Abril 2021

ESTUDIO DE INVERSIÓN

PANORAMA DE INVERSIÓN EN LATAM

rockstart.

rockstart.

Rockstart lleva más 5 años en la región acelerando e invirtiendo en emprendedores que quieren llevar sus startups hacia un crecimiento exponencial, convirtiéndose en una plataforma que apoya emprendimientos de base tecnológica durante sus primeros mil días de existencia por medio de acceso a capital, conocimiento y networking de calidad. Hoy en Colombia se ha logrado que el 76% de las startups de Rockstart reciban financiamiento posterior al programa las cuales han recibido más de 15 millones de dólares. En el país, Rockstart cuenta con un portafolio de más de 40 empresas que han sido invertidas y han pasado por el programa de aceleración que tienen el objetivo de retribuir todo lo que han aprendido para seguir creciendo la comunidad en la región.

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción ..... *pág 4*
2. Metodología ..... *pág 5*
3. Actores de inversión ..... *pág 6*
   - 3.1. Deal flow por país de todos los actores de inversión ..... *pág 7*
   - 3.2. Inversiones anuales según actor ..... *pág 8*
4. Análisis de cada actor de inversión ..... *pág 9*
   - 4.1. Ángeles Inversionistas ..... *pág 10*
   - 4.2. Micro VC ..... *pág 13*
   - 4.3. Average VC ..... *pág 17*
   - 4.4. Large VC ..... *pág 22*
   - 4.5. Big Funds ..... *pág 27*
5. Startups que levantan capital en Latam ..... *pág 32*
   - 5.1. Pre-seed ..... *pág 35*
   - 5.2. Seed ..... *pág 37*
   - 5.3. Serie A ..... *pág 39*
   - 5.4. Serie B ..... *pág 41*
   - 5.5. Serie C+ ..... *pág 43*
6. Conclusiones y recomendaciones .... *pág 45*

1. INTRODUCCIÓN

En Rockstart creemos que latinoamérica puede convertirse en un epicentro de emprendimiento a nivel global y uno de los factores que consideramos que influyen en este camino es la información y la capacitación. Para que esto suceda es importante que los emprendedores, inversionistas, mentores y todos los actores que intervienen en el ecosistema de emprendimiento puedan acceder a fuentes de información confiable y con datos reales para conformar una red cada vez más profesional que impacte de manera positiva el desarrollo de la región. Es por esta razón que en Rocktart como actores involucrados en este futuro epicentro de emprendimiento, nos encontramos en la tarea de desarrollar y compartir información, análisis y estudios sobre el panorama de inversión y las startups en la región.

Como parte de nuestro compromiso con el del ecosistema de emprendimiento en todo latinoamérica, en esta oportunidad realizamos un estudio del panorama de inversión en latinoamérica. En los últimos años, el interés por realizar inversiones en startups ha incrementado sustancialmente en la región, lo que ha promovido desde la creación de nuevos vehículos de inversión hasta la atracción de importantes actores internacionales.

La industria del Venture Capital en países emergentes es una industria joven y prematura, con un potencial de crecimiento y un mercado cada vez más atractivo. Tan solo en México, el valor del sector ha incrementado 100 veces en los últimos 10 años, demostrando que cada vez hay más disponibilidad de recursos para invertir en compañías con potencial de crecimiento. Así mismo, la presencia de nuevos agentes de inversión como Family Offices, ángeles inversionsitas y ventures corporativos ha permitido que en el panorama de inversión latinamericano se esté empezando a conocer este tipo de inversiones alternativas y a contemplar dentro de los portafolios. Brasil, México y Colombia encabezan la lista de países que mayor capital movilizan y el crecimiento en los tres ha sido exponencial. Por ejemplo, para el 2016 entre todas las startups latinoamericanas levantaron solo 500M USD en inversión, cifra que para el 2019 llegó a ser de 4,600M USD.

En la actualidad la información que se conoce del sector de Venture Capital refleja el comportamiento de economías no emergentes como la estadounidense y la europea, sin embargo el desarrollo del ecosistema en latinoamérica no se ajusta a la de estas economías desarrolladas.

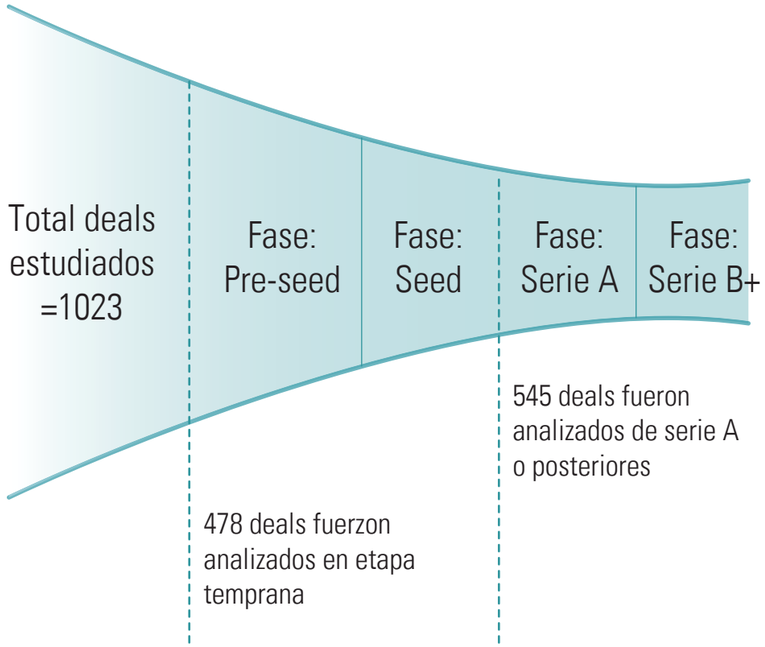
Esperamos brindar tanto a los emprendedores como a los inversionistas, insights sobre cómo ha cambiado el panorama de inversión en los últimos años dentro de la región. Estaremos actualizando constantemente la información para que se acceda fácilmente a los datos más exactos sobre la dinámica de inversión en Colombia y el impacto que tienen todos los stakeholders en el ecosistema de emprendimiento.

2. METODOLOGÍA

Para el desarrollo de este estudio se recolectaron datos de Startupcol, Top100 Startups Colombia (2020), Crunchbase, Pitchbook y entrevistas donde se analizaron un conjunto de más de 1000 deals relevantes que los fondos más representativos de LATAM han realizado en los últimos años en startups desde etapa pre-seed hasta series avanzadas como serie G, haciendo especial énfasis en las inversiones de etapa temprana dada la madurez del sector en latinoamérica. En el presente estudio se encontraron tendencias de inversión de fondos fundados en latinoamérica, sus tesis, etapas, rondas y tickets promedio.

El tema central de la investigación es conocer el perfil de los inversionistas más relevantes de la región, así como entender sobre las startups que han levantado capital en la región en cada una de sus etapas, desde pre-seed hasta serie C o posteriores. En esta versión, se agruparon en las siguientes categorías según el tamaño del fondo: Ángeles Inversionistas, Micro VC, Average, Large VC y Big funds. Del mismo modo, la investigación abarca la incidencia de cada uno de estos inversionistas en las series y rondas de financiamiento de las startups, así como la distribución geográfica de las inversiones en Latinoamérica.

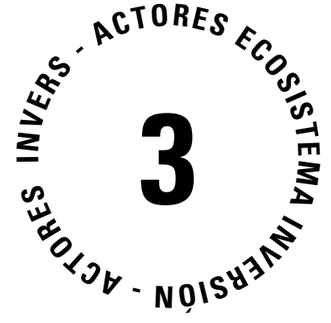
Para el cálculo de las industrias más representativas en el deal flow de Latam se agruparon y crearon categorías generales tales como: Enterprise Software, Fintech, E-commerce/Marketplace, Edtech, Entertainment, entre otras. Vale la pena aclarar que la categoría Enterprise Software está compuesta de modelos de negocio que comprenden soluciones empresariales, es decir modelos de negocio B2B y Saas que prestan servicios de asistencia en manejo back office contable, legal, APIS, comunicaciones, cybersecurity, entre otros. Por otro lado, la categoría Entertainment incluye modelos de negocio B2C, tales como empresas de desarrollo de videojuegos, apuestas y redes sociales.



TOP 100 STARTUPS

STARTUPCOL.

PitchBook crunchbase



3. ACTORES DEL ECOSISTEMA DE INVERSIÓN

Como se mencionó anteriormente, este estudio está dividido según cada uno de los diferentes tipos de inversionistas que se encuentran en la región. A continuación describiremos de manera breve quienes corresponden a cada una de las 9 categorías de inversionistas analizadas:

3.1 ÁNGELES INVERSIONISTAS

Todas aquellas personas naturales que invierten sus excedentes de liquidez en empresas de etapa temprana pero con potencial de escalabilidad, a cambio de participación accionaria y/o retornos financieros. Estas inversiones se hacen por medio de vehículos como nota convertible, equity, safe.

3.2 FAMILIA & AMIGOS

Familia y amigos es el primer recurso del emprendedor en materia de financiación. Hace referencia a los amigos y familiares cercanos que creen en un proyecto en su etapa inicial e ideación para levantar la ronda inicial para operar el negocio.

3.3 COMPANY BUILDERS

Entidades que se enfocan en crear compañías identificando oportunidades de negocio, configurando el equipo fundador y facilitando el capital. La principal característica de estos actores es que su labor es completamente hands-on con sus compañías en creación y a diferencia de los Ventures o Aceleradoras trabajan con compañías propias únicamente (in-house).

3.4 CVC

Corporate Venture Capitals son oficinas de empresas corporativas que proveen financiación o realizan M&A para consolidar un portafolio de startups que solucionen problemas afines con a la propuesta de valor del corporativo.

3.5 FAMILY OFFICES

Empresas de carácter privado que se encargan de hacer la gestión patrimonial de grupos familiares con un alto poder adquisitivo, estas ubican oportunidades de inversión en todo tipo de activos y realizan los debidos procesos de due diligence en materia legal y tributaria.

3.6 MICRO VC (Aceleradoras + otros)

Fondos de Venture Capital cuyo tamaño oscila entre $1M USD Y $15M USD. Las rondas en las que participan son series Seed en su mayoría y muchos de estos agentes presentan programas de aceleración para emprendedores de América Látina.

3.7 AVERAGE VC

Fondos de Venture capital cuyo tamaño de fondo oscila entre $15M USD Y $40M USD. La tesis de inversión se concentra nuevamente en rondas Seed, sin embargo también invierten de manera significativa en Serie A y Serie B.

3.8 LARGE VC

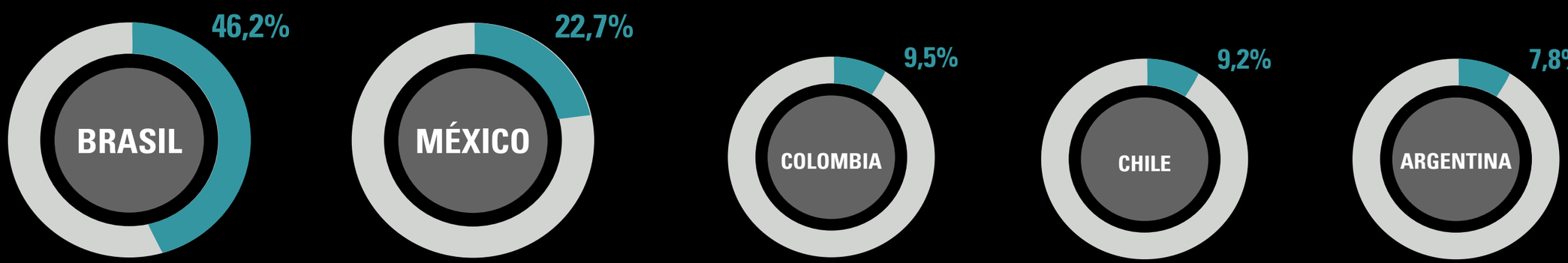
Fondos de capital privado cuyo tamaño se encuentra entre los $40M USD y $100M USD. Su tesis se enfoca en seed seguido de Serie A, serie B y posteriores.

3.9 BIG FUNDS

Fondos de capital privado cuyo tamaño es mayor a $100M USD. El tamaño promedio de estos fondos al 2019 fue de $320M USD. Su tesis se enfoca en serie A, serie B y posteriores.

DEAL FLOW POR PAÍS DE LOS PRINCIPALES ACTORES DE INVERSIÓN (2015-2020)

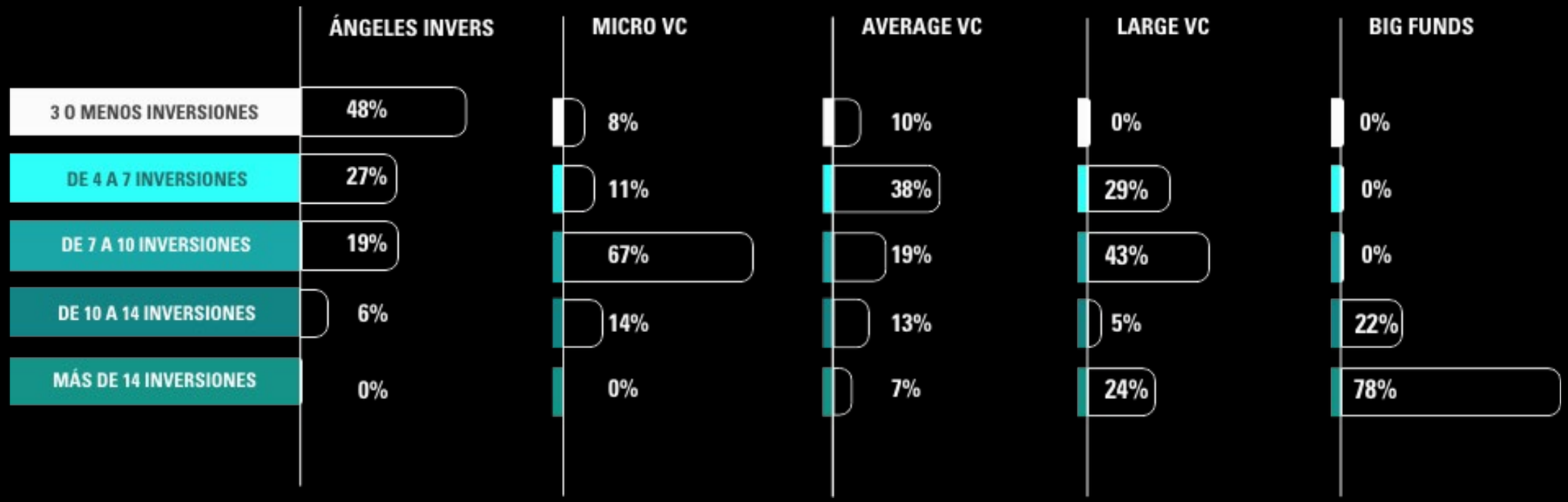
Al hacer un análisis de los deals realizados por estos actores de inversión en latinoamérica se puede inferir que Brasil captura aproximadamente el 46,2% del deal flow en la región. México es el segundo país que captura más inversión tomando cerca de 22,7% de deal flow de LATAM. Colombia y Chile toman porcentajes muy similares del deal flow cercanos al 9% y Argentina los sigue muy de tomando aproximadamente un 7,8%. Otros países de la región incluyendo Perú, Ecuador, Uruguay y otros representan cerca del 4,6% de los deals realizados en LATAM.



