

**ECOSISTEMA INVERSOR PARA EL  
SECTOR TECNOLOGÍA**

**REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL  
NORTE**

**JUNIO 2017**

**Embajada Argentina ante el REINO  
UNIDO DE GRAN BRETAÑA E  
IRLANDA DEL NORTE**

**[eruni@cancilleria.gob.ar](mailto:eruni@cancilleria.gob.ar)**



# Ecosistema inversor para el sector Tecnología

## 1. Marco Legal

### a. Mejores prácticas e instrumentos financieros para promover el emprendedorismo y que instrumentos se utilizan

Existen dos fuertes incentivos impositivos para la inversión en empresas nacientes (SEIS) y PyMEs (EIS). Ambos esquemas operan sobre 3 impuestos importantes en el Reino Unido: (1) impuesto a las ganancias, (2) impuesto a incrementos de capital e (3) impuesto a las herencias.

Enterprise Investment Scheme (EIS)

- Aplica a inversiones de hasta GBP 1 millón.
- Obligación de mantener las acciones por un plazo de 3 años.
- 30% deducible de impuesto a las ganancias.
- Exento de impuesto al incremento de capital
- Exento del impuesto a la herencia.

Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS)

- Aplica a inversiones de hasta GBP 100 mil.
- La empresa deber tener menos de 25 empleados y activos por no más de GBP 200 mil.
- Obligación de mantener las acciones por un plazo de 3 años.
- 50% deducible de impuesto a las ganancias.
- Exento de impuesto al incremento de capital
- Exento del impuesto a la herencia.

Además existen incentivos impositivos para invertir en I+D. Aquellas PyMEs con proyectos de I+D que califican en este esquema pueden recibir hasta un 125% del monto invertido en I+D en crédito sobre el impuesto a las corporaciones (equivalente al impuesto a las ganancias en Argentina).

### b. Incentivos públicos y privados

El Department for International Trade (DIT, ex UKTI) es el órgano gubernamental responsable por promover las exportaciones británicas y atraer inversión extranjera directa (IED) hacia el Reino Unido. Este organismo lanzó en el 2003 (bajo el nombre UKTI) un programa para atraer emprendedores globales. Global Entrepreneur Programme (GEP) tiene por objetivo promover emprendedorismo (principalmente de empresas tecnológicas) y atraer emprendimientos de alto impacto para que se radiquen en el Reino Unido.

A grandes rasgos, el programa proporciona ayuda para la elaboración de planes de negocio, relocalización, presentación de inversores, guía para hacer crecer internacionalmente el emprendimiento, horas de tutoría con emprendedores exitosos, etc.

Según el DIT (ex UKTI), hasta el momento este programa logró que más de 340 emprendimientos extranjeros de alto impacto se radicaran en el Reino Unido, creando más de 1000 puestos de trabajo y recaudando más de GBP 1000 millones de capital privado.

Este programa estuvo acompañado por varias iniciativas complementarias e incentivos financieros (ver inciso a). Entre las iniciativas complementarias, se incluye la creación de Tech City (nombre oficial), también conocido informalmente como Silicon Roundabout. Esta es un área geográfica al este de la ciudad de Londres, con centro en la rotonda de Old Street que da origen al nombre informal de Silicon Roundabout. Hacia finales de 2008, la recesión golpeó fuertemente al Reino Unido, con un impacto aún mayor en las zonas menos favorecidas de la ciudad. Numerosas empresas localizadas al este de Londres se vieron forzadas a cerrar acrecentando la depresión y empujando los alquileres a la baja. Esto convirtió al este de la ciudad en un lugar accesible para start ups que empezaron a radicarse en los alrededores de la rotonda de Old Street. El gobierno de David Cameron identificó tempranamente esta tendencia y le dio un marco de institucionalidad a un movimiento hasta entonces espontáneo, implementando una fuerte campaña de promoción bajo el nombre de Tech City.

Este apoyo oficial se tradujo también en un importante apoyo del sector privado. Empresas como Google, Facebook, Cisco, Intel y otras empresas tecnológicas de renombre contribuyeron activamente al desarrollo de este cluster con inversiones que redundaron en la creación de centros de innovación.

Tech City es hoy el tercer cluster tecnológico de startups más grande del mundo, después San Francisco y New York.

#### **c. Requisitos para abrir una sociedad y trámites para que una empresa se pueda registrar.**

Las empresas que inicien una actividad comercial en el Reino Unido deben registrarse en Companies House (equivalente a la IGJ en Argentina). El costo para registrar una sociedad en Companies House es de GBP 20, el trámite puede hacerse online y demora 24 horas. Si la empresa tiene domicilio en el exterior, debe llenar un formulario adicional (OS IN01).

Los requisitos cambian de acuerdo al tipo de sociedad. Para mayor información acceder al enlace siguiente

<https://www.gov.uk/register-a-company-online>

#### **d. Existencia de visado o residencia para emprendedores**

Además del esquema de visas generales, existen 2 visas especiales que apuntan a fomentar el emprendedorismo:

- Tier 1 Entrepreneur

Para acceder a este tipo de visa, el emprendedor debe tener acceso a un mínimo de GBP 50.000 y máximo de GBP 200.000 de capital, el cual debe estar disponible para ser desplegado en el desarrollo del emprendimiento. Los requisitos varían de acuerdo al nivel de capital con que cuente el emprendedor dentro de este rango. Debe además contar con fondos adicionales para sus gastos personales, ser mayor de 16 años, cumplir con los requisitos mínimos de

dominio del idioma inglés y alcanzar la marca de 95 puntos en un sistema de puntuación asociado a parámetros de índole cultural y académicos.

