



# REPORTE DE INVERSIÓN EN STARTUPS

## PARAGUAY

PERIODO  
2023 A 2025

**parcap**  
PARAGUAYAN VENTURE CAPITAL

# SPONSORS

**CAF**

BANCO DE DESARROLLO  
DE AMÉRICA LATINA  
Y EL CARIBE



**BID  
LAB**

**cibersons**



# ÍNDICE

	PAG.		PAG.
OBJETIVOS DEL REPORTE	5	ANÁLISIS DE DATOS OBTENIDOS	23
CARTA DE LA PRESIDENCIA	7	RESULTADOS DE INVERSIONES	25
PARCAPY, QUE ÉS, MISIÓN VISIÓN	9	ANÁLISIS DE STARTUPS PARAGUAYAS	41
DESTAQUE A SOCIOS DE PARCAPY	11	PARAGUAYOS POR EL MUNDO	45
ACTUALIDAD GLOBAL Y LATAM,	13	CONCLUSIONES RELEVANTES	47
ACTUALIDAD PARAGUAY	17	HITOS IMPORTANTES	49
ENTREVISTA A FOUNDERS DESTACADOS	19	GLOSARIO DE TÉRMINOS	55

## OBJETIVOS DEL REPORTE

El primer estudio impulsado por PARCAPY, **“Reporte 2014–2022: Análisis del Venture Capital en Paraguay”**, elaborado por Isaac Gutierrez y Mateus Gracietti, representó un punto de inflexión para el ecosistema local al ofrecer, por primera vez, un análisis estructurado sobre la evolución de la inversión en startups en el país. El informe permitió visibilizar el crecimiento del venture capital, ordenar datos dispersos y aportar evidencia para fortalecer la toma de decisiones de emprendedores, inversores y actores institucionales.

El **“Reporte de Inversión en Startups” periodo 2023–2025** tiene como objetivo ofrecer una visión integral y actualizada del ecosistema emprendedor innovador del país. El informe analiza en profundidad las distintas fuentes de financiamiento disponibles; incluyendo venture capital, instrumentos equity-free, grants y otros mecanismos de apoyo.

Asimismo, el reporte busca visibilizar a los principales actores del ecosistema y documentar los hitos que han marcado su desarrollo en los últimos años, generando información confiable y sistematizada que contribuya a una mejor toma de decisiones por parte de emprendedores, inversores, instituciones y hacedores de política pública. En última instancia, el informe apunta a fortalecer la transparencia, la visibilidad y la proyección internacional del ecosistema startup paraguayo.

El ecosistema de startups en Paraguay está viviendo una etapa de crecimiento y proyección. Lo que hace algunos años era un movimiento incipiente, hoy comienza a transformarse en una red más articulada de emprendedores, inversores, instituciones y aliados estratégicos que creen en el potencial del país para generar tecnología para el mundo.

El “Reporte de Inversión en Startups: Paraguay 2023–2025” nace con la convicción de que los datos y la información sistematizada son herramientas clave para acelerar este proceso de crecimiento, y como seguimiento al primer estudio que impulsamos desde PARCAPY, “Reporte 2014–2022: Análisis del Venture Capital en Paraguay”, elaborado por Isaac Gutierrez y Mateus Gracietti.

“Lo que no se mide, no se puede mejorar”, es un principio que todos conocemos y que establece que la medición es indispensable para la evaluación y el perfeccionamiento de cualquier proceso, estrategia o resultado. Con este Reporte buscamos comprender cómo se financian nuestras startups, cómo evolucionan, qué hitos marcan su desarrollo y quiénes forman parte de esta red, para continuar consolidando nuestro ecosistema y seguir construyendo políticas y estrategias más efectivas.

Me alegra dar a conocer que entre el 2023 y 2025, las startups paraguayas recibieron inversión por US\$4.8M, incluyendo el aporte de fondos de inversión, inversores ángeles y financiación no dilutiva (o sin cesión de capital). Esto representa un incremento del 325% si lo comparamos con el acumulado 2014 al 2022, lo cual representa un crecimiento significativo. Uno de los hallazgos de este informe que más me enorgullece es que los emprendedores paraguayos ya no solo se conforman con validar sus modelos en el mercado local, sino que varios de ellos ya están operando en 12 países incluyendo Estados Unidos, México, Chile, Colombia, Bolivia, Perú, Argentina, Uruguay, España, Ecuador, República Dominicana y Panamá.

Este crecimiento en el monto invertido y en la expansión internacional, no es casualidad: es el resultado del talento de nuestros emprendedores, del compromiso de inversores que apuestan en etapas tempranas y del acompañamiento de un ecosistema, incluyendo el Gobierno paraguayo,

y universidades, incubadoras, aceleradoras, equipos de abogados y contadores, que apuestan para fortalecer el entorno para emprender en tecnología.

El repunte en la inversión y la expansión internacional no son obra del azar. Son el fruto del talento emprendedor, del respaldo de inversores en etapas tempranas y de un ecosistema cada vez más articulado —desde el Gobierno paraguayo hasta la academia y el sector profesional— que apuesta decididamente por fortalecer el hub tecnológico local.

Quiero expresar un especial agradecimiento a todas las startups, fondos, aceleradoras, instituciones públicas y privadas que participaron compartiendo información y perspectivas para hacer posible este Reporte. Su apertura y colaboración reflejan fue clave y reflejan la madurez creciente de nuestro ecosistema.

Esperamos que este reporte no solo sirva como una fotografía del momento actual, sino como una herramienta de medición para consolidar nuestro ecosistema, atraer nuevas oportunidades y proyectar al Paraguay como un actor cada vez más relevante en el mapa regional de tecnología.

El desafío es grande, pero también lo es el talento y la ambición que vemos todos los días. Desde PARCAPY, reafirmamos nuestro compromiso de seguir impulsando un ecosistema más sólido, conectado y competitivo.

**Jazmín Gustale Gill**

Presidenta Asociación Paraguaya  
de Venture Capital (PARCAPY)  
Periodo 2024 - 2026



# SOBRE NOSOTROS

La Asociación Paraguaya de Venture Capital (PARCAPY) es la organización que promueve el desarrollo del ecosistema de capital emprendedor en Paraguay. La misión de PARCAPY es impulsar una nueva era de innovación y capital emprendedor en Paraguay, conectando inversionistas con talento para transformar ideas en empresas de clase mundial y posicionar al país como un polo emergente en la región.

Como asociación, trabajamos para catalizar el crecimiento del ecosistema de capital emprendedor en Paraguay, promoviendo la innovación, la creación de valor y la atracción de oportunidades globales. A través de la promoción de inversiones, la divulgación de información estratégica y la generación de conexiones de alto impacto, buscamos posicionar al país en el mapa regional como un referente en emprendimiento e innovación.

Creemos en un Paraguay que invierte en su futuro, donde el talento local se conecta con el capital y las ideas innovadoras se transforman en realidades que generan impacto. En PARCAPY estamos convencidos de que el capital emprendedor puede transformar a Paraguay en un ecosistema vibrante de innovación y oportunidades para el mundo.



# NUESTROS SOCIOS

## Socios Fundadores



[in redangelpy](https://www.linkedin.com/company/redangelpy)

**cibersons**

[www.cibersons.com](http://www.cibersons.com)



[ithinkvc.tech](http://ithinkvc.tech)

## Miembros activos



[www.caf.com](http://www.caf.com)



[lanaccelerator.com](http://lanaccelerator.com)



[www.itti.digital](http://www.itti.digital)

## Service Providers



[www.berke.com.py](http://www.berke.com.py)



**BLINDESA**  
BLINDAJE DE EMPRESAS, SOCIEDADES & AFINES  
LEGAL | TAXES | RR.HH. | TECH

[www.blindesa.com](http://www.blindesa.com)



[colab.com.py/es/](http://colab.com.py/es/)

**FERRERE**

[www.ferrere.com/es/](http://www.ferrere.com/es/)



Guanes, Heisecke & Piera  
Attorneys at Law / Abogados

[ghp.com.py](http://ghp.com.py)



[grossbrown.com.py](http://grossbrown.com.py)



[mentu.com.py](http://mentu.com.py)

**MERSAN**

[www.mersanlaw.com](http://www.mersanlaw.com)



[skaterelephant.com/es/](http://skaterelephant.com/es/)

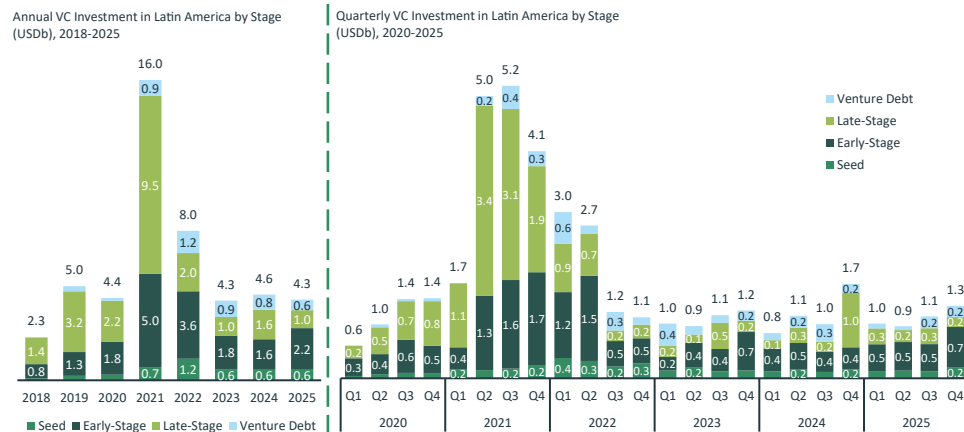
**WARP**

[www.warpinnovation.co](http://www.warpinnovation.co)

# CONTEXTO: ACTUALIDAD GLOBAL Y LATAM

De acuerdo al recientemente publicado reporte **2026 LAVCA Trends in Tech**, los inversores de Venture Capital continúan invirtiendo de manera constante en startups de América Latina tras el ajuste del mercado en 2022. Las rondas early stage representaron el 52% de los dólares de capital de riesgo desplegados en el 2025.

