

INFORME

Panorama del Capital Emprendedor Argentino 2026

Métricas de inversión, volumen de deals y
tendencias sectoriales en el ecosistema
emprendedor argentino.



Asociación Argentina
de Capital Privado,
Emprendedor y Semilla



Datos relevados a
Diciembre 2025.

Estrategia y Transacciones

EY Parthenon
Shape the future with confidence

EY es una firma de servicios profesionales líder a nivel global. En la Argentina, cuenta con más de 50 años de experiencia apoyando a sus clientes a mejorar su transparencia, gerenciar mejor sus riesgos, optimizar sus procesos y expandir sus negocios a través de sus cuatro líneas de servicio: Auditoría, Impuestos, Consultoría y Estrategia y Transacciones.

Los servicios de la división Estrategia y Transacciones incluyen una amplia gama de soluciones interconectadas vinculadas estrechamente a la agenda de capital:



Estrategia

En esta era de transformación, los líderes empresariales se enfrentan al reto de cómo lograr el máximo valor para todos los stakeholders de su organización. Desafiamos los supuestos y construimos estrategias de crecimiento que ayudan a mejorar la rentabilidad y el valor a largo plazo.

Finanzas corporativas

Nuestro equipo de finanzas corporativas ayuda a empresas públicas, privadas y familiares con sus problemas financieros clave. Desde la revisión de la cartera y los procesos de asignación de capital hasta el análisis de la planificación financiera y el apoyo a la toma de decisiones, contamos con el talento, las herramientas y la tecnología para ayudarlos a asignar mejor el capital.

Comprar e integrar

Ayudamos a nuestros clientes a llevar adelante su agenda de crecimiento estratégico inorgánico. En particular, asesoramos a las empresas y a los fondos de capital privado a refinar su estrategia de crecimiento, llevar adelante los due-diligence (financiero, fiscal, laboral, seguridad social, IT, anticorrupción, etc.) y refinar sus ejercicios de valuación. Con posterioridad a la transacción, ayudamos a diseñar e implementar los planes de integración de los negocios para capturar el valor esperado.

Vender y separar

Colaboramos en la gestión estratégica del portafolio y en la ejecución del proceso de desinversión de una empresa o un negocio con el objetivo de maximizar su valor. Podemos tomar el proceso de desinversión punta a punta, o bien ejecutar múltiples tareas relacionadas con la preparación para la venta, la planificación fiscal, el sell-side diligence y la separación financiera y operacional.

Reestructuración

Ayudamos a responder los retos de situaciones financieras críticas, complejas y urgentes, proporcionando soluciones para proteger la continuidad del negocio y generar alternativas para un plan de recuperación o rescate.

Nuestros Contactos

Ignacio Hecquet, Socio a cargo de EY Parthenon Argentina
ignacio.hecquet@parthenon.ey.com

Juan Palladino, Socio de Transaction Diligence
juan.palladino@parthenon.ey.com

Sergio Caveggia, Socio de Transaction Tax
sergio.caveggia@ar.ey.com

Matias de San Pablo, Socio de Strategy
Matias.De-San-Pablo@parthenon.ey.com

Pablo De Gregorio, Socio de Corporate Finance
pablo.degregorio@parthenon.ey.com

Jacqueline Reichel, Socia de Corporate Finance
Jacqueline.Reichel@parthenon.ey.com

www.ey.com/es_ar/services/strategy/parthenon

EY Parthenon
Shape the future with confidence

Índice

Metodología.....	5
Resumen ejecutivo	6
Panorama de la Industria de Capital Emprendedor.....	7
Perfil de las compañías invertidas	10
Enfoque de género	11
¿Cómo contribuyen al desarrollo las startups que más capital levantaron en Argentina en 2025?	13

Introducción

La Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla (ARCAP) es la entidad que representa a la industria de Capital Privado en Argentina. Reunimos más de 90 miembros entre inversores y prestadores de servicios asociados al ecosistema y este año cumplimos diez años desde nuestra refundación.

Desde 2016, relevamos sistemáticamente la evolución de la industria en Argentina: **cuánta inversión privada reciben las compañías originadas en el país.** Esta inversión es ejecutada tanto por nuestros miembros como por inversores del exterior que creen en el talento argentino, un ADN que combina capacidad de adaptación con creatividad.