Se debe aplicar no antes de los tres meses previos al viaje. La decisión demora hasta 3 semanas y la duración de la visa es por un máximo de 3 años y 4 meses. El arancel para este tipo de visa es de GBP 963 si se aplica en persona o GBP 1.204 si se aplica por internet o correo.

- Tier 1 Graduate Entrepreneur

Para acceder a este tipo de visa se necesita el auspicio del Departamento para Comercio Internacional (DIT) del gobierno británico como parte del programa Elite Global Graduate Entrepreneur Programme, o el auspicio de alguna entidad británica de educación superior. Si el auspicio es del DIT, la visa demora 3 semanas. Si el auspicio proviene de una institución educativa británica, la visa demora 8 semanas. El arancel varía entre los GBP 342 y GBP 465 dependiendo si se trata de una nueva aplicación o de una extensión de una visa ya otorgada. La duración de la visa es por 1 año y se puede extender por 1 año única vez por un año más.

Los requisitos de elegibilidad varían según del tipo de auspicio, pero en ambos casos es necesario contar con un título de bachiller, master o doctorado otorgado por alguna institución de altos estudios británicas o extranjera cuyo título sea análogo al título de bachiller otorgado por una entidad de altos estudios británica. En ambos casos se requiere contar con ahorros mínimos de GBP 945 si se aplica desde el Reino Unido, o GBP 1.890 si se aplica desde el exterior.

## 2. Sector Tecnología

### a. Identificar principales sub-segmentos

El Reino Unido está promocionando un amplio espectro de sectores, a saber:

- Tecnología aeroespacial
- Agri-tech
- Automotive
- Industrias creativas
- Servicios financieros (fin tech, block chain, etc.)
- Tecnología de la Información y Comunicación
- Ciencias vivas
- Smart cities (gestión de desperdicios, transporte, señalización, aprovechamiento de la energía, etc)

### b. Crecimiento del sector

El sector Digital contribuyó £118 mil millones a la economía británica en 2014 (7,3% del GDP), registrando un crecimiento del 7,2% con respecto al 2013. En materia de empleo, en 2014 el sector digital representó el 4,4% del total de puestos de trabajos registrados en el Reino Unido (1,4 millones de puestos de trabajo) con un crecimiento interanual de 1,7%.

### c. Tamaño del sector y sub segmentos

No contamos aún con información al respecto. Se solicitó a los organismos gubernamentales correspondientes.

## 3. Jugadores

Existe una innumerable cantidad de entidades públicas y privadas que promueven el emprendedorismo en el Reino Unido.

### a. Asociaciones que promuevan el emprendedorismo

- Departamento para Comercio Internacional (DIT)  
(<https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-international-trade>)

El Department for International Trade (DIT, ex UKTI) es el órgano gubernamental responsable por promover las exportaciones británicas y atraer inversión extranjera directa (IED) hacia el Reino Unido. Este organismo lanzó en el 2003 (bajo el nombre UKTI) un programa para atraer emprendedores globales. Global Entrepreneur Programme (GEP) tiene por objetivo promover emprendedorismo (principalmente de empresas tecnológicas) y atraer emprendimientos de alto impacto para que se radiquen en el Reino Unido. A grandes rasgos, el programa proporciona ayuda con la elaboración de planes de negocio, relocalización del negocio, presentación de inversores, guía para hacer crecer el negocio internacionalmente, horas de tutoría con emprendedores exitosos, etc.

- Tech City  
(<http://www.techcityuk.com/>)

Tech City se enfoca en áreas como habilidades tecnológicas, smart capital investment, infraestructura, desarrollo internacional y liderazgo. Esta asociación fue inaugurada por el entonces Primer Ministro, David Cameron con el objetivo de apoyar el cluster tecnológico conocido como London Tech City o Silicon Roundabout. Tiene dos pilares: a) programas enfocados en llenar espacios que surjan en partes del ciclo del mercado digital y b) generación de white papers, informes y estadísticas para el gobierno con el fin de influir en la creación de las políticas relacionadas a la tecnología digital.

- London and Partners  
(<http://www.londonandpartners.com/>)

London and Partners es una asociación publico-privada con el objetivo de promocionar Londres como destino para radicación de empresas. En esencia, la propuesta de valor es similar a la que ofrece DIT pero circunscripta a la ciudad de Londres exclusivamente. London and Partners está compuesta en un 80% por capital público, aporte directo del municipio de Londres, y 20% corresponde a un aporte del sector privado, principalmente en servicios profesionales y horas pro bono para las empresas extranjeras que se radiquen en Londres a través de los programas de London and Partners.

- Upscale

(<http://upscaleuk.com/>)

Es una red dedicada a apoyar a las 30 empresas (startups) de mayor crecimiento en el Reino Unido. Para ser seleccionada una start up debe tener una ganancia superior a £500k (o que hayan completado una ronda de inversión A) y que puedan demostrar un rápido crecimiento mes a mes de sus principales métricas de negocio.

- Digital Business Academy

(<http://www.digitalbusinessacademyuk.com/>)

Es una plataforma digital gratuita diseñada para ayudar a comenzar y hacer crecer negocios enfocados en tecnología digital.

- Future Fifty

(<http://futurefifty.com/>)

Red dedicada a apoyar 50 compañías de tecnología digital ya establecidas y de rápido crecimiento. Es un complemento de Upscale pero apuntado a empresas con ingresos superiores a £5 millones en los últimos 12 meses y que puedan demostrar que estos ingresos hayan tenido un crecimiento superior al 30% en los últimos 24 meses.