**Early-stage deals sustained VC investment:** VCs invested USD2.2b across early-stage rounds in 2025, representing 52% of the total and the largest annual amount in early-stage capital since 2022

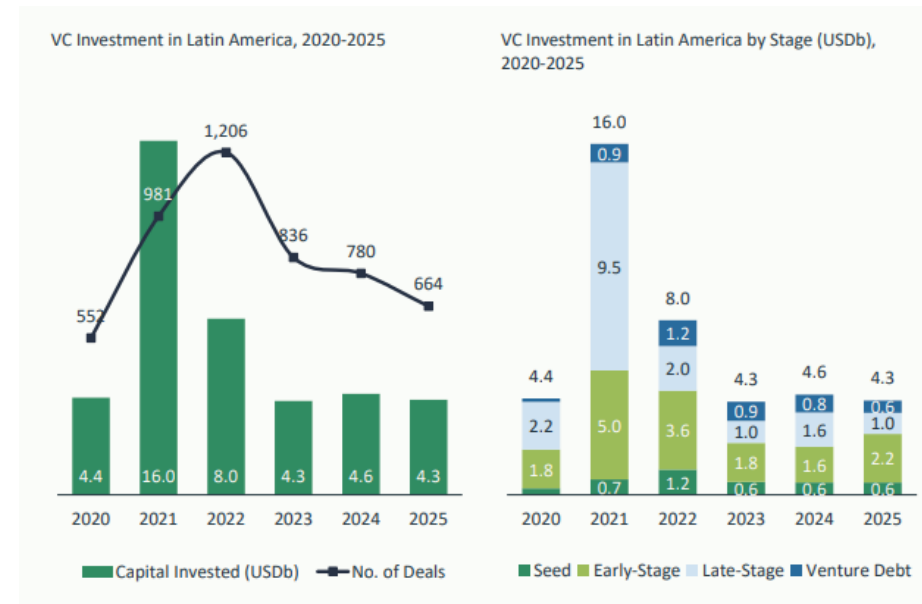


Source: LAVCA. Data as of 31 December 2025.

2 |

El hecho de que el 52% del capital de riesgo se haya destinado a rondas en etapa temprana (early-stage) refleja que los inversores siguen confiando en el potencial de crecimiento a largo plazo de las startups latinoamericanas. Esto sugiere un ecosistema que aún está en fase de expansión y consolidación, donde los inversionistas buscan identificar y acompañar a las futuras empresas líderes desde sus primeras etapas.

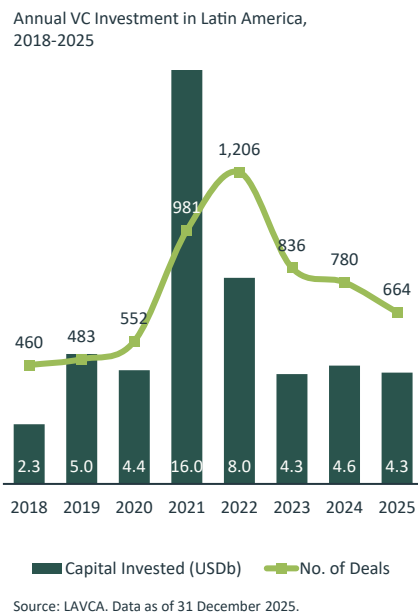
Reforzando el punto anterior, y de acuerdo al reporte **2026 Industry Data & Analysis** de LAVCA, las inversiones en Venture Capital se concentran en startups emergentes líderes, la actividad de inversión en etapa inicial (early-stage) alcanza el nivel más alto desde 2022.



Las operaciones se vieron impulsadas en gran medida por la fuerte participación de inversores locales en rondas de seed y de early-stage. La inversión en early-stage totalizó USD 2.200 millones, lo que representa un aumento interanual del 30% y el nivel más alto registrado desde 2022.

Las operaciones de seed y de early-stage representaron en conjunto el 64% del capital invertido y el 93% de las operaciones, lo que subraya la continua tendencia del mercado hacia las fases tempranas.

También referenciando al reporte **2026 LAVCA Trends in Tech**, y como se observa en el gráfico a continuación, la implementación de Venture Capital en América Latina se concentra cada vez más en tickets de mayor tamaño y menos cantidad de transacciones en todas las etapas, manteniéndose cuasi constante el valor total invertido.



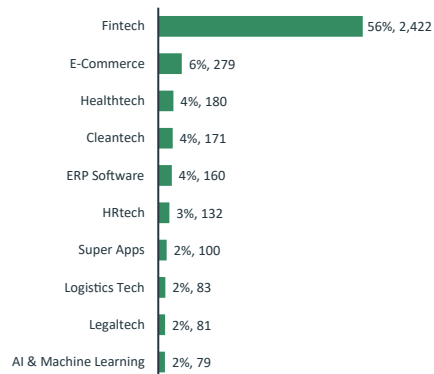
En cuanto a Hubs regionales o “Powerhouses”, México se posiciona en segundo lugar y cierra el gap previamente existente entre Brasil y el resto de Latam.

Las startups de Latinoamérica hispanohablante captaron el 60% de la inversión de capital riesgo en 2025, y los fundadores mexicanos recaudaron un 21% más de capital en comparación con 2024. Las startups con sede en Brasil siguen captando la mayor parte de la inversión de capital riesgo en Latinoamérica, pero las empresas con sede en México les siguen de cerca, con tan solo un 14% menos que Brasil en valor total de las operaciones, lideradas por el sector Fintech.

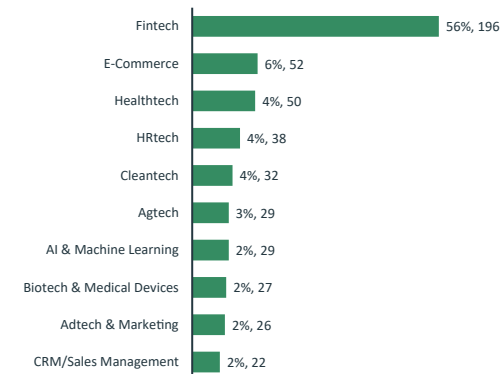
En cuanto a verticales invertidas en LATAM podemos notar que sigue existiendo una predominancia del sector Fintech, tanto en número de operaciones como en USD alocados. Sin embargo, existe un creciente interés por las industrias de Healthtech y Cleantech en comparación a años anteriores.

Where’s the money going? Fintech continues to attract most VC dollars invested in Latin America

Top 10 Sectors in Latin American VC (USDm and % of Total), 2025



Top 10 Sectors in Latin American VC (No. of Deals and % of Total), 2025



Source: LAVCA. Data as of 31 December 2025. Note that companies may be categorized across multiple sectors. For this analysis, investment is divided according to each company’s primary sector.

# ACTUALIDAD PARAGUAY

El ecosistema paraguayo ha mostrado una evolución sostenida y consistente en los últimos tres años. Desde 2023, muchas startups fundadas por paraguayos comenzaron a ganar visibilidad y establecer alianzas estratégicas con actores internacionales, marcando los primeros hitos de validación global. A su vez, varias startups paraguayas ganaron lugar en participación de competencias y programas de aceleración internacionales lo cual deja en claro el potencial existente en el país.

El acompañamiento de actores como bancos multilaterales de desarrollo, mediante alianzas con fondos, aceleradoras e incubadoras locales, ha contribuido a atraer inversión internacional y a fortalecer las capacidades del ecosistema.

A lo largo de 2024 y 2025, se fortalecieron y consolidaron programas públicos y privados de incubación como Innovando PY (Ministerio de Ciencias y Tecnología -MITIC), Bootsart (INCUNA), ProInnova (Conacyt), Moonshot (itti) y aceleración como los de LAN Accelerator. Estos programas contribuyen a generar un ecosistema más estructurado, facilitando conexiones entre emprendedores, mentores e inversores.

El año 2025 consolidó varios avances importantes. Paraguay logró mejorar su posición global en el ecosistema de startups, ingresando al top 100 del Global Startup Ecosystem Index, mientras que Asunción registró un crecimiento del 27% en su ecosistema, ubicándose en el puesto 542 global y 35 a nivel regional en América Latina. Paralelamente, eventos de escala regional como el Paraguay Tech Week y el VC & Startups Summit

posicionaron al país como un punto de encuentro clave para emprendedores, inversores y corporativos.

En conjunto, estos hitos reflejan que el ecosistema paraguayo ha pasado de estar en etapas incipientes a contar con estructura de soporte, convirtiéndose en un ecosistema naciente y con mucho potencial, y con la capacidad de atraer capital más significativo a futuro.

En los últimos años, Paraguay ha visto surgir nuevos referentes en innovación que han impulsado la colaboración entre empresas, Estado, academia y startups, fortaleciendo la cultura emprendedora del país.

Muchas de las tendencias de inversiones en startups a nivel LATAM reflejadas en el apartado anterior, también se replican a nivel Paraguay, lo cual veremos a detalle en la sección de análisis de datos obtenidos.



# ENTREVISTAS A FOUNDERS DESTACADOS

***IntuitivoAI desarrolla un sistema operativo basado en inteligencia artificial para el retail de conveniencia no atendido en Estados Unidos, con el objetivo de ofrecer una experiencia de compra física similar al e-commerce. Su tecnología convierte heladeras tradicionales en puntos de venta autónomos (A-POPs), transformándolas en activos inteligentes que reducen pérdidas y pueden generar hasta 2,5 veces más ventas que las máquinas expendedoras o los micro markets.***

## **1. ¿Qué oportunidad identificaste que dio origen a tu startup?**

En Latinoamérica hay una máquina de vending cada 3.000 habitantes; en Japón una cada 25, en USA una cada 50. Las máquinas tradicionales eran caras y complejas, pero la expansión del QR como medio de pago habilitó por primera vez una experiencia frictionless sin hardware costoso. Ahí nació Intuitivo: hoy nuestra propuesta es lo que llamamos APOP, un Autonomous Point of Purchase diseñado para la realidad operativa de Latinoamérica y del mundo.

## **2. ¿Cuál fue tu mayor aprendizaje como founder hasta hoy?**

Que emprender no se trata de tener siempre la razón, sino de construir algo que funcione en el mundo real con fricción, errores y días difíciles. La consistencia vence al talento aislado y la disciplina le gana al impulso. Y que el verdadero liderazgo no es salvar todo a último momento, sino construir sistemas y equipos que crezcan incluso cuando uno no está empujando.

## **3. ¿Qué necesita hoy el ecosistema de startups en Paraguay para dar el siguiente salto?**

Capital paciente y local, inversores que apuesten sin esperar a que alguien más valide primero. Más founders construyendo para problemas reales de la región en vez de copiar playbooks de afuera. Y comunidad entre founders: los que ya pasamos por ciertas etapas tenemos la responsabilidad de compartir lo aprendido con honestidad.

