



COLOMBIA **TECH**REPORT — 2023 - 2024

T H E Y C R E A T E
T H E Y T A K E R I S
K S • T H E Y L I V E
T H E I R P A S S I O
N S • T H E Y A R E E
N T R E P R E N E U R
S • # S T A R T U P S
I N S I G H T S ' 2 3

En
alianza
con:



Un despegue creativo e innovador: el futuro y el rol de las Startups en el desarrollo económico colombiano

En un país donde la innovación, la creatividad y la pasión está presente en cada rincón, las startups colombianas están escribiendo una historia de éxito que desafía cualquier límite. Son un ejemplo a seguir para continuar generando oportunidades y aportándole al desarrollo y crecimiento económico del país.

El talento colombiano, la tecnología, la evolución social y económica son pilares importantes que nos mueven hacia un mismo propósito: destacar todo el potencial de nuestras startups en el país.

Este año en el Colombia Tech Report 2023, destacamos lo siguiente:

- Crecimos el 30% en el mapeo de startups llegando a 1720 en total.
- Los porcentajes de startups en las regiones aumentaron así: 4% Medellín, 1% Cali y Barranquilla respectivamente, esto demuestra la consolidaciones de los ecosistemas colombianos.
- Las inversiones estuvieron destinadas principalmente a 3 sectores: sector Fintech con el 39% Proptech 29% EnergyTech 8%, este último subió 6 posiciones en el comportamiento de inversiones durante el 2023

Este informe es una herramienta fundamental para todos aquellos que están listos para tomar decisiones informadas y audaces en el ecosistema que definirán el panorama económico del mañana.

Nuevamente gracias al apoyo de nuestros aliados: **EAFIT On.going, CESA, EIA, ANDI y ANDI del Futuro, Cámara de Comercio de Bogotá, Cámara de Comercio de Cali, Cámara de Comercio de Barranquilla, iNNpulsa Colombia;** por creer en este proyecto de seguir sumándole al ecosistema de emprendimiento digital en nuestro país.

Desde **KPMG Private Enterprise** y su segmento **Emerging Giants** continuaremos comprometidos con el ecosistema emprendedor digital del país, en acompañarlos y brindarles todo nuestro conocimiento y experiencia para llegar al siguiente nivel.

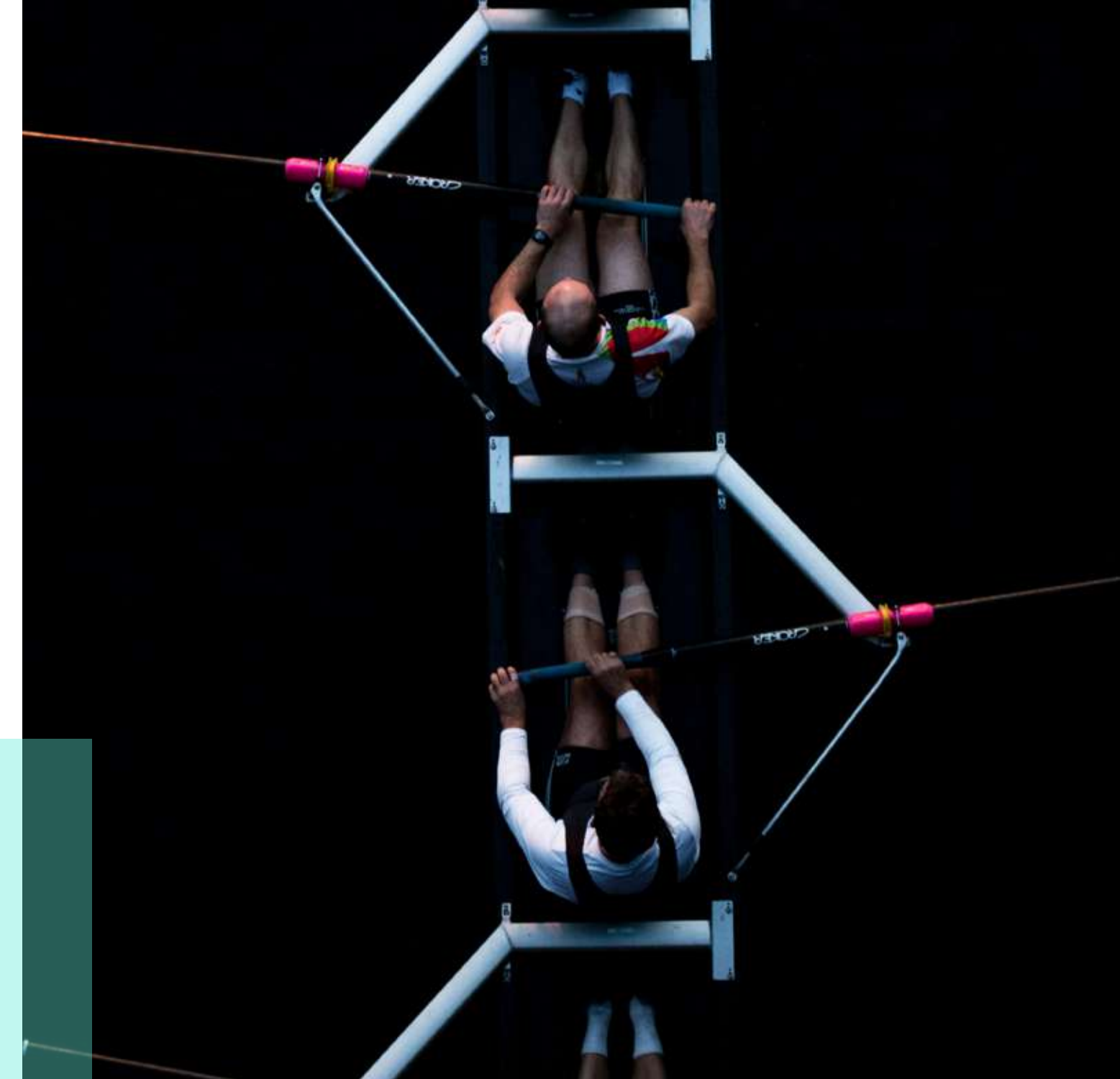
Guillermo Jaramillo

Presidente
KPMG Colombia



María Paula Peñaranda

Gerente de Emerging
Giants e Innovación
KPMG Colombia



Metodología

Este estudio se basó en dos actividades principales para la obtención de sus conclusiones: la encuesta del **Mapeo del Ecosistema Colombiano 2023** (así como la del Mapeo del Ecosistema Colombiano 2022) y fuentes secundarias como Crunchbase, Pitchbook, Lavca e Invest In Bogotá, para cruce de base de datos e información.

En la dimensión de **Perspectivas Globales** se consultaron informes de fuentes nacionales e internacionales para obtener información general sobre Colombia a nivel económico y social, de innovación y emprendimiento, para analizar su desempeño frente a otros ecosistemas del mundo.

Se utilizaron los rankings del **Global Startup Ecosystem Index (GSEI) 2023** publicado por **StartupBlink**, así como información del **Índice de Condiciones Sistemáticas para el Emprendimiento Dinámico 2023**, para analizar los puntos fuertes y débiles del ecosistema colombiano, también las ciudades particulares que cuentan con actividad emprendedora de base tecnológica.

En la dimensión de **Ecosistema colombiano**, se utilizó la información obtenida a través de la encuesta con fecha de corte al 17 de marzo de 2024, así como información proporcionada directamente por aliados representativos en el ecosistema de startups colombiano y otras organizaciones de sus respectivas redes.

Todos los registros de **startups** fueron analizados y únicamente se aprobaron para el estudio aquellas que cumplen con las siguientes características:

- Son **empresas colombianas**, es decir, su oficina principal se encuentra en el territorio nacional.
- Son consideradas **empresas emergentes innovadoras y de base tecnológica**. Esto quiere decir que se excluyeron empresas de consultoría, agencias y emprendimientos lowtech, como restaurantes, tiendas, etc.
- Tienen una **página web activa y con dominio propio** al momento de la realización del informe, garantizando que la empresa está operativa y ha realizado un mínimo de inversión en su operación (compra del dominio).
- Cuenta con **potencial de escalabilidad y crecimiento sostenido o exponencial**.



Sobre la información recolectada se hicieron múltiples análisis: sectores, año de fundación, ciudad, departamento, modelo de negocio, entre otros; para entender la dinámica de desarrollo de startups en el país, así mismo un breve análisis del perfil de sus fundadores para entender sus características en común, la actualidad desde una perspectiva de género, nivel y área de estudios, etc...

En la dimensión de **Inversiones** nos basamos en información proporcionada por nuestro partner global Crunchbase. Se siguieron los mismos criterios para filtrar compañías mencionados anteriormente y únicamente se consideraron categorías de financiamiento **"startup"**, es decir: Angel, Pre-Seed, Seed, Series A (y B, C, D, E, F), Convertible Notes, Crowdfunding, Corporate Round y Venture Debt. Es importante destacar que se utilizó únicamente información de los últimos 5 años de inversiones en startups (realizadas entre 2019 y 2023), teniendo en cuenta el nivel de desarrollo del ecosistema.

Los hallazgos del reporte son complementados con quotes de **20 fundadores de startups destacadas del país**, tomados de entrevistas realizadas por KPMG Colombia en el marco de este estudio. A partir de esta fuente también se construye una sección de las perspectivas de estos fundadores en materia de tendencias del ecosistema como: trabajo remoto, salud mental, otras modalidades de financiamiento, entre otros.

Para finalizar, las conclusiones y recomendaciones son un resumen de las principales fortalezas, debilidades y oportunidades del ecosistema de startups colombiano.

TABLA DE

GOVTEMIPO

1

**Colombia desde una mirada
Global y Regional**

2

Dinámicas de Inversión Regional

3

**Ecosistema de startups e
Inversiones en Colombia**

4

Mindset de emprendimiento

5

Conclusiones y recomendaciones

COLOMBIA

desde una mirada
Global y Regional



País	Ranking global
Estados Unidos	1
Reino Unido	2
Israel	3
Canadá	4
Suecia	5
Singapur	6
Alemania	7
Francia	8
Australia	9
Países Bajos	10
Suiza	11
China	12
Finlandia	13
Estonia	14
España	15

Ranking Global Startup Ecosystem Index 2023, StartupBlink

País	Ranking global
...	...
Islandia	32
Polonia	33
Luxemburgo	34
República Checa	35
Chile	36
México	37
Bulgaria	38
Letonia	39
Colombia	40 ▲ +4
Indonesia	41
Rumania	42
Malasia	43
Croacia	44
Turquía	45

El **Global Startup Ecosystem Index**, publicado cada año por **StartupBlink**, es el informe del ecosistema de startups que provee un **ranking del Top-100 países y Top-1000 ciudades alrededor del mundo** en relación con sus ecosistemas de startups. Este ranking es calculado usando un algoritmo que considera más de treinta parámetros que caben en tres categorías: **Cantidad de entidades del ecosistema** (*startups, incubadoras, aceleradoras, entre otras*), **Calidad** (*monto total de financiamiento, número de unicornios, entre otras*), y **Negocios** (*facilidad para hacer negocios, tasa impositiva, costo y calidad del internet, entre otros*).

Colombia en la posición global

En 2023, potencias tecnológicas como Estados Unidos, Reino Unido e Israel, continúan liderando el ranking global, los dos primeros se caracterizan por tener gran capacidad para atraer talento, ser ecosistemas con múltiples programas de aceleración e inversión y tener unas leyes más amigables frente al riesgo de las startups. Israel por su parte, presenta una paradoja teniendo en cuenta su gran fuga de talento que lleva a que la mayoría de sus startups terminen por prosperar a nivel internacional.

COLOMBIA se encuentra en la posición 40

subiendo 4 lugares respecto del 2022 y superando a ecosistemas potentes como Indonesia y Malasia. Su crecimiento se debe principalmente a la promoción de iniciativas públicas y privadas de apoyo al emprendimiento y alfabetización tecnológica, al poderoso crecimiento de startups como Habi, Platzi y Ontop; y al fortalecimiento del hub Fintech en la región.



Eli David
CEO de Startupblink

Descubriendo el potencial:

Crecimiento y desafíos en el ecosistema de startups colombiano a través del *Global Startup Ecosystem Index*

Este hito significativo para el ecosistema de startups colombiano está acompañado de la inclusión de **11 ciudades en el Top-1000 Global**: se mantienen y mejoran su desempeño **Bogotá** (65, +5 puestos), **Medellín** (168, +37 lugares), **Cali** (282, +11 puestos) y **Barranquilla** (411, +15 puestos); e **ingresan al Top**: **Manizales** (775), **Bucaramanga** (785), **Pereira** (807), **Cartagena** (871), **Armenia** (912), **Popayán** (920) y **Villavicencio** (949); un comportamiento que destaca el dinamismo y potencial emprendedor del país. Ahora bien, en medio de estos logros es crucial reconocer áreas de mejora y brindar consejos clave para que las startups colombianas puedan continuar su ascenso hacia el liderazgo regional e incluso global.

Una de las fortalezas más destacadas del ecosistema colombiano radica en el sólido alineamiento entre los diversos actores públicos y privados. Estas acciones son fundamentales para impulsar el crecimiento sostenible y la innovación en las startups. Las iniciativas deben ir en pro de fomentar aún más la colaboración y sinergia entre emprendedores, inversores, instituciones gubernamentales y académicas. La creación de alianzas estratégicas y programas de apoyo conjunto puede acelerar el desarrollo de nuevas empresas y facilitar su acceso a recursos clave como financiamiento, mentoría y networking.

Además, es crucial seguir fortaleciendo las políticas y programas que fomenten el emprendimiento y la atracción de talento en el sector tecnológico. Esto incluye incentivos fiscales para inversionistas, programas de capacitación y desarrollo de habilidades para emprendedores, así como la promoción de entornos regulatorios favorables para la innovación.

Es importante destacar el papel vital de eventos como el **Go Fest: el festival de emprendimiento de la Cámara de Comercio de Bogotá, StartCo en Bogotá, el Capital Summit en Cali y el reciente lanzamiento para este 2024: Colombia Tech Week**, que reúnen a la comunidad emprendedora para colaborar, aprender y crear relaciones estratégicas, además de conectar startups con inversionistas. Estos eventos no solo impulsan el networking y la visibilidad de las startups, si no que también promueven la inversión, la cultura de innovación y la colaboración en todo el ecosistema.

A pesar de los desafíos financieros globales y la tendencia a la baja en las inversiones, es esencial que las startups colombianas mantengan una mentalidad de resiliencia y enfoquen sus esfuerzos en la innovación, la eficiencia operativa y la creación de valor para sus clientes y socios. La capacidad de adaptación y la búsqueda constante de mejoras son rasgos distintivos de las startups exitosas en cualquier contexto.

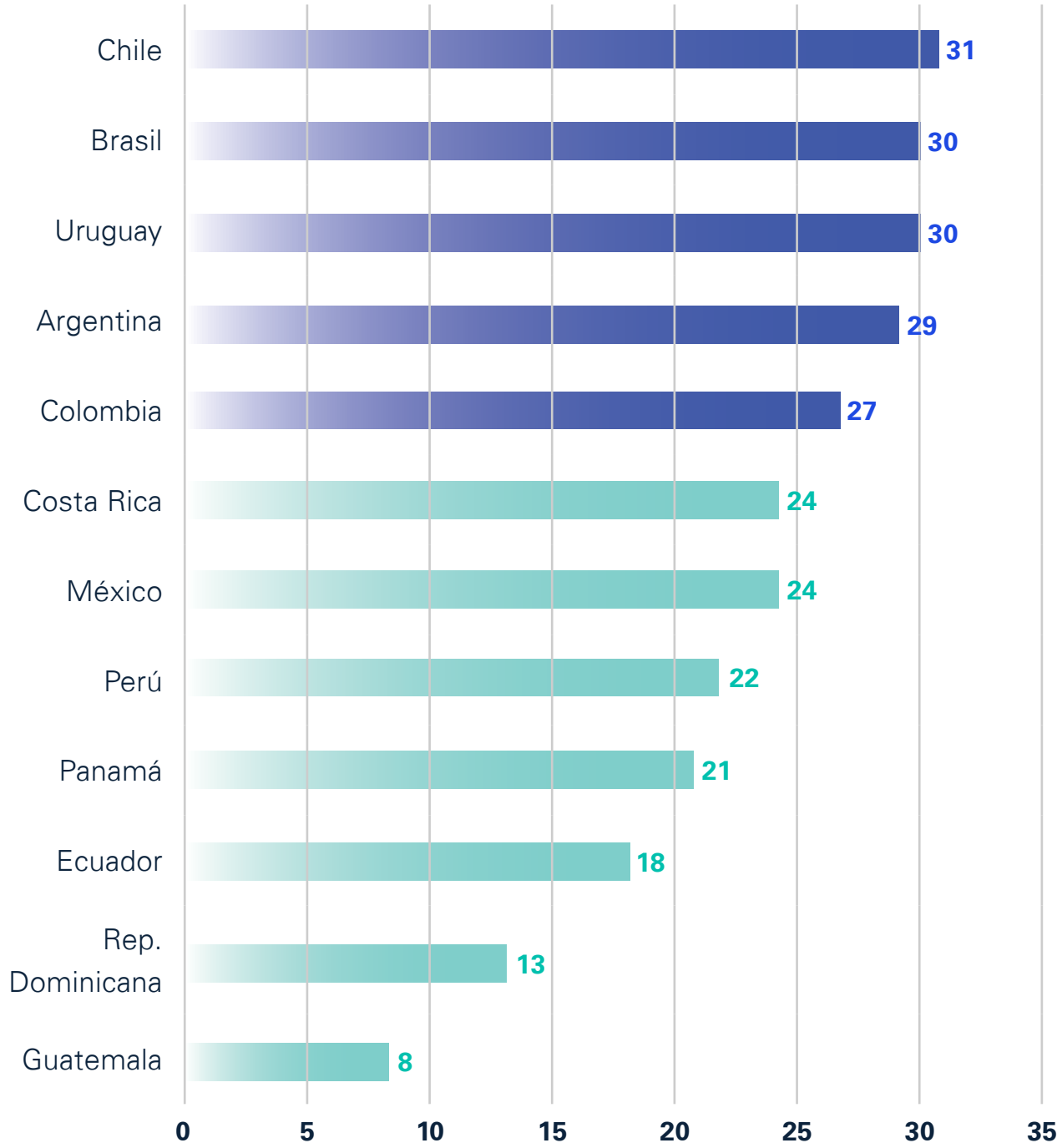


Condiciones para el emprendimiento

Considerando la estrecha relación entre las condiciones sistémicas propicias para el emprendimiento y las tasas de creación y consolidación empresarial en un país, el Índice de **Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico 2023** emerge como una herramienta analítica fundamental.

Este índice permite analizar de manera detallada aquellos factores críticos que requieren un apoyo continuo y enfático para fomentar el desarrollo emprendedor. A nivel mundial, se observa una correlación significativa entre el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita y las condiciones favorables para el emprendimiento. Los países con mayores niveles de PIB per cápita suelen contar con entornos más propicios para la actividad emprendedora, en contraste con las naciones latinoamericanas que enfrentan desafíos en sus ecosistemas emprendedores.

Dentro de América Latina, se destacan algunos países por sus condiciones más favorables para el emprendimiento dinámico. Chile figura como líder regional en este aspecto, seguido de cerca por Brasil y Uruguay. Colombia, por su parte, a pesar de sus avances, se ubica en el quinto lugar de la región. Estos datos revelan la importancia de identificar y fortalecer los pilares fundamentales que impulsan el emprendimiento en cada país, buscando así mejorar las oportunidades y el desarrollo económico a nivel regional.



Fuente: Ranking América Latina, Condiciones para el Emprendimiento Dinámico 2023, PRODEM, 2023.

Una debilidad marcada del ecosistema son las condiciones sociales del país que afectan las motivaciones para emprender, la facilidad para autofinanciar los emprendimientos y la posibilidad de desarrollar soluciones con mayores niveles de complejidad tecnológica, si bien algunas startups colombianas emergentes han venido haciendo un excelente trabajo en tecnología pura que ha resaltado a nivel global sobre todo en los últimos semestres.

Un factor clave para cerrar esta brecha es potencializar las oportunidades para que los emprendedores puedan desarrollar **capital social** y **redes de mentores** a través de eventos de networking e iniciativas de transferencia de conocimiento, fortalecer la cobertura y la **inversión en educación para la ciencia, la tecnología y el emprendimiento**, y desarrollar un **marco regulatorio** cada día más amigable para realizar negocios, así como **acciones de política pública** que apalanquen el emprendimiento y la innovación con foco en la generación de alto valor e impacto para los fundadores.

En materia de educación, Colombia avanza con su Estrategia Nacional de Digitalización 2023-2026 en donde prioriza el acceso, uso y apropiación de las tecnologías digitales por parte de la población y la incorporación de inteligencia artificial reconociendo la necesidad de profundizar en políticas públicas e inversiones para fortalecer su uso a partir de la formación del talento, el mejoramiento de la infraestructura y el aumento de la investigación en tecnologías emergentes. De la mano, se reconoce la importancia de desarrollar esta estrategia país con un enfoque en principios éticos, gestión de riesgos, protección de derechos humanos y ciberseguridad. (MINTIC, 2023)

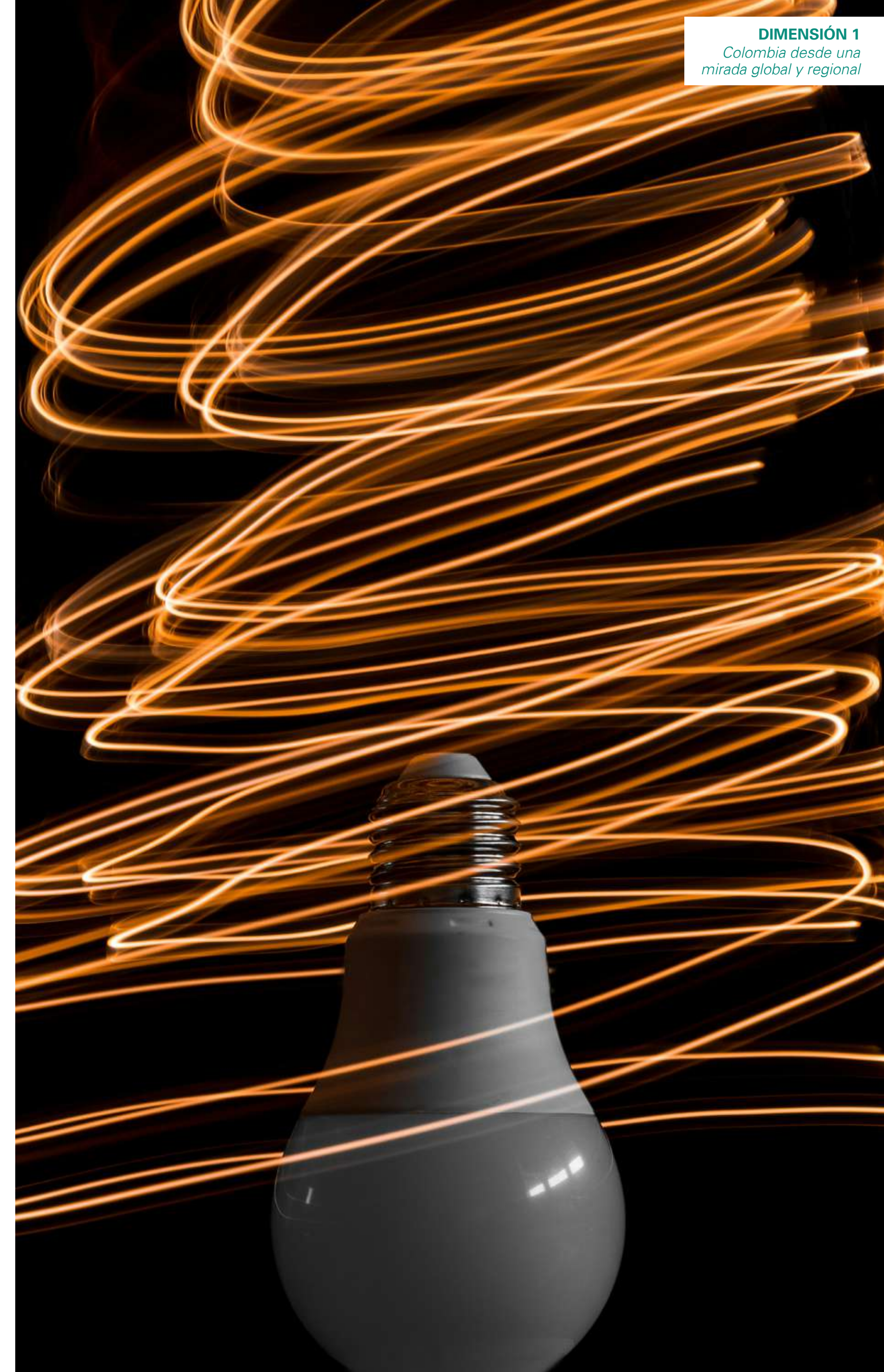
La capacidad de tolerar el riesgo y generar una imagen positiva de él, es algo que también tendremos que seguir desarrollando y que requiere la acción de todos los actores del ecosistema: instituciones educativas, empresas, los centros, incubadoras y aceleradoras de emprendimientos, gobierno y medios de comunicación, para lograr que permee en la cultura.