* Se tuvieron en cuenta los deals realizados por ángeles inversionistas (personas naturales y otros mecanismos más informales), Micro VC, Average VC, Large VC y Big Funds.

INVERSIONES ANUALES SEGÚN ACTOR (2011-2021)

Al estudiar a detalle las inversiones realizadas anualmente por los diferentes actores catagorizados bajo las categorias Micro VC, Average VC, Large VC y Big Funds se pudo organizar el comportamiento de cada uno de ellos bajo las siguientes categorias de inversión: 3 o menos inversiones, de 4 a 7 inversiones, de 7 a 10 inversiones, de 10 a 14 inversiones y más de 14 inversiones. Vale la pena destacar que a pesar de que los fondos de inversión de los Micro VCs son más pequeños que los otros actores, lo más probable es que estos realicen entre 7 y 10 inversiones al año.



* No se incluyeron otros actores de inversión en la presente figura debido a que no hay suficiente información de estos actores por año.

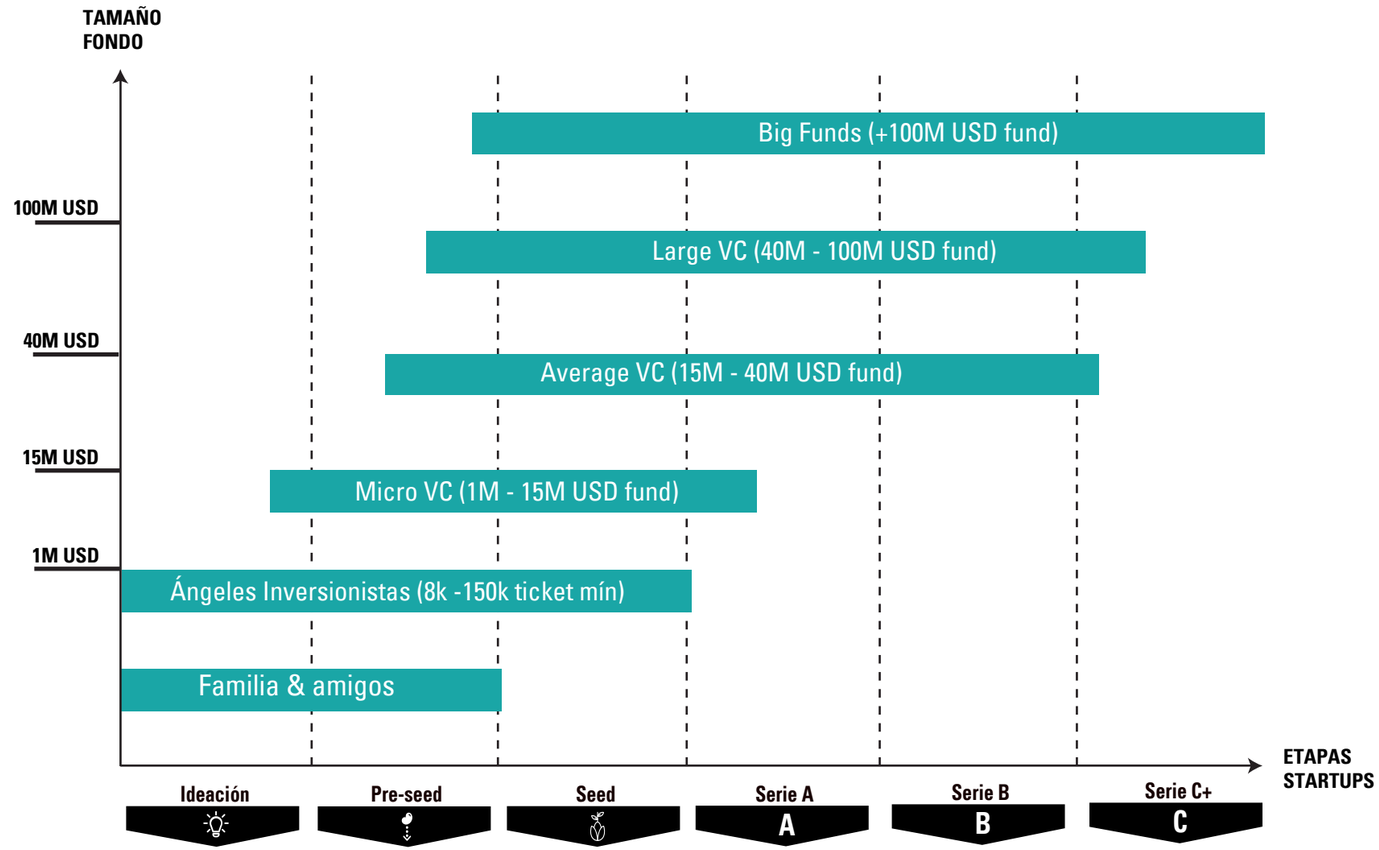
ANÁLISIS DE CADA ACTOR DE INVERSIÓN

En la gráfica a continuación se puede observar donde se encuentra cada uno de los actores según el tamaño de su fondo de inversión y la etapa de las startups en las que invierte. Así pues, la familia y los amigos así como los ángeles inversionistas son los que invierten en la etapa más temprana de las startups usualmente con fondos cuyo tamaño es menor a 1M USD. Por otro lado, los Big Funds son los que invierten en las startups de etapas más avanzadas y que cuentan con fondos mayores a los 100M USD para estas inversiones.

En este orden de ideas, el presente capítulo se divide por cada uno de los actores de inversión.

4.1. Ángeles Inversionistas
4.2. Micro VC (1M A 15M fund size)
4.3. Average VC (15M A 40M fund size)
4.4. Large VC (40M A 100M fund size)
4.5. Big Funds (MÁS DE 100M fund size)

Para cada uno de los actores se profundiza en quienes son y en A) que etapas invierten (%), B) concentración de deals realizados por año, C) sumatoria de los deals realizados por año y por serie (teniendo en cuenta los últimos 5 años), D) las inversiones que realizan por país, E) las rondas promedio en las que participan, F) las inversiones que realizan por industria



ÁNGELES INVERSIONISTAS - ÁNGELES INVERSIONISTAS - ÁNGELES INVERSIONISTAS - ÁNGELES INVERSIONISTAS -
4.1
ÁNGELES

rockstart.

ÁNGELES INVERSIONISTAS

La categoría “Ángeles Inversionistas” hace referencia a inversionistas independientes en etapa temprana. En Colombia solo el 10% tiene 10 o más años de experiencia.

FOLLOW ON

No ✕ POCO PROBABLE

TESIS DE INVERSIÓN

NO ESTANDARIZADA

4,1 **INVERSIONES AL AÑO EN PROMEDIO**

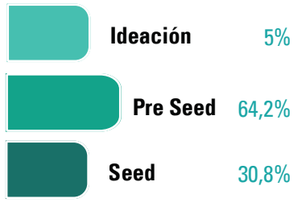
¿Quiénes son?

60%
de los ángeles inversionistas llevan entre 1 y 4 años realizando esta labor

Inversiones realizadas

10%	3 o menos inversiones
46%	4 a 10 inversiones
29%	10 a 13 inversiones
15%	+14 inversiones

¿En qué invierten?



64,2%
PRE-SEED

Los ángeles inversionistas invierten la mayor parte de su capital en startups que se encuentran en pre-seed

Tickets de inversión

TICKET DE INVERSIÓN MÍNIMO (USD)

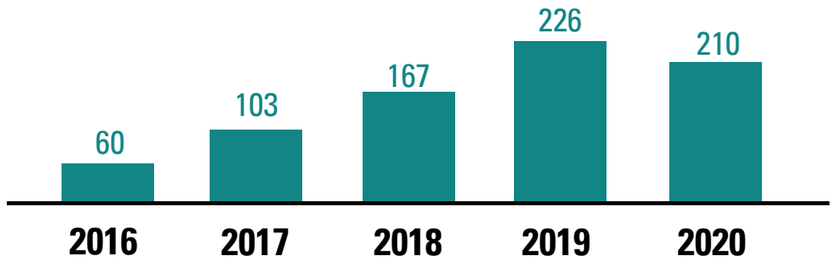
MIN.	AVG.	MAX.
$ 7.000	$ 12.500	$150.000

TICKET DE INVERSIÓN MÁXIMO (USD)

MIN.	AVG.	MAX.
$ 28.000	$ 77.500	$1.100.000

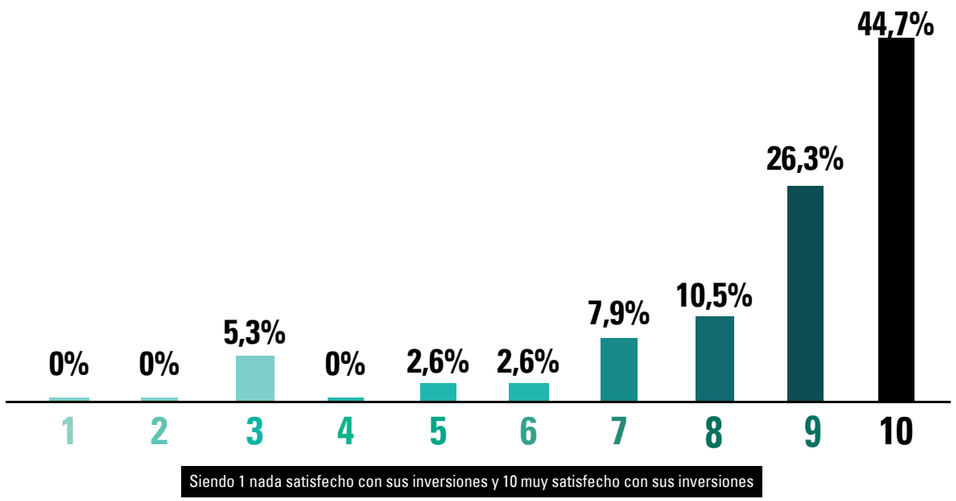
INVERSIÓN DE ÁNGELES INVERSIONISTAS EN COLOMBIA (2016-2020)

STARTUPS QUE RECIBIERON INVERSIÓN ÁNGEL EN COLOMBIA (2016-2020)



En Colombia el número de startups que han recibido inversión ángel se ha triplicado entre 2016 y 2020, para el 2020 más de 210 startups afirmaron haber recibido capital de ángeles inversionistas en alguna de sus rondas de inversión.

SATISFACCIÓN DE LOS ÁNGELES CON SUS INVERSIONES

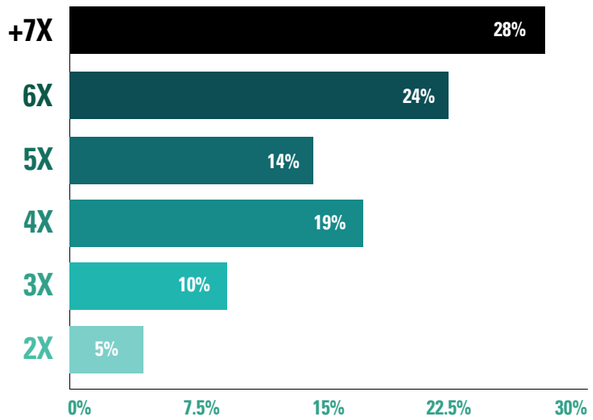


RETORNO SOBRE LAS INVERSIONES

De los ángeles inversionsitas analizados, un 32,7% afirmó haber tenido retornos en al menos 1 de las inversiones realizadas.

Los retornos en X de estas inversiones en la que los ángeles dicen haber recibido retorno son los siguientes:

RETORNO EN X DE LAS INVERSIONES REALIZADA (2016-2020)



TIEMPO PROMEDIO DE RETORNO

Por otro lado, el 28% de los ángeles asegura tener más de 7x o más de retorno. Así mismo un 44,7% afirma estar muy satisfecho con sus inversiones, cabe resaltar que la satisfacción no necesariamente se debe a haber tenido retornos sino tener la expectativa de altos retornos. Por último, menos del 10% de los ángeles no se siente muy satisfecho con las inversiones que ha realizado hasta el momento.

** Todos estos son valores son estimaciones y proyecciones en base de entrevistas y encuestas realizadas a Ángeles Inversionistas Colombianos y las bases de datos de Startupcol y Top100 Colombia.*

MICRO VC - MICRO VC - MICRO VC - MICRO VC - MICRO VC - MICRO VC - MICRO VC - MICRO VC -
4.2
MICRO VC

rockstart.

MICRO VC

1M -15M USD
FUND SIZE

La categoría “Micro VC” hace referencia a fondos de venture capital fundados en América Látina cuyo tamaño es entre 1M y 15M USD.

FOLLOW ON

SÍ ✔ HASTA SERIES A

TESIS DE INVERSIÓN

92 % AGNÓSTICOS

9,4 INVERSIONES AL AÑO EN PROMEDIO

3 % DE LAS INVERSIONES HAN OBTENIDO RETORNO

*valor aprox sobre deals analizados

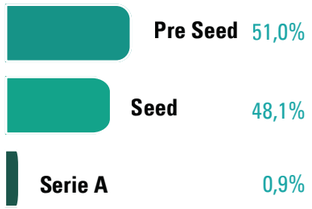
¿Quiénes son?

Llevan en promedio **4,14 años** de operación

En los cuales han abierto por lo menos **1 fondo**

Son lead investor en 1.4 de cada 10 inversiones.

¿En qué invierten?