## **4. ¿Qué consejo le darías a un founder que está comenzando hoy en Paraguay?**

Ambición real y estándares altos. Obsesionate con el problema antes que con la solución, habla con clientes reales, ensuciáte las manos, y no te enamores de tu primera idea. La solución va a cambiar diez veces; lo que no puede cambiar es que estés resolviendo algo que a alguien genuinamente le importa. Y rodeáte de gente que te diga la verdad, no lo que querés escuchar.

## **5. ¿Te gustaría agregar algo más?**

Latinoamérica está en un momento único: la adopción de inteligencia artificial está acelerando y por primera vez empresas de la región pueden construir productos de clase mundial sin necesitar la infraestructura de Silicon Valley.

En Intuitivo lo vivimos todos los días construyendo sistemas de AI agents desde Latinoamérica para el mundo. Paraguay tiene todo para ser parte de esa ola, solo falta que más gente se anime a construir.



**José Benítez**

Founder & Chief AI Officer  
Intuitivo ai  
<https://www.intuitivo.ai/en>





# ENTREVISTAS A FOUNDERS DESTACADOS

## ¿Cuál fue tu mayor aprendizaje como founder hasta hoy?

Soy un Founder muy orientado a tecnología, hay olas de innovación que tienen que ver con tecnologías específicas que hay que entender a profundidad. Hay que permanecer siempre en la cresta de la ola. Cuando comencé mi primera startup, la tecnología dominante eran las aplicaciones web y móviles a escala, hoy lo es la inteligencia artificial y la biología.

## ¿Qué necesita hoy el ecosistema de startups en Paraguay para dar el siguiente salto?

Emprendedores que tengan un balance entre conocimiento tecnológico por un lado y de humanidades y ciencias sociales por el otro. Es en este segundo campo en donde estamos más débiles. Colombia, Argentina, Brasil, México, cada uno de ellos tiene estilos musicales y escritores ampliamente conocidos a nivel mundial. Que tengan las mayores startups de la región no es una coincidencia.

## ¿Qué consejo le darías a un founder que está comenzando hoy en Paraguay?

Las fronteras son simples ilusiones, pero solo se desvanecen cuando uno se atreve a cruzarlas.

## ¿Te gustaría agregar algo más?

Hoy en Paraguay tenemos facilidades para iniciar startups que no teníamos hace 10 años, y creo que tienen que ser aprovechadas, pero la figura del emprendedor/a es demasiado escasa. Hay una asimetría entre lo que estamos logrando, las herramientas que tenemos a disposición en el ecosistema local y la información que tiene la población al respecto. Se deben hacer programas de formación de emprendedores ya de manera temprana.

No quiero caer en el lugar común de decir que falta “educación” (siempre que escucho eso se me eriza la piel). Para que haya educación en este aspecto, tenemos que desarrollar un pensamiento propio en materia de innovación; un pensamiento culturalmente adaptado en donde la innovación y el emprendedurismo aparezcan naturalmente representados en una narrativa reconocible, una que se apoye en elementos propios de nuestra identidad y tradición. Tenemos que poder ver fácil y claramente a la innovación y el emprendedurismo con impacto mundial, como actividades no sólo posibles sino realmente propias; propias y en armonía tanto con nuestro pasado como con nuestro futuro, un futuro que tenemos que poder ser capaces de imaginar juntos.



**plataforma de farmacología  
basada en inteligencia  
artificial para creación de  
terapias genéticas**

**Sebastián Ortiz Chamorro**

CEO - TesaBio.ai

 Sebastian Ortiz Chamorro



# ANÁLISIS DE DATOS OBTENIDOS

## Sobre nuestro advisor:

**Emanuel Hernández es Managing Director de Investigación en LAVCA. Dirige la recopilación de datos del departamento y la generación de productos y servicios para los miembros de LAVCA y la comunidad de capital privado de América Latina. La misión de LAVCA es impulsar el crecimiento económico regional mediante el fomento de la inversión de capital privado. La membresía de LAVCA está compuesta por más de 150 miembros que gestionan más de 65 mil millones de dólares estadounidenses destinados a inversiones privadas en América Latina. Antes de unirse a LAVCA, Emanuel trabajó en la Universidad Seton Hall y se desempeñó como investigador en la Unidad para América Latina y el Caribe del DCAF, el Centro de Ginebra para la Gobernanza del Sector de Seguridad en Suiza.**

## Prólogo:

Para el armado de la primera sección del presente reporte (A-Resultados de Inversiones), fueron recolectados datos de startups, aceleradoras, incubadoras, organismos del estado, miembros y no miembros de PARCAPY, de operaciones realizadas desde Enero del 2023 a Diciembre del 2025.

Para el análisis se tuvieron en cuenta solamente startups paraguayas. Se entiende por startup paraguaya a aquella que tiene mayoría del equipo fundador de nacionalidad paraguaya o fue constituida desde sus inicios en territorio paraguayo.

Para el armado de la segunda sección (Análisis de Startups paraguayas), adicionalmente se incluyeron datos de encuestas abiertas realizadas en el ecosistema.

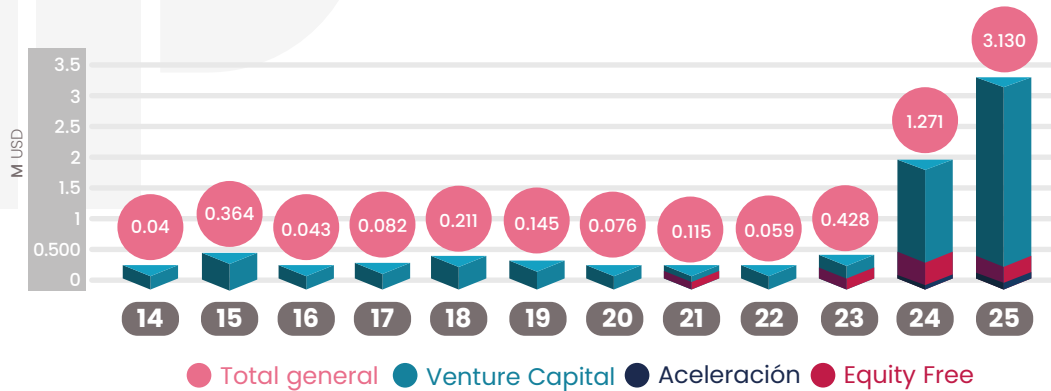
Las metodologías de análisis y conceptos, se explican en cada apartado. Los valores de las transacciones se encuentran en dólares americanos.

**Emanuel Hernández**  
Managing Director  
de Investigación LAVCA



## A – RESULTADOS DE INVERSIONES

**Gráfico 1:** Evolución de Alocación de Capital a través de los años en startups paraguayas (en millones de dólares).



**Tabla 1:** Alocación de Capital desde 2014 a 2025 en startups paraguayas.

Año	Equity Free	Aceleración	Venture Capital	Total general
2014			40.000 USD	<b>40.000 USD</b>
2015			364.800 USD	<b>364.800 USD</b>
2016			43.000 USD	<b>43.000 USD</b>
2017			82.000 USD	<b>82.000 USD</b>
2018	8.000 USD		203.400 USD	<b>211.400 USD</b>
2019	5.000 USD		140.000 USD	<b>145.000 USD</b>
2020	5.000 USD		71.500 USD	<b>76.500 USD</b>
2021	65.000 USD		50.000 USD	<b>115.000 USD</b>
2022	20.500 USD	5.000 USD	33.500 USD	<b>59.000 USD</b>
2023	138.893 USD		290.000 USD	<b>428.893 USD</b>
2024	224.000 USD	20.000 USD	1.027.000 USD	<b>1.271.000 USD</b>
2025	175.000 USD	40.000 USD	2.915.000 USD	<b>3.130.000 USD</b>
<b>Totales</b>	<b>641.393 USD</b>	<b>65.000 USD</b>	<b>5.260.200 USD</b>	<b>5.966.593 USD</b>

En el **Gráfico 1**, junto con su tabla consecuente, podemos evidenciar un aumento sistemático en la alocación de capital externo en startups paraguayas. El gráfico se compone de operaciones Equity free, de Aceleración, y Venture Capital.

Entendemos por operaciones Equity free aquellas que dan capital a la startup sin recibir a cambio porcentajes de participación en la compañía; es una ayuda económica no reembolsable, otorgada por entidades públicas o privadas para financiar estos proyectos específicos sin necesidad de devolver el dinero. Algunos ejemplos son: grants de programas del estado, premios, competencias, incubaciones y aceleraciones equity free. Abreviatura **EF**.

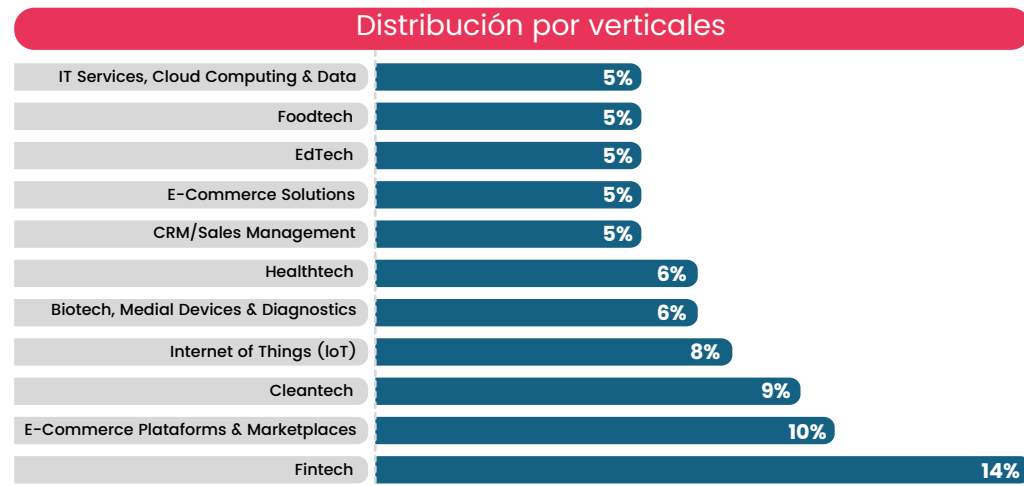
Aceleración se refiere a un programa estructurado diseñado para impulsar rápidamente el crecimiento y expansión de empresas en fase inicial, ofreciendo mentoría y recursos, para este estudio consideramos aceleración a todas aquellas que otorgan estos beneficios a cambio de equity o participación.

