



# Venture Capital Argentina

Q3 2022 | Octubre 2022



# Prólogo

---

Bienvenido a la edición del tercer trimestre de 2022 de Venture Capital Argentina, el informe trimestral de KPMG Deal Advisory que destaca las principales tendencias, desafíos y oportunidades que enfrenta el Capital de Riesgo en Argentina, la región y el mundo.

En esta edición compartimos los aspectos más destacados del mercado de Venture Capital, además de discutir las tendencias globales y regionales.

Esperamos que encuentre información relevante para la toma de decisiones. Si desea discutir alguno de los resultados con más detalle, puede comunicarse con nosotros.

Atentamente,



**Federico Díaz Ascuénaga**  
Head de M&A – Deal Advisory  
KPMG en Argentina  
+54 11 4316 5745  
federicodiaz@kpmg.com.ar



**Andrea Oteiza**  
Socia a cargo de Deal Advisory  
KPMG en Argentina  
+54 11 4891 5669  
aoteiza@kpmg.com.ar

# Tendencias

A nivel local, se observaron en el Q3'22 un total de 13 rondas de financiamiento superiores a U\$S 1 millón, y se completaron 45 para los primeros 9 meses de 2022. Todas las operaciones del trimestre correspondieron a rondas semillas y series A, siguiendo con la tendencia observada durante el año 2022 donde los inversores de etapa tardía se han replegado, financiando sólo dos operaciones de rondas B o C durante el año. Se observa el caso particular de la ronda C de la Startup del sector proptech Belong por U\$S 80 millones correspondiente a un fundador argentino, pero con mercado en Estados Unidos.

Los fondos de Venture Capital locales, se enfocan principalmente en rondas tempranas, y este sector ha mantenido un nivel de actividad muy sólido durante el 2022. En el informe analizamos que el rol de los fondos locales o regionales es muy relevante para las Startups Argentinas, y lideran el financiamiento de hasta el 50 % de las rondas semillas. A medida que se avanza en las etapas de financiamiento, los fondos del exterior, particularmente Estados Unidos, toman un predominio absoluto en el financiamiento de las Startups, con más del 90 % de participación durante las etapas tardías o growth cuando se analiza por monto de las operaciones.

A nivel regional, los datos preliminares del tercer trimestre totalizaron U\$S 1.4 miles de millones, lo que muestra una nueva caída por cuarto trimestre consecutivo respecto de los máximos de Q3'21 cuando se obtuvieron U\$S 5.4 miles de millones. La reducción en el nivel de actividad se produjo principalmente en las rondas tardías (late stage), que mostraron en el Q2'22 una caída del 80 % respecto del máximo histórico del Q2'21, y del 22 % respecto del trimestre anterior. Como contrapartida, las rondas en etapa temprana tuvieron una performance muy sólida, manteniendo los niveles del período 2021, y creciendo respecto del trimestre anterior. Es importante destacar que estas caídas son respecto de los valores extraordinarios de 2021, ya que si excluimos ese año, los volúmenes de actividad, marcan los registros históricos más altos en América Latina. Muchas compañías que en 2021 proyectaban levantar fondos con relativa facilidad, encontraron dificultades en un contexto de mercado donde los inversores se volvieron mucho más conservadores que en 2021.

A nivel global la inversión de Venture Capital muestra una caída por tercer trimestre consecutivo, como resultado de la alta volatilidad en el mercado, y los desafíos macroeconómicos y geopolíticos que están afectando al mundo. A pesar de que los niveles de fondeo de los inversores se mantienen muy elevados, y por lo tanto el Dry Powder (fondos acumulados para realizar inversiones) se mantienen en máximos históricos, los inversores muestran un comportamiento muy cauteloso, producto de la volatilidad del mercado de capitales, la reducción en los IPOs y las dificultades para lograr *exits*, que se encuentran en mínimos históricos.



45

Fueron las rondas de financiamiento para series Seed > U\$S 1 millón y series A en adelante durante Q1-Q3'22



434

Millones de dólares es el monto invertido por Capitales de Riesgo en Startups argentinas en Q1-Q3'22



1,4

Mil millones de dólares se recaudaron en rondas de financiamiento en América Latina en Q3'22

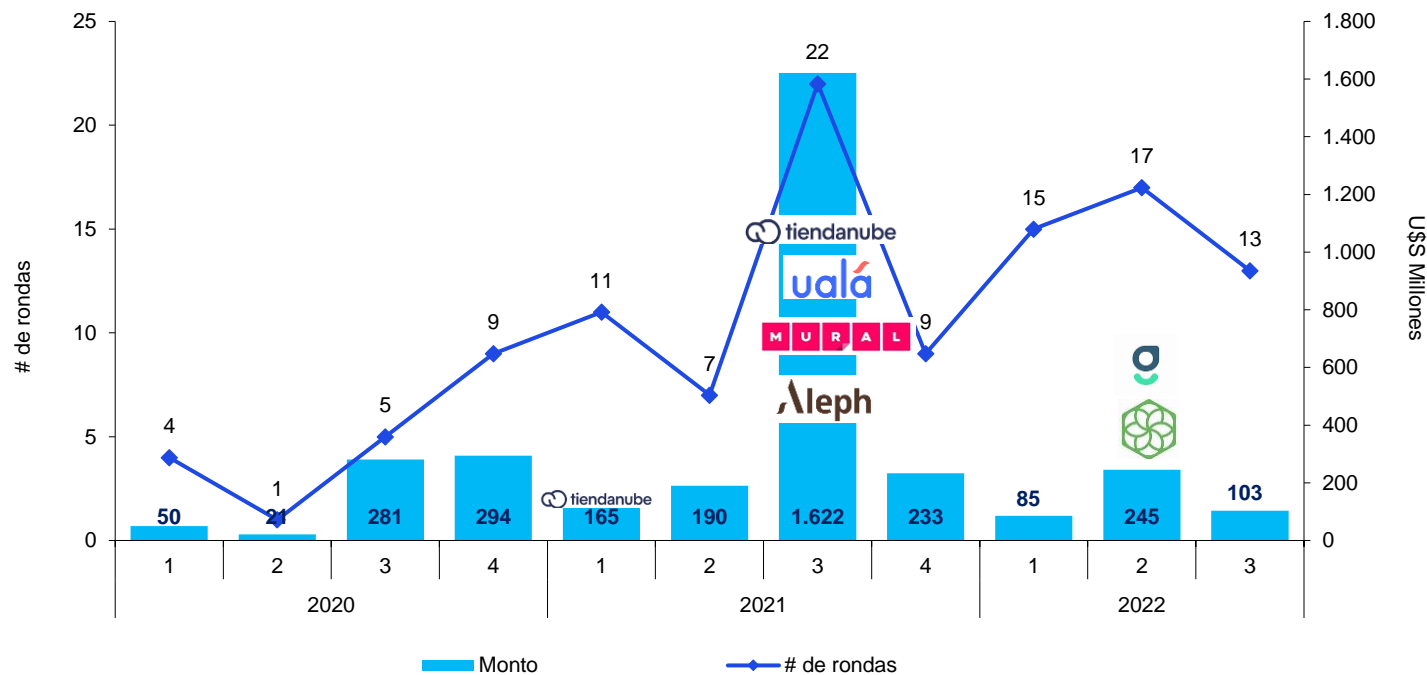


87

Mil millones de dólares fueron recaudados en rondas de financiamiento a nivel global en Q3'22

