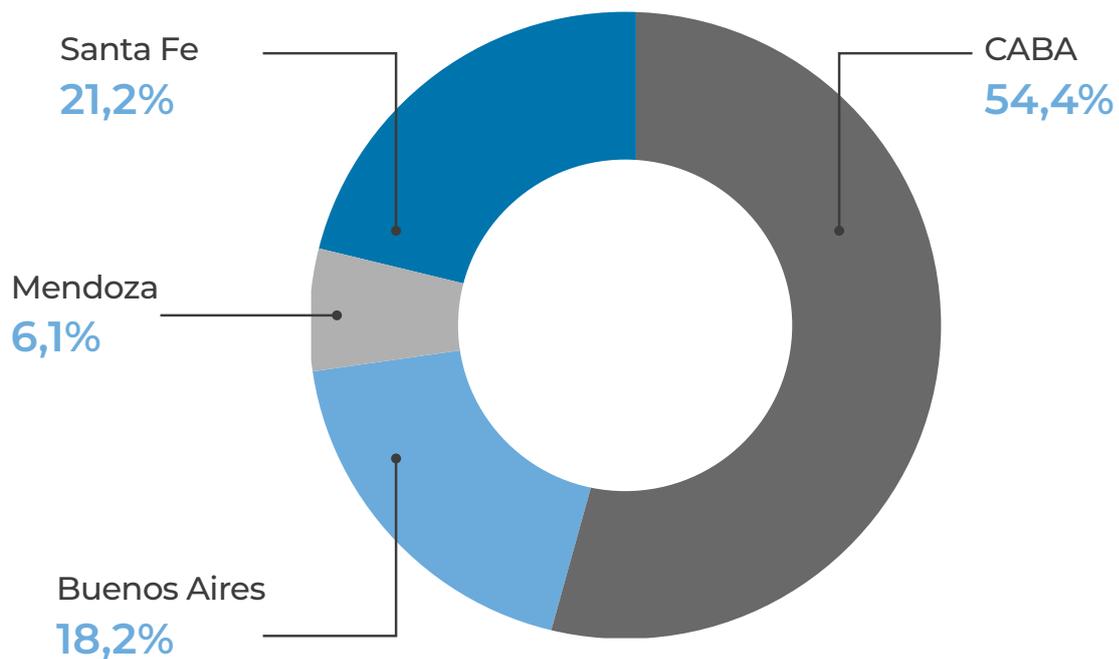
9.

Perfil de las compañías

Perfil de las compañías que recibieron financiamiento de Capital Semilla o Emprendedor en el primer semestre 2020

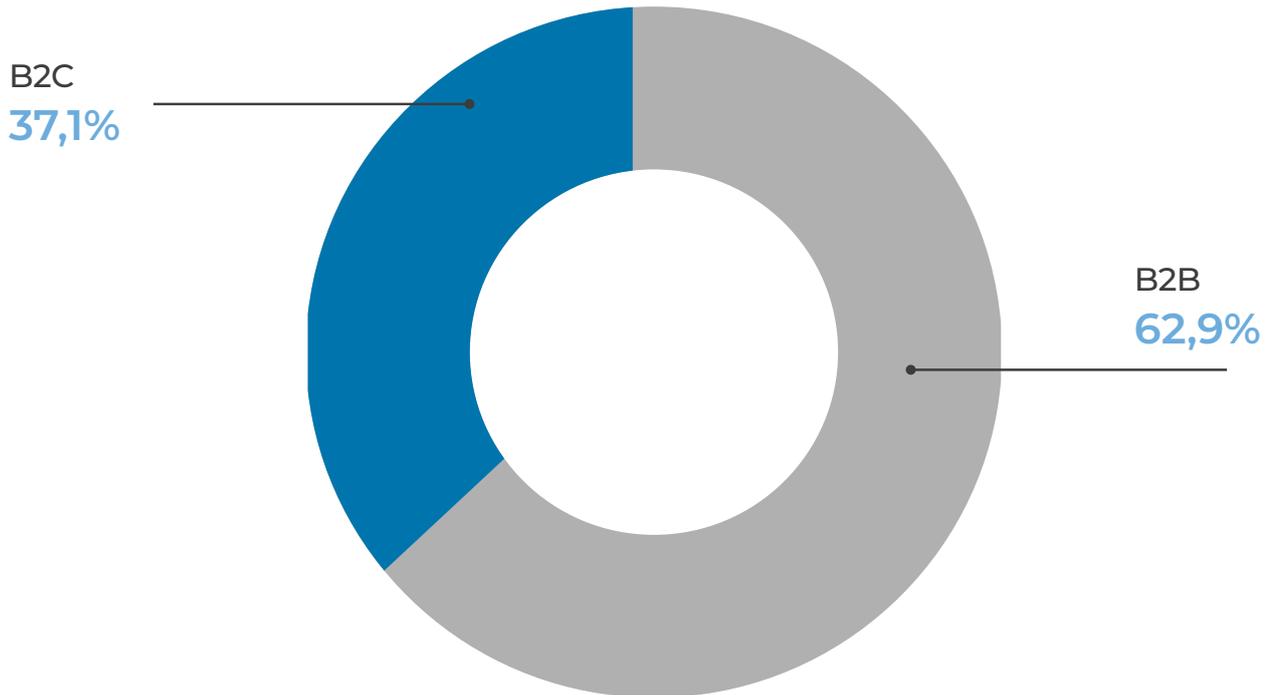
En esta sección se presenta cuál es el perfil de las startups que fueron invertidas en este semestre. ARCAP comenzó a relevar estos indicadores desde el año pasado y en los próximos informes se podrá empezar a ver la evolución de estos indicadores a lo largo del tiempo.