#### **b. Actividades de los principales fondos de inversión que inviertan en tecnología**

La siguiente no es una lista exhaustiva de fondos de Venture Capital activos en el Reino Unido, sino aquellos con los que esta Embajada ha mantenido reuniones y sabe fehacientemente que no tienen restricciones geográficas a la hora de realizar inversiones de capital.

- Amadeus Capital

(<https://www.amadeuscapital.com/>)

Participaron del foro de PE y VC que organizó esta embajada en julio del corriente año y del Foro de Inversiones y Negocios en Buenos Aires en septiembre pasado.

Invierten entre USD 1,5 millones y USD 30 millones en empresas con ingresos cercanos a los USD 5 millones. También invierte entre USD 250K y USD 500K en empresas pre-revenue. Le interesa adquirir una participación minoritaria con voto en el directorio. Busca inversiones globales con foco en EEUU, América Latina (reconociendo el potencial de Argentina y la masa crítica de Brasil), Europa, sudeste asiático e India. Cuenta con un portfolio bastante diversificado en los siguientes ejes temáticos:

- Comunicaciones y redes
- hardware y software
- big data
- cloud computing
- ciberseguridad
- Internet
- digital media
- mobiles
- comercio electrónico
- tecnología médica
- cleantech

- salud digital e información sanitaria
- semiconductores

Inversiones destacadas: lastminute.com

- Index Ventures

(<https://www.indexventures.com/>)

Invierten a lo largo de todo el espectro de Venture Capital (seed capital, pre-venture seed, early stage, mid stage, late stage, growth stage y series A y B) con montos que van desde USD 50K hasta USD 80 millones (dependiendo del stage). Invierte principalmente en tecnología de la información (IT) con foco en los siguientes ejes temáticos:

- Comunicación
- Seguridad
- Redes sociales
- big data
- fashion
- comercio electrónico
- semiconductores
- SaaS
- Purificación de agua
- Infraestructura de internet
- B2b y b2c
- Blockchain
- Gaming
- Cloud computing
- salud digital e información sanitaria
- tecnología médica

No tiene limitaciones geográficas, aunque hasta la fecha no han encontrado proyectos atractivos en América Latina.

Inversiones destacadas: Skype, Deliveroo, Dropbox, etc.

- Accel

(<https://www.accel.com/>)

Invierten en proyectos con un fuerte componente de innovación y los acompañan desde la etapa inicial (seed capital) y durante todo el proceso de crecimiento hasta convertirlas en compañías sólidamente establecidas en el mercado. Cubren prácticamente todo el espectro de capital privado con tickets que van desde USD 250K hasta USD 50 millones. Su portfolio se centra en tecnología de la información (IT) pero se encuentra ampliamente diversificado entre los siguientes ejes temáticos:

- cloud computing
- tecnologías e infraestructura de almacenamiento
- big data
- servicios orientados a datos
- Internet centrada en el consumidor
- comercio electrónico incluyendo medios digitales

- energía
- aplicaciones empresariales
- educación
- salud y biotecnología
- tecnología médica
- servicios sociales
- juegos
- pagos
- ciberseguridad
- semiconductores
- cleantech
- software analítico
- SaaS
- tecnología y servicios financieros de telecomunicaciones

Buscan inversiones en distintas regiones geográficas, y al igual que Amadeus reconoce el potencial de Argentina y la escala del mercado brasilero.

- Octopus Ventures  
(<https://www.octopusventures.com>)

Invierten en equipos de trabajo que tengan el potencial para escalar su negocio de manera exponencial y explosiva. Con oficinas en Londres, se focalizan casi exclusivamente en Europa, pero están dispuestos a invertir en startups de otras regiones geográficas si el equipo y el proyecto son realmente excepcionales. Sus inversiones se orientan en un 56% hacia soluciones B2B y 44% B2C. En términos de diversificación sectorial de su portfolio, 44% de sus startups se concentran en consumo e internet (e-commerce), 23% hardware e infraestructura, 21% software y 13% fintech. Sus tickets van entre USD 200K y USD 25 millones en compañías con un EBITDA mínimo de USD 500k. Lo particular de este VC es que no sólo invierte en equity sino que incluyen deuda en su estrategia de inversiones.

#### c. Aceleradoras públicas y privadas

- Accelerator London  
(<http://accelerator-london.com/>)

Aceleradora de la London Metropolitan University que reúne a 30 de las mejores startups de Londres que, a través de esta aceleradora, lograron financiamiento por millones de libras, ampliaron sus equipos y se lanzaron al mercado global. La misión de Accelerator es apoyar el crecimiento de estas start ups, brindándoles un espacio, la posibilidad de hacer networking así como eventos y asesoramiento.

- BBC Worldwide Labs  
(<http://www.bbcwmlabs.com/>)

Es uno de los tantos ejemplos de ecosistemas creados por corporaciones tradicionales para ganar exposición a nuevas tecnologías y soluciones innovadoras que despues puedan integrar a su modelo de negocio tradicional. En este contexto, BBC Worldwide Labs invita anualmente a 6 compañías a participar en un programa de aceleración. El programa ofrece



apoyo económico, logístico y mentorship a los emprendimientos seleccionados para que prueben su concepto en el mercado. Esta aceleradora es el brazo comercial de la British Broadcasting Corporation (BBC).