# Evolución de rondas en Argentina

Monto y número de rondas Seed > U\$S 1 millón y A en adelante por trimestre



El año 2022 muestra un nivel de actividad medido por el número de rondas de financiamiento de series semilla mayores a 1 millón de dólares, y series A en adelante que se mantienen sólidas respecto de la tendencia histórica.

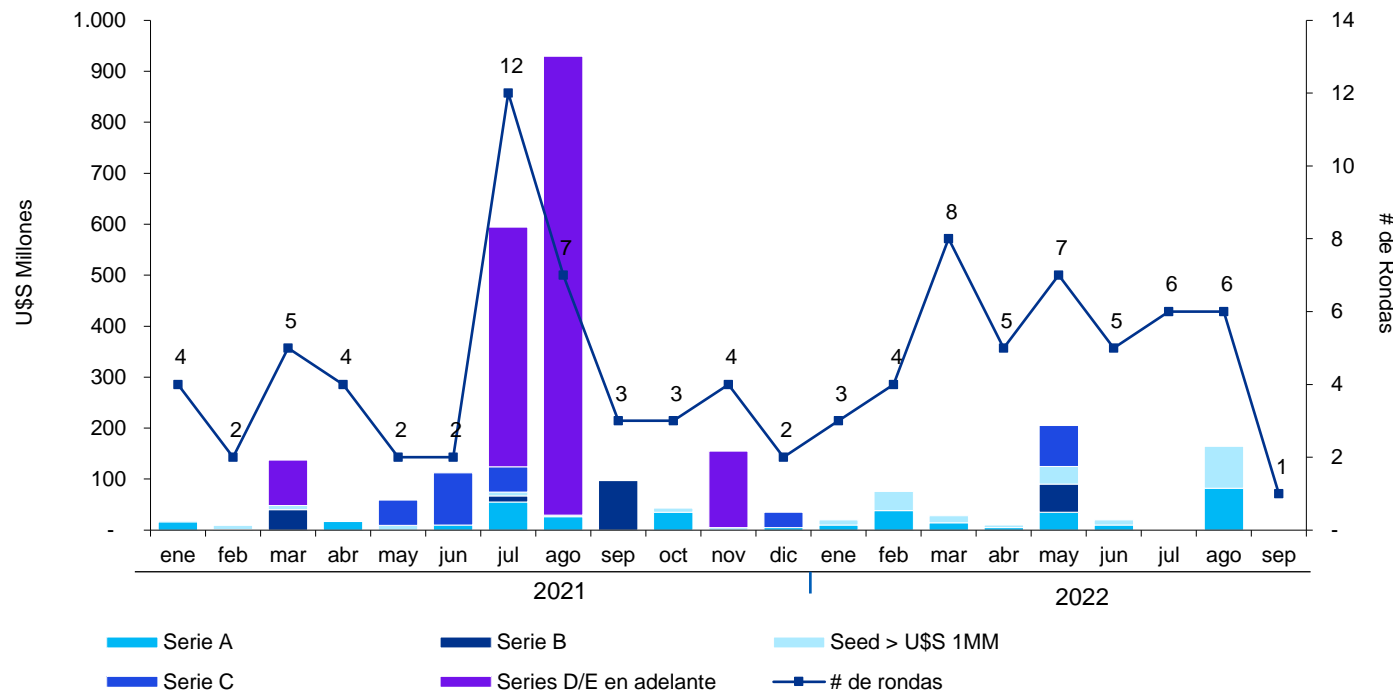
Los montos de inversión del año 2022 han sido menores a los años anteriores producto de menor cantidad de rondas growth, que son las que impulsan los montos de inversión.

Las ronda B de Pachama, y de Belong de fundadores argentinos en el segundo trimestre del año 2022 colaboraron para alcanzar los U\$S 245 millones.

Fuente: Elaboración propia en base a información de mercado.

# Evolución de rondas en Argentina

Monto y número de rondas Seed > U\$S 1 millón y A en adelante por mes



Fuente: Elaboración propia en base a información de mercado.

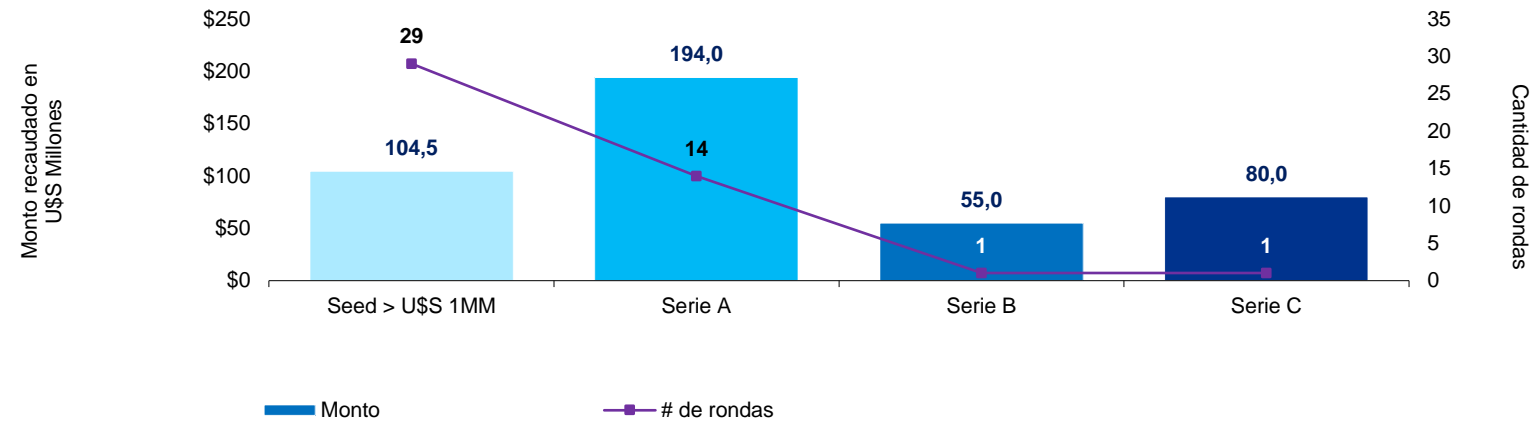
El volumen de actividad del 2022 ha sido relativamente estable con un promedio de 5 rondas de financiamiento por mes entre rondas semilla y rondas A.