“Así mismo, tenemos un camino por recorrer en materia de estructura empresarial en donde los roles principales de las grandes empresas incluyan generar espacios de mentoría y capacitación, acceso a redes y mercados, proveer financiamiento y apoyo financiero (a través de la inversión directa), generar validación y credibilidad a través de proyectos de innovación abierta y desarrollar programas de incubación y aceleración para apoyar a emprendimientos en sus etapas iniciales.”

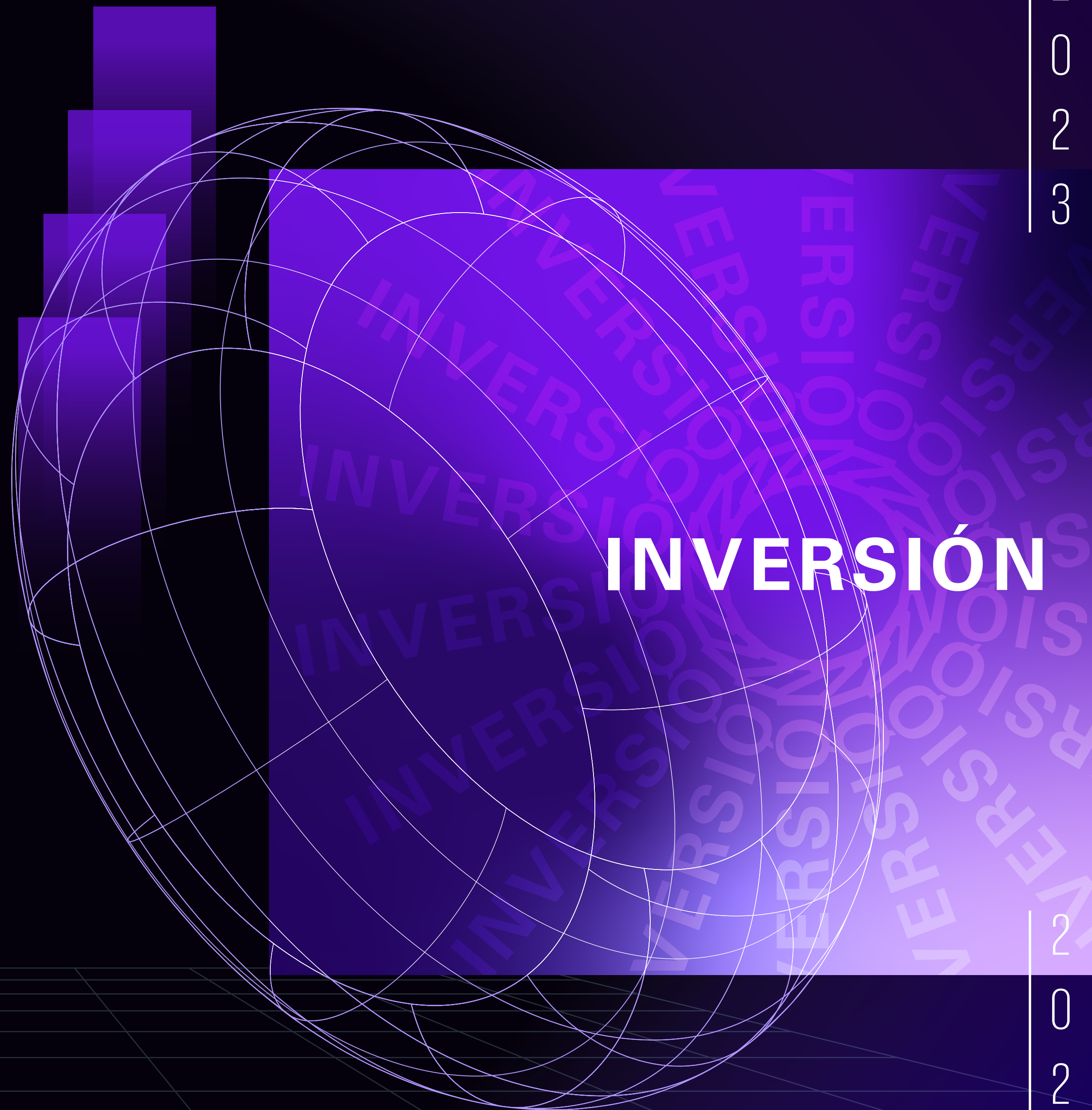
ANDI del Futuro

Por otro lado,
COLOMBIA
lidera el **ranking LATAM**
en condiciones de la
demanda y acceso
a financiamiento.

La primera dimensión tiene en cuenta el dinamismo del mercado que incide en el nivel de tracción de las soluciones y que se ve afectado positivamente por los cambios en las preferencias de los consumidores que abren las oportunidades para desarrollar y escalar emprendimientos de valor internacional. En cuanto a financiamiento, **Colombia y Brasil** encabezan la lista de volumen de inversión en **Venture Capital** por PIB.



Dinámicas de **INVERSIÓN** Regional



Panorama de inversiones en Latam 2023

Los inversionistas voltearon la mirada a los pilares fundamentales del negocio y se fijaron más en la rentabilidad y el potencial global, que en el crecimiento acelerado y carente de modelos de negocio sólidos que no logren adaptarse a las fluctuaciones de las economías. Eso sí, se comienza a ver en las startups, diversificación de sus fuentes de financiación.

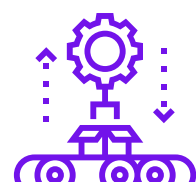
La caída en las inversiones se debe en gran parte a la incertidumbre económica, los temores a una recesión inminente y la caída de los precios de las acciones de las empresas tecnológicas. La tendencia continuó en 2023 con una caída de las inversiones a **USD 4,441** afectando a las startups en late-stage.

 **Fintech / 46%** en la captación de inversiones en la región.

Las fintech continúan siendo líderes en captación de inversión. Cabe destacar el aumento en el interés por sectores emergentes como **cleantech** (tecnologías limpias), **logística e inteligencia artificial**.



PROPTech
7.6%



LOGTech
5.6%

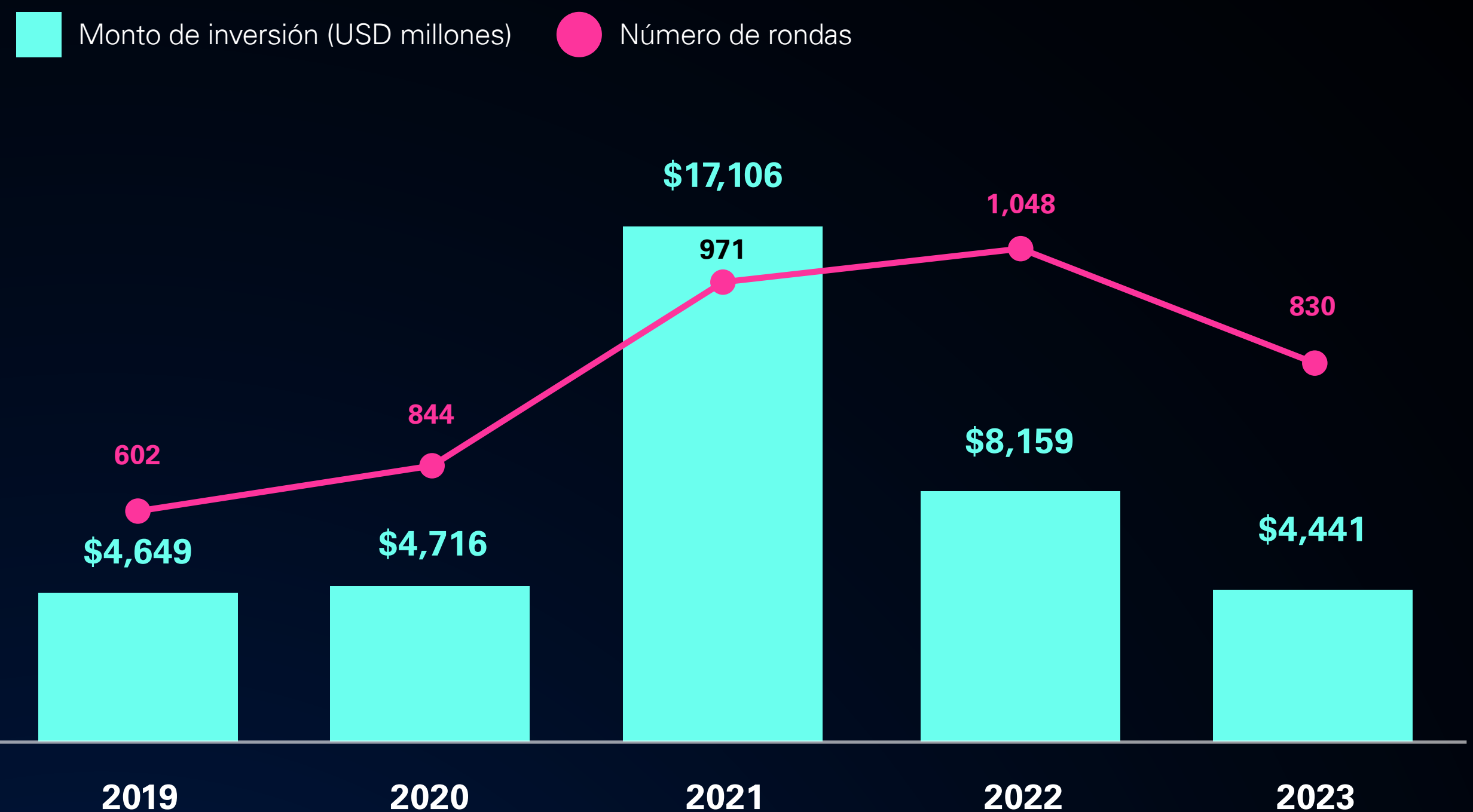


RETAILTech
5.6%

Fuente: Top 10 Tech Verticals in Latin America Ranked by Total Capital Invested (USDm), 2023 -, LAVCA.

Total Inversión en Latam 2019-2023

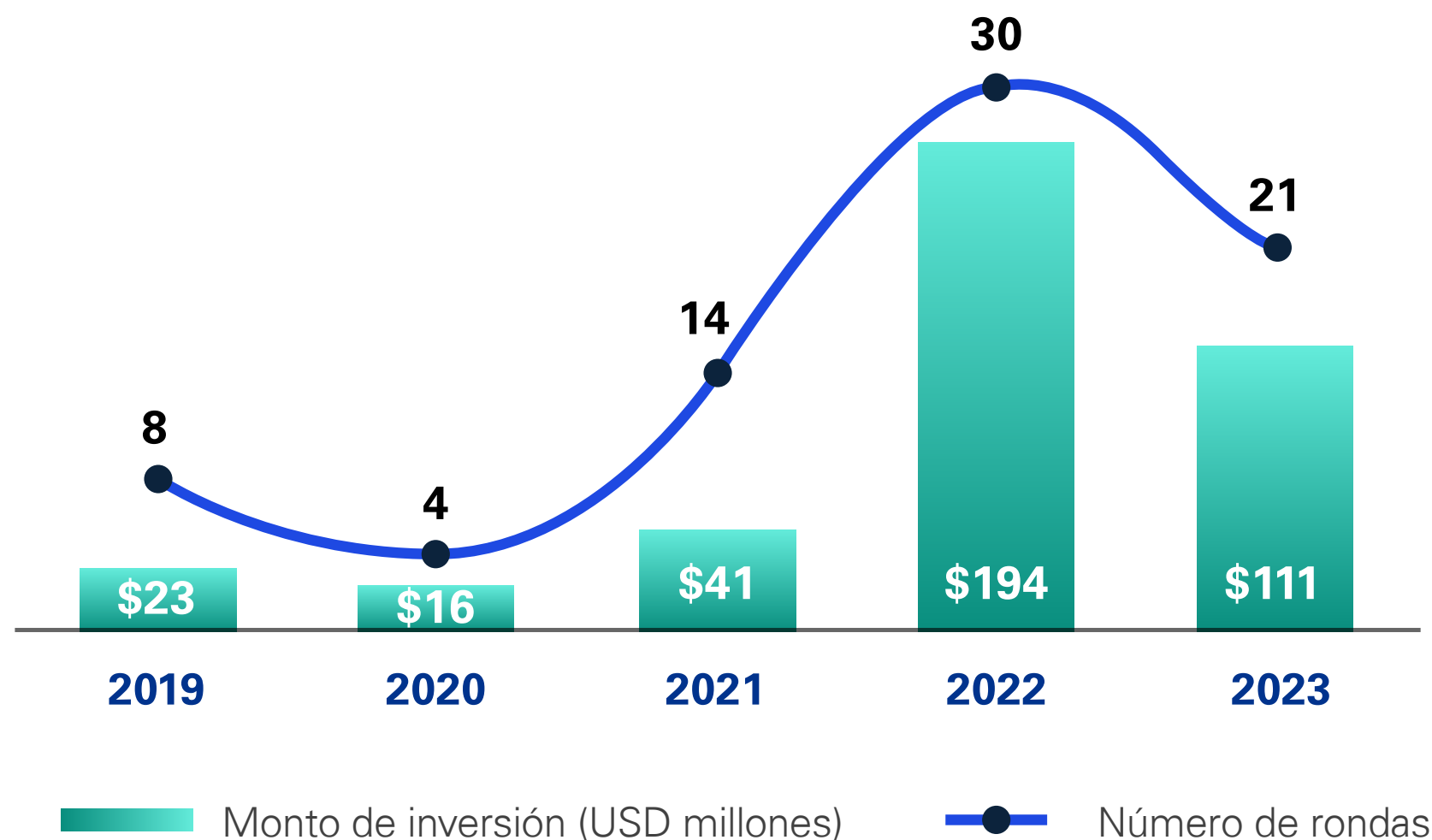
Esta corrección del mercado, si bien afectó el acceso a capital, también generó un impacto positivo en el mediano y largo plazo del ecosistema, pues fue un llamado a los emprendedores para cuidar más la salud financiera y lograr consolidar aún más las startups en la región.



Fuente de rondas en: Angel, Pre-Seed, Seed, Series A, B, C, D, E, Series Unknown, Convertible Notes, Corporate rounds y Equity Crowdfunding de Crunchbase y del Mapeo 2023 Colombia

Sectores en crecimiento en Latam

Inversión recibida en Cleantech en Latam 2019-2023



Las **cleantech** lograron recaudar 111 millones de dólares a través de 21 rondas de financiamiento, lo cual representa un aumento de 2.7x en cuanto a la inversión recibida en el 2021.

Fuente: LAVCA datos 31 dic. 2023

MOMBAK

USD 49 m.

Brasil | Early-Stage | Jul 2023
Remoción de carbono mediante reforestación nativa y biodiversa a gran escala.

bright

USD 31 m.

México | Late-Stage | Jul 2023
Financiado de energía solar distribuida.

Ceibo

USD 30 m.

Chile | Early-Stage | May 2023
Solución tecnológica para la minera más sostenible.

Bia

USD 16.5 m.

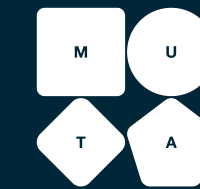
Colombia | Early-Stage | Oct 2023
Medidores inteligentes y software para el monitoreo y gestión del consumo de energía.

waterplan

USD 11 m.

Argentina | Early-Stage | May 2023
Plataforma que mide, reporta y avisa sobre el riesgo hídrico.

CleanTech destacadas en Colombia



Se dedica a la digitalización integral de la cadena de reciclaje, brindando a los usuarios que generan residuos la oportunidad de separar sus materiales aprovechables. Además ofrecemos a nuestros usuarios la obtención de certificados ambientales y la provisión de informes detallados sobre su impacto ambiental y social al reciclar con nosotros. De esta manera, no solo contribuimos al cuidado del medio ambiente, sino que también proporcionamos soluciones efectivas y rentables para nuestros clientes.

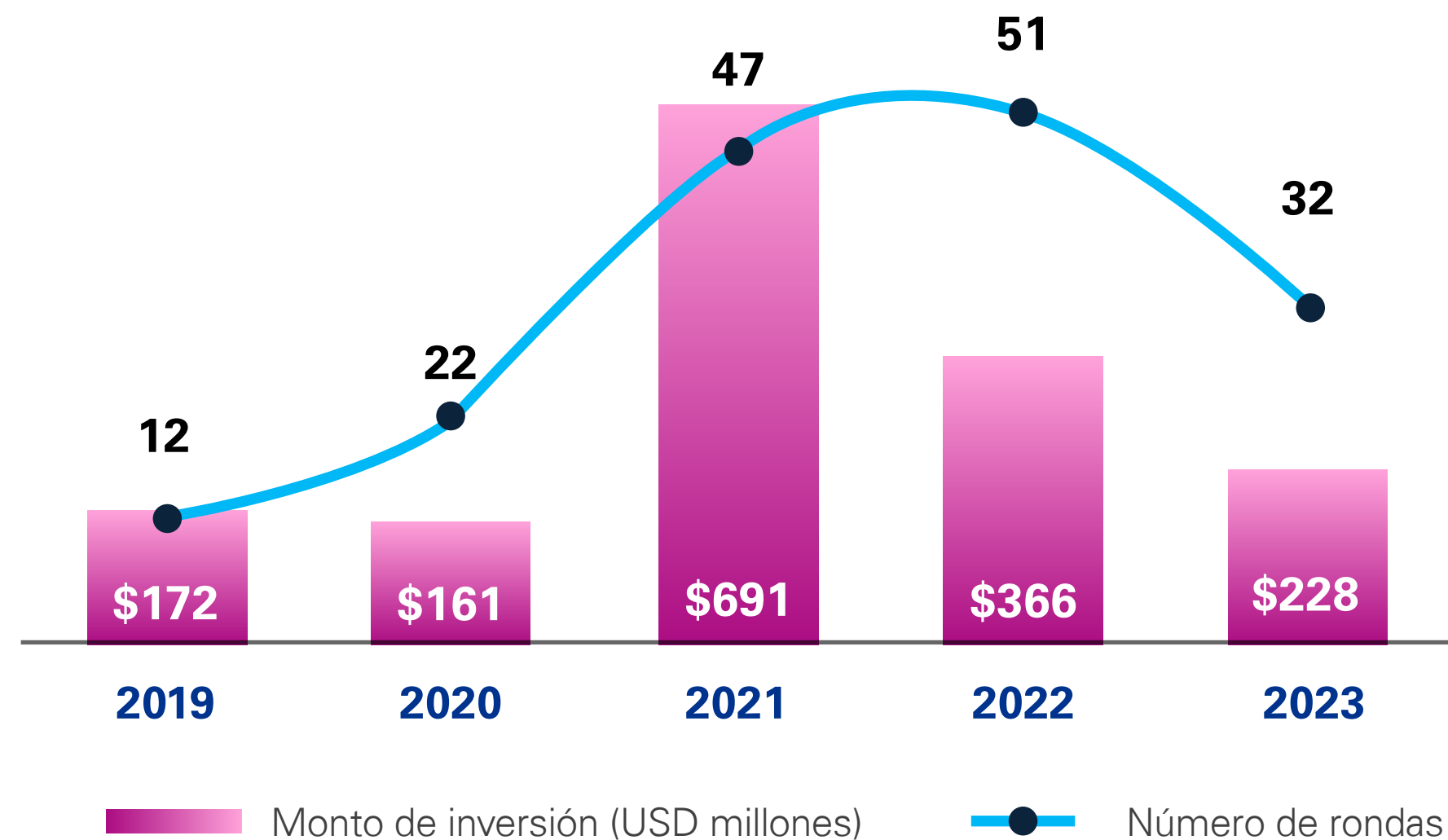


Hablamos de eficiencia y analítica de datos, herramientas para que el usuario consuma menos energía y ayudemos a sus finanzas, pero de fondo estamos ayudando a bajar la huella de carbono. Logramos entre 18% de ahorro en el consumo energético.



Impulsa el combustible sostenible mediante la descontaminación de ríos y mares usando innovación en la prestación de servicios de tratamiento de residuos grasos para cocinas industriales en sectores como restaurantes, hoteles, supermercados, cajas de compensación y otros, permitiendo ahorrar hasta 20% respecto a las trampas de grasas pasivas u otros métodos tradicionales.

Inversión recibida en LogTech en Latam 2019-2023



En 2023, las startups de logística en América Latina lograron captar inversiones de capital de riesgo que ascendieron a los 228 millones de dólares.

Fuente: LAVCA datos 31 dic. 2023

nuvo cargo USD 36 m.

México | Early-Stage | June 2023
Plataforma integral para el comercio transfronterizo.

logcomex USD 34 m.

Brasil | Early-Stage | Nov. 2023
Software para planificar, monitorear y automatizar el comercio global.

COBLI USD 20 m.

Brasil | Early-Stage | USD20m | July 2023
Plataforma de inteligencia para la gestión de flotas.

MOOVA USD 5 m.

Argentina | Early-Stage | USD5m | June 2023
Software para entregas de última milla.

insta leap

USD 5 m.

Colombia | Early-Stage | USD5m | April 2023
Plataforma integral para gestionar el comercio electrónico y la entrega de última milla.

LogTech destacadas en Colombia



Ofrecemos una solución integral que actúa como el eje central del comercio electrónico, abarcando desde el back-end hasta el cumplimiento y la logística, esenciales para el funcionamiento eficaz de cualquier comercio. Al conectar las plataformas de venta del usuario con Meloon, facilitamos integraciones avanzadas que sincronizan en tiempo real los inventarios, catálogos y demás elementos cruciales para mejorar la experiencia del usuario y de sus clientes.



Desde Teclogi hemos construido un Centro Logístico Digital (Súper APP de Logística) para conectar a los actores y plataformas tecnológicas involucradas en cualquier proceso logístico, buscando entregar un servicio de calidad, eficiente, seguro y sostenible. Reducimos el tiempo de conexión con vehículos seguros de 6 horas a tan solo 15 minutos. Reducimos costos y CO2 de transporte hasta en un 40%, habilitamos a nuestros clientes para monitorear sus cargas en tiempo real, nuestros conductores ganan hasta un 25% más y trabajan hasta 20% menos tiempo al digitalizar y automatizar el proceso de toma de cargas.



SaaS con IA destacadas en Colombia

SAAS

Dapta. Permite a las empresas construir integraciones de API's e Inteligencia Artificial, sin tener que escribir código. Las compañías usan Dapta para optimizar sus actividades de marketing y ventas integrando sus herramientas y sus flujos de trabajo favoritos con IA.

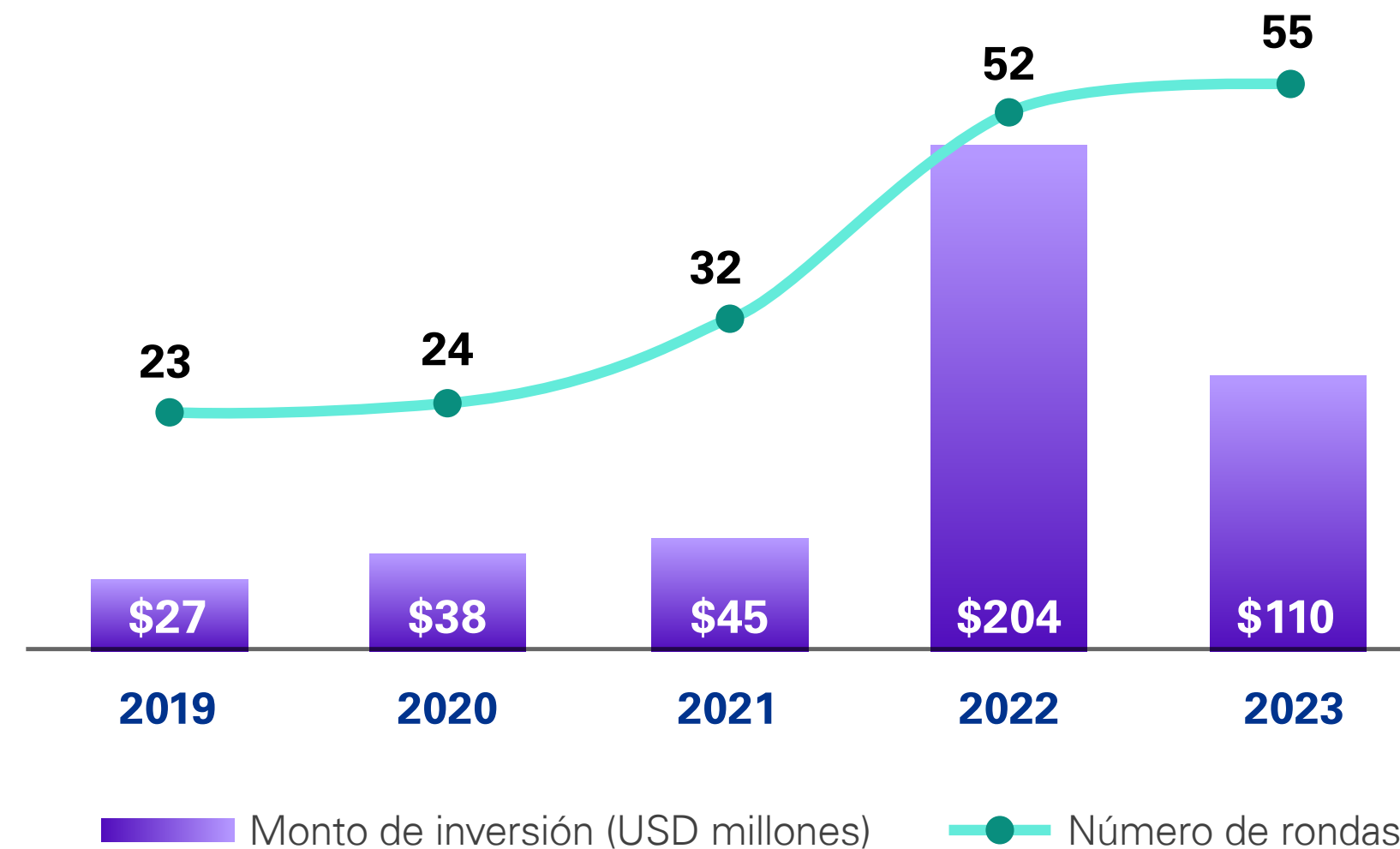
COCO AI & E-HEALTH Ayuda a las clínicas a ser más eficientes solucionando problemas a nivel interno, de cara al paciente, que normalmente generan ineficiencias. Ayudamos a que una clínica pueda atender un 40% más de pacientes.