Venture Capital es un tipo de capital privado utilizado específicamente para invertir en Startups y compañías en etapa inicial con potencial de crecimiento sustancial y rápido, normalmente a cambio de un porcentaje de participación. Para este análisis estamos agrupando bajo esta categoría a inversiones de fondos y también inversiones ángeles. Abreviatura **VC**.

En 2025 tuvimos un crecimiento de inversión total de 146% versus el 2024, llegando a un total de **3,1 millones de USD invertidos** (sumatoria de inversiones equity free, aceleración y venture capital), llegando así a una inversión acumulada de **5,9 millones de USD** desde la primera inversión en una startup paraguaya en el año 2014. Si sumamos préstamos de Instituciones financieras de desarrollo (IFD), el total asciende a 6,7 millones de USD acumulados desde el 2014.

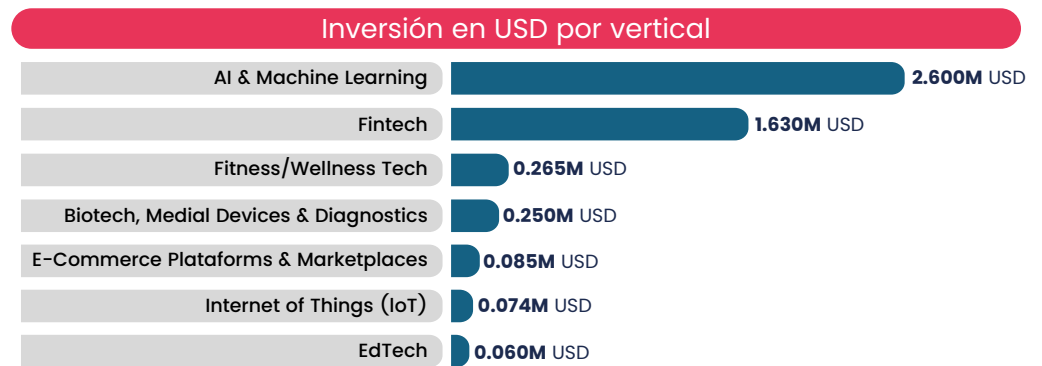
En cuanto a la cantidad de startups que recibieron algún tipo de inversión, distribuida por verticales, podemos ver en el **Gráfico 2**, que también existe una alta predominancia de Fintech, lo cual coincide con la tendencia Latam que vimos en el apartado anterior.

**Gráfico 2:** Distribución de número de startups que recibieron algún tipo de inversión desde el 2023 hasta el 2025.

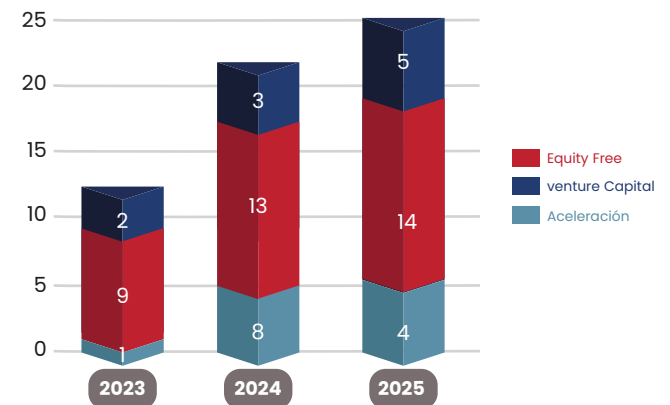


Pero en cambio si observamos el gráfico 3, que tiene en consideración la alocación de capital, ósea cantidad de USD invertidos, tenemos datos un poco diferentes a los anteriores. Eso se debe a inversiones en rondas muy grandes en startups específicas.

**Gráfico 3:** Inversión en USD según vertical de la startup desde el 2023 hasta el 2025.



**Gráfico 4:** Operaciones por año, según tipo de inversión (2023 al 2025)



## iThink VC: Desde Paraguay para América Latina

Paraguay no es el punto de partida de una historia. Es el centro de una tesis de inversión.

Cuando fundamos iThink VC en 2022, decidimos apostar por ecosistemas nacientes de Latinoamérica: Paraguay, Perú, Ecuador, Bolivia y Uruguay; ya que estos países, tienen emprendedores excepcionales capaces de construir compañías que resuelven problemas estructurales a escala regional. Hoy, con 20 inversiones en cartera, dos de ellas paraguayas y 75% que provienen de nuestros países foco, podemos decir que nuestra tesis tiene tracción real. En Paraguay hemos invertido en Bucksapp, fintech co-fundada por Sebastian Romero y en Vasar, SAAS enfocada en diseño y manufactura, co-fundada por Lucas Medal.

Desde que empezamos, vimos más de 1000 compañías, y más de la mitad de ellas son de nuestros cinco países foco, lo que refleja la presencia que hemos construido sobre el terreno. Además, en los últimos 4 años, nos enfocamos en estar presentes y desarrollar el ecosistema, participando en 102 paneles y organizando 30 eventos en 16 países de América Latina y Europa. Nos enorgullece decir que el "World Economic Forum" nos ha seleccionado como "Top Innovation Fund for the Future" y nuestra General Partner, Jazmin Gustale Gill fue tres veces reconocida por LAVCA entre las "Top Women Investors" de LATAM.

El capital comprometido y el apoyo institucional de BID Lab, COFIDE, FUNDAPRO, POTENCIA VENTURES, SEEDSTARS, PROCREDITO y SORENSON IMPACT FOUNDATION, y de nuestros inversores individuales de Paraguay, Bolivia, Argentina, Chile, Uruguay y Ecuador, ha sido clave para llegar hasta acá.

En iThink VC creemos que los retornos financieros y el impacto positivo pueden y deben ir de la mano. Nuestro portafolio sirve a 1,48 millones de personas, de las cuales 376 mil son mujeres. También, ha generado más de 433 empleos directos y contribuido a ahorrar 5,1 mil millones de litros de agua. Nos enorgullece mencionar que el 41% de los equipos, tiene al menos una mujer en su equipo fundador.

Ahora lanzamos el Fondo II, para ir más profundo y escalar resultados e impacto, invirtiendo desde Paraguay en los mejores emprendedores de Paraguay, Uruguay, Ecuador, Perú y Bolivia. **¿Estás listo para transformar Latinoamérica desde Paraguay? En iThink VC lo hacemos una inversión a la vez.**



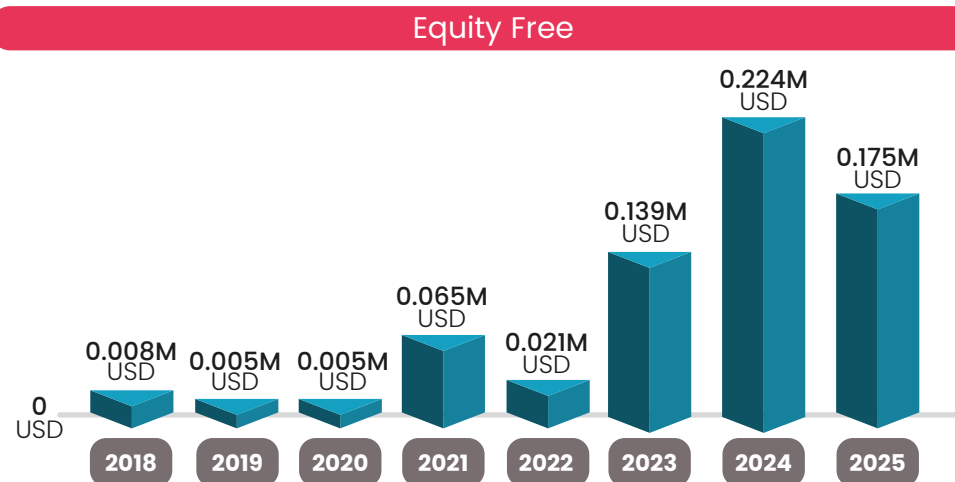
**Jazmin Gustale Gill  
& Juan Cruz Valdez Rojas**  
General Partners, iThink VC

A nivel macro, podemos observar en el gráfico de barras que el número de operaciones ha ido en aumento con el correr de los años, reflejando una leve tendencia de crecimiento en la actividad de inversión.

*Por operación entendemos el momento de levantamiento de capital que tiene una startup en un año determinado. Ejemplo= StartupA tuvo una inyección equity free en 2022; esto equivale a 1 operación EF en 2022. Misma Startup abrió una ronda de inversión VC en 2024; esto equivale a 1 operación VC en 2024.*

Este gráfico refleja que en los **últimos 3 años**, la cantidad total de operaciones que afectan a startups paraguayas se mantienen relativamente estables, mientras que si vamos al detalle, podemos ver que 61% de ellas se concentraron en instrumentos **Equity Free**.

**Gráfico 5:** Operaciones Equity Free de los últimos 8 años.



Para este gráfico tomamos los datos de los últimos 8 años, de forma a contabilizar el progreso desde que se realizó la primera inversión Equity Free en 2018.

Se ve un interesante asenso de capital invertido a partir del año 2023, marcado por el arranque de importantes programas estatales de incubación, los cuales incluyen inyección de capital; como fuesen Innovando PY del MITIC y ProInnova del CONACYT.

Los valores de inversión total **Equity Free del 2025**, alcanzaron los 175.000 USD y beneficiaron a 14 startups, dando un promedio y una mediana de 12.500 USD por startup. El valor del ticket máximo fue de 20.000 USD, y el mínimo de 5.000 USD.

*Entendemos por ticket al monto invertido por un (1) inversor en una (1) operación a una (1) sola startup.*

**Tabla 2:** Alocación de Venture Capital desde el 2014 hasta el 2025 en startups paraguayas.

Año	Venture Capital
2014	40.000 USD
2015	364.800 USD
2016	43.000 USD
2017	82.000 USD
2018	203.400 USD
2019	140.000 USD
2020	71.500 USD
2021	50.000 USD
2022	33.500 USD
2023	290.000 USD
2024	1.027.000 USD
2025	2.915.000 USD
<b>Totales</b>	<b>5.260.200 USD</b>

# cibersons

MULTINATIONAL TECHNOLOGY AND  
INVESTMENT GROUP

39 YEARS  
45 COUNTRIES

Cibersons **Ventures** Portfolio  
est. 2014

40  
Startups  
(Direct)

15  
Venture  
Funds

+600  
Startups  
(Fund of Funds)

@CIBERSONS\_  
WWW.CIBERSONS.COM

En la tabla de arriba podemos observar un claro aumento en los últimos 2 años en el valor invertido en Venture Capital. Si comparamos con el “Gráfico 4: Operaciones por año, según tipo de inversión (2023 al 2025)”, podemos notar que la cantidad de operaciones VC en 2024 y 2025 no tuvo variación, lo cual indica que el principal factor de crecimiento se debió al tamaño de los tickets.