- Bethnal Green Ventures  
(<https://bethnalgreenventures.com/>)

Tiene un modelo de equity y mentorship en las empresas seleccionadas. Invierte £20.000 en cada emprendimiento seleccionado a cambio de un 6% de equity. Provee un programa de apoyo de tres meses que incluye asesoramiento para construir, testear y lanzar sus emprendimientos al mercado.

- Connect London  
(<http://www.connectlondon.org/>)

Provee asistencia para obtener financiamiento y/o inversores, ayuda a conectar emprendedores con mentores con la experiencia comercial necesaria, recomienda proveedores y un espacio de networking con empresas y personas con aspiraciones similares.

- Digital Greenwich  
(<http://www.digitalgreenwich.com/>)

Su equipo multidisciplinario provee conocimientos en sectores claves relacionados a smart cities, incluyendo: diseño de un medio ambiente sustentable, duradero y moderno, regeneración económica en la era digital, transformación de sistemas de servicios como transporte, movilidad y trabajo social para adultos. También crea y administra proyectos piloto enfocados en el manejo de los riesgos inherentes a la innovación.

- EcoMachines Incubator  
(<http://ecomachinesventures.com/>)

Se enfocan en emprendedores que estén construyendo hardware tecnológico con orientación B2B y potencial de expandirse a mercados masivos. Brindan acceso a su red de expertos como así también acceso a futuras rondas de inversión VC e inversores corporativos. Sectores: energía, transporte, Smart cities y sectores industriales con tecnología avanzada.

- Entrepreneur First  
(<https://www.joinef.com/>)

Apoya a ingenieros y científicos informáticos a construir compañías tecnológicas desde el principio. Financian individuos, los ayudan a conseguir un co-fundador y a desarrollar una idea. Han apoyado a más de 350 proyectos individuales, creado más de 100 compañías con una valoración total de USD 500 millones.

- Firestartr  
(<http://www.firestartr.co/>)

Proveen capital en la fase inicial, experiencia operacional de empresas con tecnología líder para apoyar un crecimiento sustentable dentro de su portfolio. Tienen una red de asesores para ayudar a llevar a las compañías a la ronda de financiación A y más allá.

- Founder Institute  
(<http://fi.co/>)

Programa dedicado a la formación de empresas. Basado en Silicon Valley, tiene sucursales en 60 países y su misión es 'globalizar Silicon Valley' y crear ecosistemas sustentables para startups a nivel global.

- Innovation Warehouse  
(<http://www.innovationwarehouse.org/>)

Es una comunidad incubadora de empresas tecnológicas con alto potencial de crecimiento. Se originó en una colaboración de un grupo de emprendedores, ángeles inversores y la City of London Corporation.

- JLAB  
(<http://jlab.co.uk/>)

Otro ejemplo de ecosistema creado por una corporación para exponerse a nuevas tendencias e innovación tecnológica que puedan incorporar a su línea de negocio. Es la aceleradora de John Lewis e Innovation Partner apuntando a proyectos orientados al comercio minorista. Cada año, seleccionan 5 emprendimientos para un programa de incubación de 12 semanas.

- Level 39  
(<http://www.level39.co/>)

Un marketing agresivo la convirtió en la aceleradora de tecnología más grande de Europa para compañías enfocadas en finanzas, seguridad cibernética, ventas minoristas y smart-cities. Su modelo es un híbrido entre aceleración y real estate para startups.

- Pearson Catalyst for Education  
(<http://catalyst.pearson.com/>)

Ofrece un programa de tres meses, en el cual las startups seleccionadas trabajan con un sponsor, ejecutivos y expertos en el producto. El programa tiene como objetivo formar asociaciones y crear programas piloto.

- Seed Cloud  
(<http://www.seedcloud.com/>)

Seed Cloud trabaja con emprendedores que necesitan asistencia con desarrollo de propuestas, arquitectura y una hoja de ruta así como estrategias de marketing y financiación a nivel seed. Se especializan en ideas basadas en la nube y B2B.

- Seedcamp  
(<http://seedcamp.com/>)

Seedcamp ofrece una primera ronda de seed capital de €75K por 7% de equity y sucesivas rondas de inversión que varía entre €300K y €2 millones. En ocho años han apoyado a 200 emprendimientos.

- Tech Stars

(<http://www.techstars.com/programs/london-program/>)

Seleccionan anualmente 10 emprendimientos para su proceso de aceleración. Invierten seed capital en un rango entre USD 10K y USD 120K a cambio de equity en el rango entre 6 y 10% en start ups tecnológicas, particularmente las basadas en la web u otras compañías de software sin restricciones geográficas.

- The Bakery London

(<http://www.thebakery.com/>)

Aceleradora enfocada en bienes de consumo, educación y sector público, servicios financieros, salud, medios de comunicación y tecnología. Su fundador es asesor del programa de emprendedores globales (GET) del DIT y viajó recientemente a Argentina para evaluar posibilidades de reubicar emprendedores argentinos en la capital británica.

- The Imperial Incubator

(<http://www.imperialinnovations.co.uk/technology-transfer/incubator/>)

Es un hub que provee espacio para oficinas y laboratorio para compañías en etapa inicial. Está ubicada en el campus de Imperial College y brinda acceso a científicos y expertos en tecnología de esta Universidad.

- Wayra

(<http://wayra.co/en>)

Aceleradora global de startups digitales perteneciente al grupo Telefonica, presente en 10 países de America Latina y Europa. Permite a startups en proceso de aceleración ser proveedores locales y globales de Telefónica y sus clientes.