VOZY Unifica y transforma el servicio al cliente del Enterprise de principio a fin, automatizando lo repetitivo y escalando lo crítico con IA conversacional.

La inteligencia artificial

se está convirtiendo en una tecnología cada vez más importante para las startups, con inversiones en 2023 que rozan los 50 mil millones de dólares y un total de más de 300 mil millones desde 2013, financiando a más de 16,000 empresas según los datos de Crunchbase. Incluso las startups que no están produciendo soluciones de inteligencia artificial están integrando ampliamente la IA en sus procesos.

Inversión recibida en IA & Machine Learning en Latam 2019-2023



En América Latina, la inversión en startups habilitadas para IA alcanzaron los 110 millones de dólares. en 2023, un 189% y 144% más que en 2020 y 2021, respectivamente.

Fuente: LAVCA datos 31 dic. 2023



USD 100 m.

Brasil | PIPE | Ago 2022
Aplicaciones de IA listas para usar para negocios.



USD 8 m.

Brasil | Early-Stage | May 2023
Experiencia de usuario (UX) automatizada con IA.



USD 6.9 m.

Brasil | Early-Stage | sep 2023
Plataforma de gestión predictiva para activos de energía renovable.



USD 6 m.

Brasil | Early-Stage | Oct 2023
Experiencia de usuario personalizada en banking a través de modelos de fundamento especializados.



USD 6 m.

México | Early-Stage | Ago 2023
Optimización de IA para la gestión de promociones y precios de productos e inventarios.



USD 5 m.

Uruguay | Early-Stage | Ago 2023
Asistente IA personal en Whatsapp.

ECOSISTEMA

de startups e inversiones
en Colombia



Radiografía de las inversiones y financiamiento en Colombia

El panorama de startups en América Latina muestra una correlación entre la solidez económica y la consolidación de startups, con Brasil y México liderando en tamaño y dinamismo. **Colombia**, aunque es más pequeño en comparación, muestra **un ecosistema en crecimiento y diversificación**.

El levantamiento de capital en Colombia durante 2023, alcanzó un total de 786 millones de dólares, sumado en dos frentes: equity en 445 millones de dólares y deuda en 341 millones de dólares. Si solo vemos la perspectiva de equity, esta representa el nivel más bajo de inversión desde 2018.



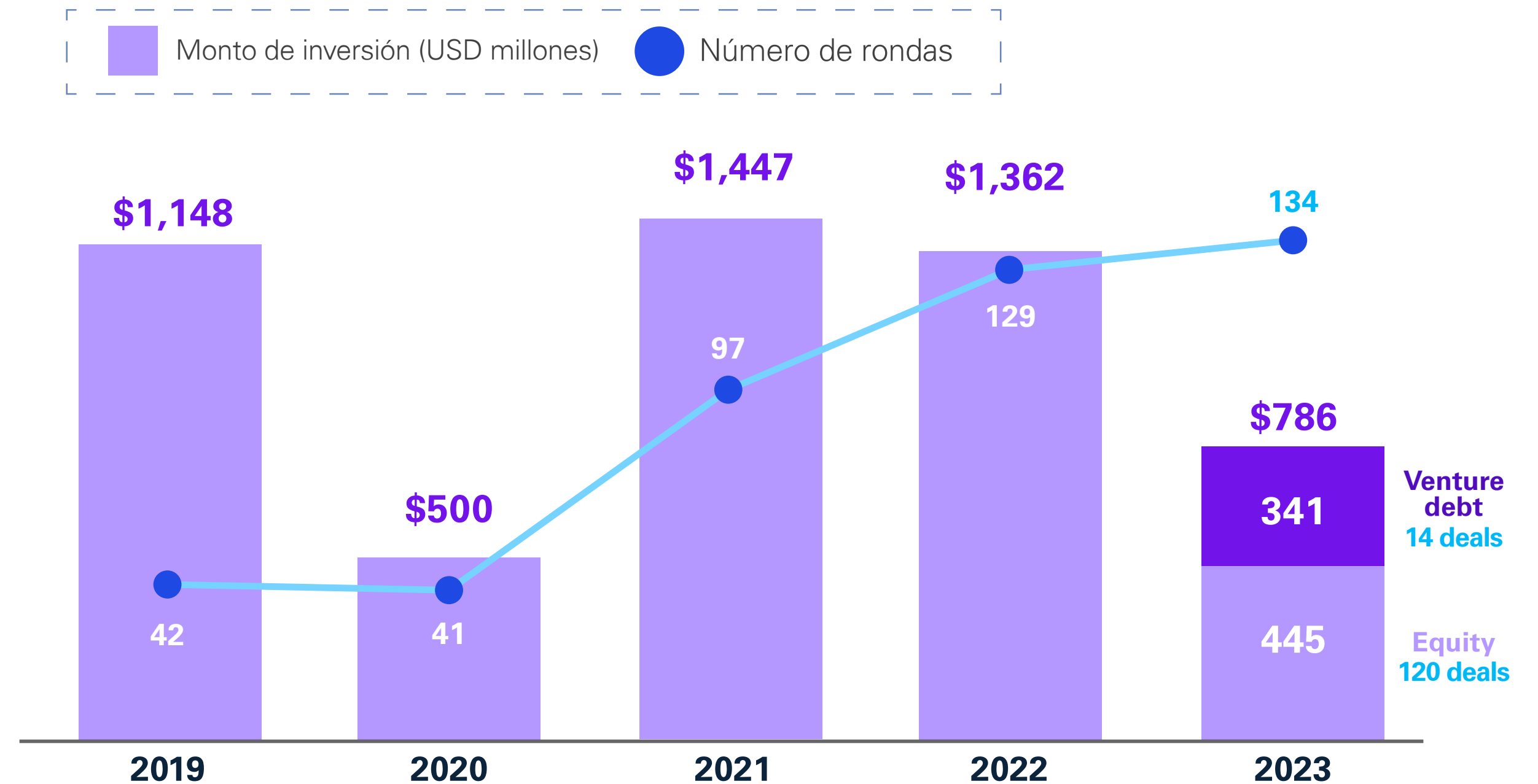
Estos dos últimos años de financiación han sido difíciles, pero también han sido muy beneficiosos. Han llevado a los fundadores y las startups a enfocarse realmente en generar valor, optimizar sus estructuras de costos y perfeccionar sus modelos de negocio. Ha sido necesario enfocarse en ser muy juiciosos en la gestión saludable de las finanzas, lo que a largo plazo aporta un valor significativo.

Ahora, sí es crucial contar con más capital, ya sea a través de deuda o equity, para acelerar el crecimiento, seguir invirtiendo en tecnología y transformar industrias. Aunque estos años han sido complejos, soy optimista como buen emprendedor. Creo firmemente que las empresas que logren consolidarse en estos momentos difíciles serán las futuras grandes empresas.

Pablo Santos
Finaktiva

Comparando el levantamiento de deuda (venture debt) en Colombia con el de la región de América Latina, se observa que ha tenido un crecimiento notable, pero sigue estando detrás de los principales mercados en términos de volumen total. El crecimiento de esta tendencia de financiamiento refleja una diversificación en las estrategias de financiamiento de las startups, donde más empresas están optando por la deuda para evitar diluir su participación accionaria.

Inversión en Colombia 2019-2023



Fuente de rondas en: Angel, Pre-Seed, Seed, Series A, B, C, D, E, Series Unknown, Convertible Notes, Corporate rounds, Equity Crowdfunding y Venture Debt de Crunchbase, Invest in Bogotá y del Mapeo 2023. Colombia.

En Colombia, la financiación de deuda alcanzó cifras récord, con significativa participación en sectores como **Fintech y Proptech**, donde las empresas han asegurado financiamiento estructurado tanto de inversores locales como globales.

En comparación, a nivel regional, los sectores como fintech han dominado en términos de atractivo para este tipo de financiamiento, lo cual es consistente con la tendencia global de buscar opciones de financiamiento alternativas ante un entorno económico desafiante. La dinámica en Colombia refleja un interés creciente pero aún emergente en el uso de la deuda como un vehículo de financiamiento en el ecosistema de startups.

Doble clic a las inversiones de Colombia por ronda de financiamiento en el 2023

Cerca del 72% de los acuerdos se agrupan en las etapas tempranas (Pre-seed, Seed y ángel), esto relacionado con la madurez del ecosistema.

Por otra lado, el levantamiento de **deuda**, aunque es un tipo de financiamiento que no aplica a equity, representa el **43% con tal solo 14 deals**, encabezando la lista en términos de monto de financiación. Lo siguen las rondas **seed con el 15%**, las **Series C con el 11%** y las **Series B con el 10%** de la inversión captada por las startups colombianas en 2023.

Este patrón de inversión refleja barreras significativas que las startups colombianas deben superar para escalar de etapas tempranas a rondas de financiamiento más avanzadas, pero también indica la confianza de los inversionistas para aquellas que lo logran enfocándose en el potencial de crecimiento sostenible.

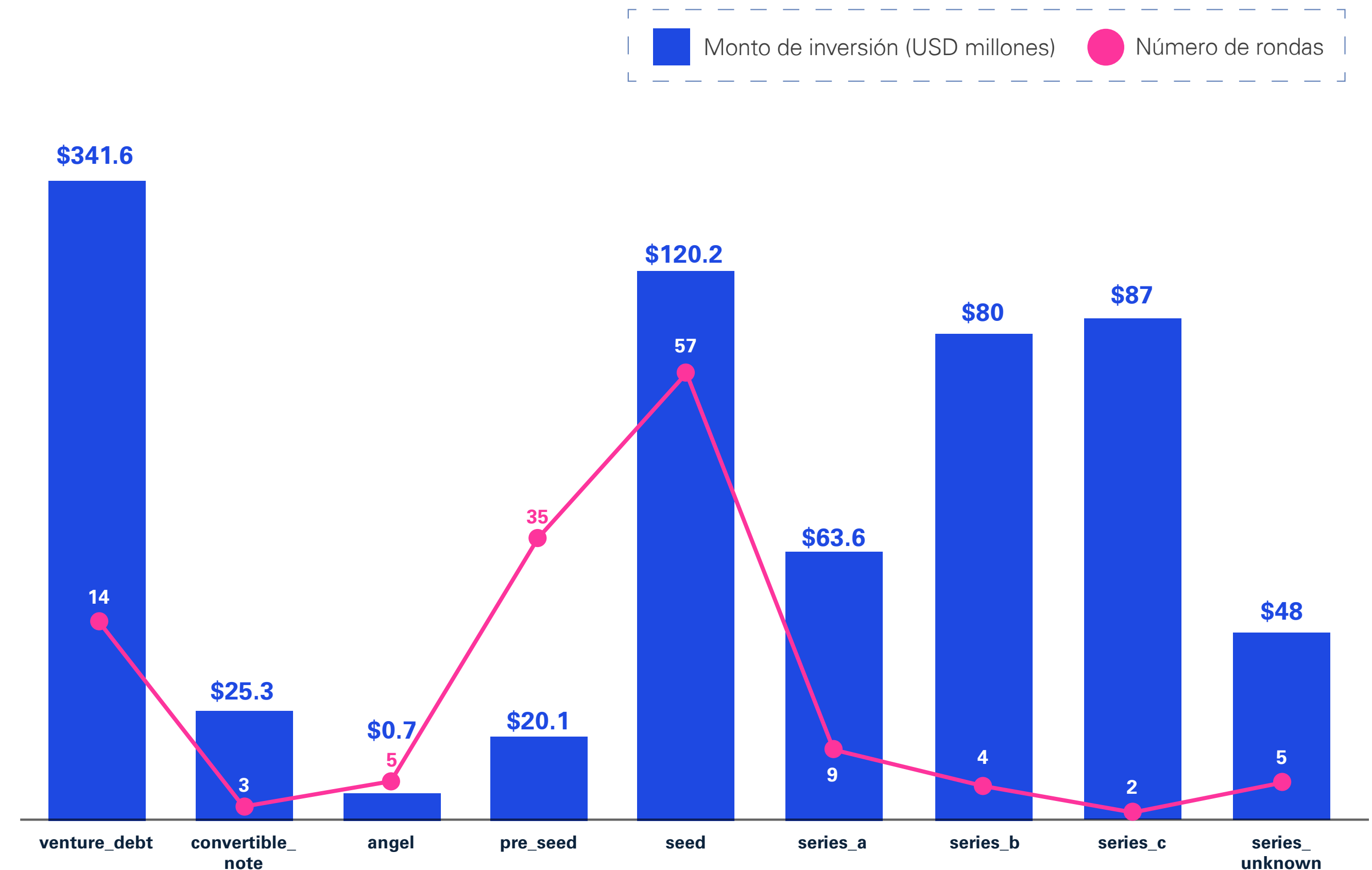


...el dealflow no se logra simplemente creando algo nuevo; se logra aumentando la calidad y la argumentación de las empresas. **Debemos ir detrás de mercados grandes, traer innovación y hacer modelos de negocios sólidos.** Los emprendedores debemos entender que el mercado sigue una lógica y tiene ciclos como el que experimentamos en 2021, no podemos esperar regresar allí simplemente haciendo un par de cambios... las inversiones son el resultado de un enfoque estratégico y constante en la **calidad** y el **valor añadido** que ofrecemos.

Santiago Gómez

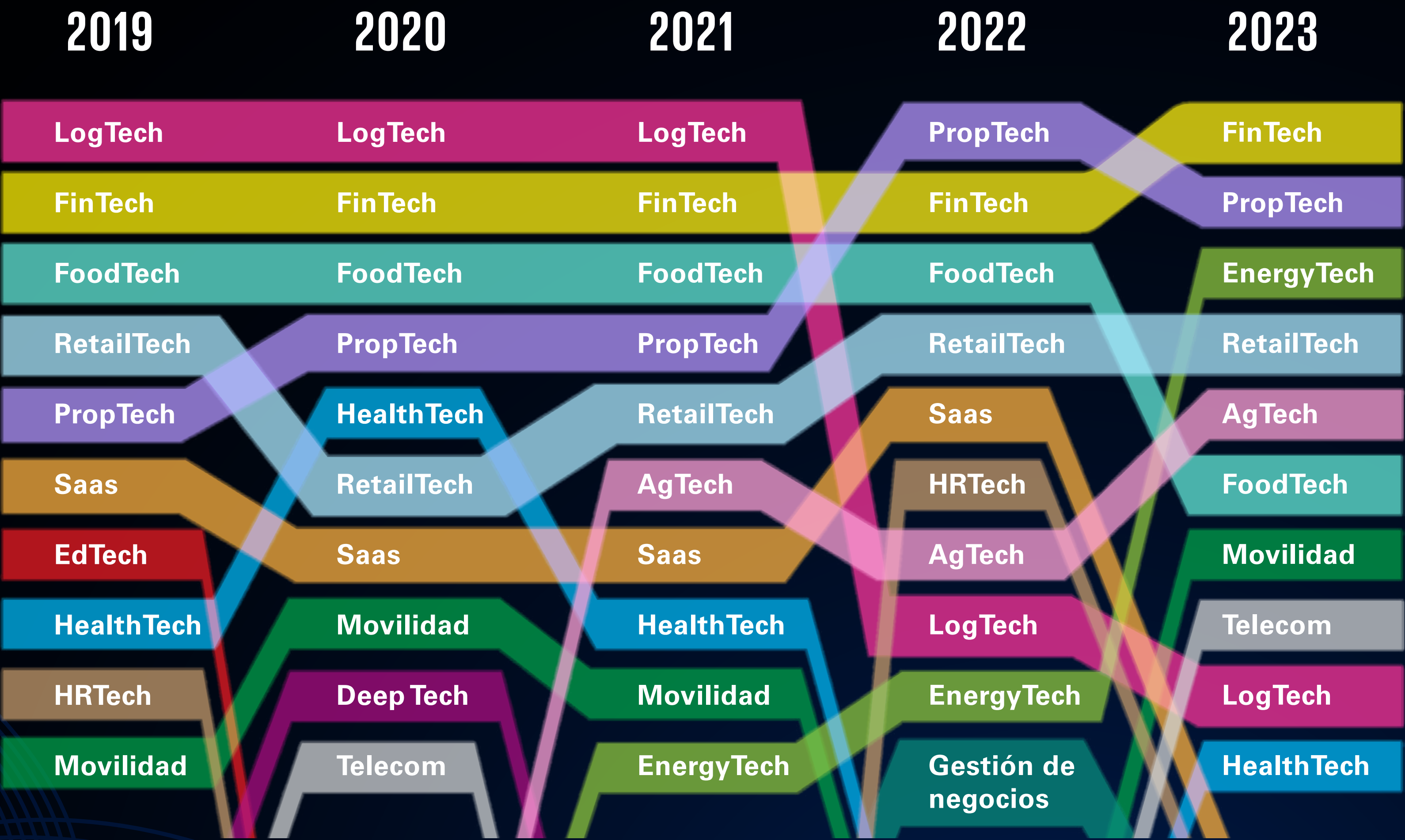
Simetrik

Inversión en Colombia 2023 por Ronda de Financiamiento



Fuente de rondas en: Angel, Pre-Seed, Seed, Series A, B, C, D, E, Series Unknown, Convertible Notes, Corporate rounds, Equity Crowdfunding y Venture Debt de Crunchbase, Invest in Bogotá y del Mapeo 2023. Colombia.

Comportamiento de las inversiones en Colombia 2019-2023



* NO INCLUYE LEVANTAMIENTO DE DEUDA

Durante el 2023, Colombia, al igual que la región, ha visto a **las Fintech liderar la captación de inversiones, representando el 39% del total, seguidas por las startups de PropTech, con un 29%, y el sector EnergyTech con un 8%, que sube 6 posiciones en participación de sus inversiones** respecto del año anterior, particularmente apalancado al sector CleanTech, lo que evidencia un creciente interés de los inversionistas en sectores emergentes. Visto desde otro frente, en el informe “Corporate Venture Capital y su impacto en Latam”, realizado por MIT Technology Review y Oppino Research Institute, el 30% de los corporativos encuestados mostró una inclinación hacia tecnologías vinculadas a energías renovables, eficiencia energética y economía circular.

En cuanto a **RetailTech y LogTech**, Colombia ha mostrado un comportamiento destacado **manteniéndose en el top 10 de inversiones en el país, con un 5% y un 2%** respectivamente. Según datos del Corporate Venture Capital (CVC), el 15% de los corporativos encuestados manifiesta interés en mejorar su servicio mediante tecnologías de última milla, monitoreo de productos y herramientas analíticas avanzadas.

Fuente de rondas en: Angel, Pre-Seed, Seed, Series A, B, C, D, E, Series Unknown, Convertible Notes, Corporate rounds y Equity Crowdfunding de Crunchbase y del formulario del Mapeo 2023

Los 20 acuerdos más significativos del 2023 en Colombia

Repetidamente hemos leído que la inversión no ha “muerto”, simplemente se ha elevado el estándar, mejorando la calidad en la oferta.

En 2023, los 20 acuerdos más grandes en el ecosistema colombiano abarcaron un rango significativo, desde USD 4.6 millones hasta USD 62 millones. **Las startups de Bogotá lograron 13 de los 20 acuerdos principales, liderando el ranking, representando el 65% del total.** Sin embargo, es importante resaltar que **2 de los 3 acuerdos más significativos en cuanto a volumen de inversión, fueron de la serie C de La Haus (PropTech) y Erco Energy (EnergyTech), las dos con sede en Medellín.** Además, se observaron importantes levantamientos de capital en empresas de Cali y Barranquilla, evidenciando un panorama diversificado y dinámico en todo el país en términos de inversiones en startups.

Fintech como líder de las inversiones.

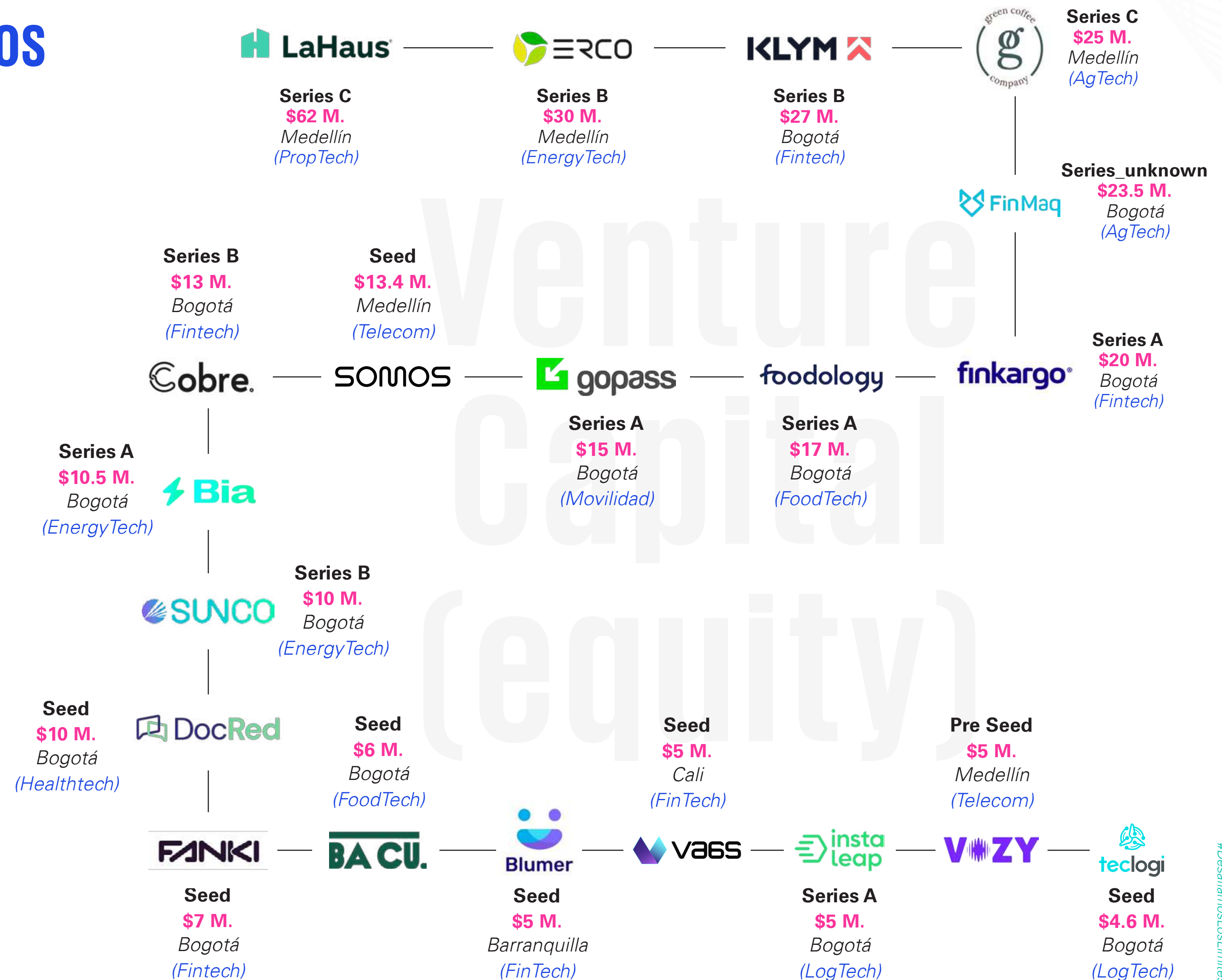


Colombia cumple con todos los requisitos para continuar potencializando y liderando el ecosistema Fintech en Latam. Tenemos una base innovadora inmensa, unos reguladores modernos que están actualizando la normatividad de acceso a servicios financieros y contamos con una base de personas aún capacidad de recibir servicios financieros inmensa.