Los meses de mayo y agosto, muestran rondas con montos Seed y Serie A extraordinarios con valores de entre U\$S 20 y 35 millones.

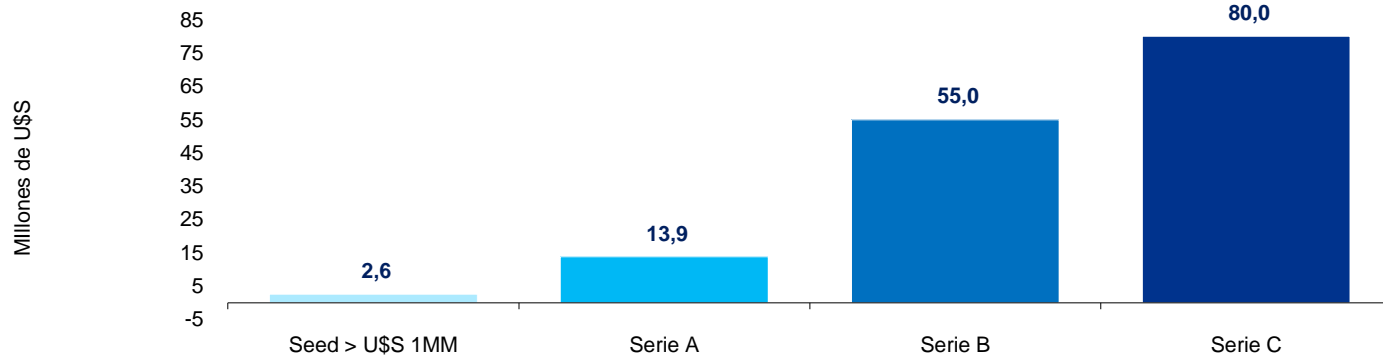
Mayo tuvo una ronda B de 55 millones de dólares levantados por la Startup Pachama, y una ronda C de la Startup Belong fundada por el Argentino Alejandro Resnik.

# Series de VC en Argentina Q1-Q3'22

Argentina Series Seed >1M; Series A



Monto promedio por serie de financiamiento Argentina – Q1-Q3'22



Fuente: Elaboración propia en base a información de mercado.

En los primeros 9 meses de 2022, se registró un monto promedio de financiamiento para Startups argentinas de U\$S 2.6 millones para rondas semillas mayores a U\$S 1 millón, y de U\$S 13,9 millones para las rondas A.

Si utilizamos la mediana de montos obtenidos, para suavizar el impacto de las rondas extraordinarias, las rondas semillas mayores a U\$S 1 millón tienden a estar en torno a los U\$S 2,3 millones y las rondas en Serie A en los U\$S 10,5 millones.

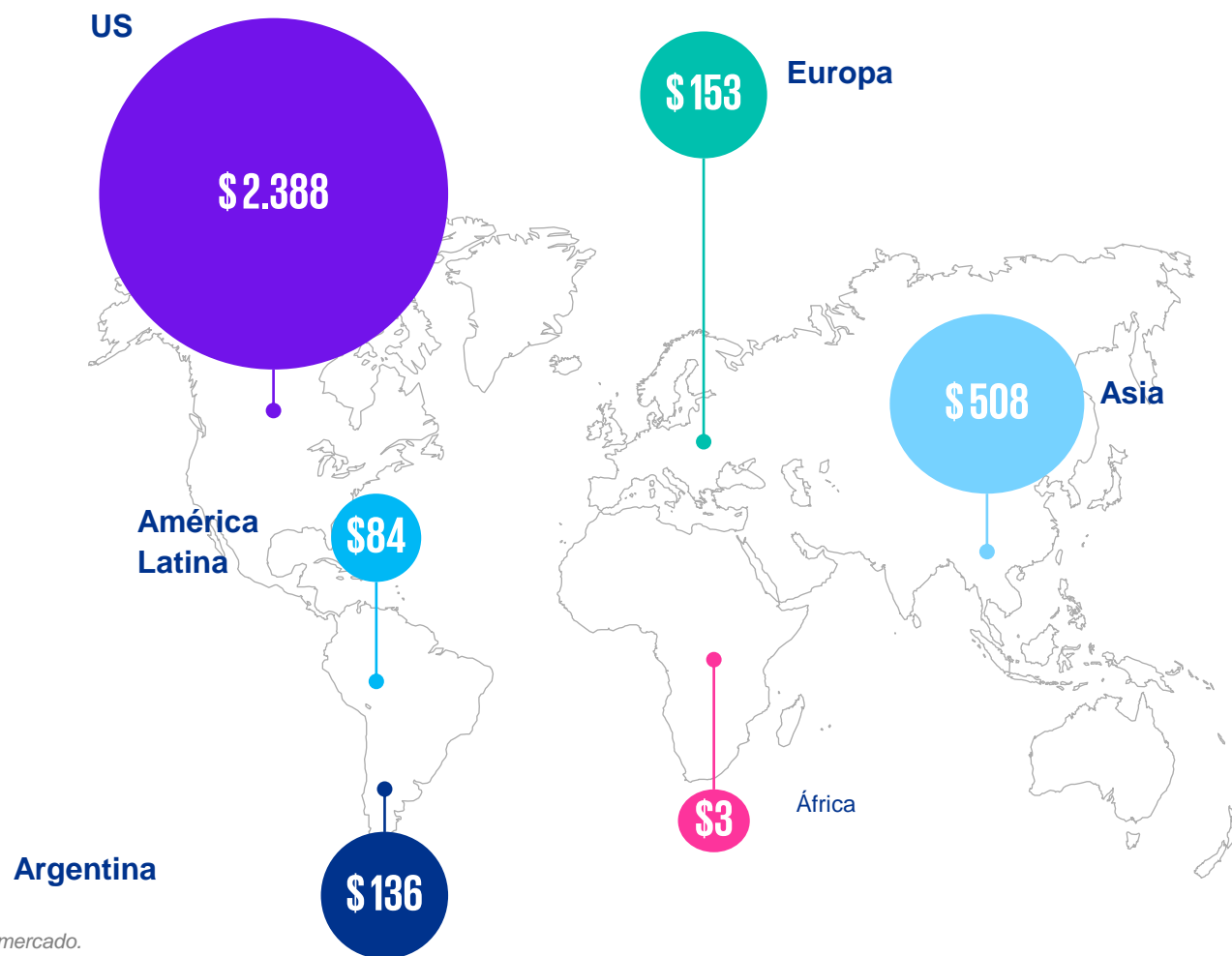
Para las series Seed, el monto de financiamiento más usual es de U\$S 1,5 millones, mientras que las series A correspondió a U\$S 10 millones.