## 4. Otros actores relevantes en el ecosistema

### a. Think Tanks

- Centre for Entrepreneurs (<http://centreforentrepreneurs.org/>)
- Ten Entrepreneurs Network (<http://tenentrepreneurs.org/>)
- Business Zone (<http://www.businesszone.co.uk>)

### b. Universidades

- Cambridge Innovation Capital (<http://www.cambridgeinnovationcapital.com/>)
- Imperial Innovation (<http://www.imperialinnovations.co.uk/>)
- Oxford University Innovation (<http://innovation.ox.ac.uk/>)

### c. Emprendedores argentinos que hayan logrado comenzar un negocio

- Jampp (<http://www.jampp.com/>)

Esta compañía tiene como misión ayudar a que las apps puedan atraer más usuarios activos logrando optimización para las campañas de publicidad en aplicaciones de teléfonos celulares.

## 5. Eventos

### a. Principales eventos que se realizan en la jurisdicción para promover el sector tecnología

- **Fintech Investor Forum**

**Fecha:** 24 de noviembre 2016 (primera edición, posiblemente evento anual)

**Formato:** el foro apunta a:

- a) inversores: les permite identificar tendencias y puntos focales de colocación de capital;
- b) Start-ups con foco en innovación: les permite identificar y entrar en contacto directo con inversores de venture capital activos en el sector;
- c) Instituciones financieras y corporativas: les permite visualizar de qué forma su industria está siendo transformada a partir del uso de nuevas tecnologías (disruptive technology) y evaluar aquellas que podrían adoptar.

El foro está organizado por About AltAssets, una plataforma de conexión para private equity y venture capital que se enfocan en fomentar la inversión en emprendedorismo.

No es una exhibición ni una conferencia masiva sino una plataforma diseñada para que los participantes puedan discutir tendencias, conectarse y cerrar acuerdos comerciales. En **Anexo I** se adjunta un resumen de la participación de esta Embajada en la edición 2016.

**Costos:** £941.94

- **Tech Crunch Disrupt London**

**Fecha:** 5-6 de diciembre 2016 (evento anual)

**Formato:** se realiza en los principales clusters mundiales de emprendedorismo. El objetivo del evento es identificar nuevas tecnologías disruptivas y durante las dos jornadas se realizan competencias entre startups y presentaciones de diferentes referentes de la industria. Los emprendimientos que participan tienen acceso a una plataforma para agendar reuniones con inversores y un espacio para que los startups puedan exhibir sus productos.

Durante la edición 2016 esta Embajada mantuvo reuniones con diferentes instituciones (Tech London; Gust; UK Business Angels Association; Cube Global y LinkLaw) como así también con varias de los start ups participantes. Esta Embajada considera recomendable participar de la edición 2017 con una delegación de start ups argentinas correctamente curadas. Esto permitiría: (a) levantar el perfil de nuestro país como polo emprendedor de nivel mundial, (b) darle a los participantes argentinos una exposición directa a VC europeos y, (c) darle a los participantes argentinos la posibilidad de hacer benchmarking con otros emprendedores en uno de los clusters de emprendedorismo más importante de Europa. En **Anexo II** se adjunta un resumen de la participación de esta Embajada en la edición 2016

**Costos:** Diferentes formatos que van desde las £1,2 por un pase individual, hasta £50K por un pabellón de exhibición como sponsor.

- **London Technology Week**

**Fecha:** 15-16 de junio 2016 (evento anual)

**Formato:** consiste de varios eventos en diferentes lugares de Londres organizado por KNect365, London & Partners y Tech London Advocates con el objetivo de conectar la ciencia con mentes creativas, corporaciones, start-ups y scale-ups. Una delegación argentina de 6 empresas participo de la edición 2016 (Conexiones, Crowdar, Edrans, Malos Habitos, Precision IT y Sandiamedia).

**Costos:** Diferentes formatos.

- **Smart IoT London**

**Fecha:** 15-16 de marzo 2017 (evento anual)

**Formato:** consiste de una jornada de dos días con varias conferencias y un hall de exhibición donde expositores pueden demostrar desde prototipos hasta productos ya en comercialización. En la edición 2016 contó con 18.000 participantes entre empresas, proveedores de servicio y sector público.

**Costos:** Diferentes formatos

**NOTA:** como resultado de las varias reuniones, eventos e interacciones con aceleradores y administradores de fondos de venture capital británicos y europeos, esta Embajada percibe que existe un pre-concepto muy arraigado en este mercado con respecto a la calidad y el potencial de los start ups que surgen y/o puedan surgir de América Latina. La mayoría de los VC con los que esta Embajada ha interactuado no creen que la región pueda lanzar start ups exitosos en términos de innovación, escalabilidad y originalidad de sus soluciones y/o modelo de negocio. Esto es en parte motivado por un desconocimiento de la realidad del mundo emprendedor de América Latina, donde Brasil parece atraer la poca atención que la mayoría de los VC europeos prestan a la región.

En esta embajada creemos que darle al ecosistema emprendedor argentino un mayor nivel de exposición en eventos como TechCrunch London o London Technology Week, mediante la participación de emprendimientos cuidadosamente curados y con un apoyo extensivo en la preparación previa a su participación, puede levantar considerablemente el perfil de nuestro país permitiendo captar la atención de inversores globales.

## **Anexo I: Informe Fintech Investor Forum**

FinTech hace referencia a la incorporación de soluciones tecnológicas en el sector financiero. La innovación tecnológica ha transformado la forma de realizar operaciones bancarias, permitiendo la automatización de transacciones financieras y dando acceso a la bancarización a sectores de la sociedad que estaban marginados.