El año que viene tendremos completa la serie de los últimos 10 años. Hemos visto, a lo largo de este tiempo, fluctuaciones significativas: años mejores y otros años donde hubo retracción. **Los factores que explican el movimiento hacia arriba o hacia abajo en este sector son múltiples:** desde las variaciones en las tasas de interés y una pandemia hasta el contexto interno del país y las tendencias de cada uno de los verticales.

Como se podrá apreciar en los gráficos que aparecen en el informe, si miramos las distintas fotos que, desde ARCAP, sacamos a lo largo de estos años, se pueden ver momentos de crecimiento y también de retracción, como el último año que fue un punto bajo en la industria; no en dinamismo, pero sí en volumen.

Más allá de los picos bajos y altos, que son siempre el reflejo de un contexto más amplio que la industria en sí misma, si miramos la película entera (la serie desde 2016 hasta el cierre de 2025) se puede apreciar que esta industria, que desde ARCAP vimos casi nacer, mostró su capacidad de permanecer con una tendencia creciente y de posicionarse como **un sector que, con desafíos y también mucho trabajo por hacer, se ubica cada vez más cerca de ser el motor de desarrollo tecnológico y creativo que el país necesita.**

Desde ARCAP seguimos creyendo en eso y teniendo una mirada de largo plazo para acompañar a este ecosistema que está cada vez más consolidado.

Metodología

Durante el mes de diciembre de 2025, ARCAP, junto con EY Argentina, **envió una encuesta a los Gestores de Fondos solicitando información** sobre los compromisos de capital e inversiones realizados durante el año.

Después del período de recolección de información, se procesaron los datos y consolidaron los resultados que se reflejan en el presente documento. A través de fuentes complementarias de información y con el apoyo de LAVCA, se identificaron transacciones adicionales, dentro de las que se incluyen las realizadas por Gestores de Fondos del exterior. Integrar estas fuentes de información permite tener un panorama más completo 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 2025. Hasta el año pasado se hacía una segmentación por Capital Emprendedor y Semilla con el corte de rondas de menos y de más millones. A partir de este año, empezó a realizar una segmentación más pormenorizada. Se ve en detalle en el apartado correspondiente.
- 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. No considera startups que no operen en Argentina, aunque sus fundadores sean argentinos.
- Hasta 2021 se consideraba una transacción a cada inversión que cada gestor de fondos notificó. En algunos pocos casos, había más de una transacción en la misma compañía, pero las compañías no estaban repetidas cuando se analizan los indicadores de género, tipo de compañía, localización y vertical.
Aunque en la gran mayoría de los casos no se repetían startups al cuantificar los números de transacciones, a partir de este año, a fin de corregir una pequeña sobreestimación que se generaba con esta metodología, cada transacción corresponde a una ronda.

Resumen ejecutivo

USD 270M

La inversión en Capital Semilla y Emprendedor en 2025 totalizó 270 millones de dólares.

♦ **73** transacciones ♦ Menos capital respecto del año pasado, pero más actividad.

9 rondas

El 75,7% del total del capital invertido se distribuye en 9 rondas.

Pre-seed

El 52,1% de las rondas fueron pre-seed.



1 Biotech



2 Fintech



3 Otros



4 Healthtech

El vertical donde hubo más transacciones fue Biotech, Fintech, Healthtech y AgTech.

A su vez, Biotech es el vertical con más actividad y **con más presencia de mujeres** tanto como fundadoras como en roles de liderazgo.



Se profundiza la federalización del ecosistema: 52,8% de las rondas se concentran entre la Ciudad de Buenos Aires y la provincia de Buenos Aires. Las restantes se distribuyen entre nueve provincias. Las tres con más participación son Santa Fe, Córdoba y Tucumán.



El 12,5% de las startups invertidas tienen una CEO mujer.

El 77,3% de los fundadores que recibieron financiamiento de Capital Emprendedor son varones, el 22,7% mujeres.