# Rondas por país de origen del fondo

Rondas de Startups Argentinas > 1 millón - período enero 2020 a septiembre 2022 – En millones de dólares – Por país de origen del fondo que lideró la ronda.

# de rondas	
US	55
Asia	4
Europa	11
Argentina	31
América Latina	14
África	1



Los fondos de Venture Capital locales o regionales juegan un papel fundamental en las etapas iniciales de las Startups, mientras que los fondos americanos se vuelven más relevantes en las siguientes etapas.

En los últimos tres años, los fondos de origen argentino y regional lideraron (por número de rondas) el 50 % de las rondas semilla mayores a U\$S 1 millón, su participación en series A fue del 30 %, y del 10 % para las series B en adelante.

En relación a los montos de financiamiento, fondos con sede en Argentina y la región solo aportaron el 7 % del total.

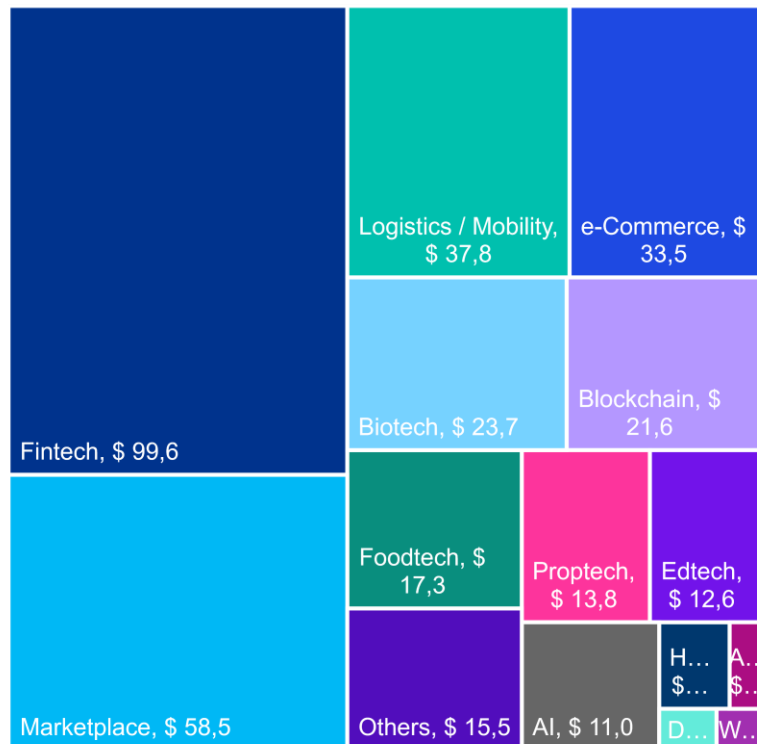
Fuente: Elaboración propia en base a información de mercado.



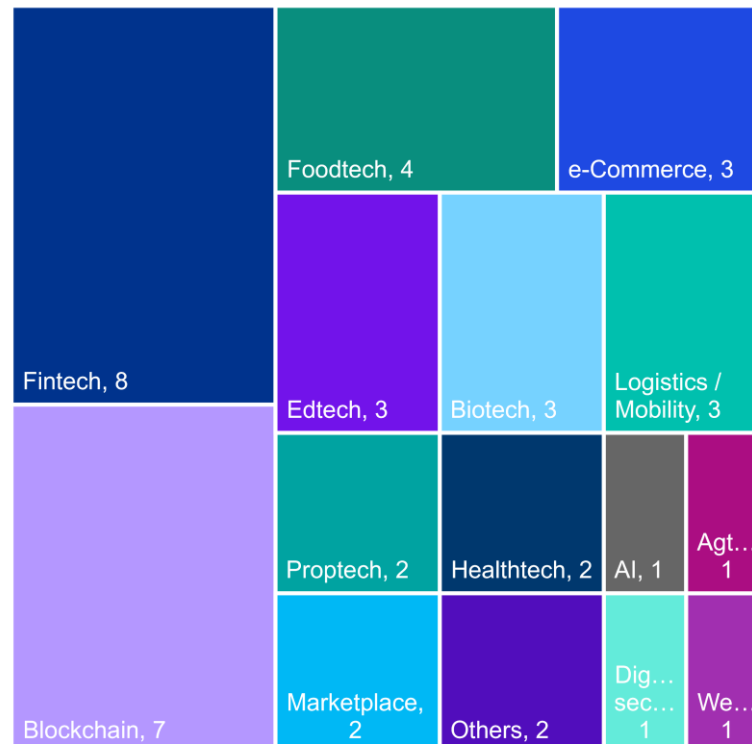
© 2022 KPMG, una sociedad argentina y firma miembro de la red de firmas miembro independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Limited, una entidad privada inglesa limitada por garantía que no presta servicios a clientes. Derechos reservados.

# Rondas por sector Q1-Q3'22 Argentina

Monto de inversiones por sector Q1-Q3'22 rondas semilla >1M, series A y B



# Rondas por sector Q1-Q3'22 rondas semilla >1M, series A y B



Fintech sigue siendo el vertical con más actividad durante 2022, seguido por Startups con desarrollos de blockchain, si bien la concentración de rondas que financiaron el sector se concentraron en el primer semestre del año, y en particular en el Q1'22, antes de la caída en el precio de las criptomonedas.