Como ejemplos de FinTech, podemos citar aplicaciones para 'peer-to-peer lending', 'mobile banking', 'mobile trading', billeteras electrónicas, 'robo-advisor', apuestas y herramientas de gerenciamiento de activos económicos.

### **Usuarios de Fintech**

A grandes rasgos, hay 3 tipos de usuarios de FinTech:

- 1) Bancos
- 2) Clientes bancarios (corporativos y particulares)
- 3) Empresas sustitutas de servicios bancarios y transaccionales (peer to peer lending, crowdfunding, apuestas, etc.)

El uso creciente de mobile banking, data y analytics más precisos y la descentralización del acceso hará que la forma de relacionarse de los grupos arriba mencionados cambie completamente.

### **Atractivos del sector FinTech:**

#### **a) Inclusión financiera:**

Uno de los factores que hace que FinTech resulte atractivo es la inclusión financiera, es decir hacer que los servicios financieros sean accesibles a costos razonables para todos los individuos y empresas evitando la exclusión de los mismos del sistema financiero. Algunos ejemplos de desarrollos FinTech en este sentido son los pagos digitales, crowdfunding, peer-to-peer lending, robo-advisors.

#### **b) Capilaridad:**

Uno de los atractivos de FinTech es su capilaridad y el impacto directo que tiene en otras industrias. Por esta misma razón, algunos de los expositores se atrevieron incluso a describirla como la nueva revolución industrial. Se estiman 2600 millones de teléfonos celulares activos, lo que brinda una aproximación de la capilaridad y del tamaño del mercado potencial para desarrollos de FinTech.

### **FinTech Investor Forum (Londres, 25 de noviembre)**

El foro se dividió en 3 ejes:

1) Descripción de la industria en general desde el punto de vista de los diferentes actores que invierten en la misma (ángeles inversionistas, VCs, bancos minoristas, comerciales y de inversiones y otros inversores estratégicos).

2) Subsector de seguros

3) Wealth management y nuevas formas de bancarización

Nuestro principal interés se enfocó en el primero de los ejes reflejando la visión de la industria en general y su horizonte para el mediano y largo plazo. Asimismo, se buscó generar vínculos con los principales actores de la industria que podrían tener un impacto en el desarrollo de la misma en Argentina.

### **Áreas con mayor potencialidad para desarrollo de soluciones Fintech:**

Las áreas que se identificaron como sectores que requieren desarrollo y por lo tanto presentan oportunidades para start-ups son las siguientes:

- Compliance
- Data
- Seguridad cibernética
- Pagos electrónicos: especialmente para mercados emergentes
- Seguros
- Compañías Fintech que ayudan a obtener mejores resultados que los obtenidos por el índice
- Sistemas de pagos móviles

### **Londres como centro para FinTech**

Uno de los factores que han contribuido al crecimiento del FinTech en Londres es la existencia de un marco regulatorio implementado por la 'Financial Conduct Authority' que permite a las empresas evaluar nuevos productos y servicios financieros sin tener que afrontar las consecuencias legales que normalmente irían vinculadas a estas actividades.

Otros factores que contribuyen son una fuerte base de venture capital, incentivos financieros para start-ups y centros como Tech City.

### **Capital humano y Brexit**

Si bien el panel tuvo una opinión moderada de las implicancias del Brexit para el sector Fintech, Michael Kent, Fundador y CEO de Azimo, indicó que no había suficiente talento en el RU para cubrir la mano de obra necesaria y explicó que sólo contaba con 3 británicos en su equipo y que gran parte del desarrollo de su empresa tiene lugar en Europa del Este.

Asimismo, indicó que ciudades como Amsterdam estaban dispuestas a crear condiciones para atraer empresas FinTech y que Azimo se encontraba evaluando la posibilidad de abrir una rama en Dublín o Luxemburgo. Agregó que las empresas start ups tenían más flexibilidad para reaccionar ante estos cambios de condiciones que los grandes bancos.

En líneas generales, el panel coincidió en que Londres sigue siendo un hub para FinTech, que el marco regulatorio establecido por la Financial Conduct Authority (FCA) es admirado a nivel internacional y que la meta es no perder esa posición privilegiada. Sin embargo, la mayoría indicó mirar a Dublin como una puerta de entrada a la UE.



## Anexo II: Informe TechCrunch London

El pasado 5 y 6 de diciembre, se participó de TechCrunch Disrupt London 2016 en el marco de las acciones que viene ejecutando esta Embajada con el fin de:

- a) fomentar el crecimiento de start ups argentinas a través de la presentación de sus productos en mercados internacionales con vistas a conseguir financiamiento y,
- b) ayudar a que se mire hacia Argentina como un polo generador de tecnologías digitales innovadoras (ver CAREFS)

### I. TechCrunch Disrupt:

Es una importante plataforma para el lanzamiento de start ups revolucionarias que mediante productos tecnológicos innovadores logran alterar completamente el mercado en el que participan. TechCrunch presenta espacios de discusión sobre los temas más candentes para los innovadores tecnológicos más importantes.

El programa reunió emprendedores e inversores en distintos eventos incluyendo:

1. **Competencia de start ups:** start ups preseleccionadas presentan su emprendimiento al público durante una ventana de 6 minutos cada una y se someten a una ronda de preguntas y respuestas ante un jurado compuesto por VC, ganadores de ediciones anteriores (como Dropbox por ejemplo) y los editores de TechCrunch. Los ganadores se llevan un premio de £ 30.000 en efectivo además de un impacto positivo de reputación asociado a la valoración que la marca TechCrunch tiene en esta industria.
2. **Startup Alley:** los emprendimientos que participan de TechCrunch cuentan con una mesa y un banner donde presentan sus productos y atienden las consultas del público en general. El espacio físico destinado al Startup Alley representa el 60% de todo el evento.
3. **Demostraciones:** en el centro del Statup Alley hay un escenario donde se realizan entrevistas que TechCrunch difunde a través de su red social y en el que se realizan demostraciones de los productos en los que algunas de las start ups están trabajando.