51,0%
PRE-SEED

Los Micro VC invierten la mayor parte de su capital en startups que se encuentran en pre-seed

Tickets de inversión

TICKET DE INVERSIÓN (USD)

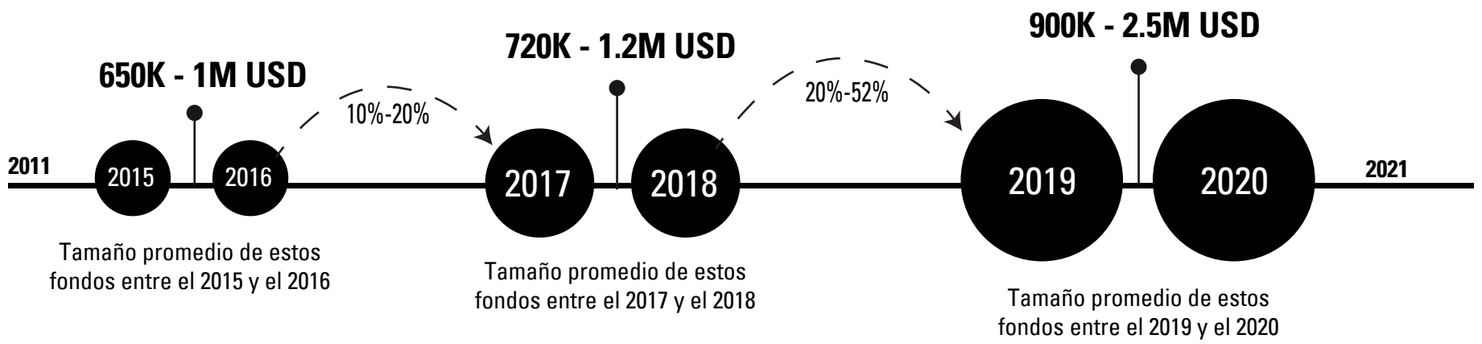
MIN.	AVG.	MAX.
$ 50.000	$ 70.000	$150.000

Deals por año

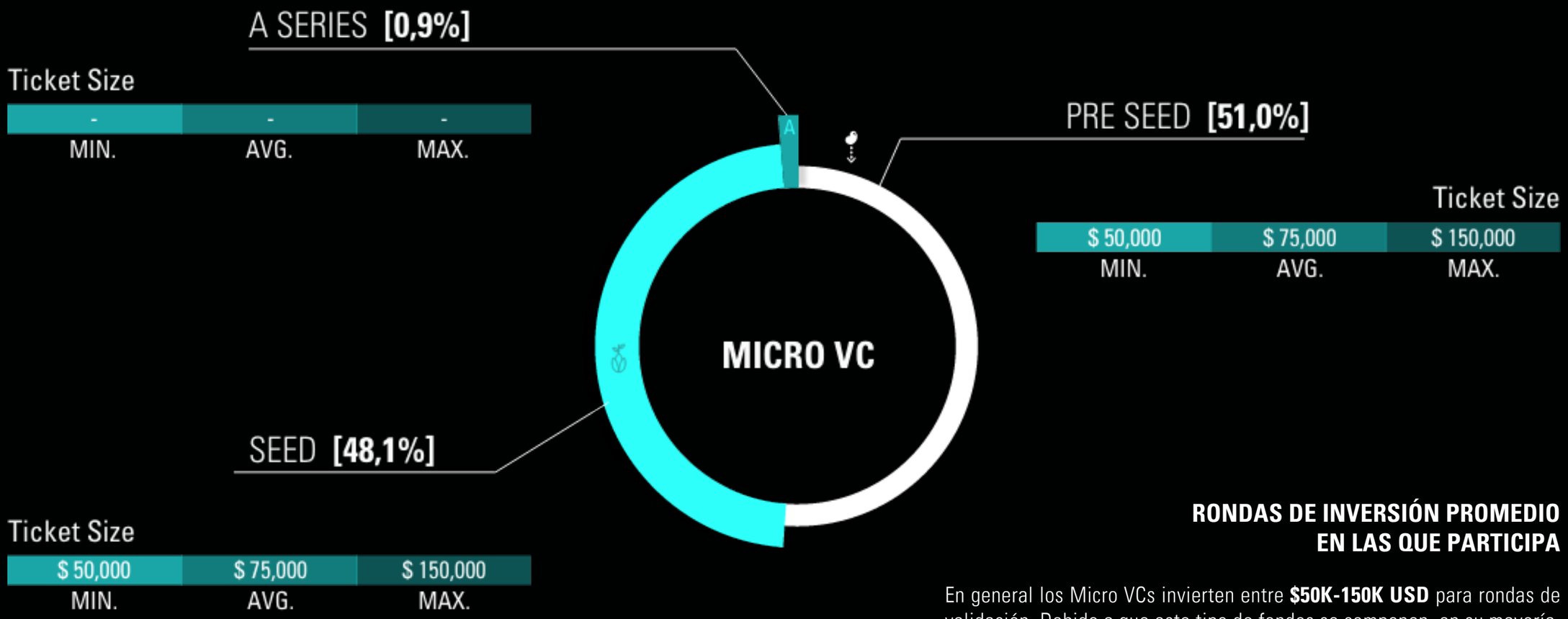
2017	4.8 promedio
2018	5.74 promedio
2019	7.05 promedio
2020	9.4 promedio

25%
CRECIMIENTO
Promedio año a año en cantidad de deals realizados

Tamaño del fondo



ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

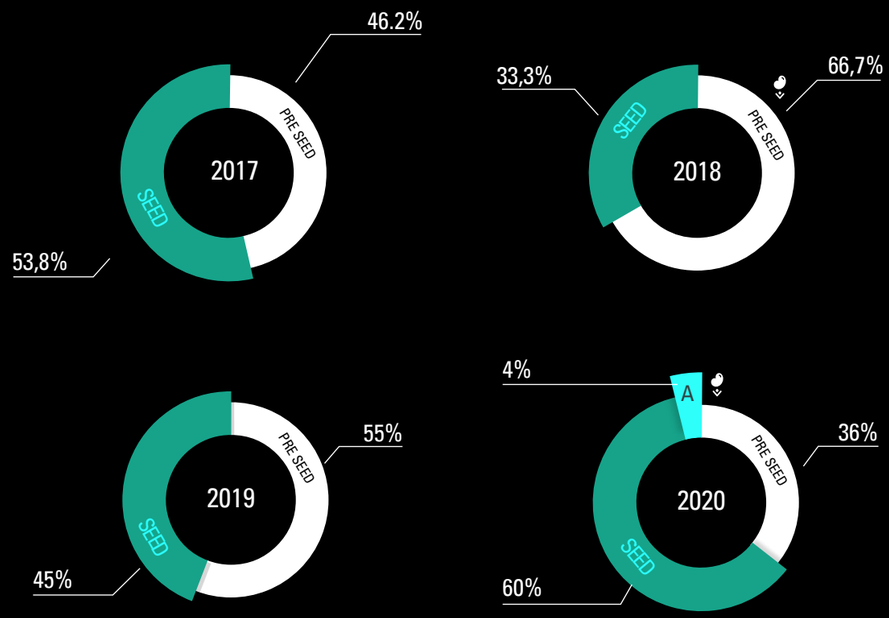


RONDAS DE INVERSIÓN PROMEDIO EN LAS QUE PARTICIPA

En general los Micro VCs invierten entre **$50K-150K USD** para rondas de validación. Debido a que este tipo de fondos se componen, en su mayoría, de aceleradoras, los tickets por startup suelen ser fijos y agnósticos al sector. De los Micro VCs latinoamericanos mapeados en el estudio, se encontró que el rango de capital invertido para estos actores oscila entre los 50k USD y los 150k USD independiente a la ronda Pre Seed o Seed.

DEALS REALIZADOS POR AÑO SEGÚN ETAPA DE INVERSIÓN (2017-2020)

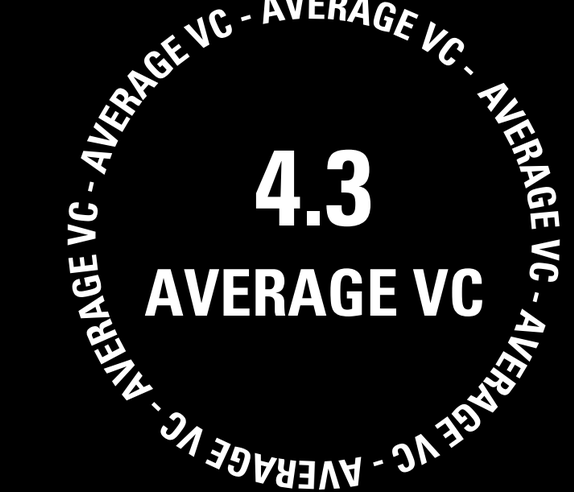
Los Micro VCs analizados en LATAM enfocan su deal flow en rondas Seed y Pre Seed, y desde el último año se han comenzado a registrar algunas inversiones en Serie A.



INVERSIÓN POR INDUSTRIA SEGÚN DEALS REALIZADOS (2015-2020)

A pesar de que la tesis de inversión de los Micro VCs suele ser agnóstica a la industria existe una mayor concentración de inversiones en las soluciones de Enterprise Software, E- commerce y Fintech. Tan solo estas 3 industrias ya representan el 50% del dealflow de estos fondos de tamaño pequeño. Cabe resaltar que industrias en auge tales como Proptech y AI tan solo representan el 6% del portafolio para este tipo de fondos.

INDUSTRIA	PORCENTAJE
ENTERPRISE SOFTWARE	20,5%
FINTECH	15,7%
E-COMMERCE / MARKETPLACE	15,8%
EDTECH	9,4%
HEALTH [TECH]	6,3%
RECRUITMENT	6,3%
TOURISM	5,5%
LOGISTICS	3,1%
PROPTECH	3,1%
WELLNESS	3,1%
AI / BIG DATA	2,4%
OTRAS	8,7%


AVERAGE VC - AVERAGE VC - AVERAGE VC - AVERAGE VC - AVERAGE VC - AVERAGE VC - AVERAGE VC - AVERAGE VC -
4.3
AVERAGE VC

rockstart.

AVERAGE VC

15M - 40M USD
FUND SIZE

La categoría “Average VC” hace referencia a fondos de venture capital fundados en América Látina cuyo tamaño es entre 15M y 40M USD.

FOLLOW ON

SÍ ✔ HASTA SERIES B

TESIS DE INVERSIÓN

52 % AGNÓSTICOS

5,9 **INVERSIONES AL AÑO EN PROMEDIO**

8 % **DE LAS INVERSIONES HAN OBTENIDO RETORNO**

*valor aprox sobre deals analizados

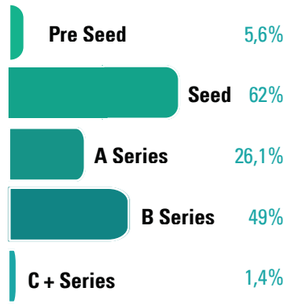
¿Quiénes son?

Llevan mínimo **2 años** de operación

En los cuales han abierto por lo menos **1 fondo**

Son lead investor en 2.7 de cada 10 inversiones.

¿En qué invierten?



62% SEED

Los Average VC invierten la mayor parte de su capital en startups que se encuentran en seed

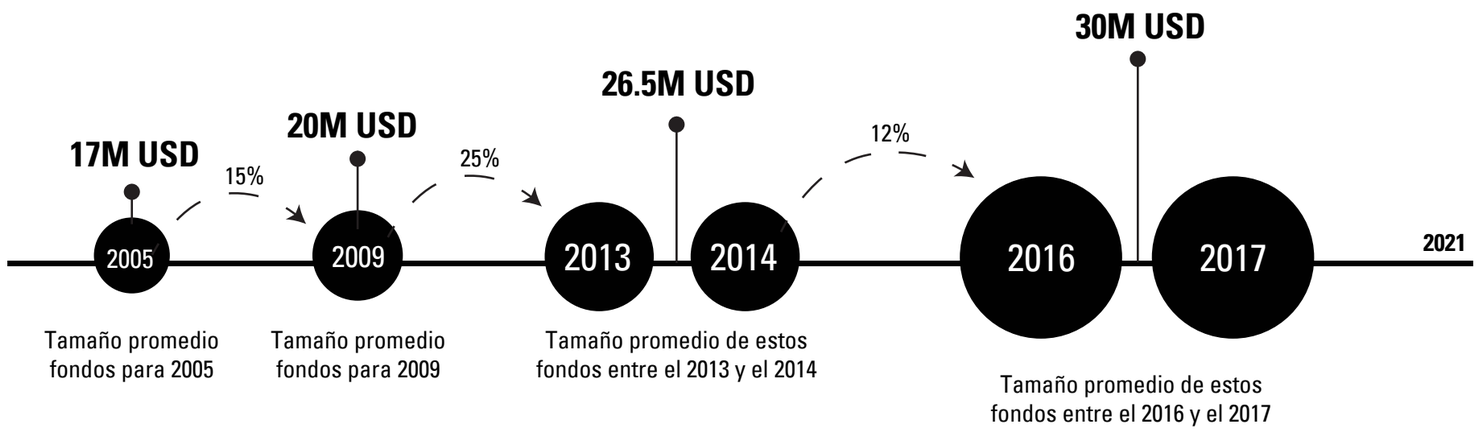
Tamaño del fondo

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetuer adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat

Deals por año

2017 3.8 promedio
2018 4,4 promedio
2019 5,1 promedio
2020 5,9 promedio

15%
CRECIMIENTO
Promedio año a año en cantidad de deals realizados



DETALLES DE LA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

TAMAÑO DE RONDAS DE INVERSIÓN

De los Average VC analizados en Latam para este estudio, se encontró que el tamaño promedio de las rondas en las que ha participado varía entre 1.8M USD en una ronda pre seed y han llegado a participar en series C o posteriores de hasta 78,5M USD.

MONTOS DE INVERSIÓN

De los Average VC analizados en Latam para este estudio, los tickets de inversión en rondas pre-seed y seed son muy similares, donde aproximadamente han invertido aproximadamente al menos un ticket de 876K USD. En series C o posteriores han llegado a poner hasta un ticket de aproximadamente de 14M USD.

	TAMAÑO PROMEDIO DE LAS RONDAS EN LAS QUE HAN PARTICIPADO	TICKET DE INVERSIÓN EN CADA RONDA (USD)		
		MIN.	AVG.	MAX.
PRE SEED	$ 1,844,444	$ 876,11	$ 963,722	$ 1,051,333
SEED	$ 1,933,421	$ 918,375	$ 1,010,212	$ 1,102,050
A SERIES	$ 11,642,533	$ 3,871,142	$ 4,977,183	$ 5,530,203
B SERIES	$ 17,166,667	$ 3,862,500	$ 4,635,000	$ 5,407,500
C + SERIES	$ 78,500,000	$ 7,065,000	$ 10,597,500	$ 14,130,000

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

C SERIES [1,35%]

Avg. Round Size $ 78,500,000

Ticket Size

$ 7,065,000	$ 10,597,500	$ 14,130,00
MIN.	AVG.	MAX.

B SERIES [3,21%]

Avg. Round Size $ 17,166,667

Ticket Size

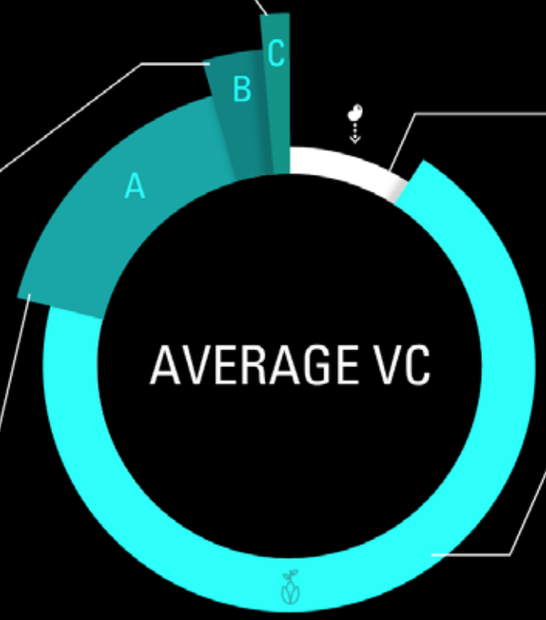
$ 3,862,500	$ 4,635,000	$ 5,407,500
MIN.	AVG.	MAX.

A SERIES [16,65%]

Avg. Round Size $ 11,642,533

Ticket Size

$ 3,871,142	$ 4,977,183	$ 5,530,203
MIN.	AVG.	MAX.



PRE SEED [9,23%]

Avg. Round Size $ 1,844,444

Ticket Size

$ 876,111	$ 963,722	$ 1,051,333
MIN.	AVG.	MAX.

SEED [69,57%]

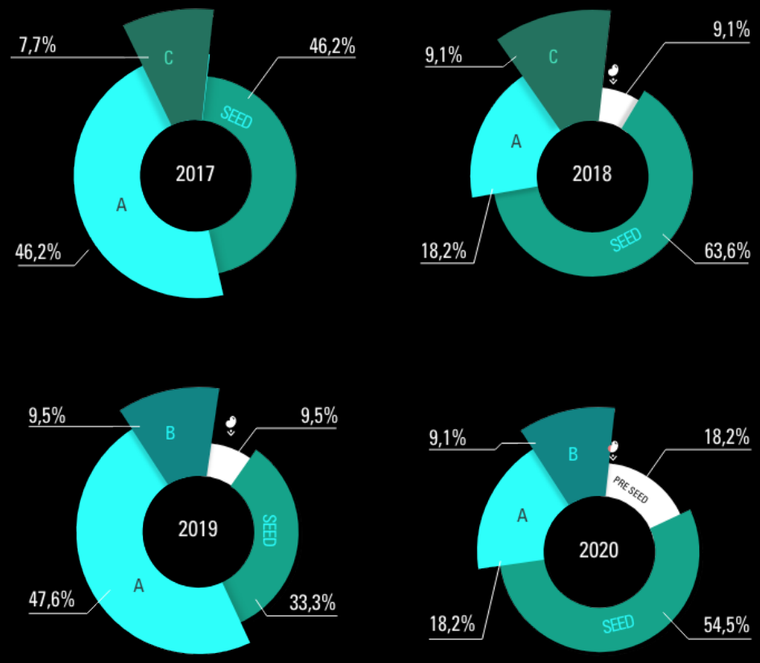
Avg. Round Size $ 1,933,421

Ticket Size

$ 918,375	$ 1,010,212	$ 1,102,050
MIN.	AVG.	MAX.