Localización geográfica de emprendimientos que recibieron financiación de Capital Emprendedor o Semilla en el primer semestre de 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 el primer semestre 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.

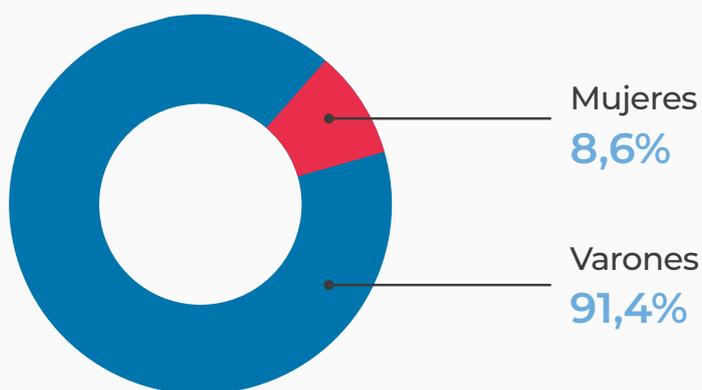
10. Enfoque de género

ARCAP produjo en 2019 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.

A fin de año se sumarán los datos para todo el año 2020 y se mostrará la evolución interanual.

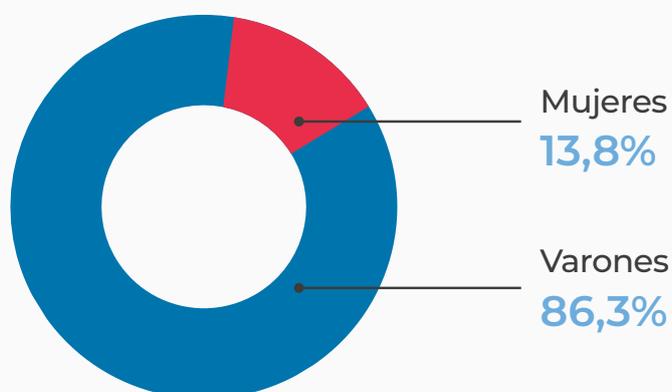
En la presente sección se busca mostrar una fotografía de cómo están los emprendimientos invertidos durante el primer semestre de 2020 en términos de diversidad de género.

Género del CEO



Estos números siguen exactamente la misma tendencia que se vio en los últimos cuatro años: el 8,6% de los emprendimientos que recibieron financiamiento de Capital Semilla y Emprendedor entre 2016 y 2019 tienen una CEO mujer.