2025 fue un récord en presencia de mujeres en equipos fundadores. **El 43,8%** de las startups invertidas tienen **al menos una mujer en su equipo fundador.**



Aleph



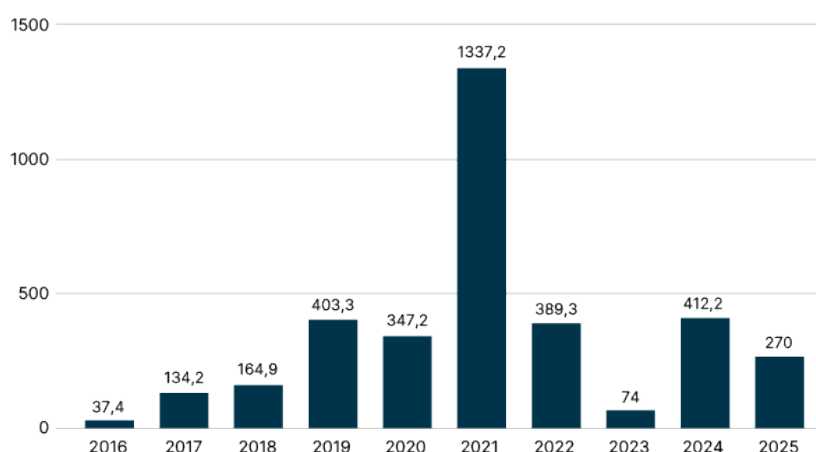
Vercel

Además, se destacan dos operaciones de startups fundadas por argentinos en el exterior, no contabilizadas en lo invertido en el país. Aleph levantó USD 29 millones y Vercel USD 300 millones.

Panorama de la Industria de Capital Emprendedor

Se entiende como inversión de **Capital Emprendedor a la inversión privada destinada a startups en sus distintas fases de crecimiento**. El rango de estas inversiones para Argentina, un ecosistema emergente, es muy amplio: desde cientos de miles de dólares hasta decenas de millones.

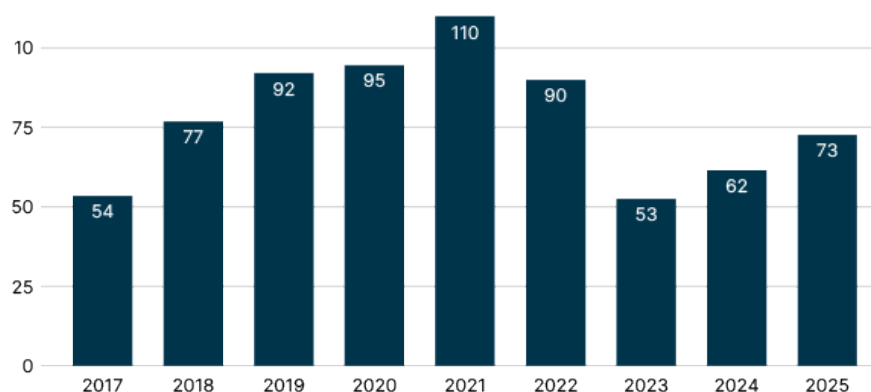
Monto invertido en Capital Emprendedor



Como se puede ver en el gráfico, después de un año muy bajo para la industria -en 2023-, 2024 representó una recuperación que estuvo, en gran medida, explicada por la ronda de Ualá de USD 300 millones.

En 2025, si bien hubo una retracción significativa en el monto, no hubo tantos "outliers".

Cantidad de transacciones en Capital Emprendedor



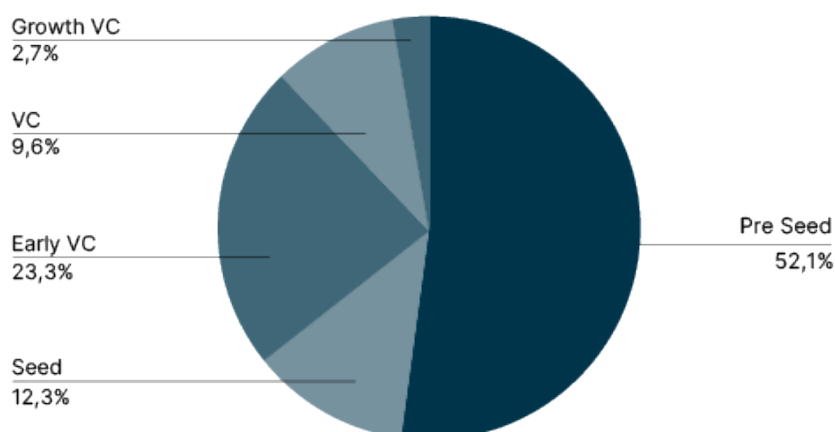
Se puede ver que, si bien el monto invertido se redujo, la industria mostró un crecimiento en cuanto a cantidad de rondas.