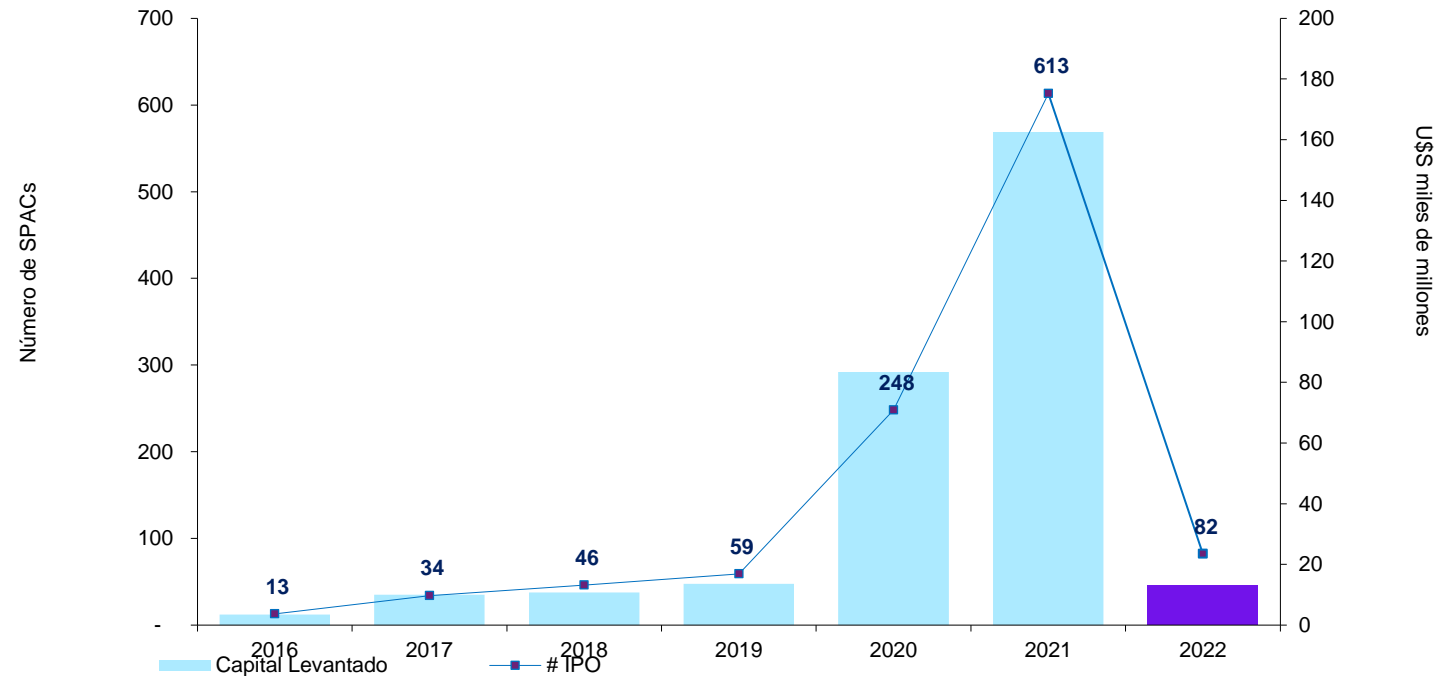
A futuro, se espera que la tecnología blockchain siga atrayendo interés, pero con un rol menos relevante por parte de las criptomonedas.

Marketplaces, e-commerce, así como los negocios de logística, y foodtech también se mostraron muy activos.



# SPACs

SPAC IPO por año

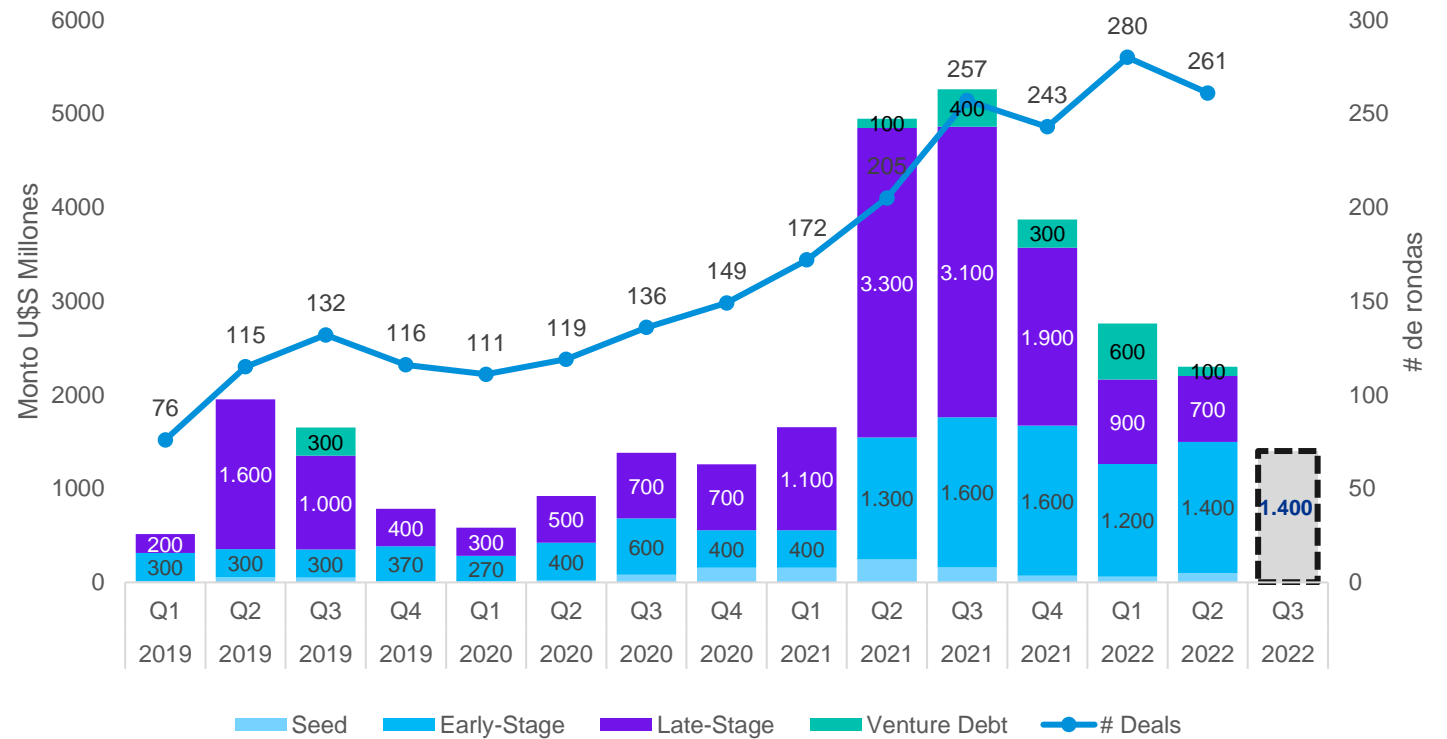


Fuente: Spacinsider / Oct 2022

El interés en los SPAC se ha desvanecido en los últimos doce meses, lo que genera dudas sobre si la gran cantidad de SPACs lanzados durante 2020 y principios de 2021 podrán encontrar compañías para fusionarse antes del plazo de vencimiento.