Las siguientes empresas realizaron demostraciones de sus productos (clasificadas por sector):

#### 1. FinTech:

- Aaire (credit scoring)
- Aprenita (soluciones para financiación)
- Stockflare (monitoreo de portfolio monitoring y análisis de valores)
- Vault (soluciones en material de jubilaciones enfocadas en PYMES)

#### 2. Salud/Bio

- BiotechZone (plataforma B2B para biotecnología, ciencias de la vida y tecnología de laboratorio)
- D-EYE Srl (telemedicine)

- Eagle Genomics
- Horus Technology (asistente para personas con discapacidades visuales)
- SyncThink

### **3. Inteligencia artificial:**

- AppZen (auditoria de gastos)
- Artha Ltd (app que responde al estado emocional de cada estudiante)
- Emteq Ltd (control de avatar virtual con expresiones faciales)
- Kaia Health Software GmbH (ai para tratar enfermedades crónicas)

El listado total de empresas inscritas en esta edición del TechCrunch Disrupt London se adjuntan al final del presente documento.

## **II. CrunchMatch**

TechCrunch cuenta con un programa diseñado para unir inversores con emprendedores en base a un análisis de los perfiles de unos y otros. Este programa es gratuito para participantes en la feria.

## **III. Pabellones internacionales**

En el Start UP Alley hubo 4 pabellones internacionales: Corea, Escocia, Italia y Moldova.

El pabellón italiano fue el más destacado, principalmente por su nutrida participación (17 start ups) bajo la coordinación de la Agencia Comercial de la Embajada Italiana en Londres.

Consultados por representantes de esta Embajada, los organizadores del pabellón italiano vieron la participación en TechCrunch como una experiencia positiva teniendo en cuenta que un buen número de start ups italianas habían logrado concertar entrevistas con inversores a través de la herramienta Cruchmatch arriba mencionada.

## **IV. Brexit y start up digitales en el Reino Unido**

Brexit fue un tema recurrente en varios de los paneles. Entre los principales elementos que un start up analiza para radicarse en uno u otro lugar, se destacan el acceso a capital y talentos.

En un estudio elaborado por Balderton Capital se destacó que:

- El 21 % de los programadores y el 42% de los fundadores de start ups en el Reino Unido está compuesto por trabajadores no británicos.
- Gran parte de las compañías entrevistadas indicaron que tenían no poder seguir reclutando talento proveniente de la Euro zona

Por su parte, el Ministro de Estado para política digital y cultural del Departamento de Cultura, Medios y Deporte, Matt Hancock, destacó las decisiones tomadas por Google Fund, Facebook e IBM de llevar a cabo inversiones en el RU aun después de los resultados del referéndum sobre Brexit.

Inversores como Accel expresaron una visión contraria y menos positiva que la del Ministro Hancock señalando que el problema principal es la incertidumbre sobre la situación de aquellos fundadores de start ups y expertos técnicos no británicos que apostaron por radicarse en el Reino Unido para llevar adelante su emprendimiento. A partir del referéndum estos actores se encuentran expuestos, en algunos casos a tener que reubicar sus emprendimientos en otro país y en otros a la imposibilidad de conseguir talentos de los que el Reino Unido carece.

#### **V. TechCrunch Alumni**

La agenda contó con numerosas entrevistas a distintos actores del sector. Uno de los segmentos, 'TechCrunch Alumni', fue dedicado a start ups que habían sido premiadas en años anteriores y que contaron su experiencia posterior. Todos coincidieron en que la marca TechCrunch los había beneficiado para seguir avanzando y obtener financiación en etapas más avanzadas. Las empresas representadas fueron: N 26 (mobile bank); Emotech (inteligencia artificial) y Jukedeck (arte digital).

#### **VI. Gestiones realizadas por esta Embajada durante la edición 2016**

- a. Tech London: se mantuvo una reunión con Kylene Henry, editora de Tech London, la plataforma online del gobierno británico que comprende información global sobre el ecosistema de start ups en el Reino Unido. Esta plataforma fue creada en colaboración entre el Alcalde de Londres y Gust, IBM y otros socios del sector tecnológico. Esta plataforma es una herramienta útil para hacer benchmarking. En caso de viajar una misión compuestas de start ups argentinas, sería recomendable organizar una presentación por parte de Tech London.
- b. Gust: se mantuvo una reunión con William Brown, Global Business Development Director. Gust es una plataforma global que tiene como objetivo conectar start ups con VCs. En America Latina, cuentan con oficinas en San Pablo. A fin de continuar con las acciones que esta Embajada está realizando para dar apoyo a start ups, (ver CAREF A), se continuará la relación con Gust a fin de estudiar la posibilidad de expandir esta plataforma a Argentina. El Sr Brown demostró un fuerte interés en Argentina y sugirió una reunión de seguimiento.
- c. UK Business Angels Association: nos reunimos con Roderick Beer, Head of Membership & Development con el objetivo de lograr conexiones entre start up argentinos y VCs del Reino Unido.
- d. Cube Global: nos reunimos con los representantes de Cube Global, plataforma de conexión entre inversores y start ups con oficinas en Berlin, San Francisco y San Pablo.
- e. LinkLaw: nos reunimos con los representantes de LinkLaw, que provee ayuda legal para start ups con interés en insertarse en el RU. De organizarse una misión de start ups al RU, se debería organizar una charla de orientación sobre el marco regulatorio del RU.