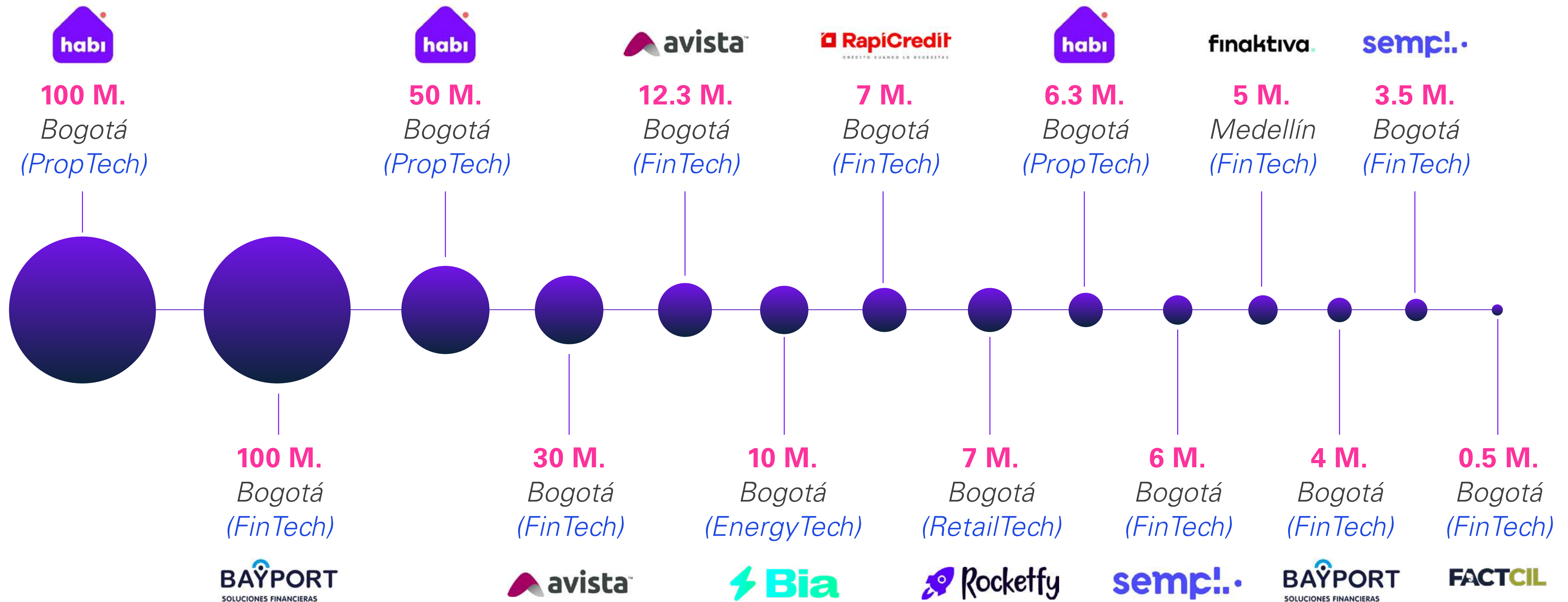
Esto unido a la posibilidad de cambiar los hábitos de consumo de servicios financieros de los colombianos va a probar ser la clave del éxito del ecosistema Fintech en el futuro.

Gabriel Santos

Presidente Colombia Fintech



9 de los 14 acuerdos de deuda en Colombia son del sector Fintech



Fuente: Crunchbase e Invest in Bogotá.

¿Quiénes están invirtiendo en las startups colombianas?

Se identificaron a través del Mapeo del Ecosistema Colombiano, **68 inversionistas que invierten en startups colombianas**, de los cuales el **46% son internacionales** y el **54% son nacionales**, distribuidos en Bogotá (35%), Medellín (10%), Cali (7%) y Pereira (2%).

¿Cómo se comportan los inversionistas nacionales?

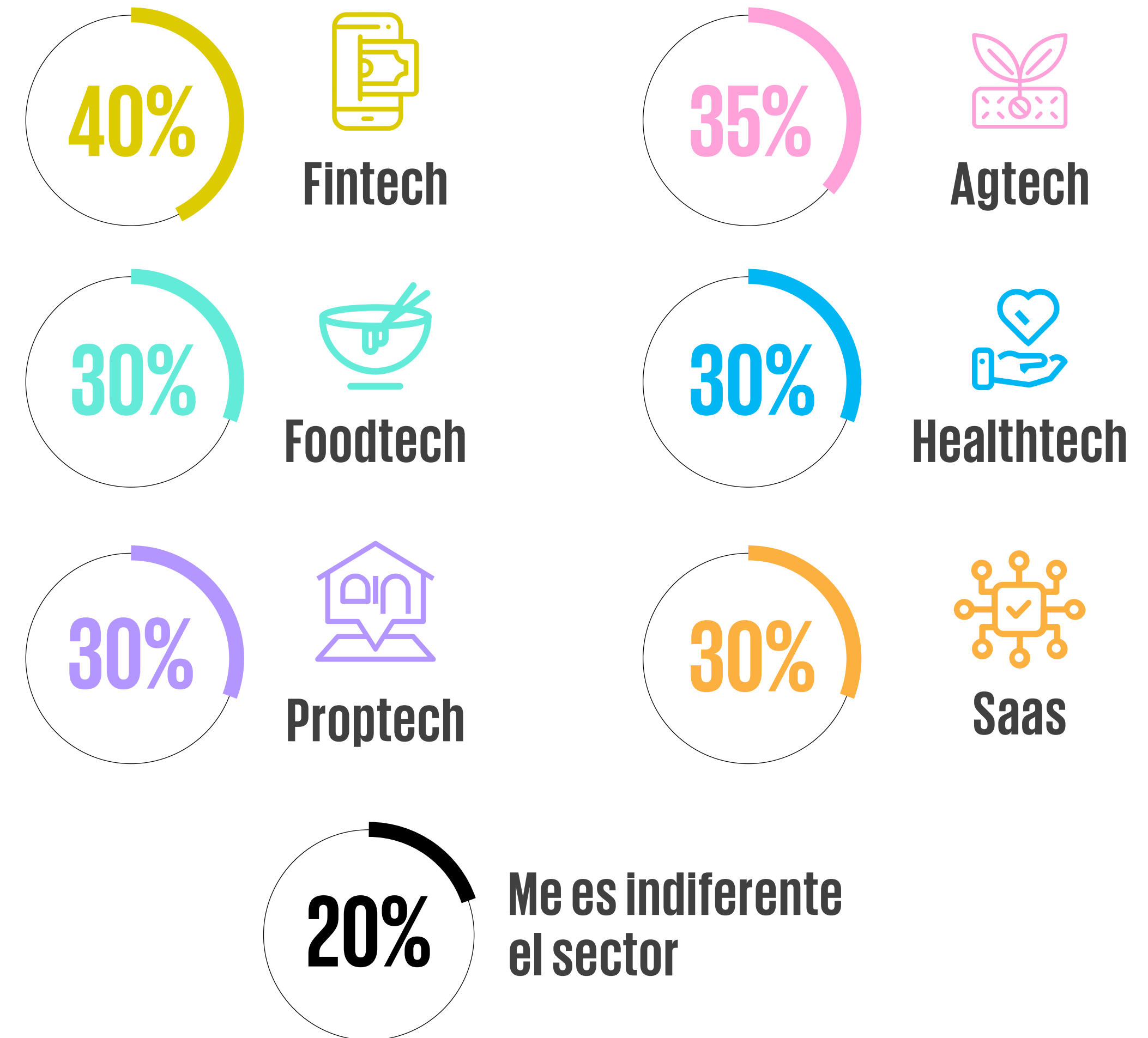
Se aplicaron encuestas a 11 fondos de Venture Capital y 5 Ángeles Inversionistas. El 50% de los encuestados tiene un tamaño de entre 500k - 25m (AuM) y el 75% realizó entre 1-10 transacciones durante el año 2023. **El ticket promedio del 88% de estos inversionistas fue de menos de 1 millón de dólares.**

Prefieren invertir capital en startups del sector FinTech, AgTech, FoodTech, HealthTech, PropTech y SaaS, y un 20% no tiene alguna preferencia. Esto guarda relación con el comportamiento de las inversiones en Colombia durante el año 2023, en donde FinTech encabeza la lista y los demás sectores, a excepción de SaaS, también conforman el Top-10.

El **63%** de los encuestados, también tienen interés por las **inversiones de impacto**, especialmente en iniciativas relacionadas con:

- Brecha de género.
- Conservación de la biodiversidad y protección del medio ambiente.
- Economía circular.

Sectores de preferencia de los inversionistas nacionales

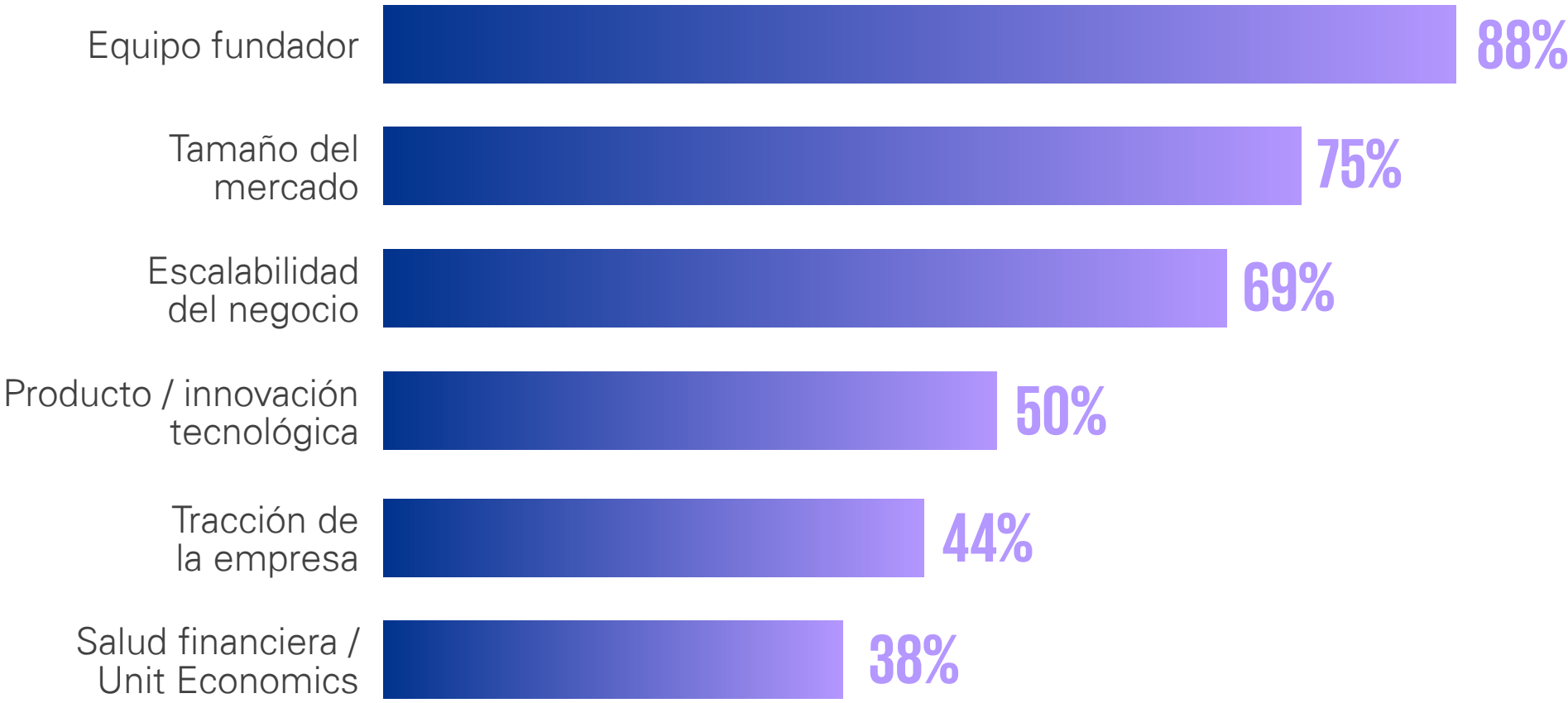


Fuente: Mapeo del Ecosistema 2023

El **63%** de los encuestados **prefieren invertir en startups etapa Pre-seed.**

El **75%** en **etapas Seed**, lo que responde a la madurez del ecosistema VC y al tamaño de las startups colombianas.

Factores que consideran a la hora de invertir en una startup

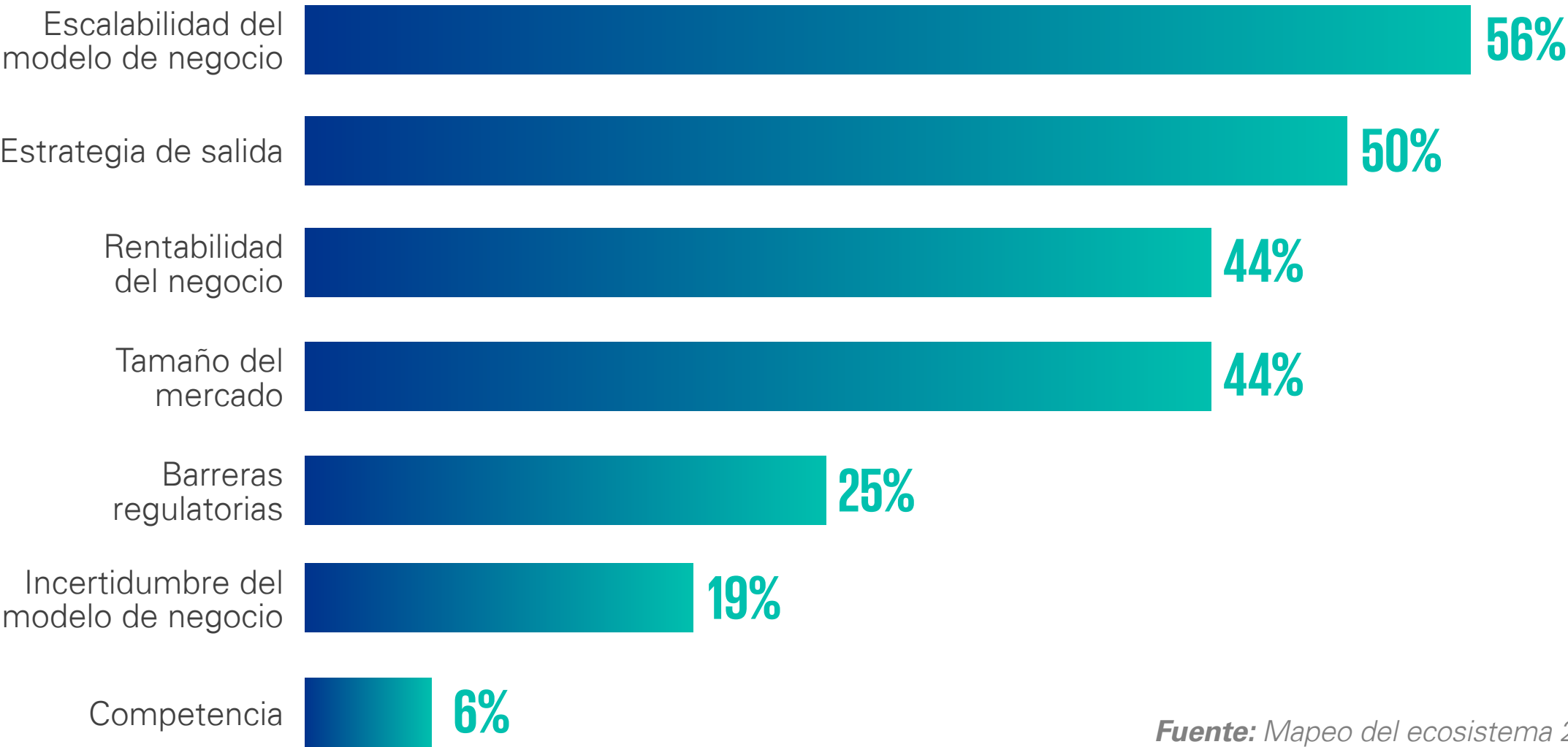


Fuente: Mapeo del ecosistema 2023.

Cabe destacar que el **88%** de los inversionistas prioricen el equipo fundador como variable para considerar una inversión en startups, ahora bien, esto hace relación con que el talento es la base de las empresas y la relación y experiencia de los fundadores serán fundamentales para la sostenibilidad y el crecimiento del negocio.

Los inversionistas encuestados, además de tener foco de inversión en **startups colombianas (81%)**, también están invirtiendo en **startups de México y Estados Unidos (31%) c/u.**

Principales desafíos al intervenir en startups colombianas, según los inversionistas nacionales



Fuente: Mapeo del ecosistema 2023.

Muchas de las startups colombianas continúan creando soluciones para necesidades locales difícilmente aplicables en otros contextos, lo que dificulta su escalabilidad a nivel regional y global. Además, los pocos casos de exits destacados en el país, generan en los inversionistas una incertidumbre adicional sobre el ecosistema, sobre todo en etapas tempranas de la startup. Esto, sumado a la corrección del mercado de capital en donde los inversionistas priorizan unit economics saludables y se encuentran con casos sin fundamentales de negocio, representan los mayores retos para los modelos de inversión de equity.

Estos desafíos suelen ser afrontados por los inversionistas a través de una mezcla de estrategias de:



Entendiendo que el capital ayuda a la estabilidad y crecimiento de nuestras startups, le preguntamos a estos fundadores ¿qué creen que debería ofrecer el ecosistema para aumentar los deals en el país?

MODELOS DE NEGOCIO SÓLIDOS



El problema no radica en factores externos que promuevan mayores inversiones, **necesitamos más empresas con modelos de negocio sólidos que generen retorno para los inversionistas**, más empresas con **fundamentales de negocio**, fundadores confiables, **modelos escalables** y soluciones efectivas para problemas reales que estén respaldados por **equipos** capaces de ejecutarlas.

Sebastián Ruales

BIA

EDUCACIÓN EN VC



También hay una gran oportunidad en temas de educación para los posibles inversionistas y de levantamiento y negociación del VC para el emprendedor. La gente no entiende muy bien cómo funcionan las inversiones de riesgo.

Rodrigo Alfonso

Sekure



En el mercado colombiano hay muy poca formación sobre este tipo de inversión, su estructura y su aplicabilidad.

Alexandra Mendoza

Liquitech

UN ECOSISTEMA DE FONDOS DE CAPITAL



Necesitamos que en Colombia se desarrolle y se incube un **ecosistema de fondos de capital emprendedor** como sucedió en México y en Israel, necesitamos desarrollar una industria fuerte con vehículos regionales que inviertan en fondos y en culturizar a las Family Offices. Eso es lo que va a garantizar que nuestra economía se sofisticue, que nuestras startups se desarrollen y puedan crecer a escala global.

Pablo Santos

Finaktiva



Mucha más conexión con los principales hubs de inversión a nivel global: Silicon Valley, Miami. Hay que trabajar para crear esas relaciones a largo plazo, para que los fondos locales puedan co-invertir con ellos.

Julián Melo

Ubids

APUESTA DEL CORPORATIVO



Otra cosa que ayudaría mucho al ecosistema es que los **grandes corporativos** comiencen a invertir en el ecosistema. Al final del día ellos también ganan pues van a tener startups que los van a apoyar a crecer tecnológicamente y a ser más disruptivos.

Felipe Novoa

Favik



...desde lo privado debemos crear una gran aceleradora poniendo **Fondos Corporate** que después se les van a retornar.

Robert Parada

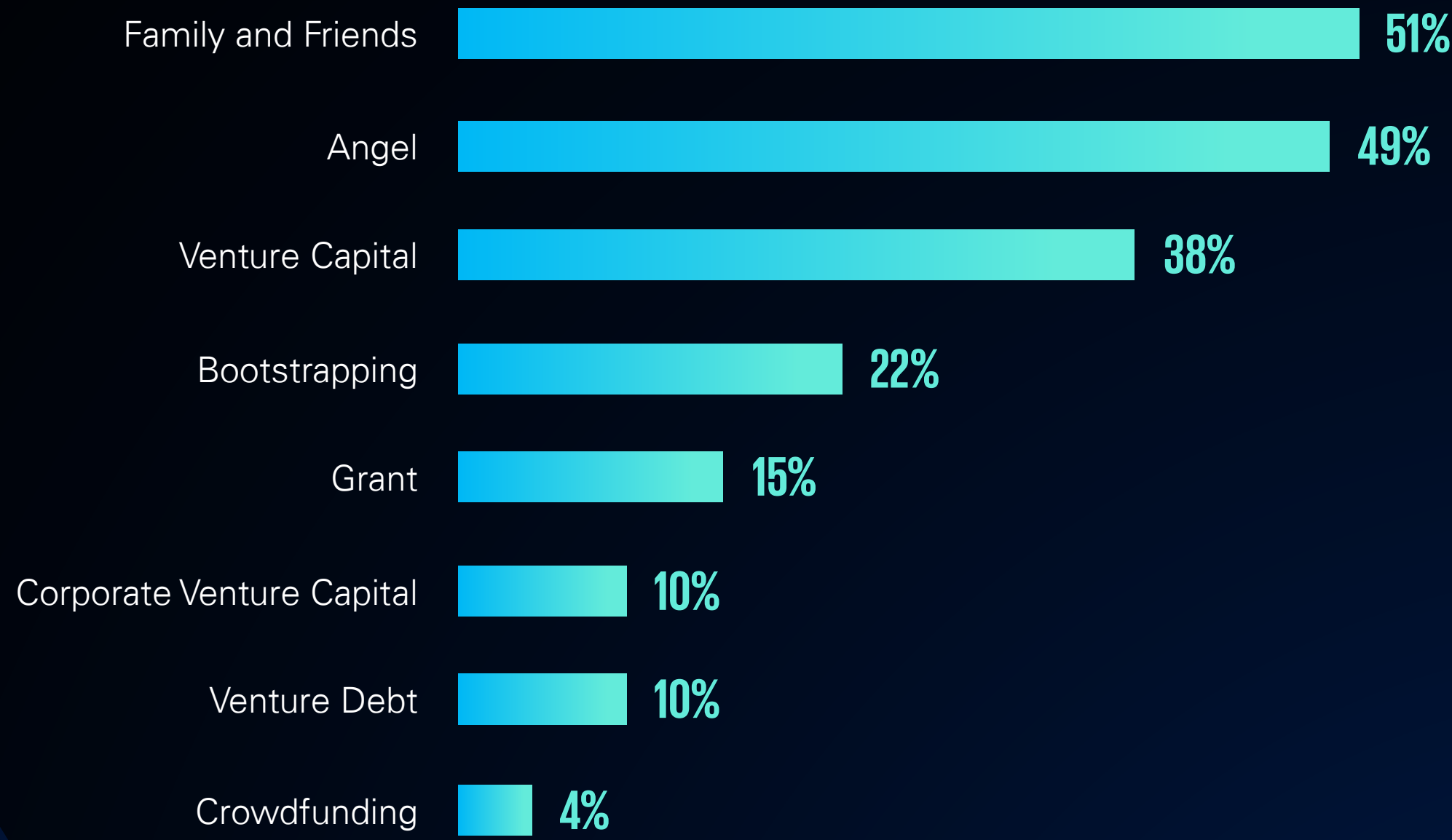
Coco

NO TODO ES VC

Si bien el levantamientos de **Venture Capital** es el tipo de financiación más popular en los medios, la realidad es que las startups colombianas también optan por otras fuentes de financiamiento.

El 51% de las startups ha recibido capital de familia y amigos y el 49% de Ángeles inversionistas, mientras sólo el 38% ha levantado Venture Capital. Por otro lado, el 22% opta por bootstrappear, un tipo de financiación que requiere de mucha resiliencia pero que fortalece los fundamentales de negocio.

Tipos de financiamiento de las startups colombianas



Fuente: Mapeo del ecosistema 2023.

Pero **¡PILAS!** todas las modalidades de financiamiento son válidas depende de la necesidad y el estado de la startup. Esto piensan los fundadores de las diferentes modalidades de financiamiento:



Los ángeles son valiosos no solo en inversión, sino en aporte estratégico que traen a la startup.

Fabián Carrillo
Cluvi



La deuda se debe tomar cuando la empresa esté muy cercana a punto de equilibrio, si los flujos todavía no son positivos, será difícil pagar la deuda.