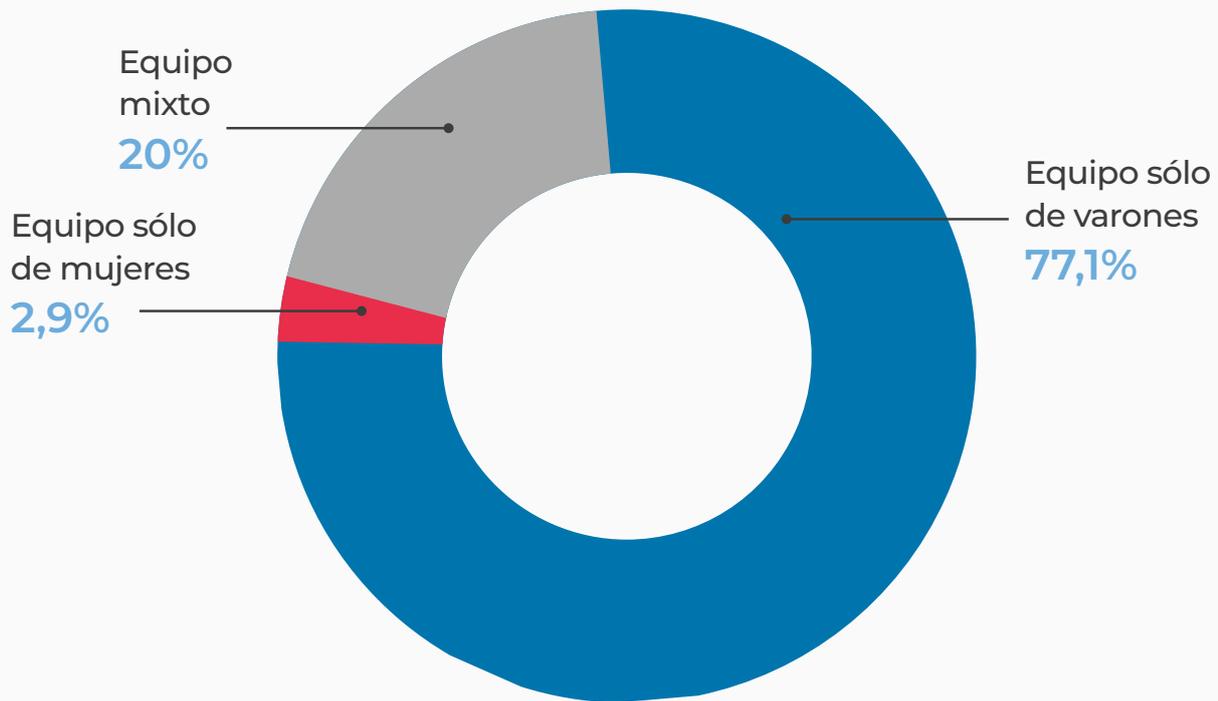
Género de los emprendedores fundadores



Este gráfico se deriva de sumar todos los emprendedores que fundaron compañías que recibieron inversión de Capital Emprendedor y Semilla en el primer semestre 2020 y diferenciarlos por género.

En este sentido, los números de este semestre son más equilibrados que la tendencia que se vio entre 2016 y 2019: en promedio, en esos cuatro años sólo el 8% de los emprendedores que fundaron startups que recibieron financiamiento de este tipo de capital eran mujeres.

Conformación del equipo fundador por género



El gráfico muestra la conformación por género de los equipos de startups que recibieron financiamiento en el primer semestre 2020.

ARCAP consultó a algunos inversores miembros de la asociación para conocer sus opiniones acerca del impacto que la situación actual tuvo en el ecosistema emprendedor y en los verticales en los que se especializan.



Dada la coyuntura, si bien las variables a considerar en una inversión no necesariamente han cambiado, sí se ha alterado su peso relativo. El talento continúa siendo la variable principal en su capacidad de ejecución y adaptabilidad al contexto. Se ha confirmado la valoración de la experiencia del cliente y las soluciones que simplifiquen la digitalización de diferentes tipos de procesos. Son la innovación y simplificación de diferentes aspectos de las actividades económica las características clave a la hora de valorar positivamente un emprendimiento

Para los Fondos con Vintage 2018 y 2019 con “Dry Powder” la coyuntura es muy favorable para invertir: es el caso de J Ventures o Datus Capital en México (AltaVentures 2). Por el contrario, para nuevos Fondos el panorama actual en la Argentina no cuenta con políticas públicas que promuevan el Venture Capital. Nosotros, en AxiaVentures y Oikos.VC nos estamos enfocando en AI y Cyber, en el Vertical de Agri-Food-Tech : “From Table to Farm” que es un espacio resiliente a la Pandemia y al contexto del mercado de capitales locales.
Lisandro Bril

Axia Ventures



La pandemia ha puesto de manifiesto la importancia de tener una industria de agroalimentos resiliente. En este contexto, la tecnología juega un papel fundamental y la llegada del COVID 19 puso en valor claro las propuestas de las startups agrifoodtech.

La adopción de la tecnología se ha acelerado exponencialmente, con indicadores de aumento en usuarios, ventas o tráfico, por encima de los 3 dígitos. Esto sucedió en toda la cadena agrifoodtech (tanto en agtech como en food llegando al consumidor final).

Bernardo Milesy

GRIDX

Creemos que esta coyuntura puede poner en valor la importancia del conocimiento científico como oportunidad para resolver los grandes problemas de la humanidad y las startups de base científica como el mejor vehículo para convertir esa ciencia en impacto real.

En la región, y especialmente en Argentina, tenemos acceso a world-class talent en tech y entrepreneurship. En ese aspecto no tenemos nada que envidiarle a grandes hubs de entrepreneurship a nivel mundial, por eso hay que aprovechar el contexto actual para redefinir y consolidar al país como un país exportador de innovación en tecnología. La pandemia nos trajo viento a favor para acelerar muchos procesos y transformaciones que venimos empujando hace años.

Sacha Spitz



ARCAP

EY Building a better
working world



CON EL APOYO DE **Microsoft for Startups**