DEALS REALIZADOS POR AÑO SEGÚN ETAPA DE INVERSIÓN (2017-2020)

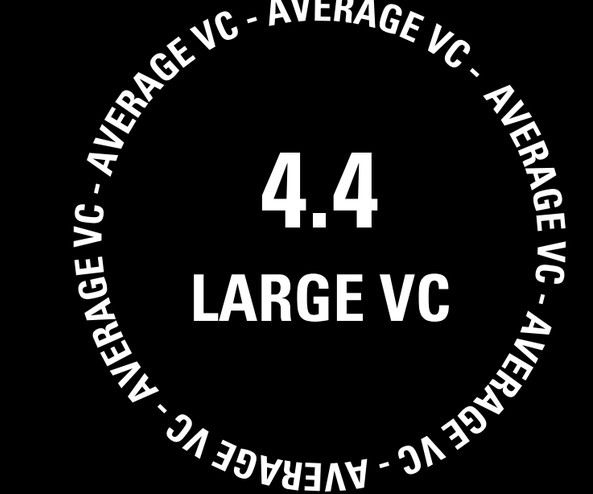
Para los Average VCs aproximadamente el 80% del deal flow ha estado centrado en las series seed y las series A. Cabe resaltar que en los años 2019 y 2020 la presencia de deals en series C y posteriores es poca para estos fondos de tamaño promedio. Así mismo, la presencia de estos fondos en rondas rondas pre Seed es poca, con un porcentaje que oscila entre el 9% y el 18%.



INVERSIÓN POR INDUSTRIA SEGÚN DEALS REALIZADOS (2015-2020)

La industria predominante en los deals de los average VCs es la Fintech seguida por las soluciones empresariales Enterprise Software y los E-commerce. Así mismo la aparición de industria de energía e IOT suponen sectores poco explorados en LATAM, que ahora se está solidificando en etapas tempranas únicamente.

INDUSTRIA	PORCENTAJE
FINTECH	12,8%
ENTERPRISE SOFTWARE	11%
E-COMMERCE	9,9%
PROPTECH	9,3%
HEALTH [TECH]	7,6%
EDTECH	6,4%
ENTERTAINMENT	5,8%
ADTECH / MARKETING	5,2%
AI / BIG DATA	4,7%
TRANSPORTATION	4,7%
ENERGY	4,1%
RECRUITMENT	4,1%
LOGISTICS	3,5%
OTRAS	11%


AVERAGE VC - AVERAGE VC - AVERAGE VC - AVERAGE VC - AVERAGE VC - AVERAGE VC - AVERAGE VC - AVERAGE VC -
4.4
LARGE VC

rockstart.

LARGE VC

40M - 100M USD
FUND SIZE

La categoría "Large VC" hace referencia a fondos de venture capital fundados en América Látina cuyo tamaño es entre 40M y100M USD.

FOLLOW ON

SÍ ✔ HASTA SERIES C

TESIS DE INVERSIÓN

58 % AGNÓSTICOS

8,0 INVERSIONES AL AÑO EN PROMEDIO

16 % DE LAS INVERSIONES HAN OBTENIDO RETORNO

*valor aprox sobre deals analizados

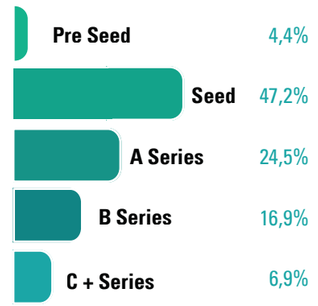
¿Quiénes son?

Llevan mínimo **6 años** de operación

En los cuales han abierto máximo **3 fondos**

Son lead investor en 3.4 de cada 10 inversiones.

¿En qué invierten?



47% SEED

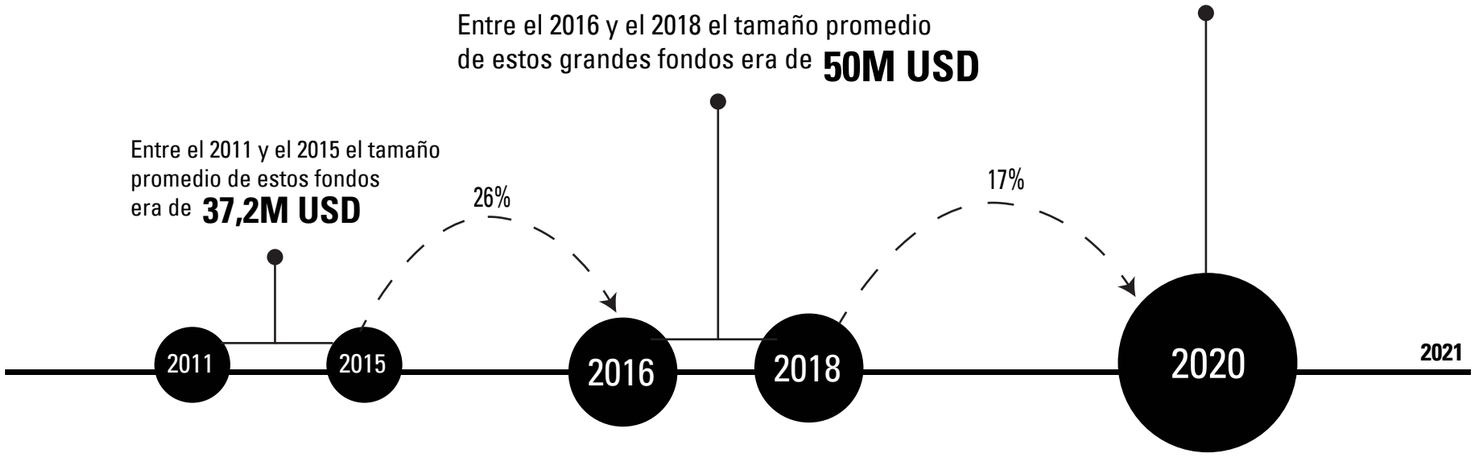
Los Large VC invierten la mayor parte de su capital en startups que se encuentran en seed

Tamaño del fondo

El tamaño promedio de estos fondos al 2020 fue de **63,8M USD**

Entre el 2016 y el 2018 el tamaño promedio de estos grandes fondos era de **50M USD**

Entre el 2011 y el 2015 el tamaño promedio de estos fondos era de **37,2M USD**



Entre el 2016 y el fondo previo (2011-2015), hubo un aumento promedio del 26% del capital total levantado.

Entre el 2020 y el fondo previo (2016 -2018), hubo un aumento promedio del 17% del capital total levantado.

DETALLES DE LA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

TAMAÑO DE RONDAS DE INVERSIÓN

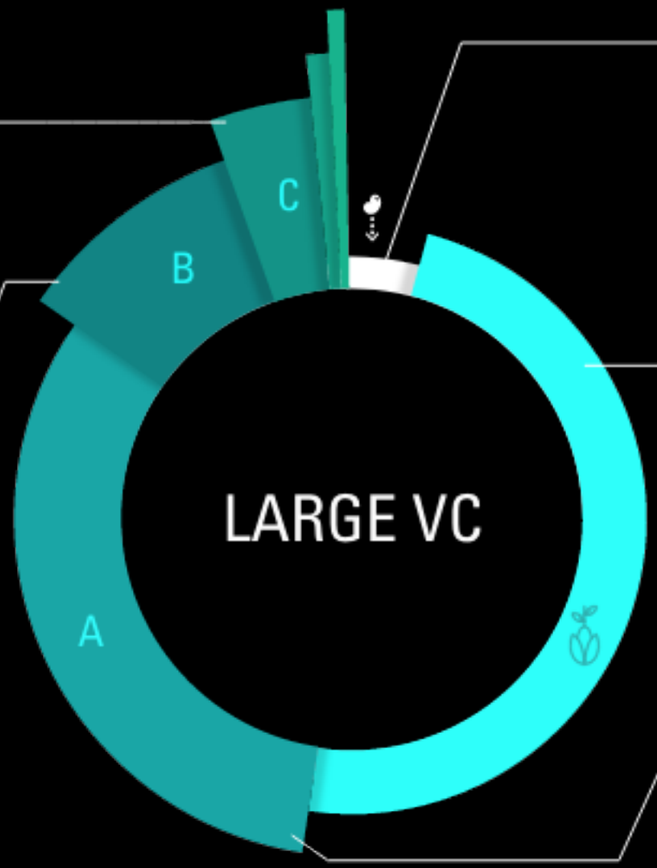
De los Large VC analizados en Latam para este estudio, se encontró que el tamaño promedio de las rondas en las que ha participado varía entre 2.6M USD en una ronda pre seed y han llegado a participar en series C o posteriores de hasta 49,9M USD.

MONTOS DE INVERSIÓN

De los Large VC analizados en Latam para este estudio, los tickets de inversión más bajos en rondas pre-seed y seed varían entre aproximadamente 870K USD y 1.2M USD. Si bien de los portafolios de inversión analizados los montos de inversión en pre-seed han sido más grandes que en seed, esto no representa una norma en los Large VCs de la región. En series C o posteriores han llegado a poner hasta un ticket de aproximadamente de 9,9M USD.

	TAMAÑO PROMEDIO DE LAS RONDAS EN LAS QUE HAN PARTICIPADO	TICKET DE INVERSIÓN EN CADA RONDA (USD)		
		MIN.	AVG.	MAX.
PRE SEED	$ 2,460,000	$ 1,230,000	$ 1,353,000	$ 1,476,00
SEED	$ 1,742,118	$ 871,059	$ 958,165	$ 1,045,271
A SERIES	$ 7,546,697	$ 2,641,344	$ 3,396,014	$ 3,773,349
B SERIES	$ 18,888,643	$ 4,722,161	$ 5,666,593	$ 6,611,025
C + SERIES	$ 49,916,667	$ 4,991,667	$ 7,487,500	$ 9,983,333

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN



PRE SEED [3,84%]

Avg. Round Size $ 2,460,000

Ticket Size

$ 1,230,000	$ 1,353,000	$ 1,476,000
MIN.	AVG.	MAX.

SEED [47,88%]

Avg. Round Size $ 1,742,118

Ticket Size

$ 871,059	$ 958,165	$ 1,045,271
MIN.	AVG.	MAX.

A SERIES [32,28%]

Avg. Round Size $ 7,546,697

Ticket Size

$ 2,641,344	$ 3,396,014	$ 3,773,349
MIN.	AVG.	MAX.

C+ SERIES [5,23%]

Avg. Round C+ Size $ 49,916,667

Ticket Size

$ 4,991,667	$ 7,487,500	$ 9,983,333
MIN.	AVG.	MAX.

B SERIES [10,77%]

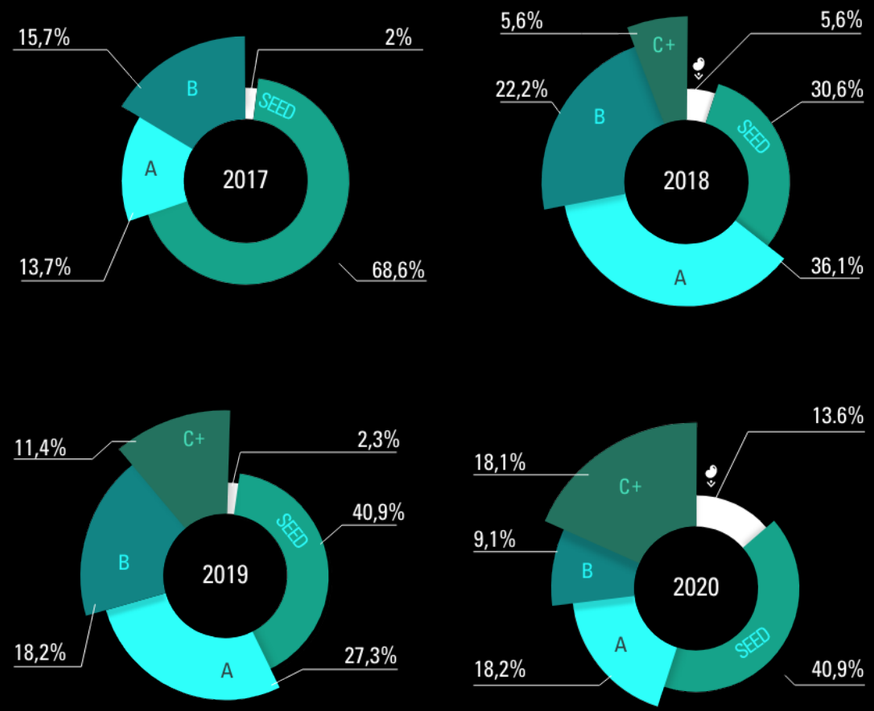
Avg. Round Size $ 18,888,643

Ticket Size

$ 4,722,161	$ 5,666,593	$ 6,611,025
MIN.	AVG.	MAX.

DEALS REALIZADOS POR AÑO SEGÚN ETAPA DE INVERSIÓN (2017-2020)

Para los Large VCs el porcentaje de inversión año a año está concentrado en su gran mayoría en etapas Seed y Serie A. No obstante, en el año 2019 destaca una mayor presencia de deals en Serie B. Finalmente, en cuanto a las rondas Pre Seed tan solo hasta el 2020 destaca más de un 10% de participación por parte de estos fondos.



INVERSIÓN POR INDUSTRIA SEGÚN DEALS REALIZADOS (2015-2020)

Para los Large VC las industrias con mayor dealflow son las fintech, enterprise software y entretenimiento acumuladas desde el 2011. Sin embargo, en industrias como e-commerce, healthtech, AI/Big Data y marketplace la distribución resulta mucho más homogénea, siendo estos sectores los que han tenido mayor auge en los últimos años en la inversión de los Large VC.

INDUSTRIA	PORCENTAJE
FINTECH	17,1%
ENTERPRISE SOFTWARE	13,7%
ENTERTAINMENT	8,0%
E-COMMERCE	7,4%
HEALTH (TECH)	6,8%
AI / BIG DATA	6,6%
MARKETING	6,6%
ADTECH / MARKETING	5,1%
PROPTECH	4,3%
TRANSPORTATION	4,3%
LOGISTICS	3,7%
RECRUITMENT	3,7%
EDTECH	2,6%
AGRITECH	1,4%
ENERGY	1,4%
LEGAL (TECH)	1,4%
TOURISM	1,4%
OTRAS	4,6%

BIG FUNDS - BIG FUNDS - BIG FUNDS - BIG FUNDS -
4.5
BIG FUNDS
BIG FUNDS - BIG FUNDS - BIG FUNDS - BIG FUNDS -

rockstart.

BIG FUNDS

+100M USD
FUND SIZE

La categoría “Big Funds” hace referencia a fondos de venture capital fundados en América Látina cuyo tamaño es mayor a 100M USD.