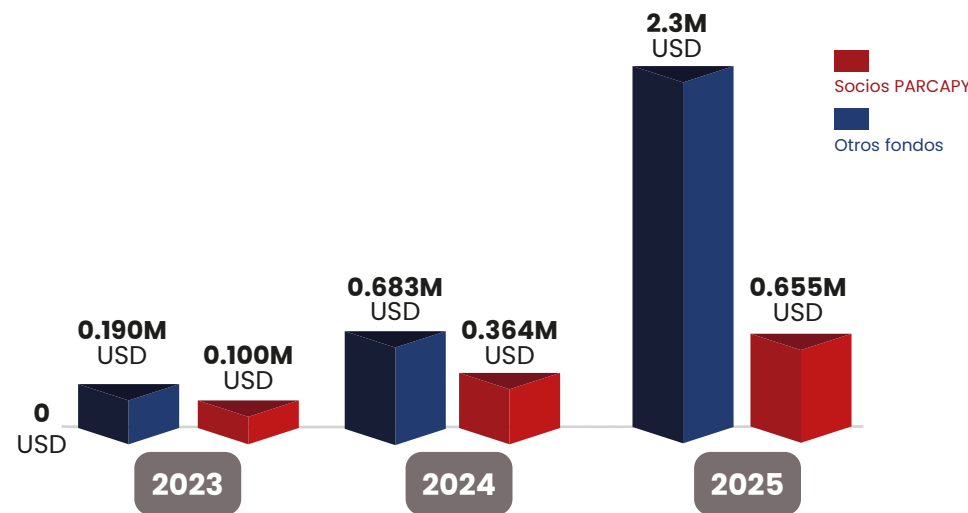
El ticket promedio de VC de 2025 cerró en 115.000 USD, versus en 2024 que el promedio fue de 57.000 USD. Esto equivale a un 101% de incremento en 2025 del promedio en USD de tickets por VC, versus 2024. La mediana de ticket 2025 fue de 30.000 USD, mientras que en 2024 fue de 38.500 USD. Mientras que el ticket máximo conocido de 2025 fue de 300.000 USD, y en 2024 fue de 130.000 USD.

Se puede observar que el monto total de inversión en Venture Capital en startups Paraguayas alcanzó su pico máximo en 2025, con 3.75 millones de USD alocados. Pero Paraguay aún se posiciona con un gap importante versus el resto de la región, comparando por ejemplo con Perú y Uruguay que alocaron 244 millones de USD y 357 millones de USD en Venture Capital respectivamente a lo largo del 2025 (dato LAVCA 2025).

En este gráfico podemos observar en detalle, la distribución de inversiones en Venture Capital los últimos 3 años (2023 a 2025), diferenciando la de los socios de PARCAPY, versus fondos de inversión e inversores ángeles que no forman parte de la Asociación.

Fondos externos a PARCAPY tienen una participación bastante activa, promediando un 70% del total de capital recibido por parte de startups paraguayas.

**Gráfico 6:** Inversiones en VC de Socios de PARCAPY vs otros fondos.



La participación de inversiones VC de fondos ajenos a PARCAPY, en su gran mayoría, se da en rondas de co-inversión con miembros de PARCAPY. Entiéndase por ejemplo, Startup A abre una ronda de inversión por valor de 100.000 USD, donde fondos de PARCAPY participan con 60.000 USD y otros fondos con una sumatoria de 40.000 USD de inversión. También existen unos pocos casos donde las rondas de inversión fueron lideradas en su totalidad por fondos de inversión que no forman parte de la Asociación. Estos datos hablan de manera muy positiva del vínculo existente hoy entre fondos de la región y de la gestión de co-inversión entre ellos.

## De Paraguay al mundo

En venture capital hay algo claro: la ambición tiene que ser exponencial. Las startups que construimos y financiamos están pensadas para crecer a gran escala. Y esa misma lógica también tiene que aplicarse a cómo pensamos el ecosistema.

Por eso, desde el día uno nacimos con una visión internacional. Trabajamos con startups de toda Latinoamérica, hicimos programas de aceleración en Paraguay y en Chile, acompañamos procesos de soft landing en Miami y ahora estamos llevando nuestro próximo programa -con más de nueve startups- a Nueva York.

La idea es simple: abrir el universo de nuestros founders y conectarlos con el mercado más competitivo y grande del mundo. No se trata de construir startups paraguayas o startups latinas. El desafío es construir startups globales, capaces de competir y ganar en cualquier mercado.

También creemos que este proceso es colectivo. El ecosistema paraguayo que se está formando es el resultado de la suma de esfuerzos de muchos actores que están empujando en la misma dirección.

En particular, queremos agradecer al grupo Cibersons y al Banco Interamericano de Desarrollo por el apoyo y el financiamiento que nos permiten acelerar este camino. Ese tipo de impulso hace que podamos ir más rápido y ser más competitivos.

El objetivo es claro: que cada vez más startups construidas por paraguayos salgan a conquistar el mundo.



**Isaac Gutierrez Brugada**  
Managing Partner  
LAN Accelerator

La totalidad de inversiones en Venture Capital en startups paraguayas de los últimos 3 años (2023 a 2025), se dieron en rondas **pre-seed**.

*En una ronda Pre-Semilla o Pre-seed, la startup se enfoca en validar su idea de negocio y construir un prototipo o MVP (producto mínimo viable).*

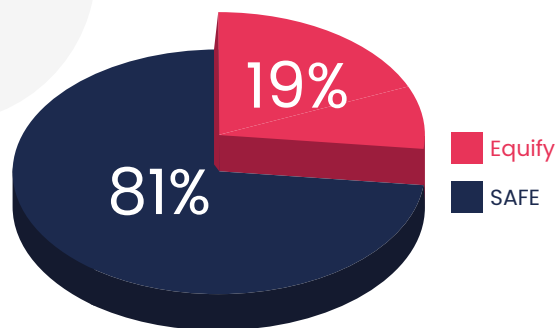
*En una ronda semilla o Seed, la startup está generando sus primeros ingresos, ya tiene usuarios activos y a veces actividad en más de un país. El financiamiento semilla se destina normalmente a afinar el producto o servicio, terminar de construir el equipo y empezar a expandirse regionalmente.*

Estos datos hacen relación con los resultados de inversiones del ecosistema presentados por LAVCA , ya mencionados en el apartado de Conexto LATAM.

Como dato adicional, 85% de las operaciones de inversiones en Venture Capital en startups paraguayas fueron “first time investments”, ósea la primera vez que el fondo invierte en esa startup, versus el 15% restante que fueron operaciones de follow-on, o inversiones de seguimiento.

*Un follow-on es una operación en la que un inversor realiza una inversión adicional en una empresa que ya ha financiado en una ronda anterior. En lugar de invertir en una nueva empresa, invierten más capital en una empresa ya existente en su cartera.*

**Gráfico 7:** Instrumento Financiero en operaciones de VC y Aceleración de 2023 a 2025.



El gráfico 7 muestra la proporción de instrumento financiero de preferencia utilizado en las operaciones de Venture Capital y Aceleración, en los últimos 3 años (2023 a 2025). Para este gráfico en particular fueron incluidas también operaciones de Aceleración que tomaban algún porcentaje de participación en las compañías aceleradas.

8 de cada 10 operaciones de inversión en startups fueron instrumentadas con SAFE, mientras que solo 2 de cada 10 utilizaron Equity.

*Un SAFE; por sus siglas en inglés “Simple Agreement for Future Equity” (Acuerdo Simple para Capital Futuro) es un popular instrumento de inversión en etapas iniciales, desarrollado por Y Combinator. Permite a los inversores aportar capital a una*

*startup de manera ágil, a cambio del derecho a convertir su financiamiento en una participación accionaria en una futura ronda de financiación, sin establecer una valoración al momento de la inversión inicial.*

*Los SAFE se utilizan ampliamente en las etapas pre-seed y seed gracias a su simplicidad y rapidez.*

*Mientras que Equity se refiere a una ronda donde la valoración de la startup ya fue fijada y acordada entre ambas partes. Se acuerda el valor de la empresa antes de la inversión (pre-money valuation) y el inversor toma acciones correspondientes en base al valor de la inversión y su representación porcentual en la valoración acordada.*

# AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:

## UN ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN PLENA TRANSFORMACIÓN

Por **Gabriela Castillo**, Directora de Inversiones de Sector Privado CAF -banco de desarrollo de América Latina y el Caribe-

América Latina y el Caribe atraviesa un momento de profunda efervescencia en materia de emprendimiento, innovación y capital emprendedor. En la última década, la región pasó de ser vista como un ecosistema emergente a consolidarse como una de las geografías más dinámicas del mundo en creación de startups, atracción de inversiones y desarrollo de talento tecnológico.

Solo en 2025, las Startups de la región levantaron USD 4,3 mil millones en 664 transacciones, con un repunte del capital temprano (Seed y Early Stage) hasta USD 2,2 mil millones —un 30% interanual— y una mayor selectividad que concentró montos en menos rondas. Todo ello, en un contexto de recaudación de fondos para VC aún moderada (USD 697 millones en 2025), especialmente, en un entorno global de tasas de interés persistentemente elevadas, que reduce de manera significativa la asignación hacia activos alternativos ilíquidos.

Con retornos más atractivos y de menor duración en instrumentos de renta fija, muchos inversores han mantenido posiciones conservadoras, alocando menos capital a fondos de venture capital. Esto ha contribuido a que la formación de capital para VC en la región siga muy por debajo del pico de 2022 (USD 3,5 mil millones) y se mantenga en niveles históricamente bajos, incluso mientras otras clases de activo —como infraestructura, recursos naturales y private credit— registran máximos históricos de captación.

Los inversores han redirigido parte de la asignación hacia activos reales y crédito privado, donde en 2025 se registraron récords de inversión en infraestructura y recursos naturales (USD 16,1 mil millones) y un despliegue de USD 4,8 mil millones en private credit, confirmando una preferencia por flujos más predecibles y con menor duración frente al VC tradicional.