Los espónsors de los SPACs están operando desde el inicio de 2022 en un mercado muy complejo, algunos de ellos buscando activamente *targets*. En este contexto, varios de los SPAC están trabajando para extender sus plazos de vencimiento, mientras que el resto están tomando la decisión (o se van a ver forzados) de reembolsar a sus inversores con la liquidación de la SPAC.

# Latam VC



Fuente: LAVCA

El Venture Capital en América Latina ha permanecido con un nivel de actividad sólido en las rondas “early-stage” o de etapa temprana con un estimado de U\$S 1.4 millones en el Q3’22. Por otro lado el monto de inversiones en etapas tardías, en particular rondas C en adelante, ha visto reducido el nivel de actividad a niveles similares a los observados en forma previa al ciclo extraordinario observado durante 2021.

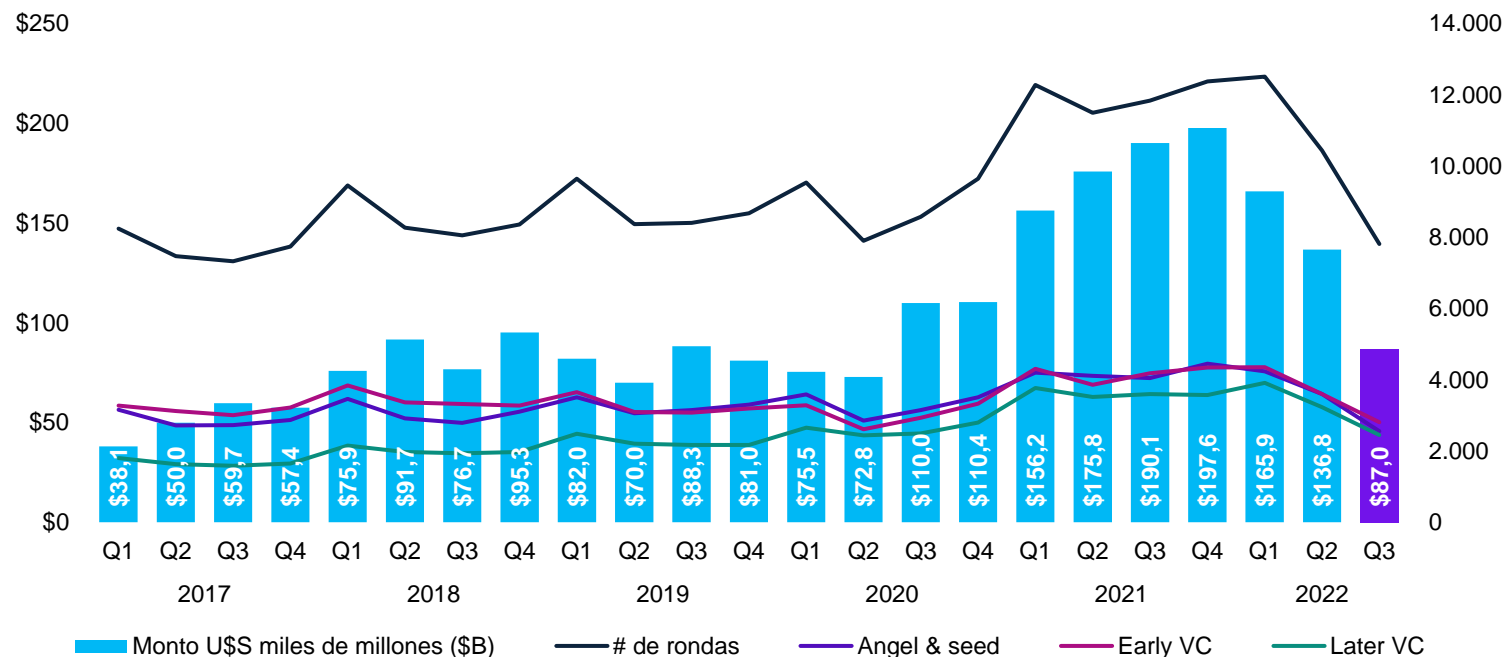
Dry powder – El nivel de levantamiento de capital en los primeros 9 meses de 2022 por parte de fondos de América Latina ha sido de 2.1 mil millones, muy por encima del promedio histórico de entre 0,5 a 1,0 miles de millones. Por lo tanto la capacidad de fondear Startups a futuro se mantiene muy fuerte.

**Globalmente, en Q3'22  
Startups obtuvieron  
financiamiento de  
Venture Capital por U\$S  
87 mil millones en 7.817  
deals.**



# Global VC

Inversiones de Venture Capital Globales (2010 – Q1'22)