FOLLOW ON

SÍ ✔ HASTA SERIES E

TESIS DE INVERSIÓN

97 % AGNÓSTICOS

16,6 INVERSIONES AL AÑO EN PROMEDIO

19 % DE LAS INVERSIONES HAN OBTENIDO RETORNO

*valor aprox sobre deals analizados

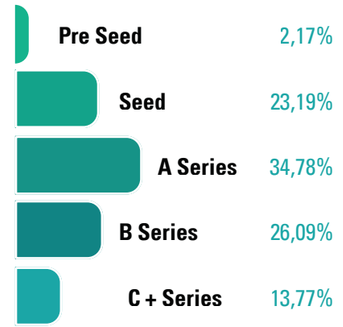
¿Quiénes son?

Llevan mínimo **9 años** de operación

En los cuales han abierto por lo menos **3 fondos**

Son lead investor en 4.4 de cada 10 inversiones.

¿En qué invierten?



34,78% SERIE A

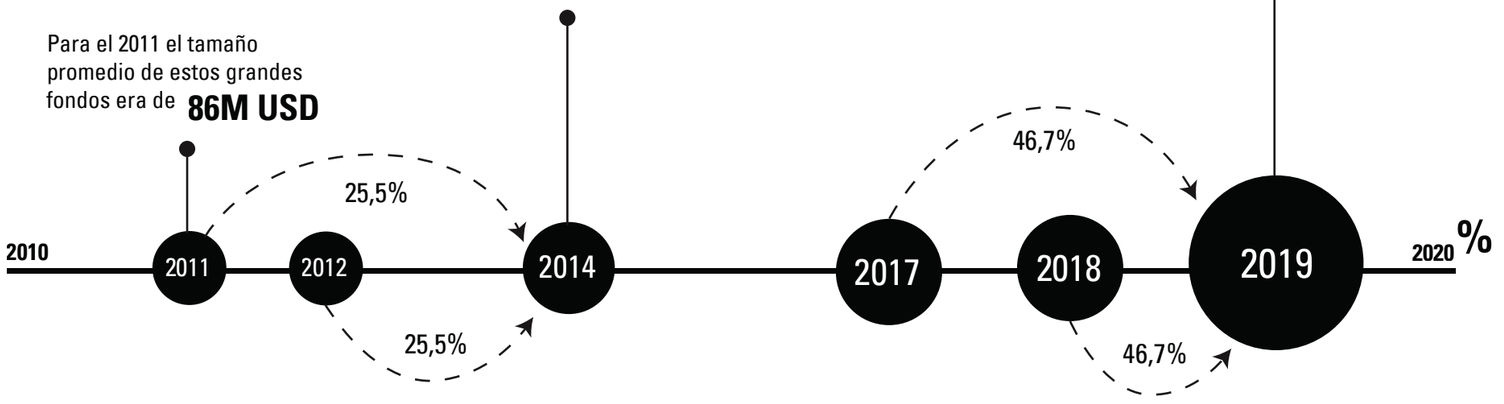
Los fondos más grandes de Latam invierten la mayor parte de sus fondos en startups que estén en una Serie A.

Tamaño del fondo

El tamaño promedio de estos fondos al 2019 fue de **320M USD**

Para el 2014 el tamaño promedio de estos grandes fondos era de **137,5M USD**

Para el 2011 el tamaño promedio de estos grandes fondos era de **86M USD**



Entre el 2014 y el fondo previo (2012 o 2011), hubo un aumento promedio del 25,5% del capital total levantado.

Entre el 2019 y el fondo previo (2018 o 2017), hubo un aumento promedio del 46,7% del capital total levantado.

DETALLES DE LA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

TAMAÑO DE RONDAS DE INVERSIÓN

De los Big Funds analizados en Latam para este estudio, se encontró que el tamaño promedio de las rondas en las que ha participado varía entre 2.9M USD en una ronda pre seed y han llegado a participar en series C o posteriores de hasta más de 200M USD.

MONTOS DE INVERSIÓN

De los Big Funds analizados en Latam para este estudio, los tickets de inversión más bajos en rondas pre-seed son de aproximadamente 1M USD, vale la pena denotar que las inversiones de este tipo de fondos en este tipo de rondas son escasas o atípicas. En series C o posteriores han llegado a poner un ticket de hasta aproximadamente de 111M USD.

	TAMAÑO PROMEDIO DE LAS RONDAS EN LAS QUE HAN PARTICIPADO	TICKET DE INVERSIÓN EN CADA RONDA (USD)		
		MIN.	AVG.	MAX.
PRE SEED	$ 2,900,000	$ 1,015,000	$ 1,305,000	$ 1,450,000
SEED	$ 5,364,210	$ 2,145,684	$ 2,682,105	$ 3,218,526
A SERIES	$ 10,883,949	$ 4,353,579	$ 5,441,974	$ 6,530,369
B SERIES	$ 25,509,558	$ 8,928,345	$ 11,479,301	$ 14,030,257
C + SERIES	$ 202,826,85	$ 70,989,398	$ 91,272,083	$ 111,554,769

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

C + SERIES [13,8%]

Avg.R ound Size $2 02,826,850

Ticket Size

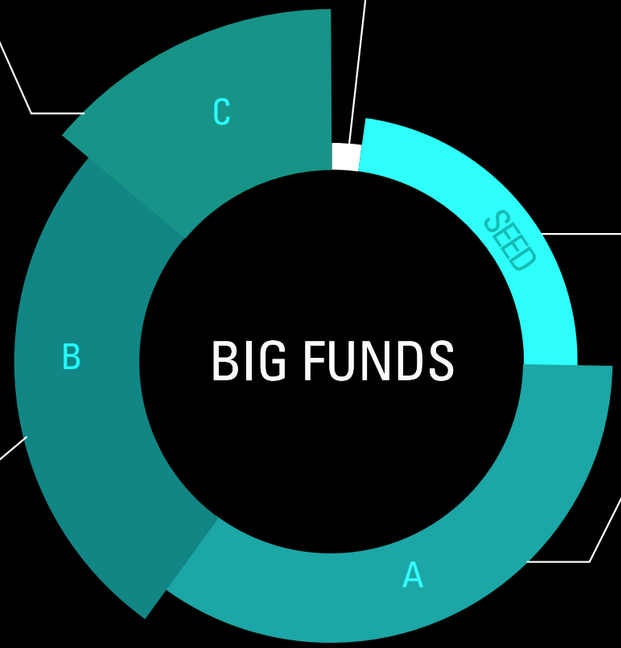
$ 40,986,944	$5 2,697,500	$6 4,408,056
MIN.	AVG.	MAX.

PRES EED [2,2%]

Avg. Round Size $2 ,900,000

Ticket Size

$1 ,015,000	$1 ,305,000	$1 ,450,000
MIN.	AVG.	MAX.



SEED [23,2%]

Avg. Round Size $5 ,364,210

Ticket Size

$2 ,145,684	$2 ,682,105	$3 ,218,526
MIN.	AVG.	MAX.

B SERIES [26,1%]

Avg.R ound Size $2 5,509,558

Ticket Size

$ 8,928,345	$1 1,479,301	$1 4,030,257
MIN.	AVG.	MAX.

A SERIES [34,8%]

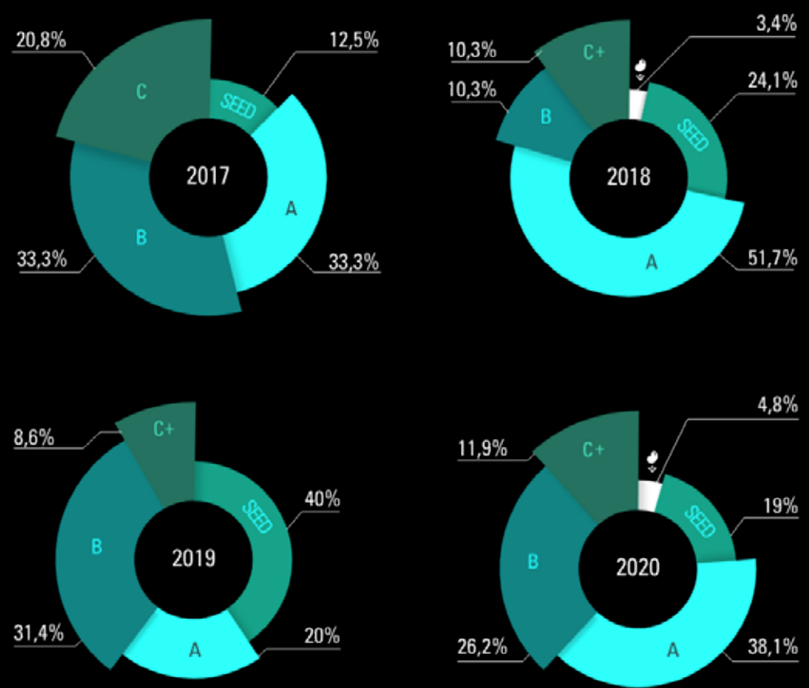
Avg.R ound Size $1 0,883,949

Ticket Size

$4 ,353,579	$5 ,441,974	$6 ,530,369
MIN.	AVG.	MAX.

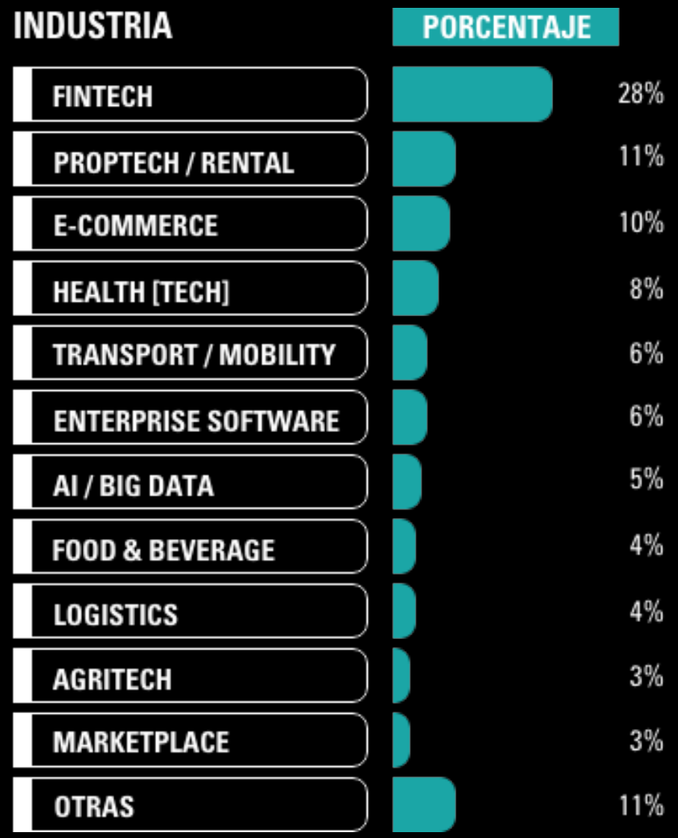
DEALS REALIZADOS POR AÑO SEGÚN ETAPA DE INVERSIÓN (2017-2020)

En los Big Funds el deal flow se ha concentrado en su mayoría en Serie A donde tan solo en el 2017 más del 50% de las rondas en las que invirtieron estos fondos provenían de serie A. Adicionalmente, destaca la presencia fuerte en su mayoría de más de un 30% de las Series B. Para las rondas semillas el porcentaje de deals por año tiende a ser menos del 25% con excepción del año 2019.



INVERSIÓN POR INDUSTRIA SEGÚN DEALS REALIZADOS (2015-2020)

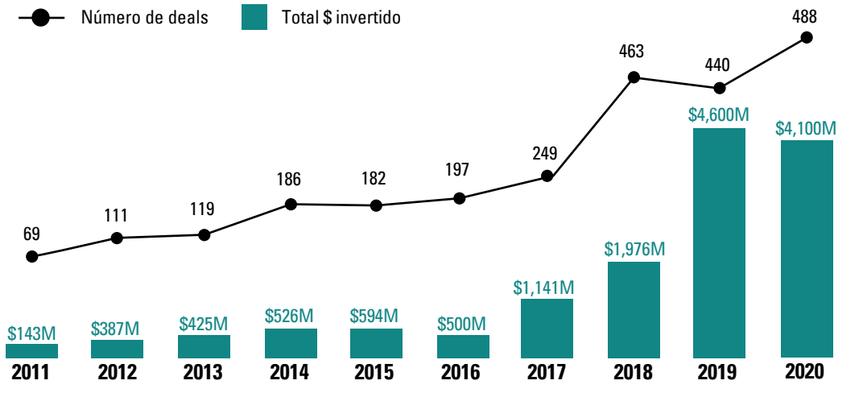
Para los deals cerrados por Big Funds destaca la presencia nuevamente de rondas de capital Brasilero que representan cerca de un 70% de la presencia de fondos grandes. Lo anterior, puede responder al poderío económico de Brasil y la relevancia a nivel mundial como la economía más grande de LATAM. Posteriormente, la presencia de Colombia y México en conjunto son de un 20% y el porcentaje restante es homogéneo entre los demás países.



5

STARTUPS QUE LEVANTAN CAPITAL EN LATAM

En los últimos años hemos visto un aumento en el número de startups que se están creando en latino américa y en consecuencia el número de deals realizados por año y el capital total invertido de venture capital. Para el 2011, de acuerdo con LAVCA (Latin American Private Equity & Venture Capital Association) y Crunchbase, el número de deals en América Látina no superaba para los 69 y el capital total invertido no sumaba más de 143M USD. En comparación, estos valores para el 2016 Y 2019,ascendían a 197 deals y 440 deals respectivamente y el capital invertido a 500M USD (2016) y 4.600M USD (2019). Esto implica entre 2011 y 2019, un aumento de 6.3X en el número de deals y un crecimiento de 32X del capital total invertido en la región.



Tomado de: LAVCA (Latin American Private Equity & Venture Capital Association), 2020.

Como se mencionó anteriormente, este estudio está dividido desde el punto de vista de las startups según cada una de las etapas o series en las que se encuentran los emprendimientos de la región.

A continuación describiremos de manera breve quienes corresponden a cada una de las 5 categorías de inversionistas analizadas:

5.1. Pre-seed: o ronda de inversión pre-semilla, ocurre en la etapa más inicial de la vida de una startup.

5.2. Seed: o ronda de inversión semilla, ocurre en una etapa inicial de la vida de una startup, en la que previamente puede ya haber recibido inversión de familiares y amigos, ángeles inversionistas, aceleradoras o Micro VC.