### Una región que aprende colabora y escala

La historia reciente del capital emprendedor en América Latina y el Caribe muestra un cambio notable: países que hace pocos años tenían actividad limitada exhiben hoy un ecosistema más dinámico, con más fondos locales y tesis de inversión especializadas, startups que nacen en mercados pequeños y se expanden regionalmente, una participación creciente de aceleradoras, corporaciones y gobiernos en la articulación del ecosistema, y una comunidad inversora cada vez más profesionalizada que eleva los estándares de gobernanza, diligencia y creación de valor.

Como muestra de este proceso, startups latinoamericanas han escalado más allá de sus fronteras, demostrando que la región puede ser un semillero de soluciones exportables. Casos paraguayos como Autograph, Reva o Fiweex, que ya operan en varios países de la región, son un reflejo de una dinámica más amplia en América Latina: talento local resolviendo problemas globales y conquistando nuevos mercados.

En paralelo, organizaciones como PARCAPY y las demás asociaciones de la región, han fortalecido la arquitectura institucional del capital emprendedor, promoviendo estándares, generando información estratégica y articulando redes que conectan al país y a la región con una comunidad global de inversionistas y emprendedores. Este tipo de articulación —cada vez más frecuente en América Latina y el Caribe— contribuye a elevar la sofisticación del ecosistema y a posicionar a los países del bloque en el mapa global de la innovación.

A nivel internacional, América Latina y el Caribe empiezan también a aparecer de manera más sólida en rankings globales. En 2024, varios países de la región —incluido Paraguay— ascendieron posiciones en el Global Startup Ecosystem Index de StartupBlink, señal de que la región está haciendo avances significativos en visibilidad, conectividad y competitividad global.

No obstante, sigue siendo necesario profundizar la integración entre países para presentar a la región como un único espacio de inversión —y no como mercados aislados—. En esa dirección, CAF busca desempeñar un rol activo articulando actores, movilizandocapital y promoviendo estándares comunes que faciliten el escalamiento transfronterizo de startups y fondos.

### El rol de CAF en el desarrollo del ecosistema de innovación de la región

Desde CAF - Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, entendemos que la innovación no es solo un motor de crecimiento económico: es una vía para generar empleo, diversificar economías, mejorar la competitividad y conectar a la región con los mercados del futuro.

### Por eso, nuestro enfoque de inversión de capital se ha consolidado sobre tres pilares esenciales:

1. Apoyar el desarrollo y fortalecimiento del capital emprendedor regional CAF ha sido inversores pionero con más de 28 años invirtiendo en capital privado en la región. Invertimos en fondos regionales, de gestores especializados con trayectoria comprobante, y que actúan como catalizadores del ecosistema, movilizandocapital privado y construyendo capacidades locales. Buscamos que nuestra entrada como inversionista ancla permita atraer nuevos actores y profesionalizar la industria promoviendo mejores prácticas, enfoque en sostenibilidad y adecuada gobernanza.

Además de inversión, trabajamos activamente con los gremios de la región para identificar y ayudar a cerrar brechas con el objetivo de contribuir al desarrollo integral de los ecosistemas de capital privado.

2. Promover sectores estratégicos para el desarrollo sostenible Nos enfocamos en soluciones que impulsen las agendas misionales de CAF contribuyendo al desarrollo sostenible de la región que incluyen: Transición energética, Resiliencia de ecosistemas y sector agropecuario, Bienestar social e inclusivo, Productividad e internacionalización.

3. Acompañar ecosistemas con visión de largo plazo Más allá del capital, aportamos gobernanza, estándares internacionales (incluyendo políticas ESG y requisitos de transparencia) y acceso a redes globales. Nuestro rol implica acompañar a nuestras inversiones durante todo el ciclo, agregando capital inteligente y con una mirada estratégica y regional.

Más allá del capital, aportamos gobernanza, estándares internacionales —incluyendo políticas ESG, enfoque en impacto, y requisitos de transparencia— y acceso a redes regionales y globales. Nuestro rol implica acompañar a nuestras inversiones durante todo el ciclo, agregando capital inteligente y con una mirada estratégica y regional. Buscamos, además, ser un inversor consistente y presente en los ecosistemas, evitando movernos al ritmo de la ciclicidad de los mercados. Esta estabilidad nos permite aportar capital paciente y de largo plazo, capaz de sostener emprendimientos y fondos incluso en contextos adversos, y de contribuir a la continuidad y resiliencia del tejido emprendedor en la región.

### Una visión para toda la región

América Latina y el Caribe cuentan con una oportunidad histórica: aprovechar su talento joven, su creciente digitalización y su visión emprendedora para posicionarse como un polo global de soluciones tecnológicas. La región tiene el potencial de convertirse en un actor relevante en sectores como fintech, edtech, agrotech, energía sostenible y tecnologías para la inclusión.

La clave estará en seguir fortaleciendo su arquitectura institucional, integrando mercados y promoviendo alianzas entre países. El trabajo de las asociaciones de capital privado, las aceleradoras que conectan ecosistemas, y los fondos regionales que comienzan a expandir su presencia en múltiples países demuestran que esta integración ya está en marcha.

CAF reafirma su compromiso con América Latina y el Caribe: seguir invirtiendo, contribuyendo al desarrollo integral de los ecosistemas emprendedor y de capital privado, acompañando y conectando a quienes están construyendo el futuro económico de la región.

Hoy, más que nunca, el capital es una herramienta estratégica para impulsar un desarrollo sostenible, inclusivo y competitivo en todo el continente.

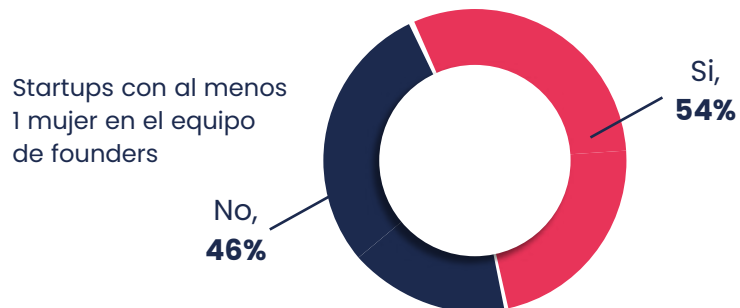
## B – ANÁLISIS DE STARTUPS PARAGUAYAS

Para los análisis presentados en esta sección, se colectaron datos de startups que fueron beneficiadas con algún tipo de inversión, desde el 2014 hasta el 2025, así como datos de encuestas abiertas para startups del ecosistema. Todos los datos colectados fueron previamente filtrados para asegurar la calidad de la información.

Se colectaron en total datos de 116 startups, de las cuales 94 siguen activas hasta el día de hoy. De las 116 startups, 79 de ellas se encuentran en las métricas del segmento anterior, puesto que fueron beneficiadas con algún tipo de inversión. Las 37 restantes, no fueron beneficiadas aún con inversiones externas, están operando de forma bootstrapped.

Bootstrapping hace referencia a la instancia donde los fundadores utilizan sus propios recursos financieros para desarrollar la startup.

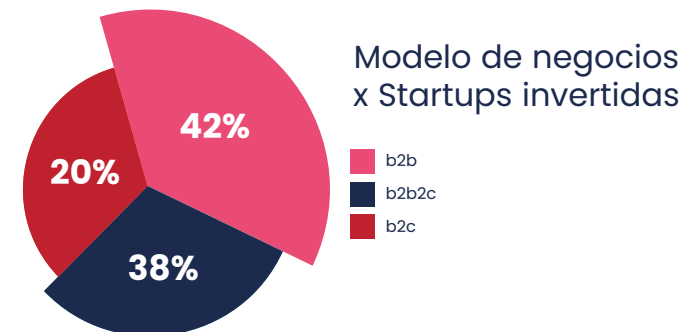
**Gráfico 8:** Existencia de diversidad de género en el equipo de Founders



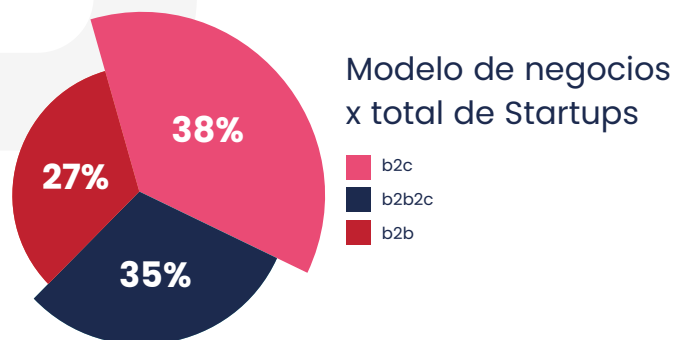
De las 78 startups que recibieron algún tipo de inversión, 54% tienen al menos 1 mujer en el equipo de founders. Estos datos indican una tendencia bastante diferente al resto de Latam.

En cuanto a participación porcentual por género dentro el equipo de founders, teniendo en cuenta las startups que recibieron algún tipo de financiación, vemos que el 26% de las personas que conforman los equipos de founders, son mujeres. Versus otros países de la región como Argentina que cuenta con una participación de 15,2% de mujeres en el equipo de founders. Esta tendencia porcentual se mantiene igual al ampliar el espectro a la totalidad de startups encuestadas, independientemente de si recibieron o no algún tipo de financiamiento.

**Gráfico 9:** Modelo de negocios de startups paraguayas que recibieron algún tipo de inversión



**Gráfico 10:** Modelo de negocios de total de startups colectadas



En los gráficos 9 y 10 podemos ver la proporción de modelos de negocios por los cuales optan hoy las startups paraguayas, tanto en aquellas que ya recibieron algún tipo de financiamiento como en el universo total encuestado.

*Un modelo de negocios **b2b** o business to business, se enfoca en soluciones para empresas, mientras que un modelo **b2c** o business to consumer, se enfoca en soluciones que van directo al consumidor final. El modelo **b2b2c** o business to business to consumer es un modelo en el que la empresa llega al consumidor final, pero a través de otra empresa intermediaria, pero manteniendo la capacidad de interactuar directamente con este cliente final.*

La distribución prácticamente equilibrada entre modelos B2B, B2C y B2B2C, sugiere un ecosistema diverso y sin una dependencia marcada de un único tipo de mercado. Esta paridad refleja que las startups paraguayas están explorando v

distintas formas de capturar valor, atendiendo tanto a consumidores finales como a empresas, e incluso desarrollando modelos híbridos que articulan ambos segmentos.