Sergio Vergara
Bold

El reto de la deuda es que todavía está muy limitada a empresas con cierto tiempo de existencia y un flujo de caja positivo.

Andrés Gómez
Melonn

“

En nuestras primeras etapas adoptamos el enfoque de bootstrapping que tiene como ventaja la capacidad de ser rentables desde el primer día, fomentando una filosofía de máxima eficiencia. Iniciar de esta manera fomenta la recursividad y optimización de recursos. Para los emprendedores actuales, recomendaría empezar con mentalidad de bootstrapping, es un error común pensar que levantar fondos es sinónimo de éxito empresarial, no todas las empresas que consiguen grandes inversiones son las que mejor ejecutan sus planes o las que crecen más rápido.

— **Julián Melo** —*Ubits*

BOOTS TRAPPING

“

Me encanta ver que se está promoviendo el enfoque de bootstrapping y que se ha normalizado la idea de que no todas las empresas deben buscar capital de riesgo. Es importante explorar otras opciones sin necesidad de ceder participación en la empresa. Para aquellos que levanten capital, es importante entender el valor de cada inversión y la parte de control que se está entregando, mientras que para quienes optan por bootstrapping, es importante entender los diferentes desafíos que van a enfrentar ya que autofinanciarse no es una tarea fácil.

— **Angela Acosta** —*Morado*

“

Bootstrappear es un proceso retador y te sientes muy solo. Tienes que tener resiliencia y convencimiento de que lo que estás haciendo tiene un valor absoluto. Bootstrappear es empezar a formar procesos y empezar a ser muy estratégicos... la prioridad debe ser formar un buen negocio.

— **Dahiana Castillo** —*Nutrarte*

VENTURE CAPITAL

“

Depende del tipo de negocio y tipo de empresa, si es un negocio que tiene claro un crecimiento apalancado en adquisición de usuarios, en este caso el mejor canal son los fondos VC porque te permiten tener sumas de capital altas para mostrar resultados a corto plazo.

— **Mauricio Mora** —*Alfred*

“

Los VC también nos abren mercado a nivel LATAM.

— **Fabián Carrillo** —*Cluvi*

MERCADO DE CAPITALES y financiamiento de emprendimientos potencialmente escalables

El acceso a financiamiento es una de las mayores limitantes para el desarrollo de los emprendimientos en Colombia por la poca o ninguna historia crediticia de sus creadores, el alto costo del dinero, el desconocimiento de otros sistemas y modelos de consecución de recursos (que han demostrado ser efectivos en tales propósitos) y el limitado interés de los inversionistas institucionales por fondearlos en etapas tempranas debido al alto nivel de riesgo que implica.

En el país se han desarrollado recientemente algunos mecanismos para canalizar de mejor manera los recursos dispuestos para este fin hacia emprendimientos en etapas tempranas. BANCOLDEX en alianza con INNPULSA, COLCIENCIAS, SOFTBANK y el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) opera desde 2019 el llamado Fondo de Fondos, que moviliza recursos de terceros hacia Fondos de Capital Emprendedor. El objetivo es atender las necesidades de financiación de las empresas mediante un instrumento idóneo de trabajo y de articulación público-privada.

Sin embargo, el acceso de emprendimientos al mercado de valores continúa siendo limitado, por cuenta de los exigentes requerimientos de información. Ante ello un camino ya validado es la creación de “mercados balcones” que desarrollan operaciones paralelas a las bursátiles y en el cual las PYMES puedan ofertar sus títulos valores, ya sean acciones o títulos de deuda. Por su naturaleza, este mercado conlleva mayores riesgos, pero también ofrece mayores rentabilidades, lo que hace que esté dirigido en principio a inversionistas institucionales y especializados en la materia. Aunque los comisionistas lo consideran una buena oportunidad para las PYMES, aún hace falta una mayor difusión del alcance de esta opción de financiación que promueva la cultura bursátil y dé mayor profundidad al mercado de capitales en general.

La Cámara de Comercio de Barranquilla es un aliado de los empresarios en el proceso de crecimiento de sus negocios y la consecución de financiamiento mediante programas como “Caribe Exponencial” a través del cual desarrollamos procesos de aceleración y acceso a capital que les han permitido a las

empresas participantes redefinir sus estrategias de negocio, cambiar su portafolio de productos y servicios, llegar a nuevos mercados, generar mayores ingresos, reenfocar su gestión financiera para centrarse en la generación de valor, y lograr crecimientos exponenciales de sus EBITDA.

Entre tanto, con el fondo de coinversión “Atlántico Acelera” incrementamos el acceso a recursos de inversión para desarrollar procesos de aceleración en Empresas con Alto Potencial Innovador en este departamento, con una bolsa de \$10.000 millones, una cofinanciación no reembolsable por hasta \$500 millones por empresa, y la implementación de un gobierno corporativo.



Manuel Fernández Ariza

Presidente

Cámara de Comercio de Barranquilla

EMERGING TREND

La Inteligencia Artificial (IA) fue la clara ganadora en las inversiones del 2023

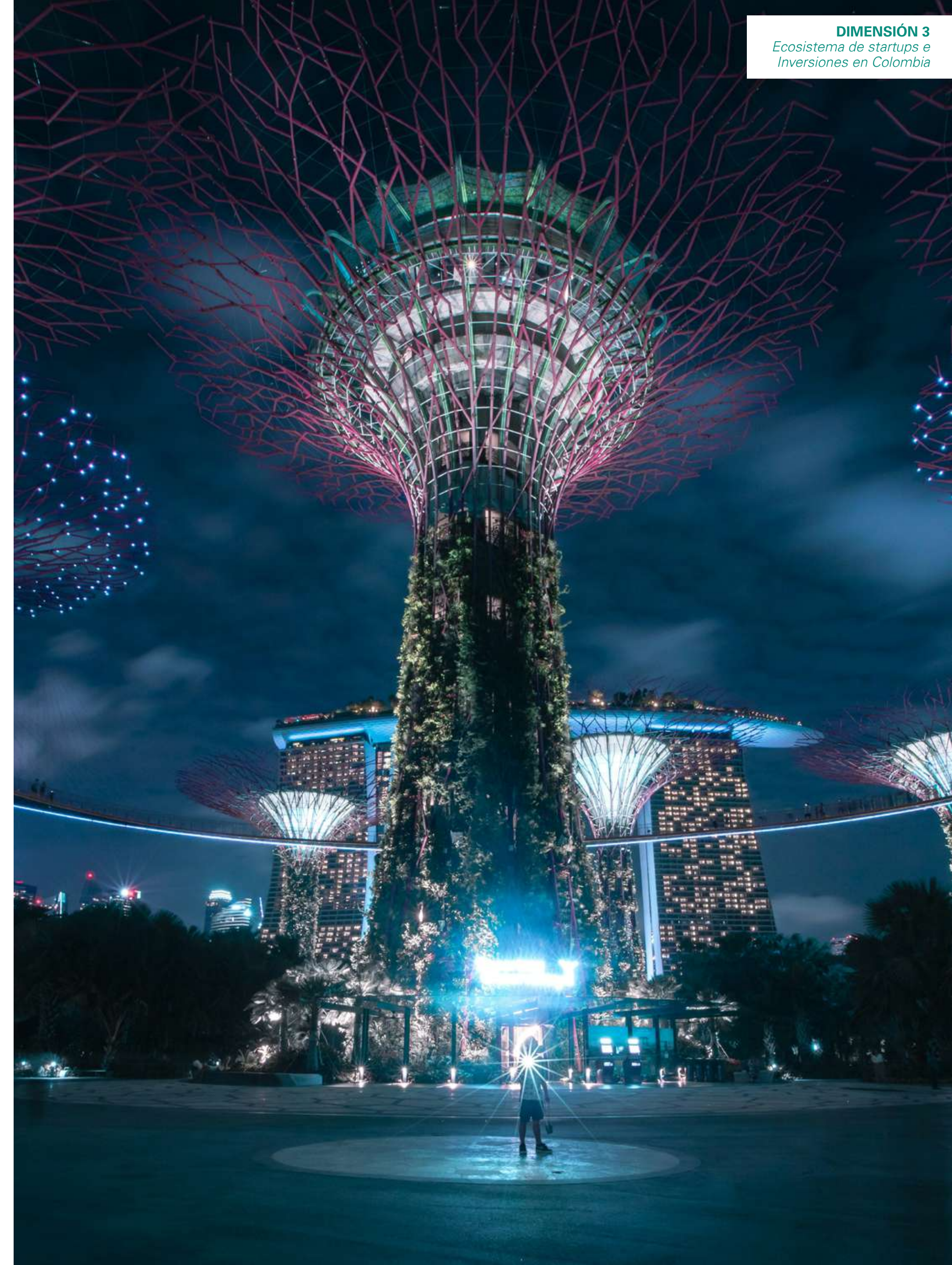
Según el Venture Pulse de KPMG, durante un 2023 donde la inversión en capital riesgo se consideró débil, la Inteligencia Artificial (IA) destacó como el sector más prometedor. A lo largo del último año la tendencia hacia el aumento de las inversiones en startups de IA ha continuado, con varias de estas compañías figurando entre las diez operaciones más grandes a nivel global. Países como Singapur, Alemania, Israel y China vieron megaoperaciones que superaron los 100 millones de dólares, destacando el atractivo global de este sector.

YCombinator mostró un notable interés por las startups de Inteligencia Artificial

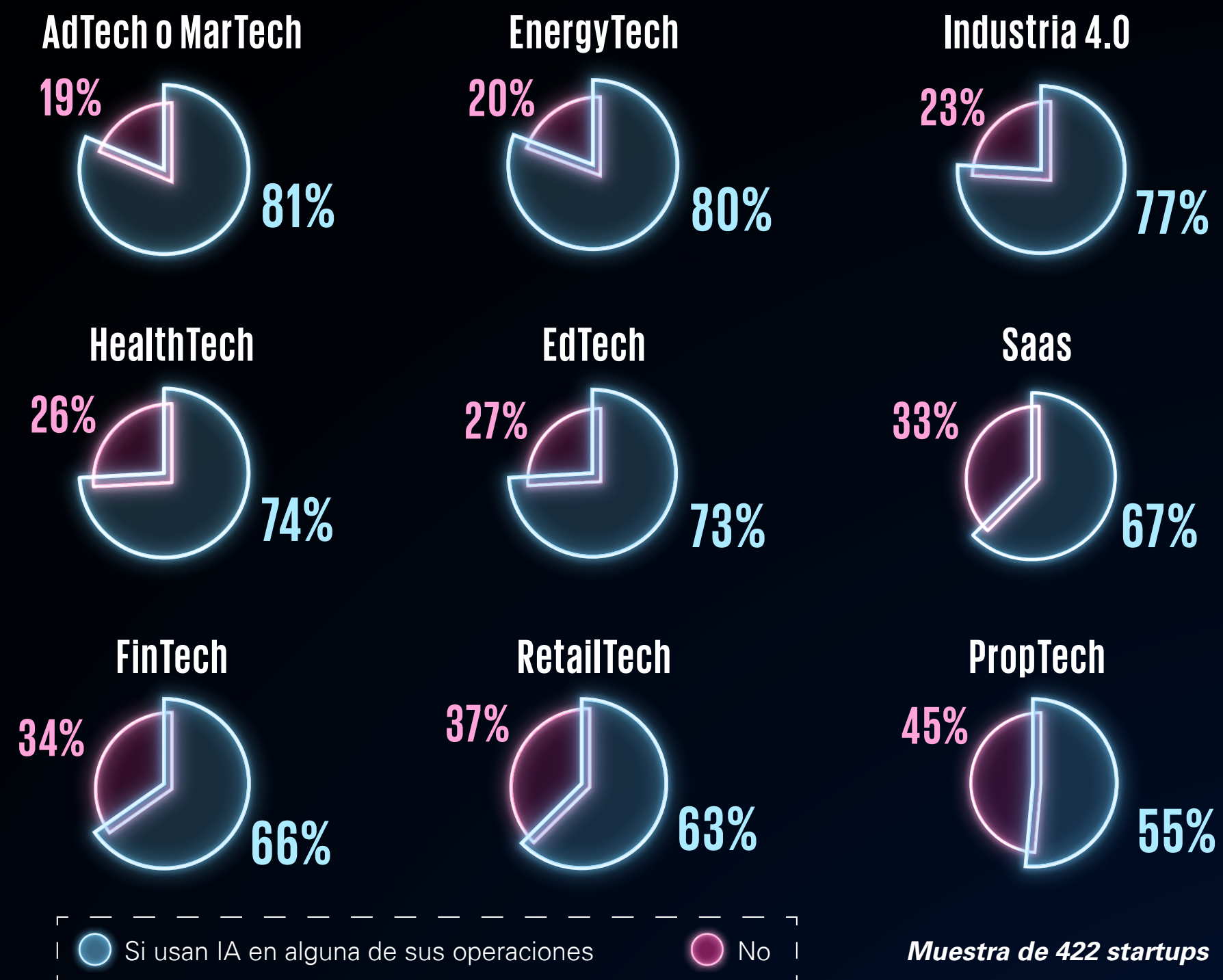
En el lote de invierno 2023 de YCombinator, las startups centradas en Inteligencia Artificial (IA) tuvieron una presencia significativa. En esta cohorte, alrededor de 18% de las startups estaban relacionadas con la Inteligencia Artificial. Esta tendencia refleja un interés creciente en el desarrollo y aplicación de soluciones de IA en diferentes sectores.

Algunas de las startups de IA en YCombinator han trabajado en soluciones innovadoras como la traducción automática de investigaciones de IA en código funcional, y plataformas que permiten a los clientes lanzar trabajos de IA en infraestructuras en la nube de manera más eficiente. También se observa una concentración en herramientas de desarrollo de IA y aplicaciones que facilitan operaciones empresariales y planificación de eventos. Estas tendencias reflejan una inversión continua y creciente en IA, aunque también existe preocupación sobre la sustentabilidad de estos altos valores de inversión y sobre cómo se regulará esta área en el futuro. Sin embargo, YCombinator sigue siendo un jugador importante en el campo de la innovación de startups de IA, ayudando a modelar el paisaje de inversiones y desarrollo tecnológico en este sector.

Fuente: Venture Pulse KPMG 2023, Crunchbase news, Tech Crunch y Robots.net



Uso de IA dentro del Top 10 de sectores mapeados en Colombia

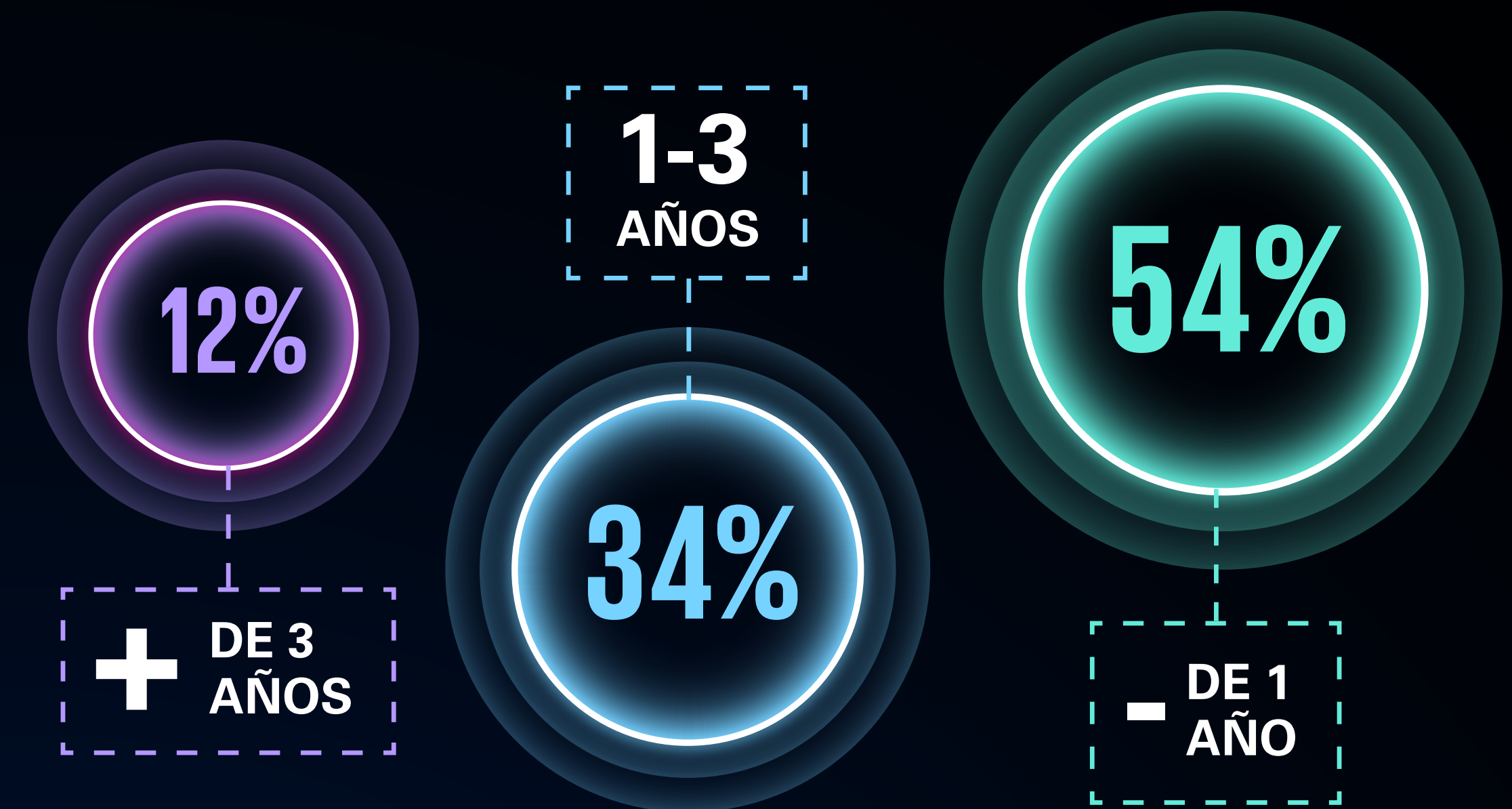


La IA es, después del Internet, la tecnología que más va a cambiar el mundo.

Nicolás Rojas, Dapta



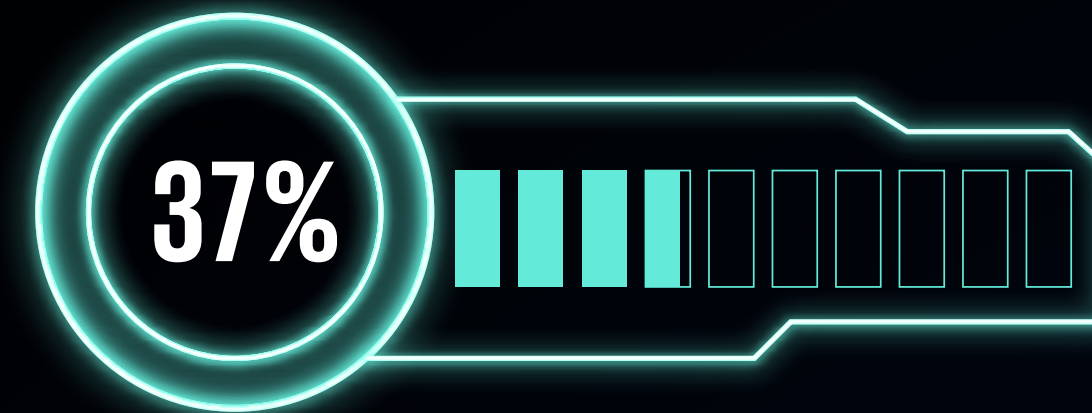
¿Cuánto tiempo ha estado implementando Inteligencia Artificial en su empresa?



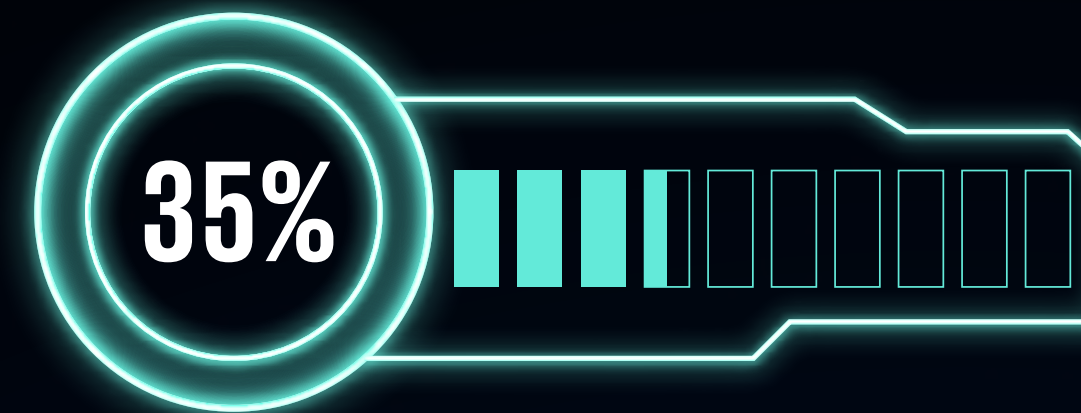
El avance de la Inteligencia Artificial también ha desencadenado un notable cambio en el panorama empresarial de Colombia, reflejado en el aumento de su adopción por parte de las startups, sin embargo, **del total de startups que han implementado esta tecnología, el 54% comenzó a usarla hace menos de un año**, lo que puede atribuirse en parte al reciente auge de tecnologías como los sistemas de procesamiento del lenguaje natural, modelos de machine learning e IAs generativas, que han demostrado su eficacia en diversas aplicaciones, incluido el **servicio al cliente**, la **automatización de tareas rutinarias** y **generación de análisis predictivos**. También soportan su implementación el aumento en la disponibilidad de talento especializado en IA y el acceso a financiamiento para proyectos tecnológicos.

Retos encontrados implementando IA

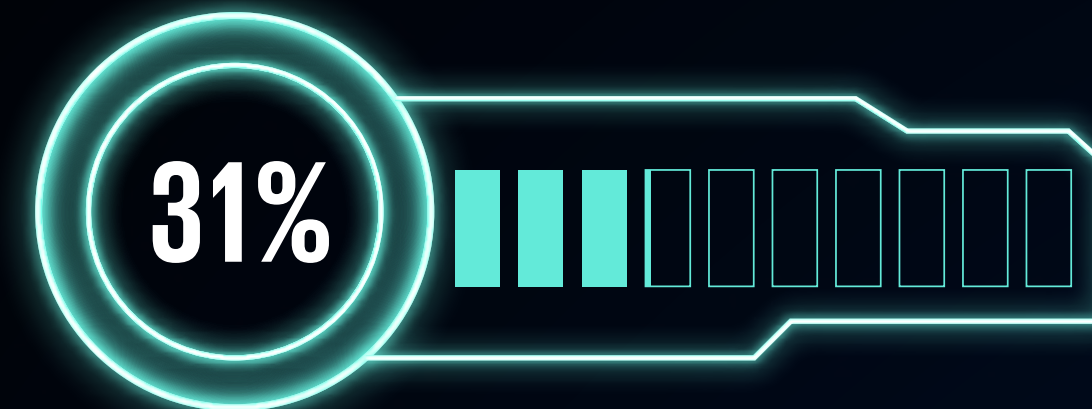
Muestra de 422 startups



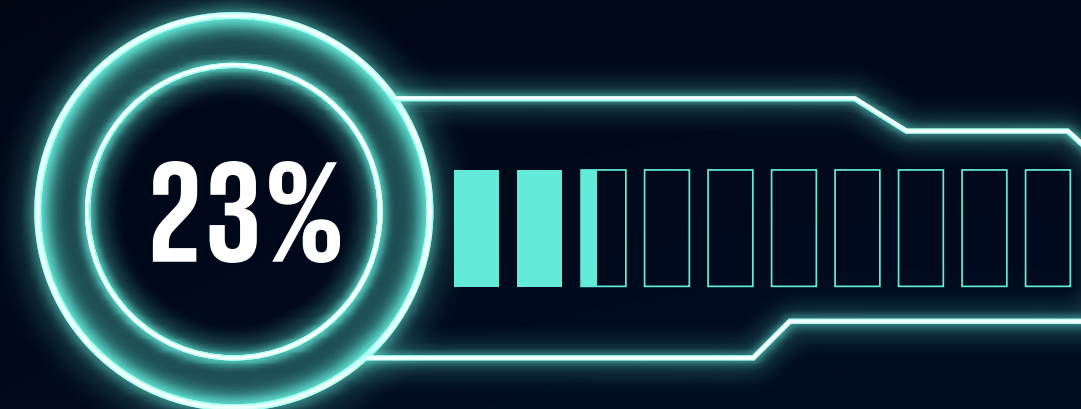
Conocimiento limitado



Arquitectura de
información



Escasez de datos



Privacidad y seguridad
de los datos

Ahora bien, la implementación de IA presenta algunos retos que pueden obstaculizar su adopción efectiva, uno de los principales es la **falta de comprensión profunda sobre cómo funciona** y cómo integrarla de manera adecuada en los procesos de manera que genere valor. Además, sin una **infraestructura** adecuada para la recopilación, almacenamiento y procesamiento de datos, las startups pueden encontrarse con dificultades para aprovechar todo su potencial. De la misma manera, la **escasez de datos** es un obstáculo común especialmente para startups que están en etapas tempranas, pues la IA requiere grandes volúmenes de datos de alta calidad para entrenar modelos precisos. La preocupación por la **privacidad y la seguridad de los datos** plantea desafíos adicionales que exigen un enfoque cuidadoso para construir la confianza de los usuarios.