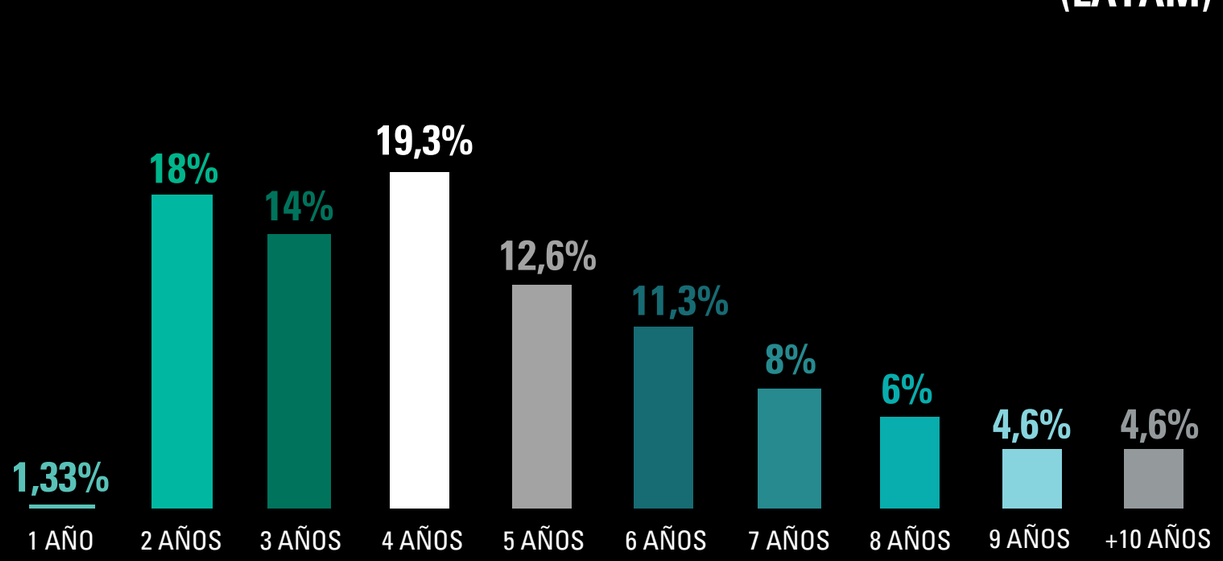
5.3. Serie A: es una ronda de inversión en una etapa ya un poco más madura de la vida de la startup (posterior a semilla). VC de mayor tamaño suelen liderar este tipo de rondas de inversión.

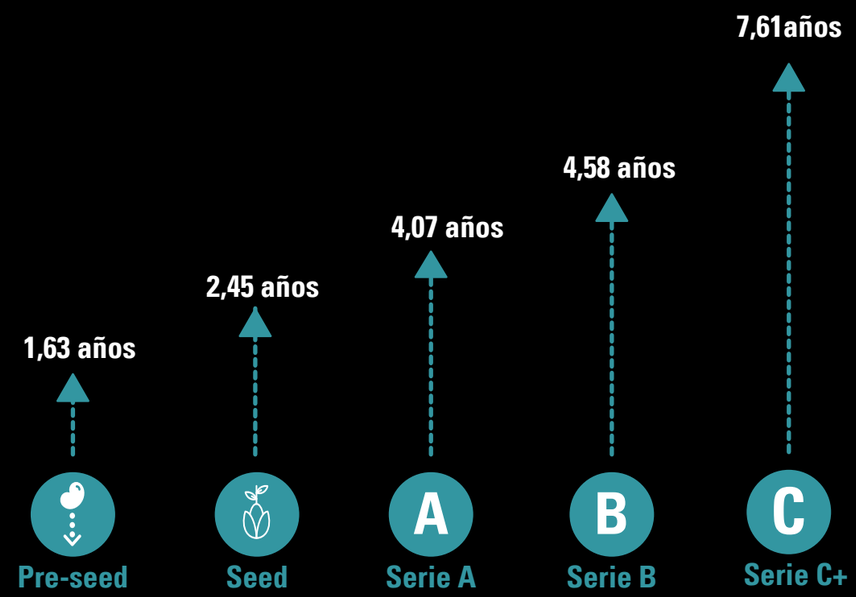
5.4. Serie B+: es una ronda de inversión en una etapa madura de la vida de la empresa, en la que se pasa de "startup" a "scale up".

En este capítulo se buscó profundizar en el panorama de inversión desde el punto de vista de los emprendedores, haciendo énfasis en los años de operación según la etapa de la startup, así como los países de inversión y las industrias. Para cada etapa, desde pre-seed hasta serie C+, se profundizó en los siguientes factores: A) ¿De qué actores reciben inversión?, B) Equipo fundador, C) Empleos generados, D) Industrias predominantes y por último, E) Detalles sobre la ronda de inversión.

AÑOS PROMEDIO DE OPERACIÓN

(LATAM)





AÑOS PROMEDIO DE OPERACIÓN

Sobre los años promedio de operación de las startups que han levantado capital en Latam podemos decir que la gran mayoría lleva por lo menos 2 años de operación, donde el mayor porcentaje ha alcanzado ese grado de "madurez" previamente mencionado alrededor del cuarto o quinto año.

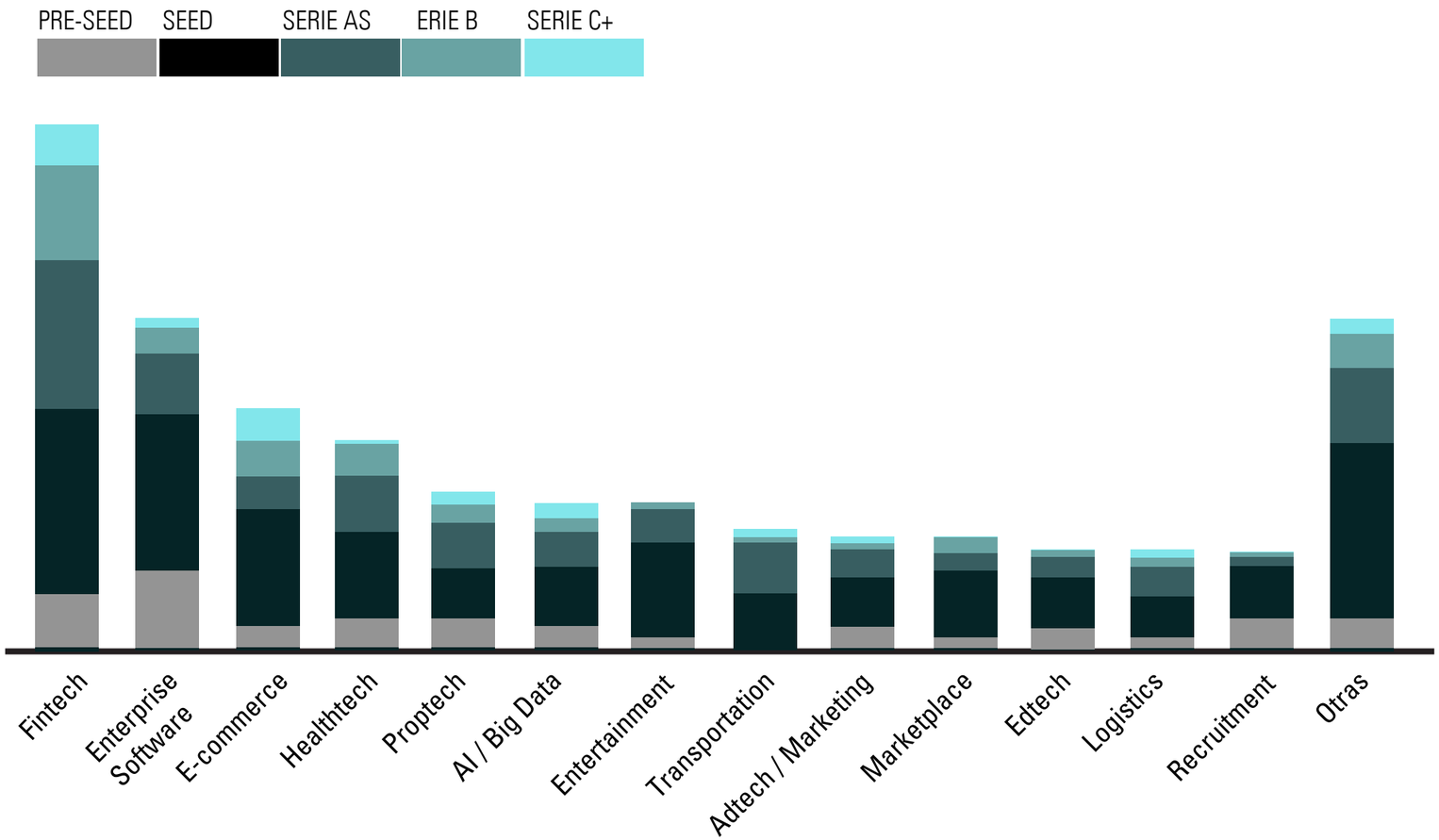
AÑOS PROMEDIO DE OPERACIÓN SEGÚN RONDA DE INVERSIÓN

Como ya se ha mencionado previamente, el ecosistema de startups en latam es muy joven, por lo cual el levantamiento de capital y las rondas pueden tomar mucho más tiempo. De hecho, como se evidencia en la gráfica en promedio una startup le toma casi 2 años para levantar su primera ronda de capital y aunque son pocas las que han llegado a series más grandes, las que lo han logrado les ha tomado 5 años o más.

Una startup en Latinoamérica puede tardarse mínimo 8 meses y más de 1 año entre ronda y ronda para levantar capital.

RONDA VS INDUSTRIA SEGÚN DEALS DE INVERSIÓN (2015-2020)

Industrias de las que hacen parte las startups que levantan capital en latam y las ronda de inversión en las que se encuentran.



Al analizar las rondas de inversión de las startups en comparación de las industrias más representativas, podemos encontrar que las industrias que ha cobrado más fuerza en los últimos años son fintech, entreprise software, e-commerce, healthtech, proptech y AI/Big Data.

En específico, la mayoría de las startups que se encuentran en serie pre-seed en la actualidad son de enterprise software. Esto podría atribuirse a que en los últimos dos años en particular ha habido un aumento de emprendimientos con modelos de negocio que comprenden soluciones empresariales. En esta categoría se incluyen modelos de negocio B2B y Saas que prestan servicios de asistencia en manejo back office contable, legal, APIS, comunicaciones, cybersecurity, entre otros.

A su vez, vale la pena denotar que las industrias en las que se encuentran mayor cantidad de startups en serie A+ son fintechs, enterprise software, healthtech, proptech y transportation/mobility. Por otro lado, las startups que han llegado a una serie C + son en su mayoría fintechs, e-commerce o empresas relacionadas con AI/Big Data.

5.1

PRE-SEED

PRE-SEED - PRE-SEED - PRE-SEED - PRE-SEED - PRE-SEED - PRE-SEED -

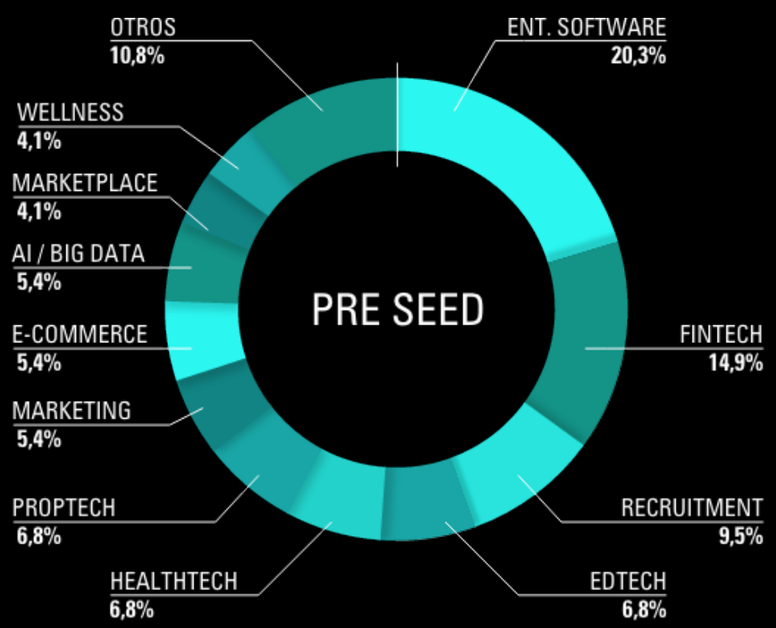
rockstart.

PRE-SEED

Las startups en la etapa más inicial en su vida como empresas se encuentran en una ronda de inversión pre-semilla. Los fundadores en esta etapa en su mayoría ya han emprendido previamente, sin embargo también existe un alto porcentaje que no lo ha hecho (46%).No se encontró una correlación entre el nivel de estudios del CEO y el tamaño de la empresa, entendido por el número de empleados. De hecho la gran mayoría de los fundadores, en esta etapa solo han realizado estudios de pregrado, un un 51,28% de la muestra. En esta etapa en particular, en la mayoría de los casos los fundadores conservan entre un 78% y un 85% del equity de la empresa.

Por último, las startups antes de levantar su ronda de inversión pre-seed en su mayoría tiene entre 1 a 5 empleados (donde se incluye al equipo fundador), pero una vez se levanta la inversión la gran mayoría de equipos crece a entre 6 y 20 personas.

INDUSTRIAS



EQUIPO FUNDADOR

Experiencia previa emprendiendo de los fundadores

Con experiencia previa emprendiendo

Sin experiencia previa emprendiendo

Años de conocidos del equipo fundador

7,7 años

Nivel máximo de estudios del CEO

Pregrado	*Postgrado*	*Maestría*	*MBA*
51,28%	**5,13%**	**35,9%**	**7,69%**

EMPLEOS GENERADOS

4%	de las startups tienen entre 1-5 empleados.
52%	de las startups tienen entre 6-20 empleados.
41%	de las startups tienen entre 21-50 empleados.
4%	de las startups tienen entre 51-200 empleados.
0%	de las startups tienen más de 200 empleados.

ACTORES DE LOS QUE RECIBE INVERSIÓN

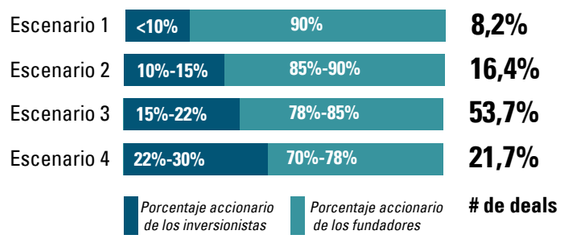
	MICRO VC (1M-15M) USD	AVERAGE VC (15M-40M) USD	LARGE VC (40M-100M) USD	BIG FUNDS +100M USD
PRE-SEED	70%	11%	14%	5%

Las startups en esta etapa reciben inversión en su mayoría de ángeles inversionistas y Micro VC de los cuales pueden esperar recibir inversión desde 7K USD en el caso de los ángeles inversionistas, entre 50K y 150K de Micro VC hasta montos entre 1.2M y 1.5M en ciertos casos más atípicos de los VC más grandes.

Tiempo de cierre en pre-seed

5,5 meses

Distribución de acciones después de ronda inversión



SEED - SEED - SEED - SEED - SEED - SEED - SEED - SEED - SEED - SEED - SEED - SEED
5.2
SEED

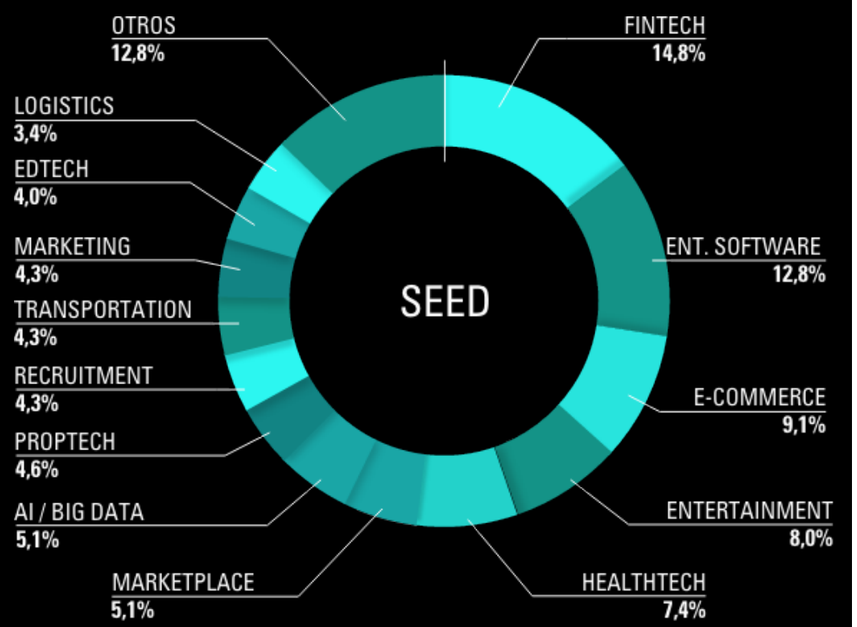
rockstart.