## C – PARAGUAYOS POR EL MUNDO

En este apartado destacamos a tres líderes paraguayos que están transformando industrias a nivel internacional, ocupando roles estratégicos en startups de alto impacto.

### JOSÉ BENÍTEZ

**Startup:** Intuitivo (Sede: Argentina / EE. UU.). Capital levantado: USD 7,8 millones (Seed) contando con el respaldo de inversores como el fondo Meli de Mercado Libre y Yavu Ventures.

**Rol Actual:** Co-founder y Director de Inteligencia Artificial (Director of AI).

#### Trayectoria y Experiencia Previa:

Ingeniero Electrónico por la Universidad Nacional de Asunción (FP-UNA). Antes de co-fundar Intuitivo, José se desempeñó como investigador en la misma universidad, especializándose en visión artificial y sistemas embebidos. Su experiencia previa incluye el desarrollo técnico de soluciones de IoT (Internet de las Cosas) y proyectos de investigación aplicada que sentaron las bases para la tecnología de puntos de venta autónomos que lidera hoy. En 2022, fue reconocido por el MIT Technology Review como uno de los innovadores menores de 35 años más influyentes de Latinoamérica.

### MAURIZIO CALÓ CALIGARIS

**Startup:** Calii (Sede: México). Capital levantado: USD 22,5 millones (Serie A). Liderada por fondos como Dalus Capital y JAM Fund.

**Rol Actual:** Co-founder y Chief Operating Officer (COO).

#### Trayectoria y Experiencia Previa:

Destacado ex-olímpico de matemáticas, inició su carrera profesional en Paraguay como profesor y entrenador de jóvenes talentos en OMAPA. Posteriormente, se trasladó a Estados Unidos para realizar estudios de posgrado en la Universidad de Stanford, donde formó parte del Laboratorio de Inteligencia Artificial (SAIL). Esta combinación de rigor matemático y experiencia en centros tecnológicos de élite le permitió co-fundar Calii en México, una plataforma de "social commerce" y entrega de comestibles que ha levantado rondas de inversión millonarias para optimizar la cadena de suministro en la región.

### LUCAS MEDAL

**Startup:** Vasar (Sede: México). Capital levantado: USD 0,8 millones (Pre-seed).

**Rol Actual:** Co-founder y CEO.

#### Trayectoria y Experiencia Previa:

Emprendedor e ingeniero paraguayo con una sólida base en el sector industrial. Antes de fundar Vasar, Lucas trabajó en consultoría técnica y diseño de productos, enfocándose en la optimización de procesos de fabricación y la ingeniería de diseño (Design for Manufacturing). Su trayectoria previa incluye la gestión de proyectos de ingeniería inversa y digitalización de procesos industriales en el mercado mexicano. Identificó las ineficiencias en la producción de piezas industriales, lo que lo llevó a crear una plataforma que conecta el diseño con la manufactura de manera ágil y digitalizada.

# CONCLUSIONES RELEVANTES

- En 2025, la inversión en startups paraguayas alcanzó USD 3,1M, lo que representa un aumento del 146,3% respecto a 2024, marcando un nuevo máximo anual para el ecosistema local.
- El acumulado histórico de inversión (2014–2025) asciende a USD 5,9M. Solo en 2025 se invirtió 1.10 veces más del capital movilizado en toda la década anterior (2014–2024).
- El crecimiento del Venture Capital en Paraguay estuvo impulsado principalmente por el aumento en el tamaño de los tickets, más que por la cantidad de operaciones. El ticket promedio pasó de USD 57K en 2024 a USD 115K en 2025, mientras que la mediana pasó de USD 38K a USD 30K.
- En términos de origen del capital, el 16% del VC invertido provino de fondos basados en Paraguay, mientras que el 66% correspondió a fondos de Estados Unidos, seguido por Argentina (9%), Bolivia (4%), Ecuador (3%), México (1%) y Países Bajos (1%), reflejando una participación mayoritaria de capital internacional.
- Entre 2023 y 2025, el 61% del total de operaciones registradas se estructuraron como instrumentos Equity Free, lo que evidencia el peso de este tipo de financiamiento en el volumen total de transacciones del ecosistema.
- En 2025, el financiamiento Equity Free alcanzó USD 175K, beneficiando a 14 startups, con un ticket promedio y mediana de USD 12.5K.

- Durante el período 2023–2025, el 70% del capital de VC invertido provino de fondos que no son miembros de PARCAPY, principalmente a través de esquemas de co-inversión con fondos miembros.
- El 85% de las operaciones de VC correspondieron a first-time investments, mientras que el 15% restante fueron follow-on investments.
- El 80% de las operaciones de venture capital y aceleración se estructuraron mediante instrumentos SAFE, consolidándolo como el vehículo predominante para inversiones tempranas en startups paraguayas.
- El 54% de las startups financiadas cuentan con al menos una mujer en el equipo fundador, mientras que las mujeres representan el 26% del total de founders, superando métricas regionales comparables.
- La distribución de modelos de negocio (B2B, B2C y B2B2C) se mantiene relativamente equilibrada, tanto en el conjunto de startups financiadas como en el universo total relevado.
- A pesar del crecimiento reciente, las startups paraguayas aún enfrentan una brecha significativa respecto a los niveles de inversión observados en otros ecosistemas de la región. La información relevada en este informe permite establecer un diagnóstico actualizado del estado del ecosistema y constituye una base para evaluar medidas que contribuyan a su desarrollo y expansión.

# HITOS IMPORTANTES QUE CONTRIBUYERON A LA FORMACIÓN DEL ECOSISTEMA

📌 **Octubre 2023:** **EncarPrograma**, actualmente **Encartech**: Evento tecnológico organizado en la ciudad de Encarnación impulsado por Programando Paraguay durante el 2022/2023 y luego sostenido por la Cámara Paraguaya de la Industria del Software (CISOFT) en 2025. En sus tres ediciones reunió a +700 asistentes y +45 speakers nacionales e internacionales abordando temas sobre inteligencia artificial, startups, venture capital, ciencia de datos, programación y desarrollo de comunidades tecnológicas.


📌 **Noviembre 2023:** Impulso a la Innovación Abierta con **OpnX**; programa impulsado por BID Lab y la Unión Industrial Paraguaya (UIP) entre 2021 y 2023, marcó un punto de inflexión en el ecosistema de innovación del país al conectar por primera vez de forma estructurada a grandes empresas con startups. Más de 50 corporaciones participaron en procesos de innovación abierta, aprendiendo a identificar desafíos estratégicos y explorar soluciones mediante pilotos ágiles con startups. En paralelo, el programa fortaleció el talento emprendedor mediante XPASS, acelerando a más de 120 startups. OpnX también contribuyó a profesionalizar el ecosistema mediante la VC Academy, formando a una nueva generación de inversores ángeles y gestores de capital de riesgo, así como a través del desarrollo de herramientas legales y metodológicas que facilitan el corporate venture y la colaboración entre empresas y startups.

📌 **Mayo 2014:** Primera inversión en una startup paraguaya de la mano de Cibersons; el grupo nace hace 35 años en el mercado paraguayo y tiene operaciones en más de 40 países. Cibersons tiene diferentes verticales, de desarrollo de software, productos y servicios con base en nuevas tecnologías incluyendo Venture Capital e inversión en startups. Así como también servicios globales de estrategia, soporte, legales, comercial y otros. Hoy acerca innovación tecnológica de calidad y de vanguardia a las empresas.

📌 **Marzo 2022:** iThink VC lanzó su primer fondo, "Ignite", con el objetivo de invertir en startups tecnológicas de alto potencial en América Latina. El fondo realizó sus primeras inversiones y proyectó conformar un portafolio de 25 compañías en sectores como agro, educación, salud, movilidad, finanzas y logística.

📌 **Marzo 2024:** Primera edición de **Singularity Exponential Paraguay Conference**, un encuentro organizado por itti en alianza con Singularity University—institución académica de Silicon Valley. La segunda edición llevada a cabo en mayo de 2025, y recibió el nombre de **FutureX powered by Singularity**; una comunidad apoyada por Google y la NASA.

📌 **Abril 2024:** Se realizó el lanzamiento oficial de LAN Accelerator, la primera aceleradora de startups de Paraguay con conexiones en Silicon Valley y Miami, marcando un hito para el



alto potencial con capital inteligente y ecosistema emprendedor nacional y regional. En julio de 2024, LAN puso en marcha su primer programa de aceleración LAN VI, ofreciendo a startups latinoamericanas acceso a mentorías internacionales, redes de crecimiento, conexiones estratégicas y oportunidades de inversión, incluyendo la posibilidad de inversión directa a través de su propio fondo; a la fecha, la aceleradora ha ejecutado tres batches hasta el año 2025, consolidando a Paraguay como un hub emergente de innovación y venture capital en América Latina.

📌 **Julio 2024:** El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) junto con el Ministerio de Ciencia y Tecnologías (MITIC) inauguraron en Paraguay un nuevo laboratorio para la exploración y adopción de tecnologías emergentes. Denominado **Techlab**, el laboratorio busca facilitar el acceso a tecnologías de vanguardia y permitirá probar e iterar ideas en períodos de tiempo más cortos. El laboratorio está localizado en la oficina de la Representación del BID en Paraguay y es accesible y visible al público en general.


📌 **Agosto 2024:** Relanzamiento de la Red de Inversión Ángel Paraguay (RIAP). La RIAP inicia una nueva etapa con foco en profesionalizar la inversión ángel en Paraguay, fortalecer el ecosistema emprendedor y conectar startups de startups de alto potencial con capital inteligente y acompañamiento estratégico.

En esta fase, la red consolida su estructura, reactiva su comunidad de inversores y se posiciona como un actor clave del ecosistema, acompañada por AngelHub, una de las redes de inversores ángeles más fuertes y activas de México.

📌 **Octubre 2024:** Primera Edición del **VC & Startup Summit**, un evento sin precedentes que reunió a líderes del capital de riesgo y startups en América Latina, promoviendo a Paraguay como un destino de inversión. Fue organizado por PARCAPY, y reunió a más de 300 asistentes, más de 30 speakers y 19 fondos de inversión internacionales. La segunda Edición del VC & Startup Summit se realizó en Junio del 2025, dentro del marco del Paraguay Tech Week.