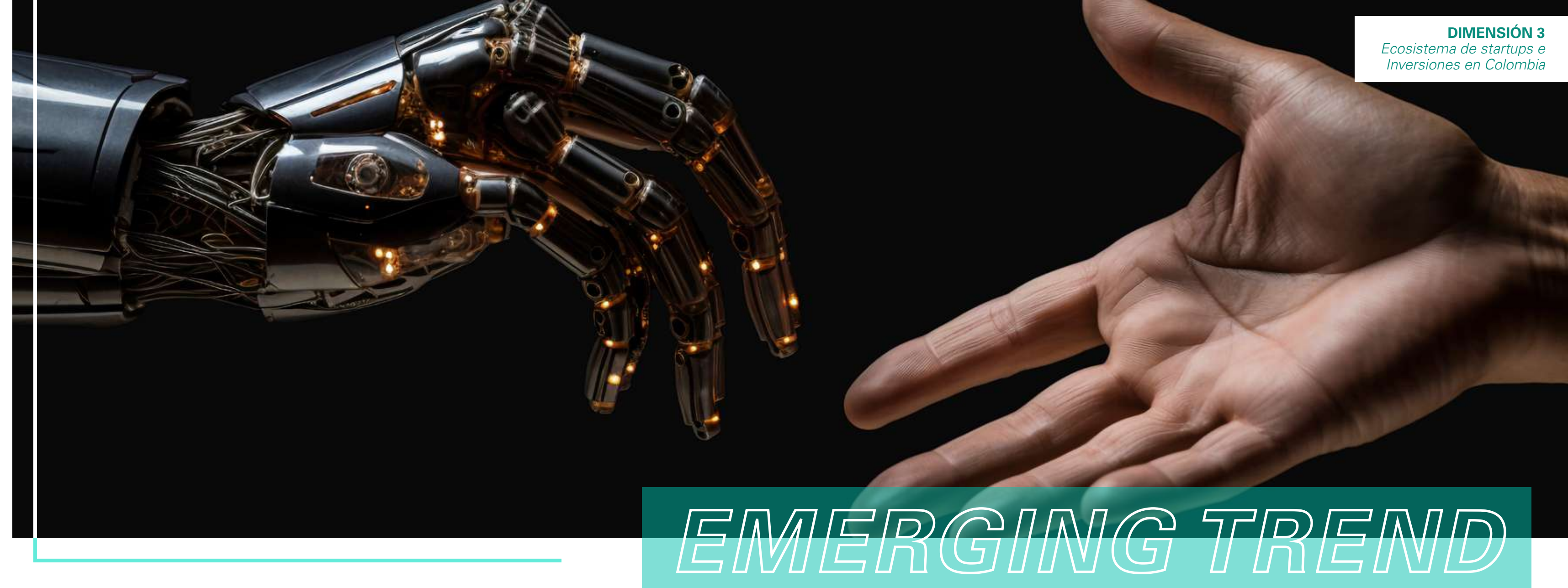


Construyendo el futuro: la revolución de la **INTELIGENCIA ARTIFICIAL**

Al hablar del futuro, nuestra imaginación desempeña un papel crucial. Nos permite vislumbrar escenarios tanto esperanzadores como catastróficos. Sin embargo, más allá de las especulaciones, ya contamos con una disciplina que nos ayuda a prepararnos para lo que está por venir: la prospectiva. Esta ciencia nos invita no solo a prever el futuro, sino a construirlo, a través de metodologías como el estudio de fenómenos.

Uno de los fenómenos que más está revolucionando el mundo es la Inteligencia Artificial (IA). La IA, que consideramos una simple especulación futurista en su momento, se ha logrado materializar en el presente, transformando radicalmente la manera en que concebimos los negocios.

En este contexto, es imperativo que las empresas estén abiertas a aprender sobre estas nuevas herramientas y, con esto, prepararse para los desafíos venideros. Desde la Cámara de Comercio de Cali, nuestro objetivo es guiar y acompañar a nuestro tejido empresarial para que puedan aprovechar al máximo el potencial de la IA.



Entendemos que embarcarse en esto ya no es una opción, sino una necesidad en el panorama empresarial actual, donde ya el 20% de las empresas afiliadas a las 27 Cámaras de Comercio del país están implementando o piensan implementar tecnología con base en inteligencia artificial.

Reconocemos que la adopción de la IA puede generar temor o cautela en muchos empresarios(as), pero desde nuestra institución lideraremos el camino para situar a Cali y al Valle del Cauca en la vanguardia del potenciamiento empresarial a través de la IA.

Conscientes del potencial de nuestra región y de los beneficios que esto representa para nuestras empresas, desde la Cámara de Comercio de Cali nos hemos convertido en pioneros al impulsar una estrategia masiva de adopción de IA, basada en cuatro pilares fundamentales: Estrategia, Datos, Herramientas y Tecnología, y Talento Humano. Además, colaboramos estrechamente con

la Alcaldía de Cali y la Gobernación del Departamento en la creación del Distrito de Innovación del Valle del Cauca y el Hub de Inteligencia Artificial, con el objetivo de consolidar nuestra posición como referente latinoamericano en la adopción de habilidades de IA para impulsar la competitividad.

Hemos entendido que, en el viaje hacia el futuro, estar atentos a lo nuevo, adaptarse al cambio y el trabajo en equipo son nuestras mejores herramientas. Juntos estamos construyendo una realidad donde la Inteligencia Artificial y las nuevas tecnologías sean un motor de progreso y desarrollo para nuestro tejido empresarial.



Vivian Argueta

*Gerente de Resiliencia
Cámara de Comercio de Cali*



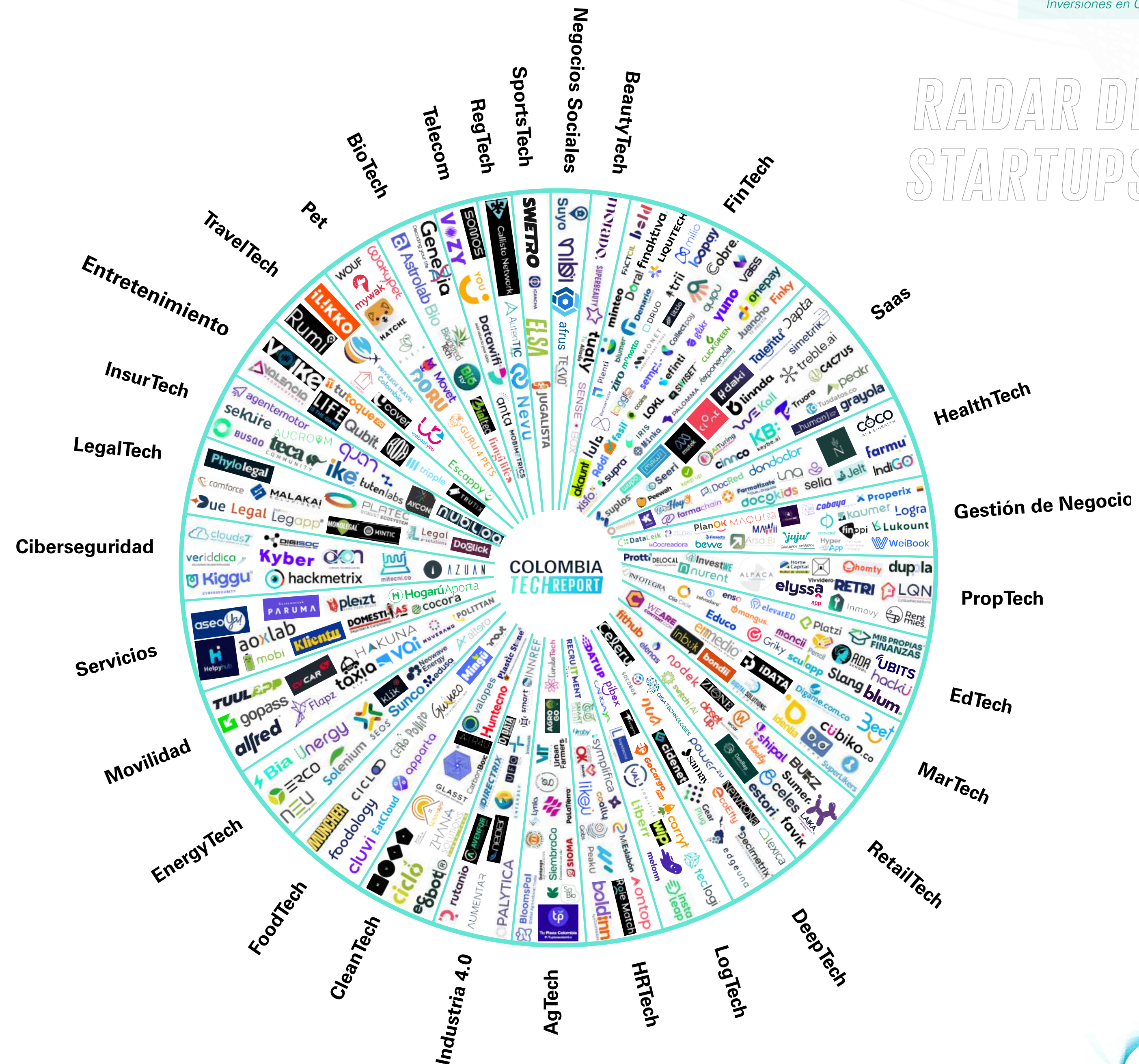
El Colombia Tech Report visto desde los sectores

Se identificaron **1,720 startups,**

número que representa un **crecimiento del 30% en el total de startups mapeadas respecto al año anterior** y evidencia que sigue el aumento en el nacimiento y consolidación de empresas de base tecnológica en el país, pese a que continúa conservadora la inversión debido a la corrección del mercado de capital de riesgo.

Más de la mitad de las startups se encuentran distribuidas en los seis sectores líderes: **Fintech (17%), Saas (10%), Gestión de Negocios (6%), HealthTech (6%), EdTech (6%) y PropTech (6%)**. Es importante destacar la aparición del sector Saas, PropTech y EdTech en el Top 6, que desplazan a AdTech/MarTech, RetailTech y DeepTech que les siguen en el Top 10.

RADAR DE STARTUPS

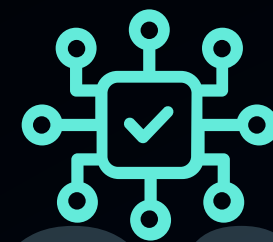


Distribución de las startups en los 30 sectores



FinTech

Transformaciones digitales dirigidas al sistema financiero de personas y empresas.
[295]



SaaS

Disposición de soluciones de software a través de Internet, como un servicio.
[166]



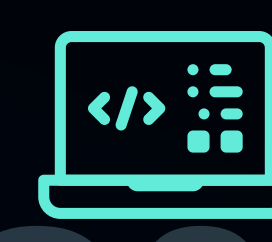
Gestión de Negocios

Instrumentos digitales que optimizan y facilitan la interacción usuario-empresa.
[111]



HealthTech

Perfeccionamiento de gestión hospitalaria enfocado al bienestar de los usuarios.
[108]



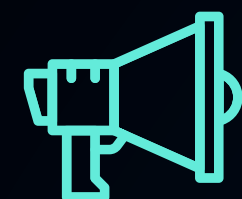
EdTech

Innovaciones digitales en instituciones educativas físicas y virtuales.
[104]



PropTech

Desarrollos tecnológicos dirigidos a los bienes raíces.
[100]



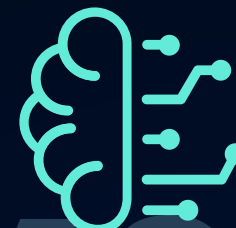
AdTech / MarTech

Innovación digital dirigida al entorno publicitario, marketing y medios.
[98]



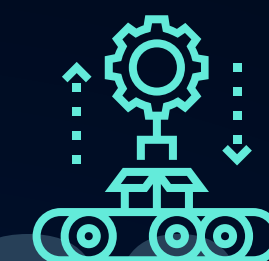
RetailTech

Transformación digital al servicio de los e-commerce y minoristas.
[87]



DeepTech

Innovaciones científicas utilizando tecnologías como 'big data', inteligencia artificial o 'deep learning'.
[68]



Log Tech

Optimización de cadenas logísticas mediante soluciones digitales.
[58]



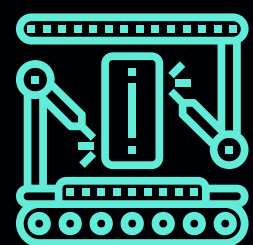
HR Tech

Tecnologías buscan revolucionar la manera en que se gestiona el capital humano.
[57]



AgTech

Tecnología para optimizar y automatizar el sector agropecuario.
[47]



Industria 4.0

Implementación tecnológica que aumenta la eficiencia en los procesos industriales.
[43]



CleanTech

Avances científicos que contribuyen a la sostenibilidad y al cuidado del medioambiente.
[41]



LegalTech

Desarrollos tecnológicos creados para facilitar la prestación de servicios legales.
[40]



EnergyTech

Soluciones tecnológicas enfocadas a la transformación del sector energético.
[38]



FoodTech

Desarrollos tecnológicos centrados en el mercado de los alimentos.
[36]



Movilidad

Transformaciones digitales que revolucionan el transporte y la forma en que nos movemos.
[33]



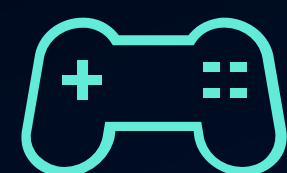
Servicios

Diversificación en la prestación de servicios cotidianos a través de soluciones digitales.
[33]



Ciberseguridad

Tecnologías que garantizan la seguridad de la información privada.
[30]



Entretenimiento

Avances técnicos orientados al ocio y el tiempo libre.
[28]



InsurTech

Innovación digital enfocada en el sector de seguros y actuarial.
[20]



TravelTech

Innovaciones aplicadas al sector del turismo y viajes.
[17]



Pet

Originalidad y creatividad digital orientada al mundo de las mascotas.
[13]

**BioTech**

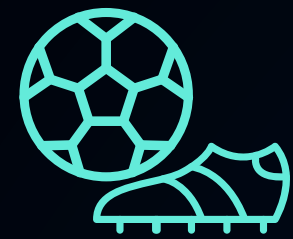
Adelantos biotecnológicos encaminados a las ciencias biológicas y afines.

[13]**Telecom**

Desarrollos digitales que agilizan y facilitan la comunicación a distancia.

[11]**RegTech**

Dinamización y mejora de los procesos de compliance y reglamentación.

[11]**SportsTech**

Implementación de innovaciones en la actividad física y el deporte.

[5]**Negocios sociales**

Iniciativas sociales apalancadas en tecnología para el desarrollo del sujeto.

[4]**BeautyTech**

Tecnología para mejorar la experiencia de proveedores, distribuidores y usuarios de la industria de la belleza.

[4]

Top-10 startups destacadas en el país en 2023

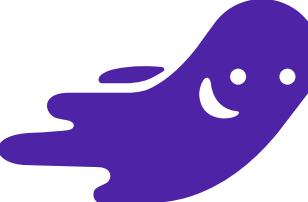
Para construir el Top-10 de startups colombianas utilizamos el algoritmo de StartupBlink que tiene en cuenta los montos de financiamiento, el número de empleados y el tráfico de la página web de las empresas; y analizamos otros hitos destacados como levantamientos de capital, logros de innovación abierta, alianzas y expansión, con el fin de destacar a un pull de startups caracterizadas por su extraordinaria evolución en 2023.

No es novedad la aparición en el Top de empresas como **Bold** y **Addi**, caracterizadas por liderar los levantamientos de capital Fintech y ser destacadas en múltiples plataformas por su crecimiento exponencial, alianzas estratégicas y talento de sus fundadores. También Fintech, **Lulo Bank** se ha consolidado como una de las promesas del sector bancario considerado el primer neobanco de Colombia con crecimiento exponencial en el mercado nacional y proyección Latam, ganador de varios premios de la Banca.

 **gopass** Movilidad

Addi FinTech

lulo[®]
bank FinTech

 **melonn** RetailTech

 **Bia** EnergyTech

simetrik Saas

beld FinTech

foodology FoodTech

 **insta leap** LogTech

farmu HealthTech

Representando al sector Saas, **Simetrik**, un stack de tecnología de datos transaccionales, es reconocida por ser rentable desde el primer momento y por el veloz crecimiento de sus operaciones en más de 20 países y más de 35 mercados, además de su más reciente levantamiento de capital de 55 mil dólares en pleno invierno de inversión.

GoPass, está revolucionando el sector de Movilidad a través de más de 50 alianzas con concesionarios, proveedores tecnológicos, financieros, servicios de movilidad, de seguros y revisión tecnomecánica, estaciones de combustible y billeteras digitales, logrando más de 20 millones de transacciones, 300 puntos de pago en el país y una proyección de crecimiento de 200% para 2024. (*La República*, 2024)

Foodology, crea marcas virtuales de restaurantes y las opera desde cocinas ocultas en cuestión de semanas. Opera en más de 20 ciudades de Colombia, México, Perú y Brasil y ha entregado más de 2 millones de pedidos con sus más de 20 restaurantes y 85 cocinas en la nube. Figuras como Mr. Beast y Maluma confiaron en ellos para desarrollar sus marcas.

Melonn, se prepara para expandirse en México tras cerrar su serie A y posicionarse como el mejor aliado de las pymes con comercio electrónico en América Latina, a través de una plataforma tecnológica backend que les permite competir con los grandes retailers.

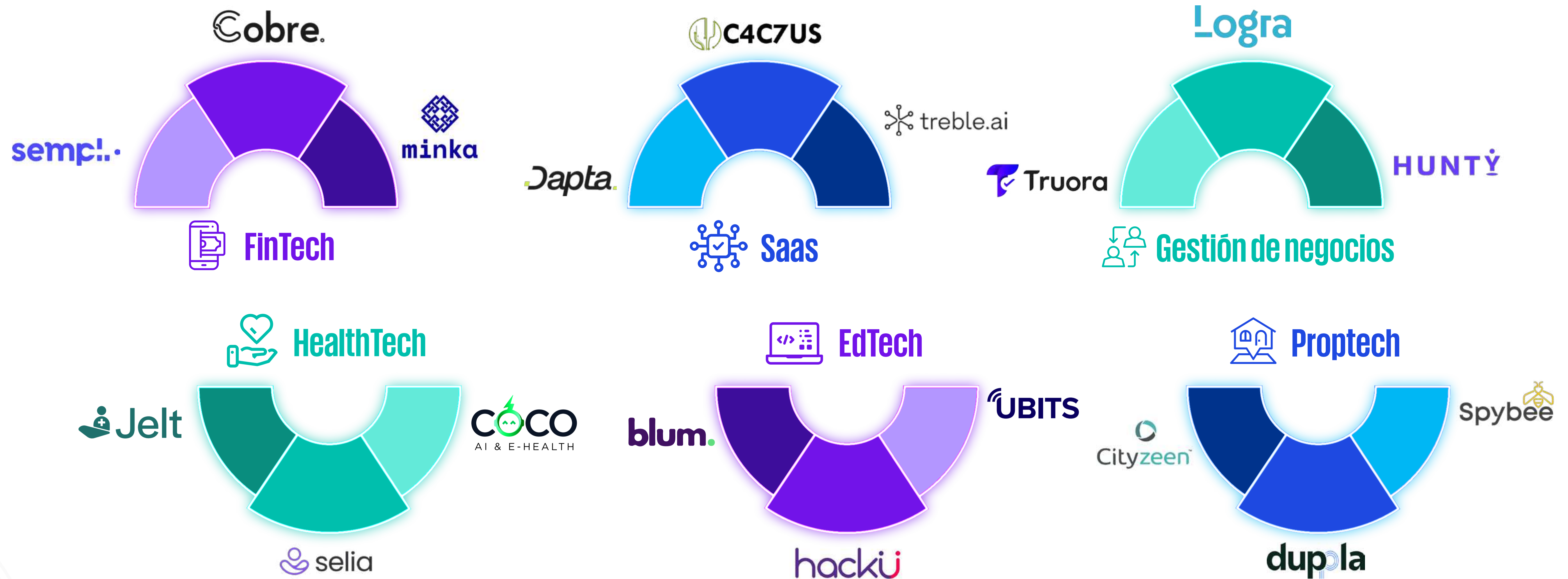
Transformando el sector logístico, **Instaleap**, con presencia en más de 9 países en América Latina y Europa, se consolida entre sus clientes recurrentes gigantes internacionales como Walmart y 7-Eleven, y referentes nacionales como Grupo Éxito y Falabella.

Bia Energy crece 64 veces año a año y se convierte en la opción preferida de grandes marcas y empresas como Miniso, Mall Plaza, Andrés Carne de Res y otros 2.400 usuarios, con la promesa de -no más sorpresas en el recibo de energía- gracias al uso de medidores inteligentes que les permiten el ahorro de dinero y consumo.

Farmu, HealthTech que conecta farmacias de barrio con la industria farmacéutica, se proclama como una promesa de los negocios según Forbes tras superar las 3.000 farmacias atendidas mensualmente, las 10.000 órdenes al mes y relaciones directas con 50 laboratorios líderes en la región.



Otras startups destacadas dentro de los 6 sectores líderes

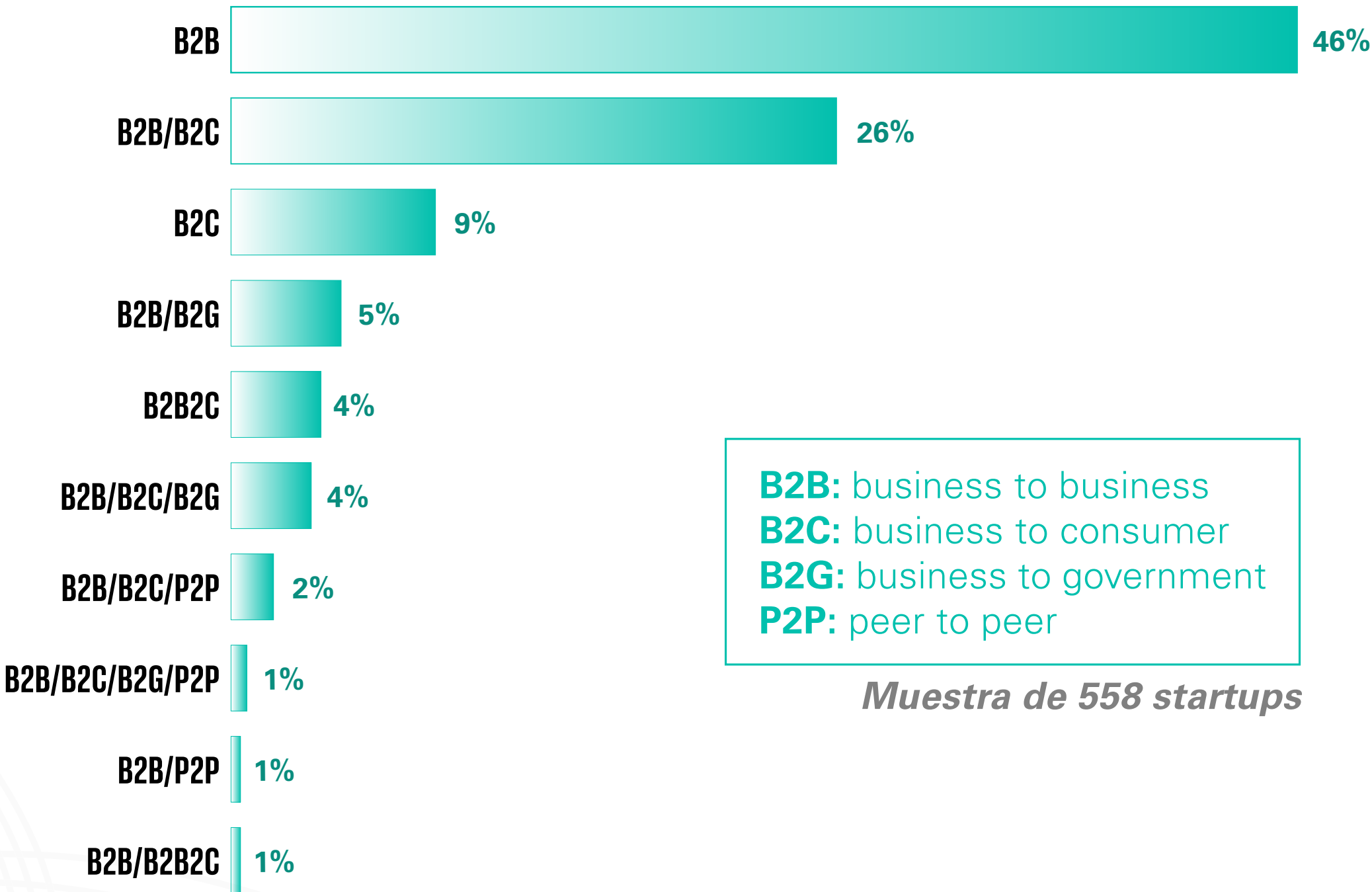


Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombiano 2022-2023 y cálculos propios

B2B: el modelo de negocio favorito de las startups

Más del **72%** tienen este modelo de negocio parcial o totalmente

Modelo de negocio de las startups colombianas



Fuente: Cálculos propios. Mapeo del Ecosistema Colombiano, Colombia Tech Report.