Tamaño de las rondas

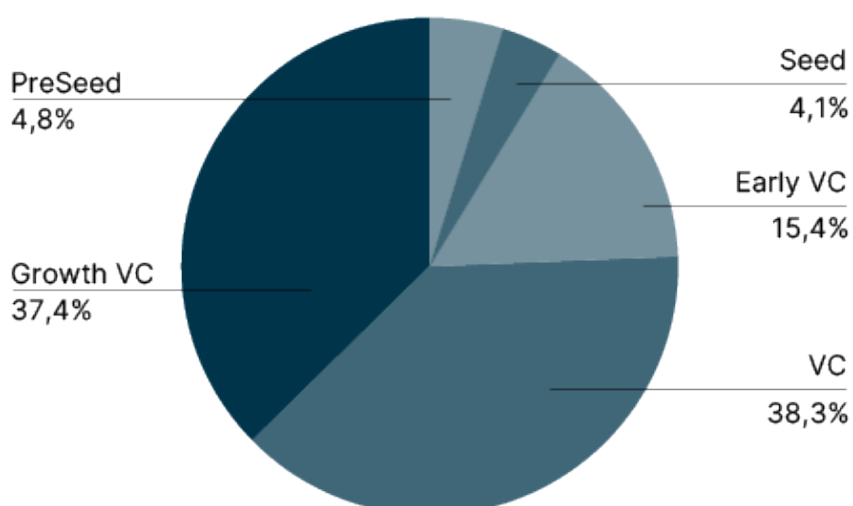
El año pasado, tal como se dijo, hubo una retracción en el monto invertido, pero un aumento en la cantidad de rondas. El dinamismo está explicado por los estadios más tempranos, mientras que la mayor parte del capital se explica por los estadios más avanzados. **El 87,7% de las transacciones fueron en rondas de menos de 5 millones**, pero esas rondas sólo explican el 24,3% de lo invertido. El 12,3% de las rondas fueron de más de 5 millones y explican el 75,7% del monto invertido.

Tamaño de la ronda	Estadio
Hasta 1M	Pre Seed
1 a 2M	Seed
2M - 5M	Early VC
5M - 30M	VC
30M+	Growth VC

Distribución de inversión 2025 por estadio en cantidad de rondas



Distribución de inversión 2025 por estadio en monto

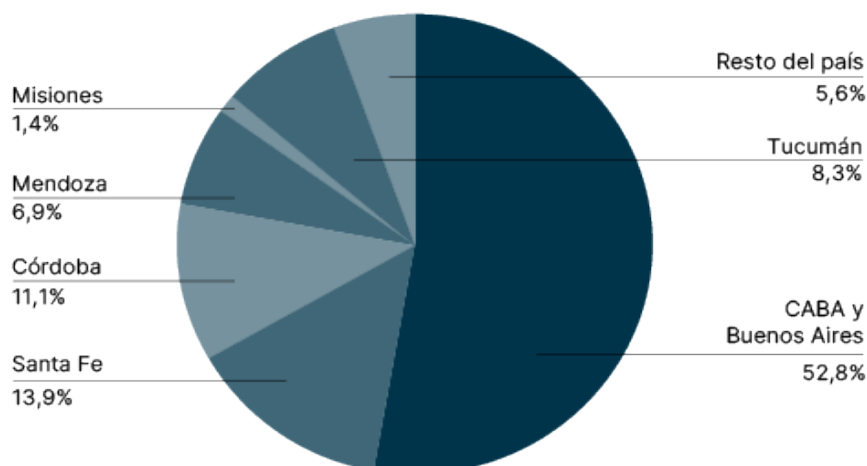


Resumen de segmentación de la industria por actividad y por volumen

Tamaño de la ronda	Estadio	Cantidad de rondas	Monto	% monto	% rondas
Hasta 1M	Pre Seed	38	13,1	4,8%	52,1%
1 a 2M	Seed	9	11,0	4,1%	12,3%
2M - 5M	Early VC	17	41,7	15,4%	23,3%
5M - 30M	VC	7	103,3	38,3%	9,6%
30M+	Growth VC	2	101	37,4%	2,7%