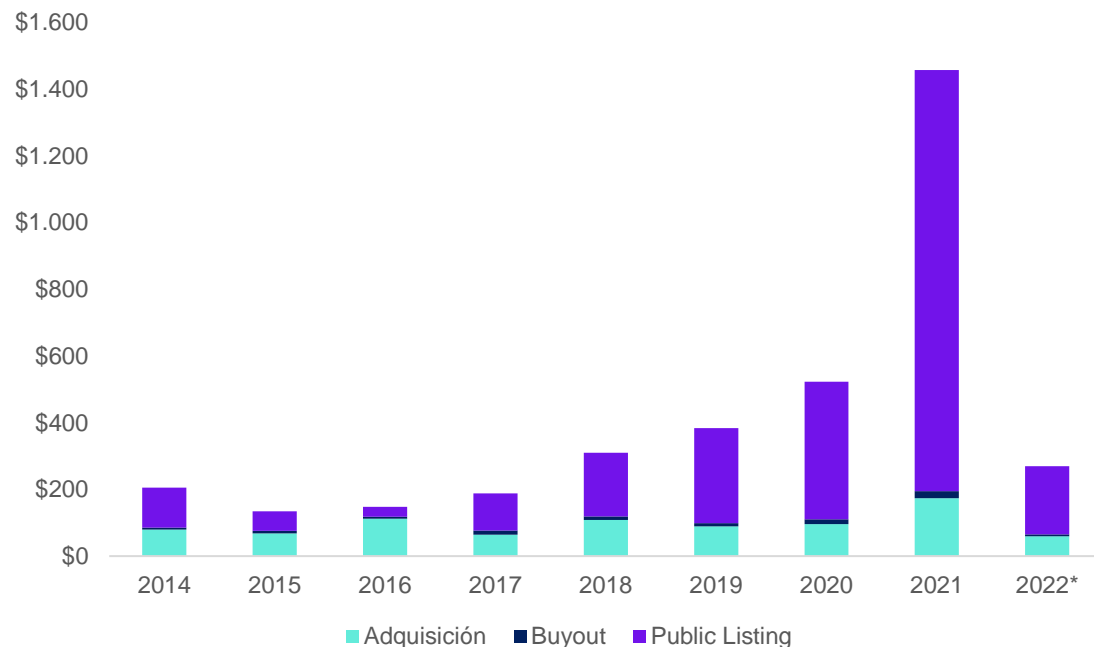
Fuente: Pitchbook

En el tercer trimestre de 2022 se profundiza la caída en el nivel de actividad a niveles previos al 2020. Esta caída es producto de la volatilidad del mercado de capitales, un contexto muy complejo para los IPOs, sumado a uno de los peores registros históricos de “exits” por parte de los VCs, \$2.8 miles de millones, cuando el promedio de los últimos 6 trimestres fue 10x mayor (\$ 32 mil millones por trimestre).

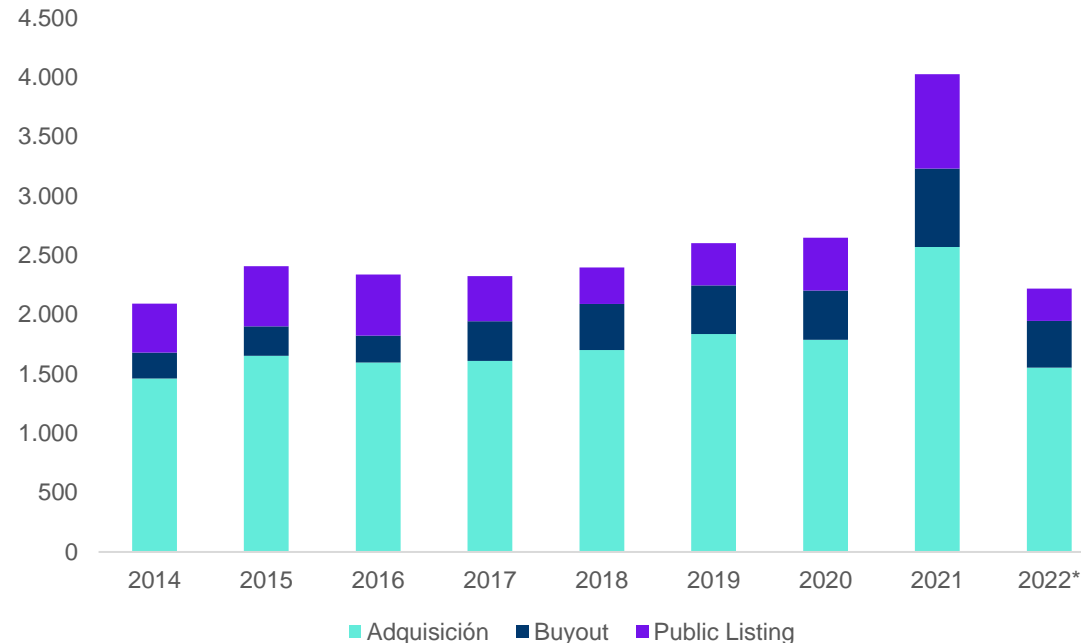
De todas formas, una combinación de records en el Dry Powder acumulado y menores valuaciones permiten ser optimistas respecto del recupero en el nivel de actividad global, en particular compañías que han mostrado ser resilientes y con un sólido modelo de negocio, van a lograr atraer el capital disponible.

# Exits – Global VC

Exits de Startups – por tipo de exit – En miles de millones de dólares



Exits de Startups – por tipo de exit – En número de transacciones



Luego del período extraordinario de 2021 en el que el mercado de capital permitió a los Venture Capital exits en valores extraordinarios, el 2022 retorna a proporciones y montos más usuales en la proporción de salidas por IPO, y la predominancia en término de cantidad de operaciones de M&A.

# KPMG Deal Advisory Argentina

---

Creamos soluciones innovadoras para ayudar a nuestros clientes a adaptarse a un entorno en constante disrupción.