## **VII. Posible participación en TechCrunch London 2017 con una misión de start ups argentinas:**

Como resultado de las varias reuniones, eventos e interacciones con aceleradores y administradores de fondos de venture capital británicos y europeos, percibimos que existe un pre-concepto muy arraigado en este mercado con respecto a la calidad y el potencial de los start ups que surgen y/o puedan surgir de América Latina. La mayoría de los VC con los que hemos interactuado no creen que la región pueda lanzar start ups exitosos en términos de innovación, escalabilidad y originalidad de sus soluciones y/o modelo de negocio. Esto es en parte motivado por un desconocimiento de la realidad del mundo emprendedor de América Latina, donde Brasil parece atraer la poca atención que la mayoría de los VC europeos prestan a la región. En esta embajada creemos que darle al ecosistema emprendedor argentino un mayor nivel de exposición en eventos como TechCrunch London o London Technology Week, mediante la participación de emprendimientos cuidadosamente curados y con un apoyo extensivo en la preparación previa a su participación, puede levantar considerablemente el perfil de nuestro país atrayendo la atención de inversores globales.

### **Los objetivos de participar en TechCrunch London pueden resumirse en:**

- Lograr mayor visibilidad de start ups argentinas en el mercado internacional
- Que las start ups puedan generar reuniones con VCs a través de la herramienta CrunchMatch
- Que las start ups puedan hacer benchmarking en este centro tan importante de tecnología digital
- Generar charlas de capacitación con relación al marco regulatorio, incentivos, etc.

A fin de que la misión sea exitosa, se recomienda que:

- Las start ups participantes presenten productos innovadores, originales y con escalabilidad
- Tengan una buena estrategia para la presentación de sus productos ya que el éxito de algunas instancias, como por ejemplo la competencia de start ups, no sólo depende de que el producto sea excelente, sino también de la capacidad para responder sobre la marcha las preguntas específicas que realiza el jurado.

### **Empresas participantes por sectores:**

#### **1. Advertising/marketing**

- CROWDIFY CLUB
- FASTBASE INC.
- KINGDON

- THISMO MESSENGER

## **2. Inteligencia Artificial:**

- BEONE.AI (plataforma de coaching y analytics)
- EMR.AI INC.
- SELDON (machine learning)
- UNMANNED LIFE (plataforma de servicios con drones)
- CONVY AI
- EFFEKTDIGITAL
- KONOLABS
- APPZEN
- ARTHA LTD
- EMTEQ LTD
- KAIA HEALTH SOFTWARE GMBH

## **3. Consultoría:**

- RUBRAIN.COM
- THINGS

## **4. Consumer electronics:**

- ARBE ROBOTICS
- BROOMX TECHNOLOGIES

## **5. CRM**

- SWIPII

## **6. E-commerce/ventas minoristas**

- AIR - CONNECTING THINGS
- KAPTIVO
- SHOPCINITY

## **7. Educación:**

- ARTHA LTD (interacción biométrica e inteligencia artificial)
- COOKIE LANGUAGES

## **8. B2B**

- DOORDECK
- MAKE IT SOCIAL
- SAHAI LIFE

- DOORDECK
- ARBITRIP
- CYAN FORENSICS
- DATA ANALYTICS
- DUUOO
- KNOYD
- LIVINGLENS
- PROXISMART
- SERIESX.NET
- SUPERPOWERED
- TOPICDNA
- VALUECHAIN
- YAVI
- YOUTEAM

#### **9. Edu tech**

- CENTURY TECH
- HANCOM FLEXCIL INC.

#### **10. Fintech**

- FIRST IMAGINE! VENTURES
- AIRTIME REWARDS
- BOSTON IVY REGISTRY
- DUECOURSE
- FREETRADE
- IBAN WALLET
- KENDA SOFTWARE ENTERPRISES LTD
- THE ID CO.
- AAIRE
- APRENITA
- STOCKFLARE
- VAULT

#### **11. IoT**

- FIRST IMAGINE! VENTURES (inversiones en IoT)
- SAINTIOE CORPORATION

#### **12. Salud/ deportes/viajes**

- VENNEOS (biología y electrónicos)
- WALKERCHAIR (silla de ruedas revolucionaria)
- YODELUP

- AIRDATES
- BIOTECHZONE
- D-EYE
- EYRA
- SYNCTHINK
- XRAPID
- EAGLE GENOMICS
- HORUS TECHNOLOGY

### **13. Green Tech/sustainability**

- AQUAQUBE
- CIRCULARISE
- EVOLVE DYNAMICS UAV AND FLYING PERSONAL TRANSPORT

### **14. Hardware**

- BRISE CARE
- CRAYONIC
- CROSSHELMET
- EVOLVE DYNAMICS UAV AND FLYING PERSONAL TRANSPORT
- GLASSUP
- VENNEOS
- PIPE

### **15. Robotics**

- UNITDOSEONE

### **16. Telecom/mobile**

- BUBO TECHNOLOGIES
- DOOBIZ
- GUPSHUP
- HARMONY PLATFORM
- INCALLER
- INCALLER
- INVITEEZ
- LOOPY TELEGRAM CLIENTS
- LOOPY TELEGRAM CLIENTS
- VOCO