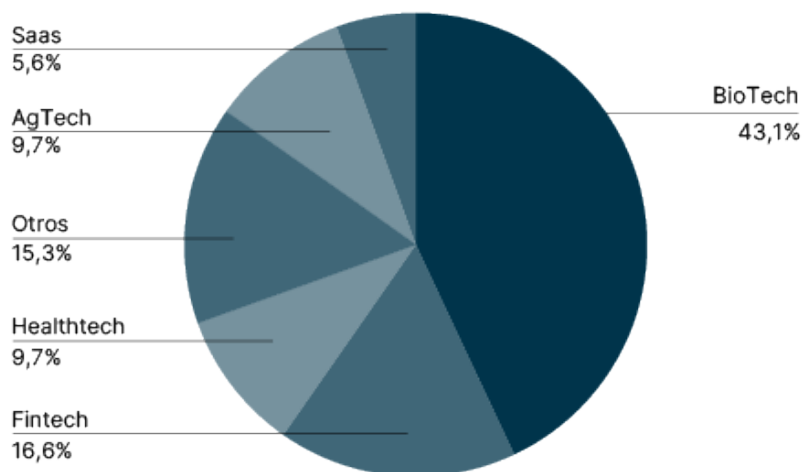
Perfil de las compañías invertidas

Localización geográfica de las startups invertidas



Continúa la tendencia de federalización del ecosistema en Argentina. Si bien Buenos Aires y la Ciudad de Buenos Aires, siguen concentrando la mayor cantidad de compañías, el 47,2% de las startups que recibieron capital semilla o emprendedor están distribuidas entre nueve provincias.

Vertical de las compañías invertidas

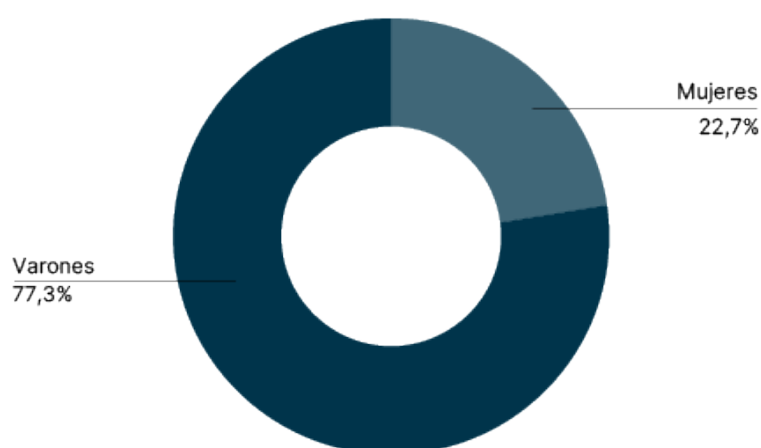


Tal como sucedió en 2024, el vertical con más actividad fue biotecnología.

Enfoque de género

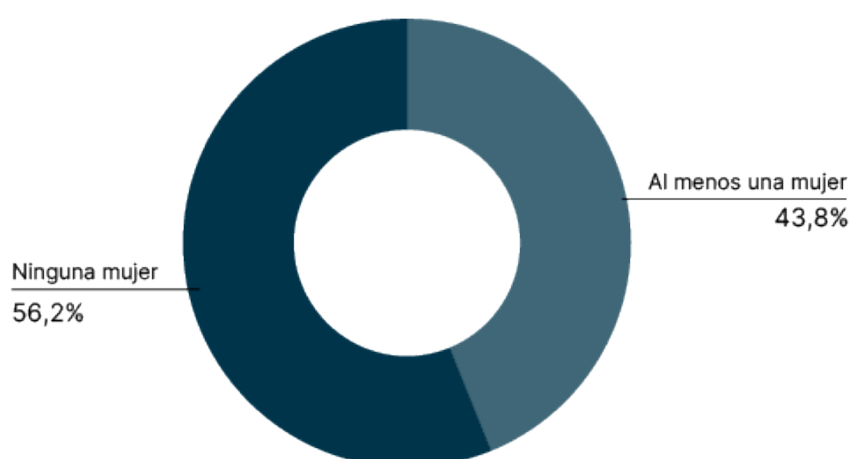
Desde 2018 ARCAP releva datos de género con la convicción de que **medir es esencial para conocer la evolución y el impacto de las acciones** que se llevan adelante para lograr un ecosistema más diverso.