# Deal Advisory y Strategy



**Andrea Oteiza**

Socia a cargo de Deal Advisory  
aoteiza@kpmg.com.ar  
+54 11 4891 5669



**Federico Díaz Ascuénaga**

Director – Head de M&A  
federicodiaz@kpmg.com.ar  
+54 11 4316 5745



**Gabriel Taira**  
**Director**  
Head de  
Corporate  
Finance



**Ramiro Issac**  
**Director**  
Corporate  
Finance -  
Valuations

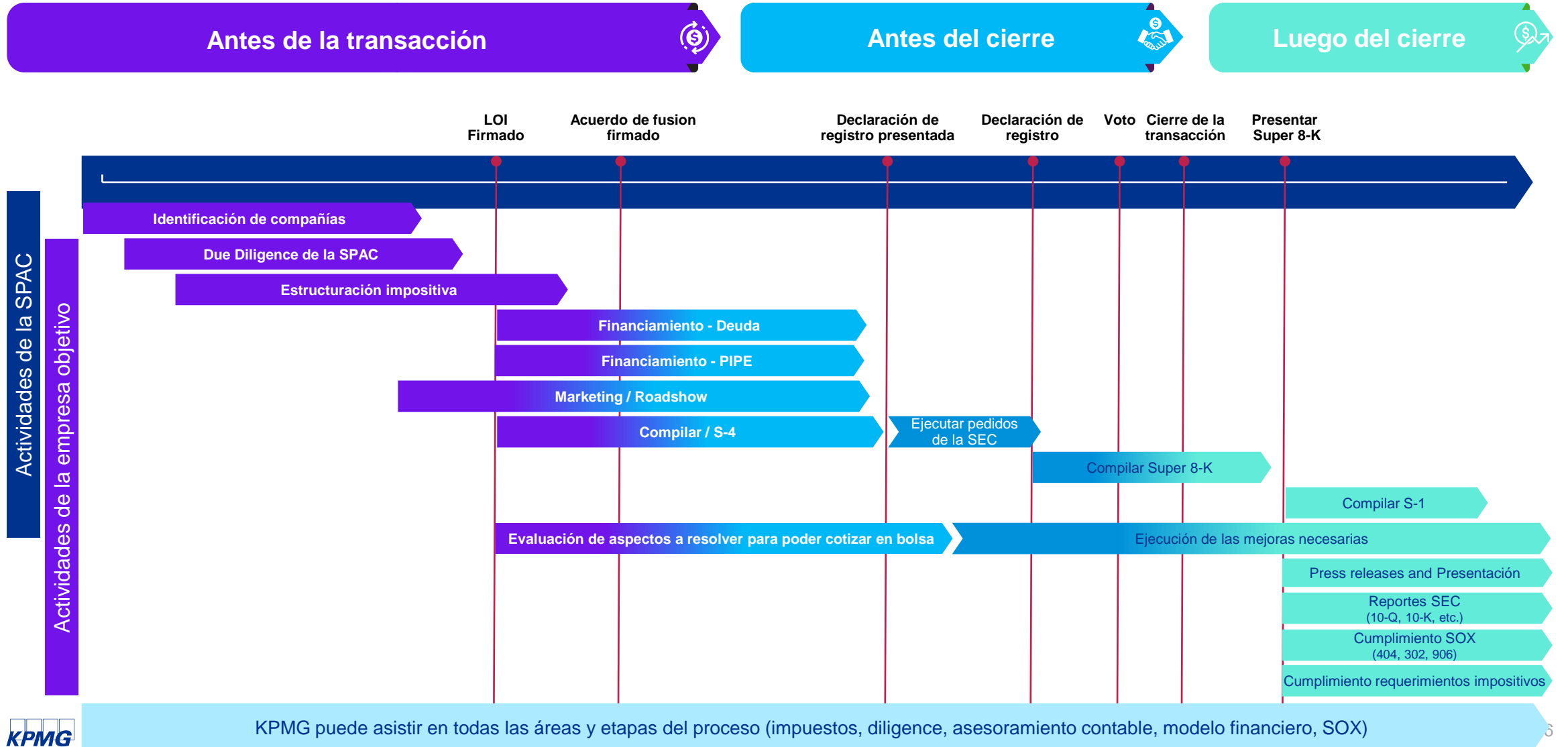


**Martín Sikic**  
**Director**  
TS, Strategy –  
lyS



**Gabriel Miyagi**  
**Director**  
TS -  
Restructuring

# Ciclo de vida de las transacciones de SPACs



# Alcance y limitaciones

## Limitaciones al uso

---

- La información contenida en el reporte ha sido obtenida de fuentes públicas. En la preparación de este documento, hemos confiado y asumido, sin una verificación independiente, en la precisión e integridad de la información disponible en dichas fuentes públicas o de las bases de datos contratadas por KPMG. La información incluida en este reporte ha sido presentada en buena fe, dentro del marco legal, KPMG no acepta ninguna responsabilidad en conexión con esta información.
- El documento tiene como intención primaria ser utilizado por KPMG, y solo debe ser distribuido individualmente a clientes.

## Criterios de deal

---

### Selección de transacciones argentinas:

- Información relacionada con transacciones tiene como fuente primaria LAVCA, ARCAP, Pitchbook, Crounchbase, Mergermarket, entre otros.
- Adicionalmente, se han obtenido transacciones a partir de diferentes fuentes públicas incluyendo los *press releases* publicados por las compañías y noticias de acceso público.
- Rondas cerradas con Startups argentinas o cuyos fundadores sean argentinos.
- Rondas fondeadas por Venture Capital o inversores de riesgo.
- Rondas a partir de etapa semilla con financiamiento mayor a U\$S 1 millón.

## Definiciones

---

- **Venture Capital:** o “capital de riesgo” (en español) se denomina a las inversiones que sirven para financiar compañías pequeñas o medianas, pero con alto potencial de crecimiento. La estructura de Venture Capital esta conformada por General Partners que son los socios responsables de gerenciar el fondo, los Limited Partners, y el fondo administrado / portfolio de startups que reciben el financiamiento.
- **Limited Partners (LP)** son inversores institucionales que invierten en fondos de capital riesgo y de capital privado. Generalmente incluyen fondos de pensiones, Family office, inversores privados, otros fondos, entre otros.
- **Corporate Venture Capital (CVC):** se refiere al capital proveniente de fondos de venture capital, pero corporativos, es decir, con recursos que provienen de empresas. El modelo tiene un doble objetivo: financiero y estratégico. Por un lado, buscan obtener retorno invirtiendo en startups de etapa temprana a media y Por un lado, buscan obtener retorno invirtiendo en startups de etapa temprana a media. Por el otro, acceden a nuevas tecnologías y productos que para una gran corporación son muy difíciles de generar internamente.
- **Rondas semilla (Seed)** son las primeras rondas de financiamiento de una compañía. En esta etapa, los inversionistas son inversores ángeles, las aceleradoras, y algunas firmas de VC especializadas en esta etapa. Una ronda Semilla se utiliza para llevar a una startup de idea hacia la tracción inicial. En términos de inversión, las startups levantan en promedio U\$S 500 mil a U\$S 3 millones, en Latinoamérica.
- **Etapa Temprana (early stage):** compañías ya constituidas y que han arrancado sus actividades, pero aún se encuentran en una fase muy inicial de su desarrollo. Generalmente Startups en serie Seed, A o B se considera que se encuentran en esta etapa. Las letras corresponden a las sucesivas rondas de financiamiento.
- **Etapa de Crecimiento (growth stage):** las rondas generalmente se clasifican como Serie C, D o posteriores (que generalmente agregamos juntas como etapa tardía) Este tipo de rondas viene después de la Serie B. Aquí, los montos son mucho más altos y provienen de fondos de venture capital más grandes.





# Contactanos

✉ [contactenos@kpmg.com.ar](mailto:contactenos@kpmg.com.ar)



[kpmg.com.ar](https://kpmg.com.ar)

La información aquí contenida es de naturaleza general y no tiene el propósito de abordar las circunstancias de ningún individuo o entidad en particular. Aunque procuramos proveer información correcta y oportuna, no puede haber garantía de que dicha información sea correcta en la fecha que se reciba o que continuará siendo correcta en el futuro. No se deben tomar medidas en base a dicha información sin el debido asesoramiento profesional después de un estudio detallado de la situación en particular.

© 2022 KPMG, una sociedad argentina y firma miembro de la red de firmas miembro independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Limited, una entidad privada inglesa limitada por garantía que no presta servicios a clientes. Derechos reservados.



@kpmgArgentina



KPMG Argentina



KPMG Argentina



KPMG Argentina



@kpmg\_argentina