SEED

Las startups en la etapa inicial en su vida como empresas pero en la que ya han recibido algún tipo de capital, se encuentran en una ronda de inversión semilla. Los fundadores en esta etapa en su mayoría ya han emprendido previamente, un 62%. El nivel de estudios máximo alcanzado del CEO de estas startups es una maestría, sin embargo este grupo solo supera a los que han hecho solo un pregrado en un 4%.

En esta etapa en particular, la mayoria de los fundadores conservan entre un 60% y un 69% del equity de la empresa. Por último, las startups antes de levantar una ronda seed en su mayoría tiene entre 6 a 20 empleados, pero una vez levantada la ronda comienzan a crecer estos equipos hasta 50 personas.

INDUSTRIAS



EQUIPO FUNDADOR

Experiencia previa emprendiendo de los fundadores

Con experiencia previa emprendiendo

Sin experiencia previa emprendiendo

Años de conocidos del equipo fundador

8,5 años

Nivel máximo de estudios del CEO

Pregrado	*Postgrado*	*Maestría*	*MBA*
40%	**16%**	**44%**	**0%**

EMPLEOS GENERADOS

2%	de las startups tienen entre 1-5 empleados.
40%	de las startups tienen entre 6-20 empleados.
38%	de las startups tienen entre 21-50 empleados.
16%	de las startups tienen entre 51-200 empleados.
4%	de las startups tienen más de 200 empleados.

ACTORES DE LOS QUE RECIBE INVERSIÓN

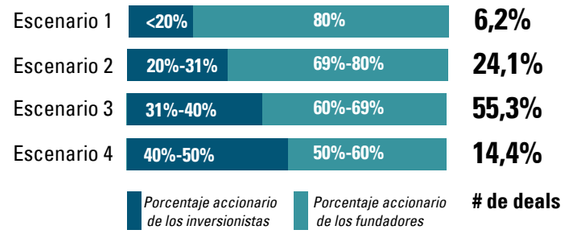
	MICRO VC (1M-15M) USD	AVERAGE VC 15M-40M) USD	LARGE VC (40M-100M) USD	BIG FUNDS +100M USD
SEED	14%	25%	**52%**	9%

Las startups en esta etapa reciben inversión en su mayoría de Large VC y Average VC, de los cuales pueden recibir una inversión proemdio entre 870K y 1M USD de Large VC hasta montos entre 900K y 1.1M USD de los Average VC.

Tiempo de cierre en seed

4,4 meses

Distribución de acciones después de ronda inversión



SERIE A - SERIE A - SERIE A - SERIE A - SERIE A - SERIE A - SERIE A - SERIE A - SERIE A - SERIE A -
5.3
SERIE A

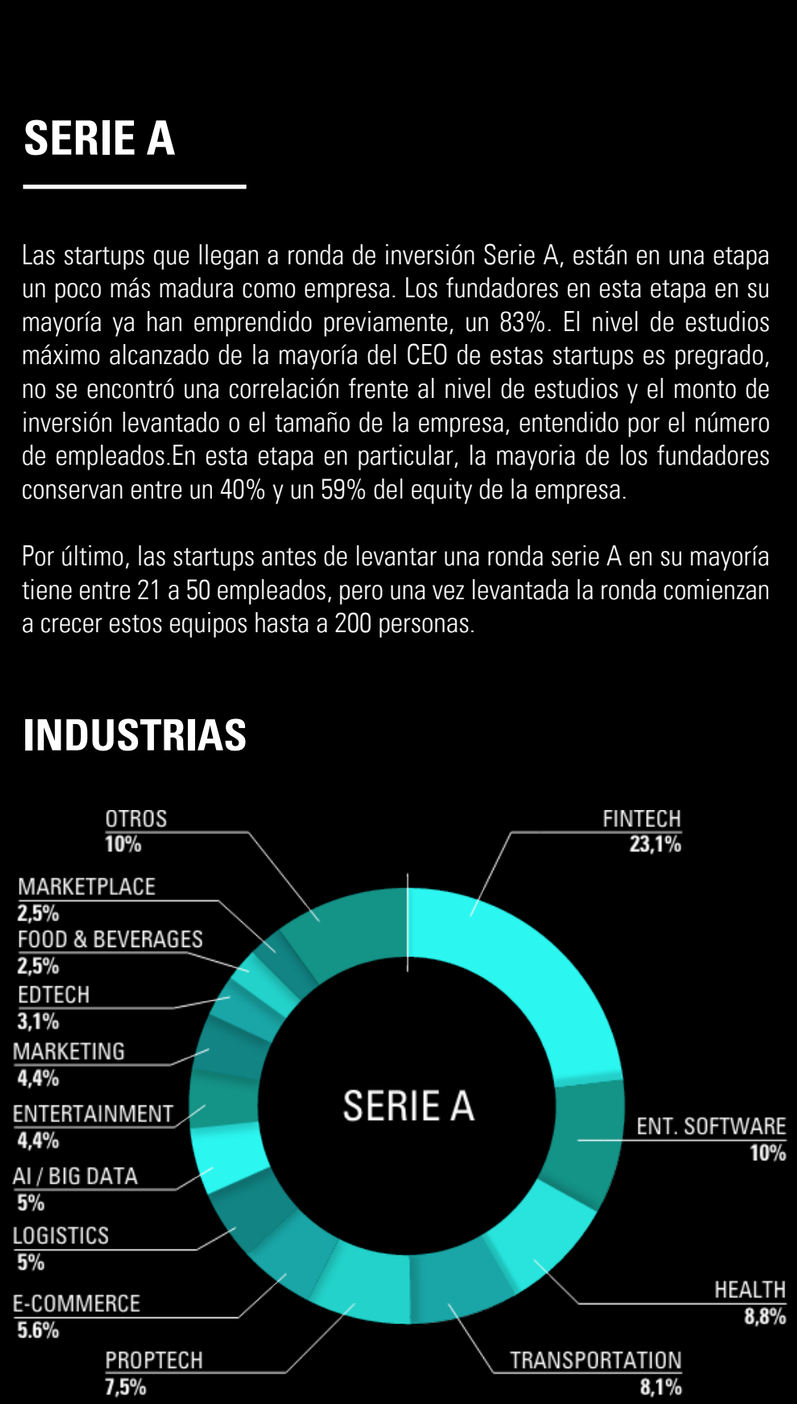
rockstart.

SERIE A

Las startups que llegan a ronda de inversión Serie A, están en una etapa un poco más madura como empresa. Los fundadores en esta etapa en su mayoría ya han emprendido previamente, un 83%. El nivel de estudios máximo alcanzado de la mayoría del CEO de estas startups es pregrado, no se encontró una correlación frente al nivel de estudios y el monto de inversión levantado o el tamaño de la empresa, entendido por el número de empleados.En esta etapa en particular, la mayoria de los fundadores conservan entre un 40% y un 59% del equity de la empresa.

Por último, las startups antes de levantar una ronda serie A en su mayoría tiene entre 21 a 50 empleados, pero una vez levantada la ronda comienzan a crecer estos equipos hasta a 200 personas.

INDUSTRIAS



EQUIPO FUNDADOR

Experiencia previa emprendiendo de los fundadores

Con experiencia previa emprendiendo

Sin experiencia previa emprendiendo

Años de conocidos del equipo fundador

9 años

Nivel máximo de estudios del CEO

Pregrado	*Postgrado*	*Maestría*	*MBA*
39,29%	**32,14%**	**25%**	**3,57%**

EMPLEOS GENERADOS

0%	de las startups tienen entre 1-5 empleados.
4%	de las startups tienen entre 6-20 empleados.
18%	de las startups tienen entre 21-50 empleados.
46%	de las startups tienen entre 51-200 empleados.
32%	de las startups tienen más de 200 empleados.

ACTORES DE LOS QUE RECIBE INVERSIÓN

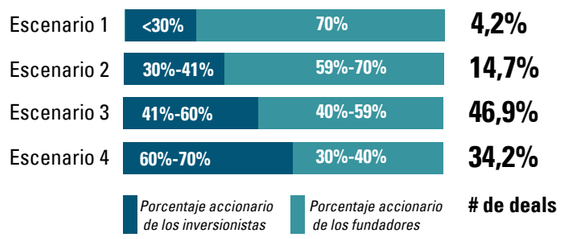
	MICRO VC (1M-15M) USD	AVERAGE VC (15M-40M) USD	LARGE VC (40M-100M) USD	BIG FUNDS +100M USD
SERIE A	1%	23%	40%	37%

Las startups en esta etapa reciben inversión en su mayoría de Large VC y Big Funds, de los cuales pueden recibir inversión entre 2.6M y 3.7M USD de Large VC hasta montos entre 4.3M y 6.5M USD de los Big Funds. En menor medida puede recibir inversión de Average VC con una inversión entre 3.8M y 5.5M USD.

Tiempo de cierre en serie A

7,8 meses

Distribución de acciones después de ronda inversión



5.4
SERIE B
SERIE B - SERIE B - SERIE B - SERIE B - SERIE B - SERIE B - SERIE B - SERIE B -

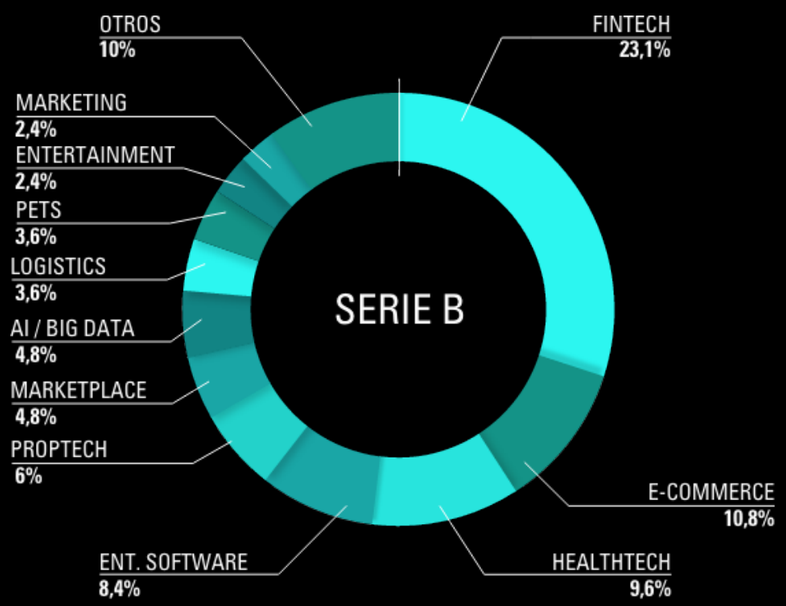
rockstart.

SERIE B

Las startups que llegan a ronda de inversión Serie B, están en una etapa ya madura como empresa en la que pasan de "startup" a "scale-up". Los fundadores en esta etapa en su mayoría ya han emprendido previamente, un 82%. Al igual que en la serie anterior, no se encontró una correlación entre el nivel de estudios de los fundadores y las variables de monto levantado, sin embargo cabe resaltar que la mayoría de estos equipos se conocen en promedio desde hace 13 años.

En esta etapa en particular, la mayoria de los fundadores conservan entre un 20% y un 49%. Por último, las startups que levantan una serie B tiene en su mayoría equipos compuestos entre 51 y 200 personas.

INDUSTRIAS



EQUIPO FUNDADOR

Experiencia previa emprendiendo de los fundadores

Con experiencia previa emprendiendo

Sin experiencia previa emprendiendo

Años de conocidos del equipo fundador

+13 años

Nivel máximo de estudios del CEO

Pregrado	*Postgrado*	*Maestría*	*MBA*
41,38%	**10,34%**	**17,24%**	**31,03%**

EMPLEOS GENERADOS

0%	de las startups tienen entre 1-5 empleados.
0%	de las startups tienen entre 6-20 empleados.
7%	de las startups tienen entre 21-50 empleados.
48%	de las startups tienen entre 51-200 empleados.
44%	de las startups tienen más de 200 empleados.

ACTORES DE LOS QUE RECIBE INVERSIÓN

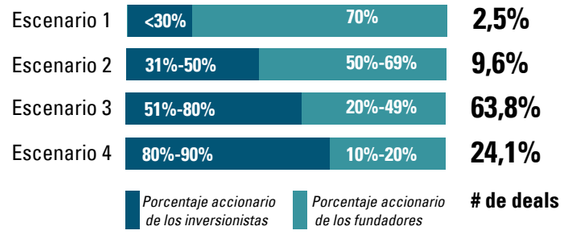
	MICRO VC (1M-15M) USD	AVERAGE VC (15M-40M) USD	LARGE VC (40M-100M) USD	BIG FUNDS +100M USD
SERIE B	0%	9%	44%	48%

Las startups en esta etapa reciben inversión en su mayoría de Big Funds y Large VC, de los cuales pueden recibir inversión entre 4.7M y 6.6M USD de Large VC hasta montos entre 8.9M y 14M USD de los Big Funds. En menor medida puede recibir inversión de Average VC con una inversión entre 3.8M y 5.4M USD.

Tiempo de cierre en serie B

8 meses

Distribución de acciones después de ronda inversión



SERIE C - SERIE C - SERIE C - SERIE C - SERIE C - SERIE C - SERIE C - SERIE C -
5.5
SERIE C+

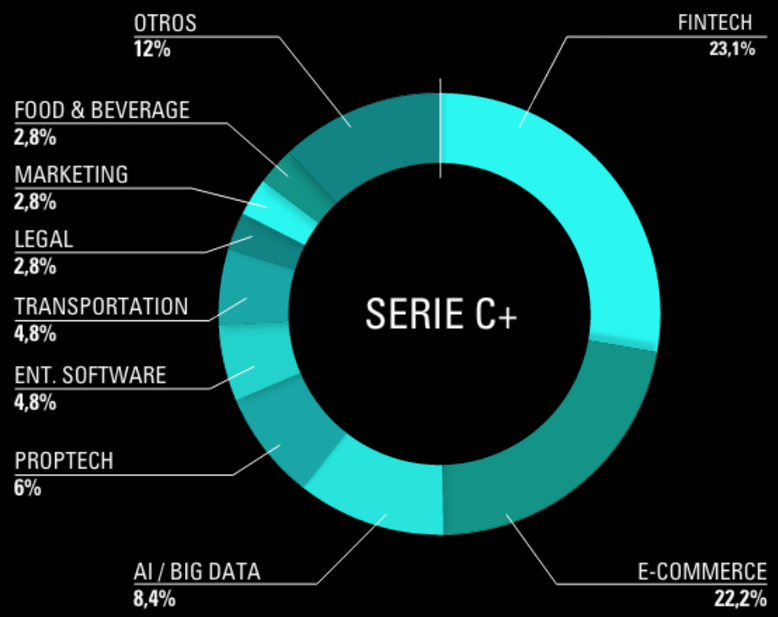
rockstart.