Género de los emprendedores que recibieron financiamiento



Lo que muestra el gráfico es que de todos los emprendedores que forman parte de los equipos de fundadores de las startups que recibieron financiamiento en 2025, un 77,3% son varones y 22,7% son mujeres. Esto representa una mejora con respecto al año pasado, donde el porcentaje de mujeres entre fundadores era del 15,2%.

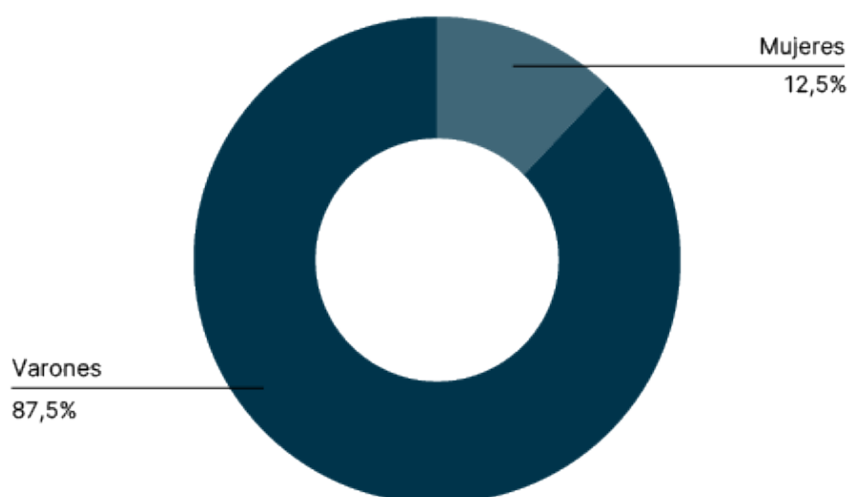
Composición de equipos de startups financiadas



Si bien la preponderancia de varones en equipos fundadores sigue siendo muy alta, aumenta el indicador que mide la presencia de al menos una mujer en el equipo fundador. En el 43,8% de las startups que recibieron financiamiento en 2025 con una mujer en el equipo fundador, este es el número más alto del que se tiene registro.

Mientras el 56,2% de las startups están compuestas sólo por varones en los equipos fundadores, sólo el 2,2% está compuesta íntegramente por mujeres.

Género de los CEOs de las startups invertidas



Se puede ver que, si bien, ha habido avances en términos de mujeres en equipos de fundadoras, todavía hay un desafío para tomar puestos de liderazgo. Este número representa una retracción respecto al año pasado, en el que el 16,4% de las startups invertidas tenían liderazgo femenino. Todas las CEOs mujeres de startups que recibieron inversión en 2025 se encuentran en startups de bio-tech.

¿Cómo contribuyen al desarrollo las startups que más capital levantaron en Argentina en 2025?

Las 9 rondas más grandes de Argentina, que van desde USD 6 millones a USD 5 millones, **totalizaron una inversión de USD 204,3 millones**, lo que representa el 75,7% de lo invertido en el período.

Como se mencionó en la introducción, el ecosistema emprendedor se ubica cada vez más cerca de ser el motor de desarrollo tecnológico que el país necesita. ¿Qué resuelven y cómo lo hacen?



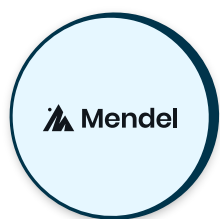
Ualá: USD 66 millones

Muchas personas en Latinoamérica no tienen una cuenta bancaria, lo que dificulta recibir pagos, ahorrar, hacer compras online o construir un historial crediticio que les dé acceso al préstamo. **Ualá es una “super-app financiera” que combina billetera digital, tarjeta, créditos, pagos e inversiones en una sola plataforma.** Tiene más de USD 11 millones de usuarios en la región entre Argentina, Colombia y México, muchos de los cuales nunca antes habían accedido al sistema bancario.