📌 **Marzo de 2025:** Visita del Legendario **Tim Draper** a Paraguay. Uno de los inversores de capital más influyentes y visionarios del planeta, llegó a Paraguay de la mano del Grupo Cibersons, para participar de un exclusivo conversatorio del cual participaron representantes de cámaras, universidades, emprendedores, inversores y las empresas más importantes del país.

📌 **Abril de 2025:** **Autograph ai**, primera startup paraguaya en cerrar una ronda de inversión por 2,6 millones de USD. Fundada por Cristian Cibils y Santiago Racca, Autograph combina inteligencia artificial y memoria personal para crear réplicas digitales de sus usuarios. La app registra entrevistas semanales



a través de un historial virtual llamado Walter, y construye un “Autograph”: una versión digital que conserva la voz, recuerdos y estilo del usuario.

📌 **Mayo 2025:** Moonshot, una iniciativa de Ueno Bank e itti, impulsada por Mentu, en su Primera edición, rompió récord habiendo recibido más de 900 postulaciones para el programa de incubación. A demás de recibir capital semilla, los 10 finalistas tuvieron una oportunidad única de viajar a Silicon Valley para una experiencia de inmersión.

📌 **Junio de 2025:** Se llevó a cabo la primera edición de **Paraguay Tech Week**, impulsada por LAN Accelerator, de manera presencial en el Hotel Crowne Plaza de Asunción, consolidándose como uno de los principales encuentros de innovación y emprendimiento del país. El evento reunió a 904 participantes, superando ampliamente la meta anual prevista de 400 asistentes, y convocó a emprendedores, inversores, fondos de capital, organismos públicos, universidades y medios de comunicación, fortaleciendo el networking, el intercambio de conocimientos y la generación de oportunidades de inversión y posicionando al Paraguay Tech Week como un hito en la agenda del ecosistema emprendedor nacional y regional.

📌 **Agosto de 2025:** Se lanza oficialmente el **Club de Innovación**, que tiene como misión impulsar la colaboración entre empresas, estado, academia y emprendedores para acelerar

la innovación en el ecosistema corporativo nacional. Con sus primeros 15 miembros, reúne a empresas líderes comprometidas con transformar su cultura, profesionalizar sus equipos e innovar con propósito. Es una iniciativa que nace del programa OPNX impulsado por el BID Lab y la Unión Industrial Paraguaya, con el objetivo de fortalecer el ecosistema de innovación del país. (agregar link de página web)

📌 **Octubre 2025:** TesaBio.ai, primera startup paraguaya en ingresar al programa de aceleración de GridX. Fundada por undada por Sebastián Ortiz Chamorro (CEO), Diego Galeano (CTO) y Afshin Beheshti (CSO), TesaBio desarrolla nuevas terapias basadas en inteligencia artificial para tratar enfermedades complejas, enfocándose en restaurar el equilibrio de las redes de microARN mediante el descubrimiento de pequeñas moléculas.

📌 **Diciembre 2025:** a agencia internacional **Standard & Poor's Global Ratings** elevó la calificación soberana de la República del Paraguay a BBB- con perspectiva estable, lo que implica que el país alcanzó formalmente el estatus de grado de inversión. Marca un antes y un después en la historia económico-financiera del país, posicionándolo como economía confiable en América Latina y abriendo puertas a mayores flujos de capital, a través de mejor percepción de riesgo, mayor acceso a crédito y mayor interés de fondos institucionales en el país.

# GLOSARIO DE TÉRMINOS

**Startup:** Según la RAE, es una empresa de reciente creación con grandes posibilidades de crecimiento que se dedica a la comercialización de productos o servicios mediante el **uso de tecnologías de información** y de comunicación.

## Características de una Startup

- ▶ **Innovación:** Las startups están en la búsqueda constante de ofrecer soluciones únicas a problemas existentes o emergentes.
- ▶ **Escala global:** A diferencia de una empresa tradicional, las startups desde el momento de su concepción están basadas en modelos de negocio que le permitan crecer a nivel regional y global, sin un aumento proporcional en sus costos.
- ▶ **Agilidad:** La capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios del mercado es fundamental en el ADN de una startup.
- ▶ **Tecnología:** Están fuertemente arraigadas en el uso de tecnología digital para desarrollar sus productos o servicios.

**Startup paraguaya:** es aquella que tiene un porcentaje mayoritario ciudadanos paraguayos como founders, y/o que haya iniciado sus operaciones en territorio paraguayo.

**Founder:** es la o las personas que inician una empresa o startup, conceptualizando la idea y estableciendo las bases del negocio. Los founders son responsables de definir la visión y la estrategia de la empresa, además de liderar su desarrollo y crecimiento.

**Vertical:** se refieren a las categorías específicas de las startups dentro de sectores industriales particulares. Son ejemplos de verticales: Fintech (Tec. Financiera), PropTech (Tec. Inmobiliaria), Edtech (Tec. Educativa), Agtech (Tec. Agropecuaria).

**Ronda de inversión:** Es un proceso en el cual la startup solicita capital a inversionistas ángeles o institucionales mediante instrumentos de inversión. El Valor de ronda de inversión dependerá del estadio o etapa de financiamiento en la que se encuentre la startup.

## Estadíos de una startup

📌 **Pre-Semilla o Pre-seed:** La startup se enfoca en validar su idea de negocio y construir un prototipo o MVP (producto mínimo viable).

📌 **Fase Semilla o Seed:** La startup está generando sus primeros ingresos, ya tiene usuarios activos y a veces actividad en más de un país. Aquí es donde las startups buscan capital externo por primera vez a gran escala. El financiamiento semilla se destina a afinar el producto o servicio y terminar de construir el equipo.

📌 **Series A, B, C (y sucesivas):** La Startup ya cuenta con un Product Market Fit PMF (ha identificado exitosamente un mercado objetivo y el producto está acorde a las necesidades de este mercado). La empresa ya tiene un crecimiento sostenido y clientes recurrentes. Estas rondas de financiamiento se centran en tomar la startup de un estado de crecimiento temprano a uno más maduro. El dinero se invierte en expandir el alcance del mercado, optimizar operaciones, y escalar la solución a más usuarios o aplicaciones

**Incubadora:** Son organizaciones diseñadas para ayudar a nuevos proyectos de emprendedores que se encuentran en la fase de ideación, mediante programa de capacitaciones, coaching, y servicios complementarios como espacio de oficina, laboratorios, etc. Se pueden dividir en tres etapas; pre-incubación, incubación y post-incubación.

**Aceleradora:** Es una organización que cuenta con un programa estructurado diseñado para impulsar rápidamente el crecimiento y expansión de empresas en fase inicial, ofreciendo mentoría, recursos y algunas veces financiación a cambio de capital. Para aplicar a una Aceleradora, las startups normalmente deben contar mínimamente con un prototipo, un producto mínimo viable (MVP) o un producto real. (Fuente: Silicon Valley Bank). Muchas veces las aceleradoras son específicas y reciben startups adecuadas a los estadíos, verticales y geografía de su tesis.

**Inversores Ángeles:** Son individuos que proporcionan capital a startups en las etapas iniciales a cambio de participación accionaria o deuda convertible. Además del financiamiento, a menudo ofrecen mentoría y acceso a sus redes de contactos.

**Venture Capital (VC):** o Fondos de Capital de riesgo, es un tipo de capital privado utilizado para invertir en Startups y compañías en etapa inicial con potencial de crecimiento sustancial y rápido, normalmente a cambio de un porcentaje de participación. (Fuente: Silicon Valley Bank / Startupeable). Los fondos de inversión se subdividen en base a su tesis de inversión y la etapa en la que invierten. En LatAm, 54% del dinero invertido por VCs fue destinado a rondas early stage (pre-seed y seed)- (Fuente LAVCA Startups Ecosystem Insights 2025).

**Tesis de inversión:** Se refiere a la estrategia de inversión que adopta cada fondo. Identifica la etapa de la startup, ubicación geográfica, montos mínimos y máximos y vertical en la que un fondo tiene interés en invertir. La tesis también aplica para procesos de selección para ingreso a aceleradoras e incubadoras.

**SAFE:** Simple Agreement for Future Equity: es un documento legal creado por la aceleradora Y Combinator. Mediante un SAFE, un inversionista puede invertir dinero de manera ágil en una compañía. A cambio de los fondos, el SAFE otorga al inversionista el derecho a comprar acciones de la compañía en una ronda de inversión futura, sujeto a términos establecidos previamente en el SAFE. (Fuente-Startupeable).

**Equity:** se refiere al porcentaje de propiedad que los founders, empleados o inversionistas tienen de la compañía (Fuente-Startupeable). Al momento de utilizar este instrumento financiero, la valuación de la startup ya fue fijada y acordada entre ambas partes. Se acuerda el valor de la empresa antes de la inversión (pre-money valuation) y el inversor toma acciones correspondientes en base al valor de la inversión y su representación porcentual en la valuación acordada.

**MVP (Minimum Viable Product):** es una solución básica que se crea para validar un modelo de negocios y para comprobar si la gente está dispuesta a pagar por un producto o servicio que resuelva sus necesidades. Está diseñado para validar la demanda de forma unitaria o en pequeña escala, no para escalar. (Fuente-Startuplinks).

**Bootstrapping:** estrategia de crecimiento de una empresa que se basa en utilizar recursos propios y no recurrir a la inversión externa para financiar su desarrollo. (Fuente-Startuplinks)

**Capital Semilla:** es el financiamiento requerido para poner en marcha o impulsar el desarrollo temprano de un emprendimiento. Generalmente, este capital proviene de friends & family, préstamos personales, apoyo del gobierno, etc. Muchas veces, este capital es equity free y es otorgado a través de programas del estado, o premios por competencias.

**Equity Free:** aquellas operaciones que dan capital a la startup sin recibir a cambio porcentajes de participación en la compañía; es una ayuda económica no reembolsable, otorgada por entidades públicas o privadas para financiar estos proyectos específicos sin necesidad de devolver el dinero.

**Ticket:** Es la cantidad de dinero específica que un inversor (ángel, VC , aceleradora, etc) aporta a una startup en una ronda de financiación. La cantidad del ticket de la etapa de la empresa (pre-seed, seed, serie A) y la tesis del inversor.

LANZAMIENTO

# parcapy

PARAGUAYAN VENTURE CAPITAL



ASOCIACIÓN PARAGUAYA DE VENTURE CAPITAL  
@parcapy\_

[www.parcapy.org](http://www.parcapy.org)