SERIE C+

Las startups que llegan a ronda de inversión serie C+, es decir en en una serie C o posterior tienen prácticamente las mismas características en cuanto al equipo fundador de una startup que se encuentre en una serie A, sin embargo hay algunos factores que vale la pena resaltar que llegan a cambiar.

Por último, las startups que levantan una serie C+ tiene en su mayoría equipos compuestos por más de 200 personas, de hecho muchas llegan a tener hasta más de 1000 empleados en esta etapa.

INDUSTRIAS



EQUIPO FUNDADOR

Experiencia previa emprendiendo de los fundadores

Con experiencia previa emprendiendo

Sin experiencia previa emprendiendo

Años de conocidos del equipo fundador

+13 años

Nivel máximo de estudios del CEO

Pregrado	*Postgrado*	*Maestría*	*MBA*
41,38%	**10,34%**	**17,24%**	**31,03%**

EMPLEOS GENERADOS

0%	de las startups tienen entre 1-5 empleados.
0%	de las startups tienen entre 6-20 empleados.
0%	de las startups tienen entre 21-50 empleados.
12%	de las startups tienen entre 51-200 empleados.
88%	de las startups tienen más de 200 empleados.

ACTORES DE LOS QUE RECIBE INVERSIÓN

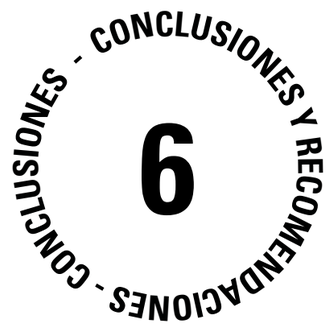
	MICRO VC (1M-15M) USD	AVERAGE VC (15M-40M) USD	LARGE VC (40M-100M) USD	BIG FUNDS +100M USD
SERIE C+	0%	6%	36%	58%

Las startups en esta etapa reciben inversión en su mayoría de Big Funds y Large VC, de los cuales pueden recibir inversión entre 4.9M y 9.9M USD de Large VC hasta montos entre 70.9M y 111.5M USD de los Big Funds. En menor medida puede recibir inversión de Average VC con una inversión entre 7M y 14.1M USD.

8,4 meses

Distribución de acciones después de ronda inversión

No se encontró información suficiente y concluyente sobre la distribución accionaria de las startups que se encuentra en esta ronda de inversión.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Sobre la creación del estudio. Tesis de inversión vs la realidad.

Al iniciar el desarrollo de este estudio, se empezó por realizar una búsqueda y análisis en diferentes bases de datos y páginas públicas de los fondos de inversión con el objetivo de mapear y entender la dinámica de inversión en latinoamérica. Sin embargo, la información pública de dichos fondos es limitada y distante de la realidad, pues al contrastarlo con los deals realizados que han reportado las startups, se encontró que las tesis públicas de la mayoría de los fondos son inconsistentes con la forma en que realmente se hace la inversión. Por esto, al identificar dicho patrón, quisimos incluir las dos visiones, tanto las de los inversionistas, como la de los deals que se han realizado con startups, contrastando así las tesis de inversión de los 20 fondos de inversión más activos y relevantes de américa látina por medio de sus páginas web, entrevistas y otra información pública suministrada por cada uno de ellos, con los reportes de inversión de las startups.

De hecho, durante esta primera parte de la investigación, nos dimos cuenta que un 92% de los VC afirmaba que invertía en early stage, definida como startups en etapa temprana que pueden tener una ronda de inversión desde pre-seed hasta serie A. Aún así, como lo mencionamos anteriormente, al analizar a detalle sus portafolios de inversión nos dimos cuenta que esta afirmación podía distar en algunos casos altamente de la realidad. Se podría afirmar que muchos fondos de inversión mencionan en su tesis que abarcan todo tipo de rondas con el fin de no perder posibles leads oportunidades futuras, pero la realidad es que al momento de invertir son más rigurosos. Por esto se decidió analizar más de 1000 deals de inversión que permiten entender la realidad del panorama de inversión desde el análisis del portafolio de diferentes actores.

Sobre los actores de inversión a profundidad.

En los últimos años cada vez se escuchan más los términos “startup”, “ronda de inversión” y “venture capital” en la región, un reflejo del crecimiento y la creación de un ecosistema de emprendimiento más fuerte en latinoamérica. De hecho, a pesar de la pandemia o en algunos casos impulsados por la misma, el número de deals cerrados en latinoamérica aumentó en el último año. De acuerdo con Bloomberg, para el 2020 se realizaron un total de 488 deals, sin embargo la inversión total disminuyó en un 10%, cerrando en $4.1B USD de inversión total recibida en la región (Fieser, 2021).

Para el presente estudio se hizo especial énfasis en analizar el comportamiento de inversión entre el 2011 hasta abril 2021 con el fin de entender el crecimiento acelerado que se ha tenido en la última década. Gran parte de este aumento en inversión se ha atribuido a la creación de grandes fondos como los son “Softbank Innovation Fund” en el 2019, un fondo de $5B USD enfocado a inversiones en América Látina. De acuerdo con Masayoshi Son, CEO de Softbank “América Látina está en la cúspide de convertirse en una de las regiones económicas más importantes del mundo, y nosotros anticipamos un crecimiento significativo en las décadas que quedan por delante”(Wood, 2019).

A su vez, firmas de VC como Kaszek Ventures y Monashees han aumentado su apuesta en la región con fondos de inversión que superan los $100M USD. Kaszek, fundada en el 2011 en Argentina por Hernan Kazah y Nicolas Szekasy a la fecha ha abierto 5 fondos, ha apoyado aproximadamente 192 emprendedores y para el 2019 levanto $600M USD dividido entre su fondo principal de $375M

USD y el primer "Opportunity fund" de $225M USD enfocado a mantener sus inversiones en late-stage, a la medida que estas startups levantan rondas de capital de mayor tamaño. Por otro lado, Monashees fundada en el 2005 en Brasil por Eric Acher y Fabio Igel a la fecha ha abierto 9 fondos, cerrando en el 2018 "Monashees VIII" bajo un monto total de $150M USD y anunciando en el 2019 la apertura de un nuevo fondo de inversión de $280M USD.

En la última década se han visto grandes cambios en la región en términos de penetración y tecnología. De acuerdo con Hernan Kazah, "Para el 2011 se tenían un 10% de penetración del 4G... ahora más del 90% de las compras de teléfonos celulares tienen acceso a 4G" (Shieber, 2019), esto es una muestra de cómo ha cambiado el ecosistema en los últimos 10 años, donde las compañías latinoamericanas ya pueden aspirar a productos más sofísticados y a acelerar su crecimiento. Según Kazah por fín se ha llegado a un punto de masa crítica para las empresas de tecnología, impulsada no solo por una mejora en la parte tech, sino también por un aumento y un cambio en los patrones de consumo de clase media en países como Colombia y México. A su vez, Nicolas Szekasy denota que "Si se mira la métrica de la penetración de e-commerce, lo que se logró en los últimos 18 meses probablemente hubiera tomado muchos años de manera orgánica"(Times, 2021).

Por otro lado, actores de inversión en etapa temprana como Ángeles inversionistas y Micro VC cada vez cobran más importancia en la región. Por su parte, los ángeles han aumentado el número de deals promedio y sus tickets de inversión en los últimos 10 años, con un aumento del ticket mínimo de 4X y del ticket máximo de 12X en este periodo de tiempo. En el caso de los Micro VC, han tenido un crecimiento promedio año a año del 25% en el número de deals realizados en los últimos 5 años y han creado fondos de un tamaño aproximado entre $900K y $2.5M USD para el 2020.

Así mismo, otros fondos de VC de un tamaño más grande que estos Micro VC comienzan a aumentar su número de inversiones en la región, entre algunos de estos los ALLVP, Venture City, Mountain Nazca, Angel Ventures, ONEVC, DGF Ventures entre otros.

Sobre los inversionistas internacionales.

Vale la pena resaltar que la atención de inversionistas internacionales en latinoamérica ha impulsado las inversiones en la región, incluyendo Softbank y otros inversionistas activos como los son DST y Tiger Global. De hecho, en la investigación del presente estudio con el análisis de más de 1000 deals en américa latina, se encontró que en promedio de 5 inversionistas, aproximadamente 3 son internacionales y 2 son de américa látina.

Además, según LAVCA, al menos el 37% de los deals de inversión realizados en la región involucran al menos un inversionista latinoaméricano y uno global. Lo que corrobora que, fondos internacionales están poniendo el ojo en américa latina como una región en la que existen emprendimientos de alto potencial y pueden poner esa liquidez existente en los mercados de capital, pero también deja una ventana de oportunidad abierta para que cada vez los inversionistas locales se potencian mucho más y de igual forma surjan nuevos fondos latinoamericanos.

Sobre los exits.

Según Bloomberg, los exits en la región representaron $11B USD en los que se incluyen IPO y adquisiciones de private equity. Este número se ve fuertemente influenciado por el mercado de valores brasilero, en el que sus compañías y shareholders recibieron más de $8B USD en IPO (Fieser, 2021). Dentro de este estudio se pudo determinar que el número promedio de exits varía según el tipo de actor de inversión, de esta manera un Micro VC en latinoamérica al 2020 puede haber hecho un exit en aproximadamente un 3% de su portafolio de inversión, este porcentaje aumenta según el tamaño del fondo de inversión. Así pues, para un Average VC el porcentaje de exit sobre su portafolio es del 8%, para un Large VC del 16% y para un Big Fund del 19%.

Sobre fintech.

En los últimos 10 años, se han creado muchas fintech en la región y estas a su vez han recibido una gran parte de la inversión de los fondos de VC, siendo São Paulo el lugar con la mayor cantidad de fintechs en latinoamérica. En este estudio se pudo ver que como mínimo un 12,8% de las startups independiente de la ronda de inversión en la que se encuentren son catalogadas como fintech. De acuerdo con Pitchbook, las startups fintech latinoamericanas recibieron cerca de $236M USD en inversión de venture capital, monto que llegó a $1.7B USD en 123 deals para el 2019. El sector bancario está en un boom ahora más que nunca, de hecho cerca de 40 millones de personas en la región se volvieron parte del sector bancario en un periodo de 5 meses del 2020 según un estudio realizado por October by Americas Market Intelligence en asociación con Mastercard (Mathur, 2021).

Distribución de las inversiones en la región.

Brasil y México han sido los dos países que han recibido más inversión de los diferentes actores inversionistas en los últimos 10 años. Tan solo en México para el año 2010-2011 el sector VC rondaba los 30 millones de dólares y hoy a 2021 el mismo se encuentra en 5 billones de dólares. Por otro lado, Brasil a la fecha es el país con mayor presencia de inversión en número de deals y capital movilizado. Sin embargo, cada vez más fondos y startups de otros países de la región LATAM se vienen posicionando en la industria del capital para early stage o crecimiento y validación de negocio.

En general la gran mayoría de los fondos tiene tesis regionales y son agnósticos a la industria, pero en el track de sus inversiones existe una clara tendencia en invertir en Fintech, Enterprise Software & E-commerce. Por último, en relación a los tickets promedio y las rondas abiertas se puede concluir que los fondos de más de 40 millones de dólares en adelante invierten en rondas seed o pre seed de compañías cuya ronda sea mínimo de 1.5 millones de dólares. Para el caso de los fondos menores a 40 millones el ticket promedio varía según el actor. Si el negocio carece de tracción y se encuentra en una etapa muy prematura es más factible adquirir inversión de agentes como aceleradoras, incubadoras o Ángeles cuyos tickets pueden ser inferiores a 100k USD.

Un impulso acumulado en varios años.

Por último, podemos concluir que estos resultados que está teniendo la industria del venture capital se debe a esa mejora constante del ecosistema emprendedor año a año. Entendiendo por ecosistema ese lugar donde convergen emprendedores, inversionistas, entidades de apoyo, conocimiento, plataformas de relacionamiento entre actores y todo lo necesario para el surgimiento y desarrollo de las futuras empresas.

El 2011 fue un año en el que, a pesar de que antes de esto ya habían emprendedores en la región que estaban logrando crear grandes cosas, marcó un cambio en la percepción de lo que el emprendimiento podría representar para la región. Por ejemplo, en el caso de Colombia se comenzaron a crear las primeras entidades de apoyo al emprendimiento, así mismo empezaron a surgir los primeros emprendimientos de empresas tecnológicas. Pero aún más importante, se comenzó a ver el emprendimiento como un agente de cambio de la sociedad y un impulso para el desarrollo económico. Esto marcó el primer impulso de lo que podríamos llamar como la gran rueda volante que se soñaba que fuera el ecosistema.

Hace diez años nos faltaba experiencia, conocimiento y entendimiento de la industria, pero en la última década cada vez son más los emprendedores de alto nivel que han creado empresas con muy buenos resultados y altos crecimientos, hasta incluso empresas que ya han llegado a ser catalogadas como unicornios. A su vez, cada vez son más las empresas especializadas en inversión y los fondos de inversión que invierten en la región. Esto fue la segunda revolución de esa gran rueda volante.

Es por esto que en Rockstart no podríamos definir estos cambios y esta evolución como un hecho aislado, por el contrario dia a dia en nuestro trabajo y al hacer el estudio del panorama de inversión, nos hemos dado cuenta que con el nacimiento de nuevos emprendimientos de gran potencial y la evolución de las startups de la región se han acumulado varios esfuerzos del ecosistema que ha creado un espiral o una rueda de cambios positivos que cada vez gira con mayor velocidad y potencia el ecosistema haciendo posible que tengamos mejores emprendedores, mayor atención de inversionistas en la región y creando una gran oportunidad para todos los actores dentro de la industria.

Referencias usadas en las conclusiones.

Fieser, E., 2021. Latin American Startups Had Record Venture Capital Deals in 2020. [online] Bloomberg.com. Available at: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-03-16/latin-american-start-ups-had-record-venture-capital-deals-in-2020> [Accessed 19 April 2021].

Mathur, P., 2021. VC interest in Latin America swells as fintech takes flight | PitchBook. [online] Pitchbook.com. Available at: <https://pitchbook.com/news/articles/vc-latin-america-swells-fin-tech-takes-flight> [Accessed 19 April 2021].

Shieber, J., 2019. Kaszek Ventures raises $600 million in two funds as Latin America's startup market booms. [online] Techcrunch.com. Available at: <https://techcrunch.com/2019/08/29/kaszek-ventures-raises-600-million-in-two-funds-as-latin-americas-startup-market-booms/> [Accessed 19 April 2021].

Times, F., 2021. Pandemic spurs the Latin America tech sector. [online] Financial Times. Available at: <https://www.ft.com/content/67e22e44-d353-4266-993a-a2bdf4546be6> [Accessed 19 April 2021].

Wood, S., 2019. Softbank Launches $5B Latin America Venture Capital Fund - LatamList. [online] LatamList. Available at: <https://latamlist.com/softbank-launches-5b-latin-america-venture-capital-fund/> [Accessed 19 April 2021].

Abril 2021

ESTUDIO DE INVERSIÓN

PANORAMA DE INVERSIÓN EN LATINOAMÉRICA

El presente estudio fue publicado en el mes de Abril del año 2021 por el equipo de Rockstart Latam como un aporte a la creación de información relevante y centralizada para el ecosistema de emprendimiento en Colombia y latinoamérica.

Abril, 2021

Bogotá, Colombia.

@Rockstart

@Rockstartlatam

@Rockstart / Colombia

Web-Mobile.co@rockstart.com

rockstart.