Estos USD 66 millones que levantó la compañía en 2025 son una extensión de la ronda de USD 300 millones que habían cerrado en 2025. En 2021, ya había tenido una de USD 350 millones, la más grande de la historia del Capital Emprendedor en Argentina.

El caso de Ualá es un ejemplo paradigmático de una compañía “VC backed” que siguió de forma muy precisa el camino de este tipo de inversión. En 2018, logró su primera inversión Serie A por USD 10 millones de dólares, luego una serie B de USD 34 millones, una C de USD 150 millones, la D mencionada para 2021 y finalmente la E, entre 2024 y 2025, que totalizó USD 366 millones.

A principios de 2026, anunció una nueva inversión de USD 195 millones que apunta a escalar en la región.



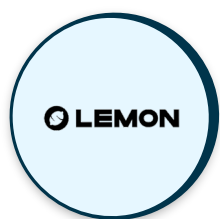
Mendel: USD 35 millones

Las empresas grandes suelen tener procesos fragmentados, manuales, ineficientes y poco transparentes para manejar gastos corporativos, pagos, viajes y tarjetas. Esto genera falta de visibilidad y control en tiempo real de los gastos, procesos largos y costosos para conciliación, reportes y cumplimiento fiscal, entre otras dificultades.

Mendel es una fintech de enterprise spend management que ayuda a las empresas a controlar y optimizar sus gastos corporativos usando tecnología y automatización. Es una muestra, entre tantas, de como la tecnología y las startups pueden ser claves para potenciar al sector más tradicional de la economía.

Fue fundada por cuatro argentinos localizados en México y tiene operaciones en ambos países.

En 2021 participaron de Y Combinator, el programa de aceleración más prestigioso del mundo. Esta es la segunda ronda de inversión, ya había levantado en 2021 otros USD 35 millones.



Lemon: USD 20 millones

La operación de criptomonedas, un activo cada vez más relevante en términos generales y particularmente en países en desarrollo, presenta complejidades y poca unificación que Lemon se propuso abordar con la creación de una billetera digital que permite comprar y vender criptomonedas, guardarlas y transferirlas.

Lemon, que fue fundada en 2019, lidera el mercado retail crypto en Argentina y Perú con una base total de 5 millones de usuarios. Busca con esta ronda abrir operaciones en Colombia, México, Chile y Brasil.

La Serie B se suma a Serie A que había sido levantado entre 2021 y 2022, por lo que el total recaudado por la compañía desde su fundación es de 66 millones de dólares.



Remitee: USD 20 millones

Remitee resuelve la complejidad, lentitud y costo de enviar dinero internacionalmente. Ofrece a bancos y fintechs una infraestructura embebida que permite transferencias rápidas, seguras y multi-moneda directamente dentro de sus plataformas.

La solución tecnológica de Remitee se adoptó rápidamente en el sector financiero internacional. Hoy su infraestructura está siendo utilizada por más de 40 instituciones financieras y fintechs alrededor del mundo, incluyendo nombres como Banco Santander, Banco Galicia, Banco Estado, BCP, Yape, Remitly y MoneyGram, entre otros.

En 2024, la empresa reportó un cuádruple crecimiento en volumen de transacciones año tras año y alcanzó rentabilidad sostenida, algo poco común para una startup fintech en etapa de escala.

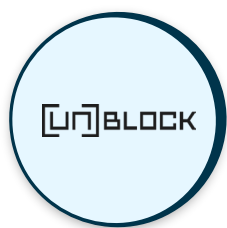


N5 Now: USD 20 millones

N5 Now aborda uno de los grandes retos del sector financiero tradicional: muchos bancos y aseguradoras aún dependen de tecnologías antiguas que no se comunican bien entre sí y dificultan la innovación.

Esta compañía desarrolló **una plataforma tecnológica que permite a bancos y aseguradoras acelerar su transformación digital** integrando y optimizando todos sus sistemas y procesos en una sola solución moderna, con inteligencia artificial y sin reemplazar su infraestructura principal.