Los modelos de negocio B2C suelen enfrentar retos significativos a largo plazo.

Dado que compiten principalmente en precio, los consumidores tienden a tomar decisiones de compra a corto plazo y sus preferencias y necesidades pueden cambiar rápidamente. Mantenerse al día con estos cambios exige tener una gran agilidad e impactar negativamente en la rentabilidad.

Por otro lado, los negocios que operan bajo modelos B2B muestran una mayor inclinación a que empresas inviertan en tecnología y soluciones que potencien su eficiencia operativa y productividad. Aunque el ciclo de ventas en el mercado B2B suele ser más largo y requiere un esfuerzo considerable en la adquisición de clientes, este enfoque puede ser más beneficioso a largo plazo debido a la posibilidad de establecer contratos duraderos y relaciones comerciales sólidas.

El modelo mixto se perfila como una opción en crecimiento, ya que combina lo mejor de ambos mundos: sostenibilidad y rentabilidad a mediano plazo, junto con un reconocimiento de marca entre los clientes finales que facilita un mejor posicionamiento en el mercado. Es fundamental recordar que, ya sea un modelo B2B, B2C o mixto, detrás de cada negocio hay personas. Los modelos de negocio efectivos se fundamentan en relaciones humanas (H2H, human to human), lo que nos ayuda a estar más conectados con las tendencias del mercado y a comprender mejor sus problemas y necesidades.

KPMG Colombia

Startups: aliadas de la **ECONOMÍA** **POPULAR**

Desde la CCB creemos firmemente en el papel fundamental que desempeña el sector empresarial como motor de prosperidad y solución a los desafíos que enfrenta la humanidad. Las empresas no solo generan empleo y riqueza económica, sino que también impulsan la innovación, la competitividad y el desarrollo sostenible.

Este es el caso de las startups que cuentan con modelos de negocio basados en tecnología y que buscan cerrar brechas que impiden la inclusión socioeconómica y cultural de poblaciones que se han visto excluidas al no contar con acceso a servicios financieros, de salud, educación, entre otros. Estamos convencidos de que las startups pueden ser la llave maestra que le permita a estas poblaciones acceder a estos servicios, pues tienen la capacidad de ofrecer soluciones escalables.

En la CCB reconocemos el valor de la diversidad de emprendimientos que se presentan ante nosotros, desde startups especializadas en educación para personas con discapacidad auditiva, hasta plataformas financieras impulsadas por inteligencia artificial.

En este sentido, hemos puesto a disposición de los empresarios un amplio portafolio de servicios como por ejemplo Mujeres Tech, programa que busca acelerar el



EMERGING TREND

crecimiento y ampliar el mercado de startups lideradas por mujeres; o la alianza entre la CCB y el Fondo Emprender del Sena, a través de la cual se le entrega capital semilla a iniciativas que incorporen tecnología digital en sus modelos de negocio y planteen soluciones a los desafíos de la economía popular, así como el programa de levantamiento de capital que busca aumentar la visibilidad de emprendedores y empresarios, promoviendo conexiones valiosas en inversión, expansión y consolidación.

Estas, entre otras iniciativas, se traducen en mayores facilidades para su inserción en las dinámicas del mercado.

Ya hay un importante camino recorrido. Así lo evidencian casos como el de Muta, un ecosistema digital que está transformando la industria del reciclaje tanto para generadores, como para recolectores y transformadores.

Muta ha recibido acompañamiento de la CCB a través del Programa de Levantamiento de Capital.

Desde un comienzo identificamos que, si bien los recicladores son los protagonistas de esta industria, padecen una alta informalidad y tienen muchas dificultades para escalar su negocio precisamente por la falta de acceso a tecnología y a bienes de capital.

De manera que la compañía está incorporando recolectores para que se suscriban al ecosistema y aprovechen las eficiencias que les ofrece manejar grandes volúmenes de desechos.

Actualmente ya ha incorporado 60 recicladores y la transformación es evidente: los recolectores han aumentado su productividad; la generadora de desechos puede administrarlos para convertirlos en una nueva fuente de ingreso; y los fabricantes que utilizan material reciclado para el desarrollo de nuevos productos tienen mejor oferta de materia prima.

Otro caso digno de destacar es el de Glya, compañía que también se ha visto favorecida por nuestro Programa de Levantamiento de Capital y que acompañamos en su participación en Starco.

Glya es una solución tecnológica que ofrece servicios de monitorización remota de pacientes. Cuando una persona padece de una enfermedad crónica, debe recaudar información sobre diferentes indicadores de su cuerpo, para que el personal médico tome decisiones oportunas sobre su tratamiento.

El problema consistía en que esa recopilación de datos se hacía manualmente y en muchos casos el médico tratante no tenía el panorama de la cotidianidad de su paciente, pues solo lo veía dos o tres veces al año.

Esta situación es incluso más crítica en las zonas alejadas, en la periferia, donde el acceso a servicios de salud es aún más difícil.

Ahora la solución ofrecida por Glya permite capturar en tiempo real la información de los pacientes y hacer un monitoreo permanente, sin importar su ubicación geográfica.

El beneficio es invaluable: se pueden tomar decisiones informadas a tiempo para evitar complicaciones, lo que se traduce en mayor prevención, mejor calidad de vida para los pacientes y reducción de costos tanto para el paciente, como para el sistema.

Otro sector que históricamente ha operado en medio de la informalidad es el de los camioneros. Teclogi identificó esa problemática y asumió el reto de resolver muchos de los desafíos existentes en el transporte de carga terrestre. Teclogi es una plataforma que organiza este mercado a través de la tecnología.

La cadena de valor del sector está integrada por el generador de carga; la empresa de transporte, encargada de dar soporte al proceso de contratación del servicio; y el transportador y propietario de los vehículos que mueven la carga por las carreteras del país.

La fórmula es sencilla. Gracias a Teclogi se logra incrementar en cerca del 20% el ingreso por la prestación de los servicios y se libera 25% del tiempo, pues la plataforma reduce el tiempo de espera para los trámites del cierre de contratos: antes este plazo era de horas y ahora es solo cuestión de minutos.

De manera que desde la CCB buscamos multiplicar casos como los de Muta, Glya y Teclogi.

Son ejemplos que nos enorgullecen pues confirman que el trabajo mancomunado entre la CCB y los empresarios arroja resultados tangibles.

Desde la CCB tenemos todas las herramientas y la mejor disposición para articularnos con el ecosistema de innovación y emprendimiento, y sumar esfuerzos en favor de la economía popular, lo que a fin de cuentas es sinónimo de desarrollo y crecimiento económico y social para Bogotá y la región.

Cuenten siempre con el concurso de la CCB para lograrlo.



Ovidio Claros Polanco

Presidente Ejecutivo

Cámara de Comercio de Bogotá



ECOMUNIDAD



Más del 75% de las startups mapeadas emplean a menos de 20 personas

Este comportamiento está relacionado con la naturaleza de las startups, empresas emergentes, con pocos años de operación, pero además de alto riesgo, que los lleva a tener que hacer mucho más con menos personas (densidad de talento). Además, el talento de las startups es reconocido por ser global y de alto rendimiento, lo que a su vez genera un reto de captación, desarrollo y retención del talento en un entorno cada día más competitivo a medida que aumenta el reconocimiento de este ecosistema en el país y a nivel internacional. Lo anterior explica porqué gran parte del presupuesto de las startups está destinado a contratar y mantener a las mejores personas en nómina, lo que también es un objetivo a la hora de levantar capital.

“

Nuestra última inversión fue para personal. Más del 80% de nuestros egresos están en el rubro de personas, nosotros somos una empresa de software y por ende la materia prima es la información y los cerebros de nuestra gente, sus habilidades, su creatividad.

”

- Robert Parada -

Coco

El 25% que tienen más de 20 empleados nos da una noción de startups que han superado las fases tempranas y llegado a consolidarse en el mercado, un porcentaje pequeño frente al total, que evidencia la madurez del ecosistema.

Comercial Comercial y ventas, y ventas,
Growth Growth marketing, marketing,
Tecnología Tecnología, Tecnología,

serán las áreas más demandadas en 2024 por parte de las startups, mismos perfiles que les representan la mayor rotación.

NÚMERO DE EMPLEADOS DE LAS STARTUPS COLOMBIANAS - 2023

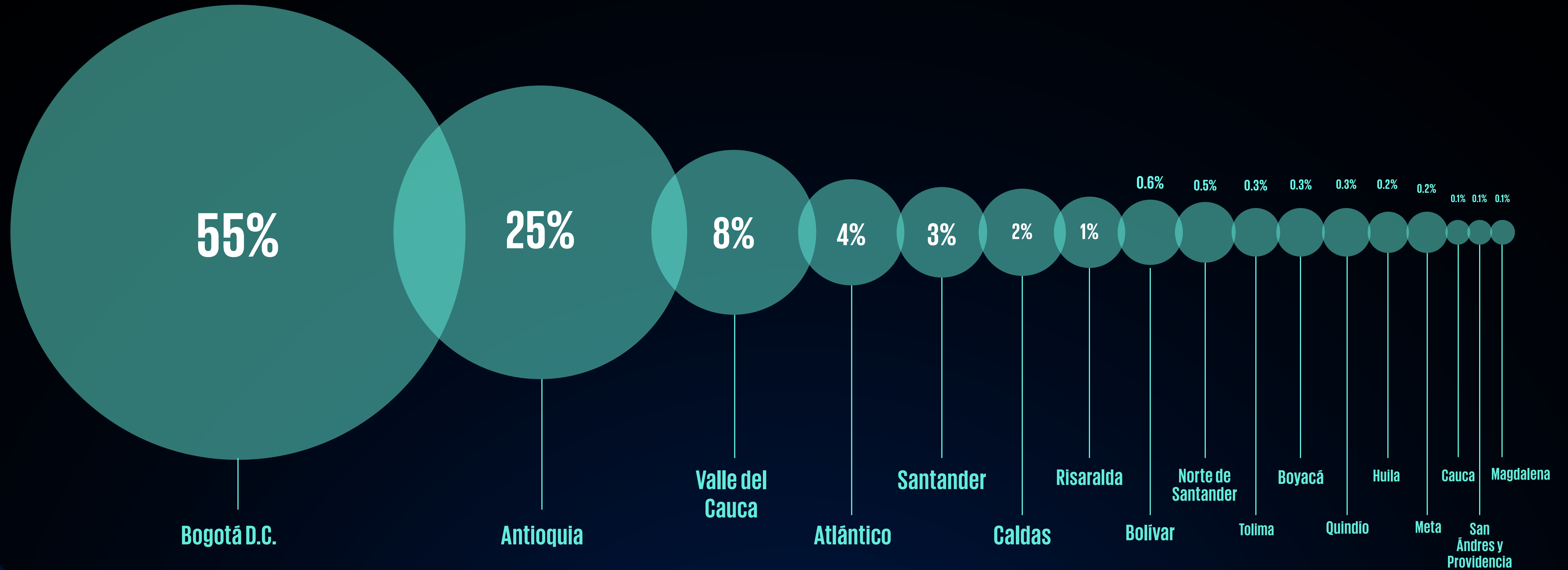
Fuente: Cálculos propios. Mapeo del Ecosistema Colombiano, Colombia Tech Report.

36%	1 - 5
22%	4 - 10
18%	11 - 20
9%	31 - 50
6%	21 - 30
6%	51 - 100
3%	101 - 200



Muestra de 558 startups

Bogotá D.C. y Antioquia acumulan un 80% de las startups mapeadas



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombiano 2022-2023 y cálculos propios

Densidad de startups

Colombia cuenta con 4 startups por cada 100 mil habitantes.

Bogotá D.C. presenta la mayor densidad con 8 startups por cada 100 mil habitantes, seguido de Antioquia con 6, Valle del Cauca con 3 y Atlántico con 2. Juntos estos departamentos representan una densidad de 6 startups por cada 100 mil habitantes mientras los departamentos restantes sólo cuentan con 1. Esto evidencia la centralización de startups en los departamentos principales del país, motivados por los ecosistemas de emprendimiento allí presentes.

Total 4 departamentos

Startups: **1,565**
Población (2023, millones): **25.64**
Startups por 100k habitantes: **6.1**
PIB (2022, USD miles de millones): **204.55**
Startups por USD 1.000 millones: **7.65**

Total otros departamentos mapeados

Startups: **155**
Población (2023, millones): **15.42**
Startups por 100k habitantes: **1**
PIB (2022, USD miles de millones): **94.15**
Startups por USD 1.000 millones: **1.65**

Bogotá D.C.

Startups: **949**
Población (2023, millones): **11.35**
Startups por 100k habitantes: **8.36**
PIB (2022, USD miles de millones): **106.54**
Startups por USD 1.000 millones: **8.91**

Antioquia

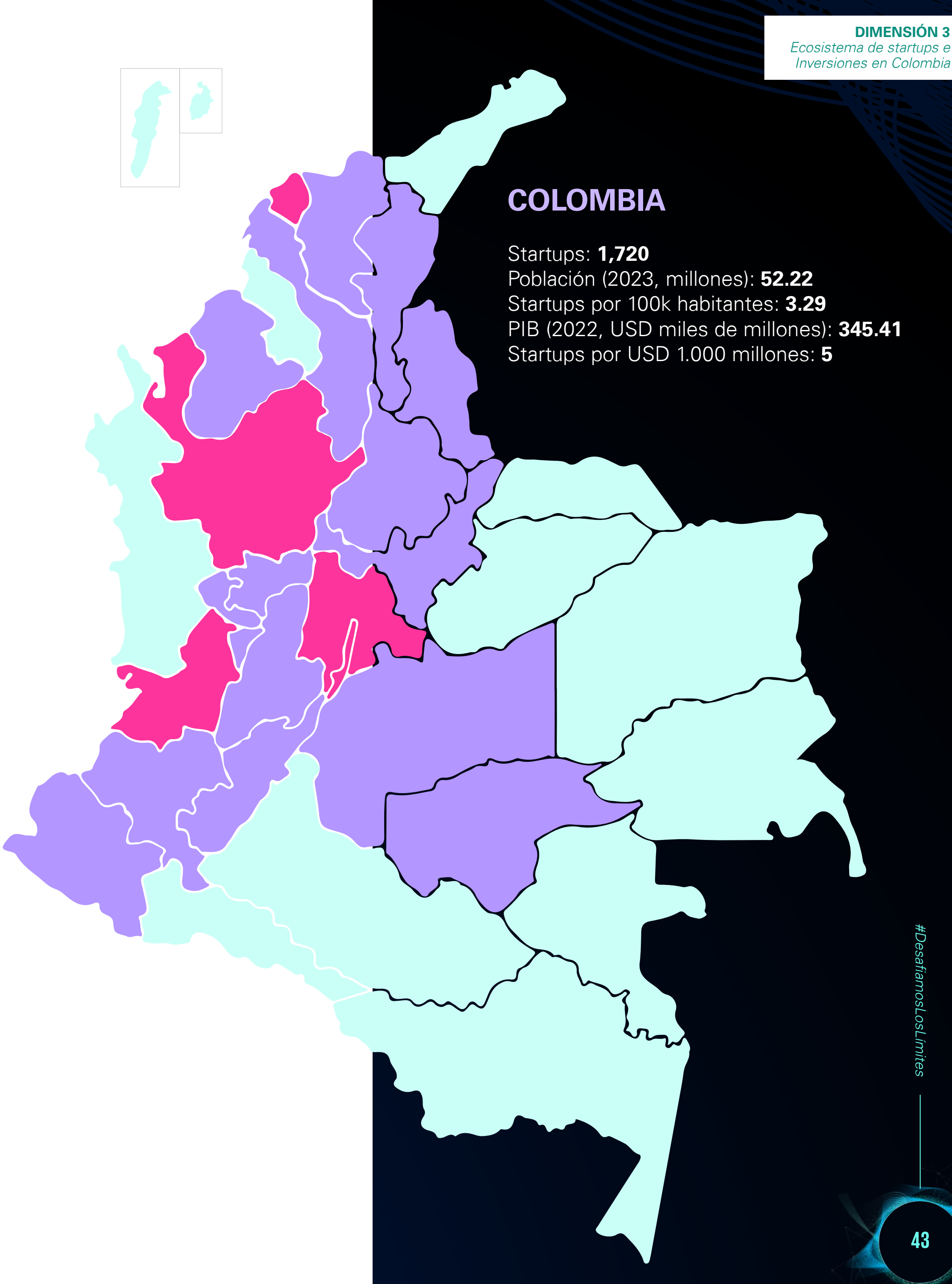
Startups: **422**
Población (2023, millones): **6.85**
Startups por 100k habitantes: **6.16**
PIB (2022, USD miles de millones): **49.93**
Startups por USD 1.000 millones: **8.45**

Valle del Cauca

Startups: **134**
Población (2023, millones): **6.64**
Startups por 100k habitantes: **2.89**
PIB (2022, USD miles de millones): **33.11**
Startups por USD 1.000 millones: **4.05**

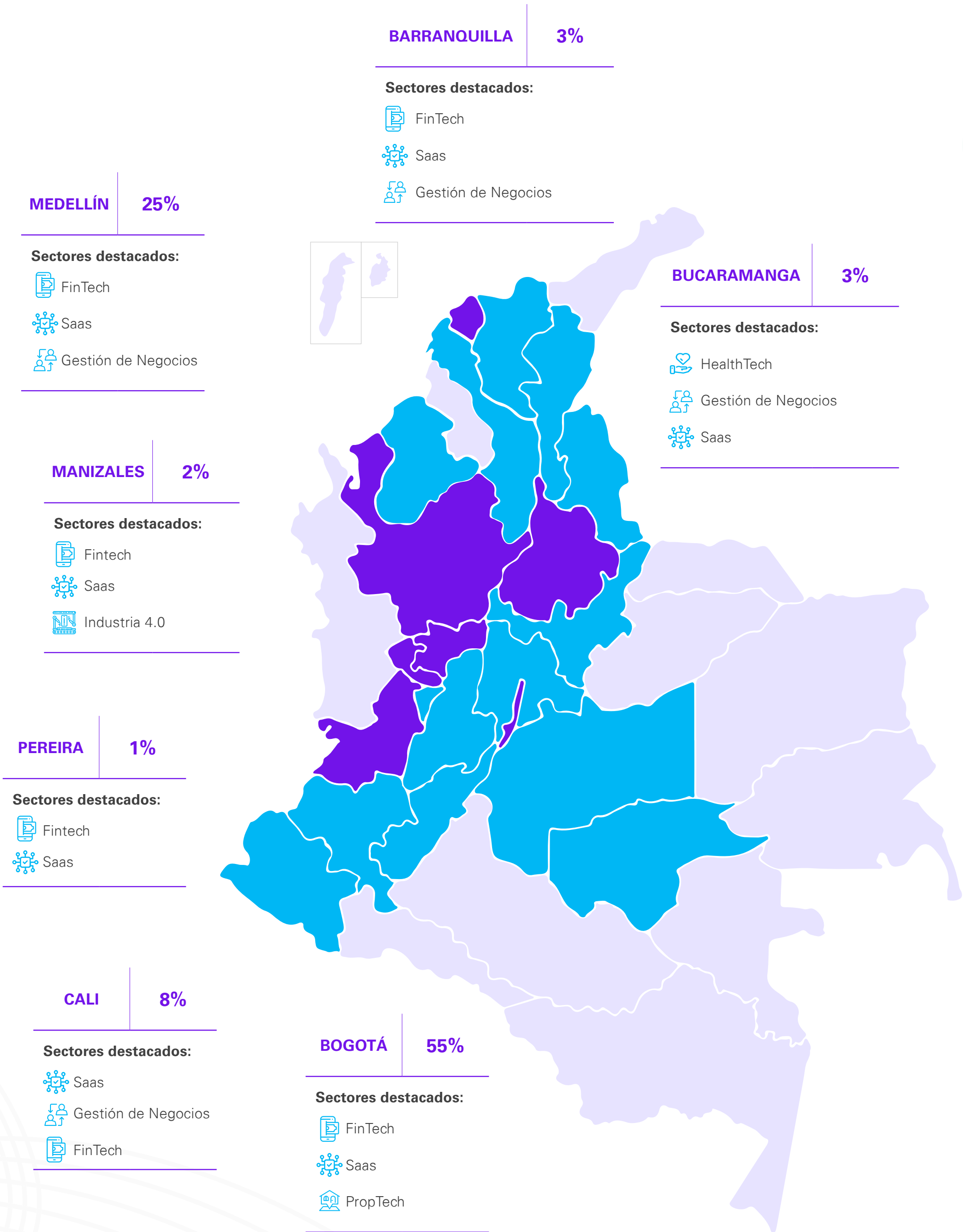
Atlántico

Startups: **60**
Población (2023, millones): **2.8**
Startups por 100k habitantes: **2.14**
PIB (2022, USD miles de millones): **14.97**
Startups por USD 1.000 millones: **4**





La distribución de las startups en las ciudades



Otras ciudades	%
Cartagena	1%
Cúcuta	0.5%
Ibagué Tunja Armenia	0.3% <i>c/u</i>
Neiva Villavicencio Barrancabermeja	0.2% <i>c/u</i>
Tuluá Palmira Sogamoso Popayán	0.1% <i>c/u</i>

Bogotá cuenta con más de la mitad de las startups del país, seguido de **Medellín** con el **25%**, **Cali** con el **8%** y **Barranquilla** con el **3%**. Se destacan también las ciudades **Bucaramanga** y **Manizales** que suben en su número de startups y comienzan a considerarse ecosistemas en desarrollo.

La capital sigue posicionada como el Hub Fintech, sin embargo, el auge del sector se ve reflejado en 6 de las 7 ciudades principales (Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Manizales y Pereira) en las cuales hace parte del Top-3 de sectores destacados.

Las **Saas** conquistan varias nuevas ciudades y se meten en el Top sectores de Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga y Pereira, mientras mantienen su posicionamiento en Barranquilla y Manizales.

También cabe destacar el desempeño de Gestión de Negocios y PropTech que se visibilizan como sectores influyentes en el país.

Ecosistemas Colombianos

StartupBlink clasifica los ecosistemas emprendedores en cinco grupos: Hub Global, Hub Regional, Ecosistema Establecido, Ecosistema en Desarrollo y Ecosistema Semilla, de acuerdo a su ranking. En Colombia, todavía no logramos tener un Hub Global de startups, pero Bogotá sigue posicionado como Hub Regional, fase en la que también se encuentran ciudades internacionales como Sydney y Barcelona.

Por su parte, Medellín y Cali se consolidan como Ecosistemas Establecidos debido a su crecimiento sostenido, y suben como Ecosistemas en Desarrollo, Barranquilla, Bucaramanga y Manizales teniendo en cuenta su fortalecimiento.

Pereira, Cartagena, Armenia, Popayán, Villavicencio, siguen conformando el grupo de Ecosistemas Semilla pero se les suman Cúcuta, Tunja, Tuluá y Palmira, completando 9 ciudades en esta fase.