Se financió con recursos propios desde su fundación, en 2017, hasta 2023 cuando levantó su ronda A, previa a la de 2025. Según explicó su CEO, empezaron a buscar capital cuando ya tenían clientes y una facturación que les permitió elegir los inversores de forma estratégica.



Unblock: USD 13,5 millones

En la producción de petróleo y gas, especialmente en zonas remotas como Vaca Muerta, a menudo se suele generar gas natural que no se puede transportar porque no hay infraestructura. Ese gas se quema (flaring) para evitar problemas de seguridad, esto libera emisiones innecesarias de CO2 y, además, se desperdicia un recurso valioso.

Unblock lo convierte en energía útil para computación, particularmente para operaciones como minería de criptomonedas o procesamiento de datos para IA.



Puna Bio: No disclosure

Las científicas fundadoras de la startup estudiaron durante muchos años el comportamiento de microorganismos que ayudaban a sobrevivir a las plantas en uno de los ambientes más hostiles, la Puna. Esos hallazgos les permitió reconocer algunos arcaicos, que eran capaces no solo de hacer crecer cultivos, sino que permitían mejorar los suelos.

A su vez, la agricultura enfrenta tres problemas enormes: sequía creciente por cambio climático, degradación de suelos y dependencia de fertilizantes químicos.

Con la colaboración del proceso de incubación de Gridx, miembro de ARCAP que se dedica a formar compañías de base científica, **podieron conectar el desafío productivo y climático que enfrenta el agro con el conocimiento científico que tenían desarrollado.**

Puna Bio es ahora una startup de biotecnología agrícola que **desarrolla microorganismos capaces de mejorar el rendimiento de los cultivos en condiciones extremas**, especialmente sequía, suelos degradados y salinidad. Su enfoque es clave para la agricultura en un contexto de cambio climático.

En 2022, Puna Bio pasó por IndieBio, la aceleradora de startups científicas más reconocida del mundo. En la ronda de inversión 2025, liderada por Corteva, también participó The Gates Foundation.



The Mobile first: USD 12 millones

The Mobile First Company es una fintech argentina que **busca resolver un problema clave del sistema financiero** en América Latina, donde hay más teléfonos móviles que computadoras, especialmente en los estratos medios y medios bajos: **la dificultad para ofrecer servicios financieros accesibles y personalizados a través del celular.**

Su enfoque es ayudar a bancos y empresas financieras a convertirse en “mobile-first”, es decir, diseñar productos financieros pensados primero para el teléfono móvil, no para la sucursal o la web.

The Mobile First Company construye infraestructura y productos digitales que permiten a bancos y fintech lanzar apps financieras modernas; ofrecer experiencias simples desde el celular; personalizar productos financieros; escalar servicios digitales rápidamente.

En otras palabras, es una plataforma tecnológica para banca digital centrada en mobile, lo cual es clave para profundizar y acelerar la inclusión financiera en América Latina.



Takenos: USD 5 millones

Takenos busca resolver uno de los grandes desafíos de pagos internacionales para freelancers y trabajadores globales en América Latina: **trabaja para ofrecer una solución financiera más barata, rápida y flexible que los métodos tradicionales**, que a menudo son lentos, costosos o poco accesibles.

La plataforma permite conectar las finanzas globales y locales de sus usuarios y fue respaldada por Lattice y Variant. Estos fondos americanos son líderes del ecosistema en Silicon Valley y Nueva York y es la primera vez que invierten en una compañía latinoamericana.



OncoPrecision: USD 4.5 millones

En la mayoría de los casos de cáncer, los pacientes responden de forma muy diferente a las terapias estándar, incluso cuando tienen el mismo tipo de tumor.

OncoPrecision extrae células del tumor del paciente y crea modelos miniaturizados del propio cáncer fuera del cuerpo (ex vivo). Luego expone estos “micro-avatares” a múltiples tratamientos —incluyendo drogas estándar y combinaciones— para observar qué terapias tienen más probabilidad de funcionar para ese paciente. También se formó en Gridx.

Documento elaborado por Lucía Cervilla, Coordinadora de Research de ARCAP.
Contacto: lcervilla@arcap.org