ECOSISTEMAS COLOMBIANOS



- Pereira
- Cartagena
- Armenia
- Popayán
- Villavicencio
- Tunja
- Palmira
- Cúcuta
- Tuluá

- Barranquilla
- Manizales
- Bucaramanga

- Medellín
- Cali

- Bogotá

ECOSISTEMAS EXTRANJEROS



- Reding - Reino Unido
- Rabat - Marruecos
- Valladolid - España
- Guayaquil - Ecuador
- Ciudad Juárez - México

ECOSISTEMA SEMILLA

1

- Brasilia - Brasil
- San Sebastián - España
- Cannes - Francia
- Pisa - Italia
- Santo Domingo - Rep. Dominicana

ECOSISTEMA EN DESARROLLO

2

- Cleveland - E.E.U.U
- Osaka - Japón
- Valencia - España
- Porto Alegre - Brasil
- Liverpool - Reino Unido

ECOSISTEMA ESTABLECIDO

3

- Sídney - Australia
- Barcelona - España
- Helsinki - Finlandia
- Lagos - Nigeria
- Bangkok - Tailandia

HUB REGIONAL

4

- San Francisco - E.E.U.U.
- Tel Aviv - Israel
- Paris - Francia
- Ciudad de Singapur - Singapur
- Berlín - Alemania
- Sao Paulo - Brasil
- Amsterdam - Países Bajos

HUB GLOBAL

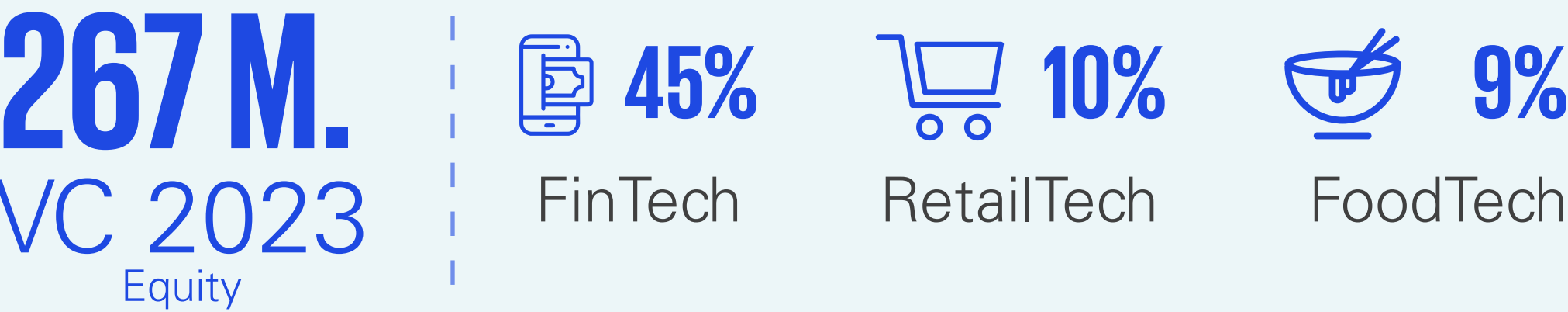
5

ECOSISTEMA REGIONAL

Bogotá: epicentro de las startups
y tecnología en Colombia



Bogotá lidera el levantamiento de capital en Colombia con el 60%

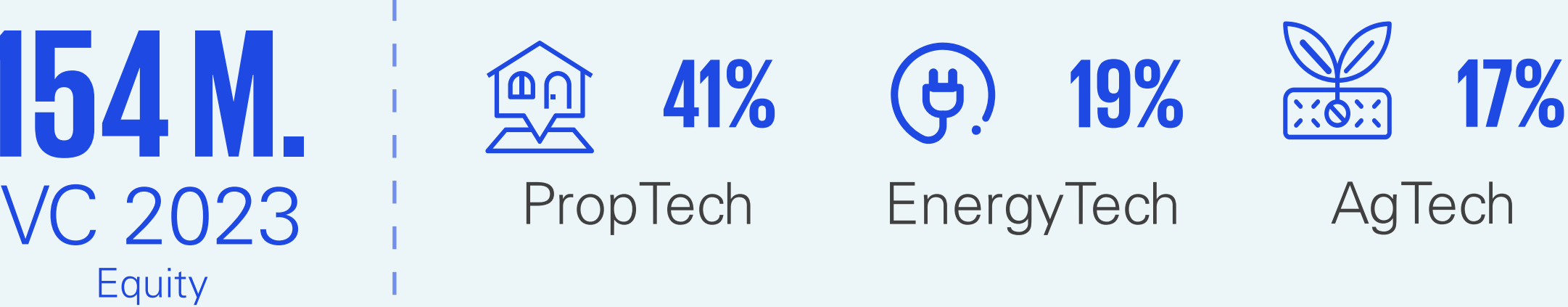


ECOSISTEMA ESTABLECIDO

Medellín: ecosistema emergente
de Colombia



Medellín representa el **35%** del capital de riesgo levantado en el 2023

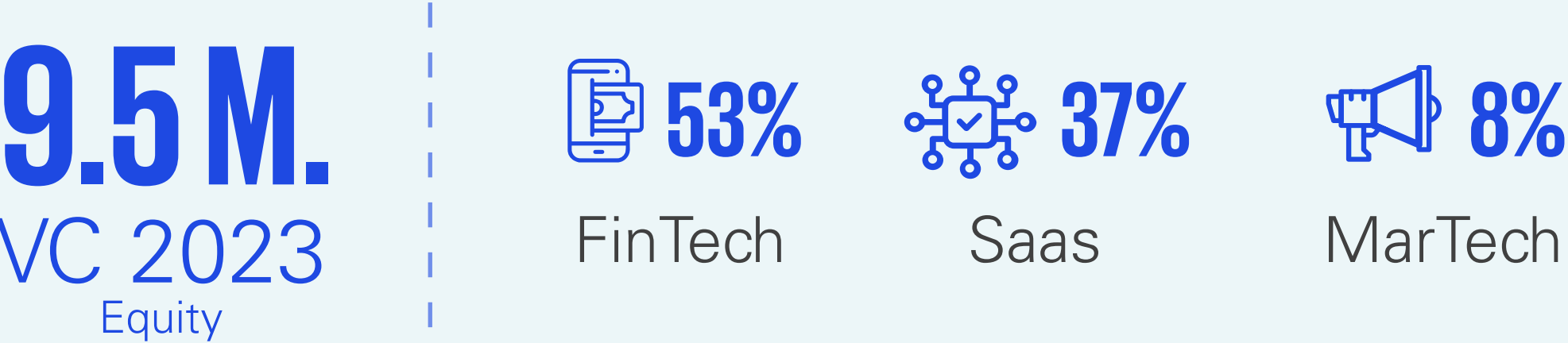


ECOSISTEMA ESTABLECIDO

Cali: crecimiento constante

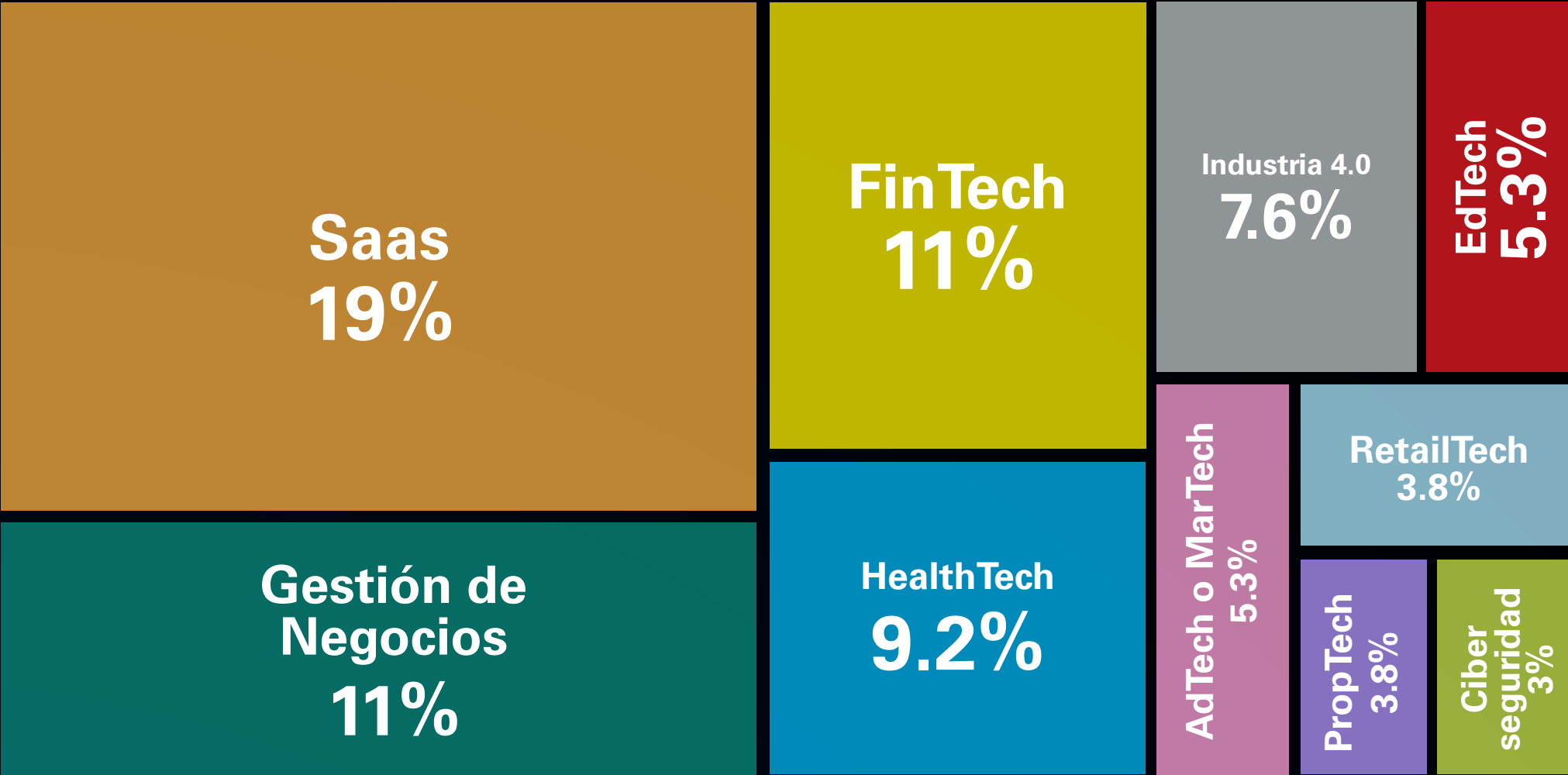


Cali representa el **2.1%** del capital de riesgo levantado en el 2023



Fuente: Mapeo del ecosistema 2023.

10 sectores con más startups en Cali



“ Cali se distingue por contar con una dinámica emprendedora vibrante, donde el capital social y las redes, promueven la colaboración y apoyo entre los actores del ecosistema. También, la arraigada cultura emprendedora permite que la creatividad, la iniciativa y la resiliencia se manifiesten en la ciudad.

Además, es la sede del evento de financiamiento para startups más importante de Latinoamérica, el Capital Summit. En este evento convergen las comunidades y los dealmakers de emprendimiento para acercar oportunidades exponenciales de capital mediante experiencias de conexión. Además, reúne a mentes creativas y visionarias de diferentes partes del mundo, donde no sólo se resalta el potencial económico de la región, sino que también sirve como catalizador para iniciativas transformadoras como SugarValley, el primer Venture Studio del Valle del Cauca. ”

Cámara de Comercio de Cali

Iniciativas ganadoras:
Capital Summit - SugarValley – Potenciamiento empresarial con IA- Hub de Inteligencia Artificial – Distrito de innovación e Inteligencia Artificial del Valle del Cauca.

KEY INSIGHT

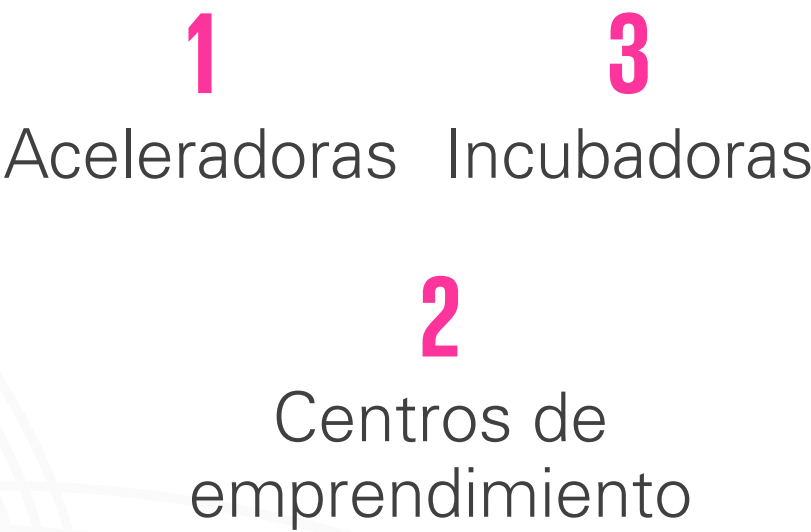
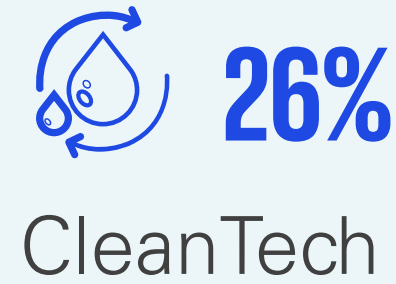
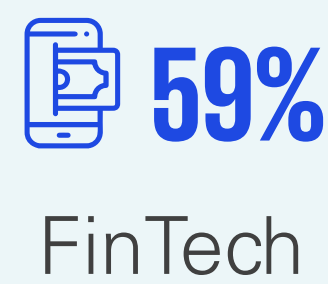
#DesafiamosLosLímites

ECOSISTEMA EN DESARROLLO

Barranquilla: un potencial por explotar



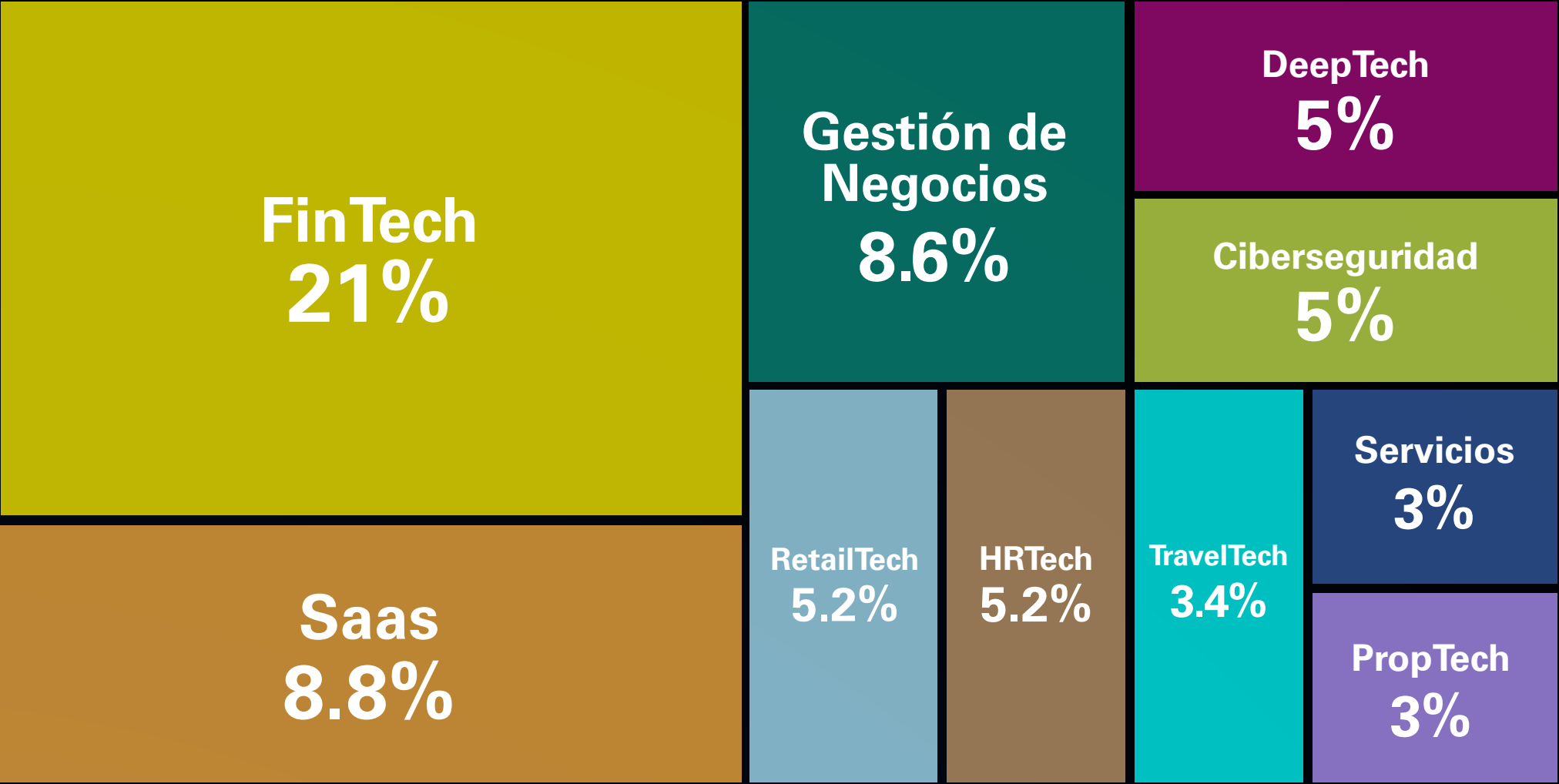
Barranquilla representa el 1.9% del capital de riesgo levantado en el 2023



BARRANQUILLA
BARRANQUILLA
BARRANQUILLA

Fuente: Mapeo del ecosistema 2023.

10 sectores con más startups en Barranquilla



KEY INSIGHT

“ El ecosistema de emprendimiento en Barranquilla viene consolidándose en los últimos años, sin embargo, aún tiene un ecosistema tecnológico incipiente donde el acceso a capital sigue siendo una barrera significativa para los emprendedores. La Cámara de Comercio de Barranquilla ha liderado el diseño de iniciativas que abarcan desde la etapa de ideación hasta la consolidación empresarial pero, aunque se ha avanzado en la formación y en la creación de redes entre empresarios, es fundamental seguir fortaleciendo el ecosistema de inversión de capital de riesgo, tanto para empresas en crecimiento como para aquellas en etapas tempranas, sentido en el que programas como Caribe Exponencial y la creciente presencia de Endeavor Caribe juegan roles protagónicos y complementarios para generar awareness entre las corporaciones e inversionistas locales, de las oportunidades existentes. Otro elemento crítico es la conexión con mercados globales, donde la cercanía con Miami – un tech y VC hub en expansión – y otros mercados en desarrollo en Centroamérica y las Islas del Caribe, hacen de la proximidad geográfica y cultural un activo potente. ”

Cámara de Comercio de Barranquilla y Storm Capital

Iniciativas ganadoras:
Latam Fintech Market - Caribe Exponencial - FiveoneLabs - Storm Capital - Atlántico Acelera

Emprendimiento innovador en Colombia: CLAVES Y RETOS de una POLÍTICA PÚBLICA que haga sinergia con el sector privado

El crecimiento del ecosistema de startups y empresas innovadoras en Colombia ha sido el resultado de la suma de dos fuerzas principales: una política pública perspicaz y ambiciosa, y el dinamismo del sector privado. Esta colaboración entre el Gobierno y las empresas ha venido creando un ambiente propicio para que las startups no solo broten, sino florezcan y se proyecten hacia el futuro con solidez y visión global.

Desde la política pública, Colombia ha emprendido, hace un par de décadas, un viaje estratégico hacia la innovación y el emprendimiento como parte del desarrollo de nuestra economía. Esto también ha reconocido el potencial de las startups como motores de crecimiento y desarrollo social, el Gobierno ha implementado programas y políticas que abordan desde el financiamiento inicial hasta la expansión internacional.

Iniciativas como iNNpulsa Colombia han sido fundamentales para ofrecer a los emprendedores el capital, la orientación y las redes de contacto necesarias para navegar el complejo mundo del emprendimiento. Los gremios, también han apostado por comunidades sólidas como ANDI del Futuro, para reunir a las empresas más dinámicas del ecosistema bajo la bandera de la innovación que genera valor.

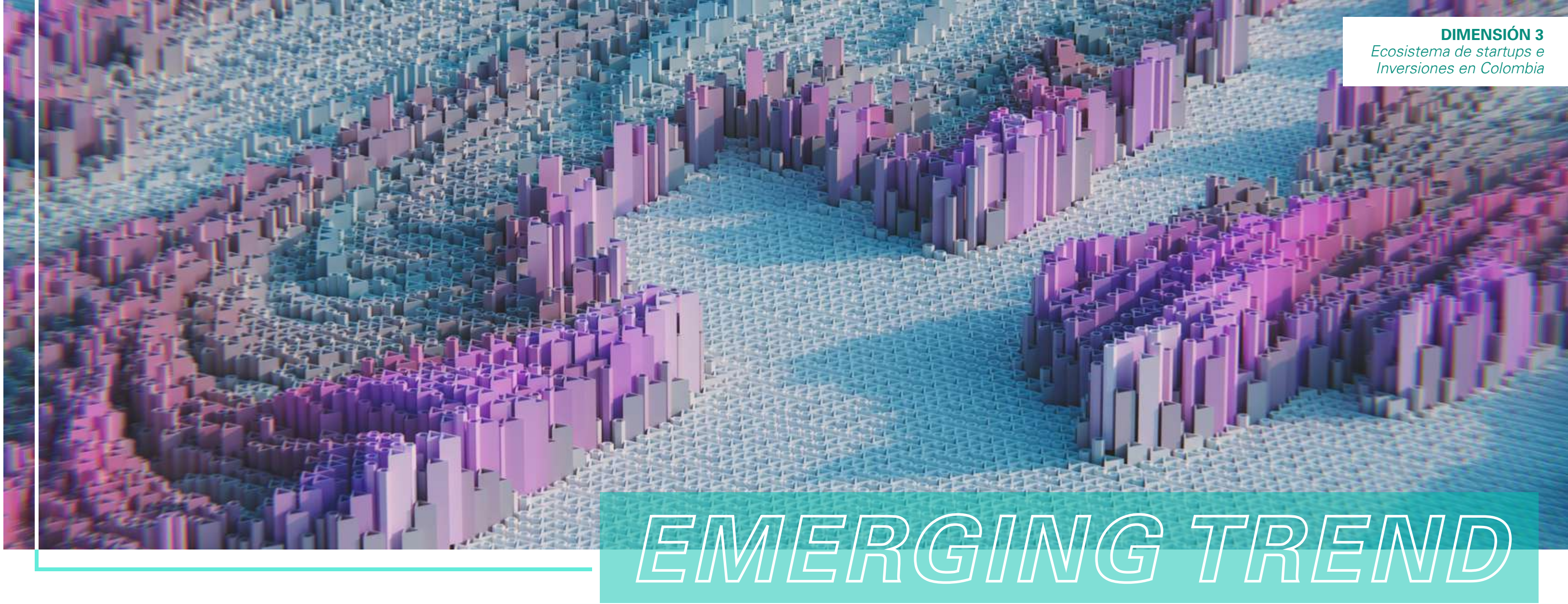
El compromiso gubernamental con el fomento de una cultura emprendedora se refleja también en la creación de políticas que incentiven la inversión en startups, la simplificación de trámites para la creación de empresas y programas que promueven la internacionalización de empresas colombianas y que brinden mejores ambientes para su crecimiento en medio de condiciones cambiantes.

Estas medidas han sido esenciales para posicionar a Colombia como un ecosistema fértil en América Latina para la innovación y el emprendimiento y apuntan a crear ambientes propicios para que se creen empresas donde hay retos de país que puedan ser solucionados con innovación.

Desde el sector privado

De otro lado, el sector privado ha jugado un rol igualmente vital. Las empresas privadas, incluyendo grandes corporaciones y fondos de capital de riesgo, han sido cruciales en proporcionar el capital necesario para el crecimiento y la expansión de las startups. La inversión privada no solo aporta financiamiento, sino que también trae consigo experiencia, mentoría y acceso a redes globales, elementos clave para el escalamiento de cualquier empresa emergente.

La colaboración entre startups y empresas establecidas ha resultado en un ecosistema innovador donde la transferencia de conocimiento y tecnología fluye en ambas direcciones. Grandes empresas se benefician de la agilidad y las ideas frescas de las startups, mientras que estas últimas acceden a recursos, experiencia y mercados que de otro modo estarían fuera de su alcance.



EMERGING TREND



En esta línea, programas y sellos como Startup Friendly liderado por la ANDI y nuestra Cámara de Emprendimiento y Aceleración abre un importante escenario en el que las empresas ANDI demuestran haber incorporado prácticas positivas de colaboración con startups y emprendedores de todo el país. Las empresas que participan de este sello realizan un diagnóstico, se comparten prácticas, se reconocen y se incentiva el acceso a empresas innovadoras líderes en el país por sus modelos de negocio y se facilita su relación con grandes corporativos.

También podemos decir que el sector privado ha sido instrumental en la creación de incubadoras, aceleradoras y espacios de coworking que no solo proveen capital sino también un ambiente propicio para el desarrollo de ideas innovadoras y la colaboración entre emprendedores. Este ecosistema de apoyo ha permitido a las startups colombianas crecer y competir en el escenario global, enfrentándose a retos con soluciones creativas y tecnológicamente avanzadas.

Estamos seguros que la interacción entre una política pública bien diseñada y el dinamismo del sector privado ha sido fundamental en el desarrollo del ecosistema de startups en Colombia. Mientras la política pública siente las bases y cree un ambiente favorable para el emprendimiento innovador, el sector privado aportará la chispa de capital, experiencia y conocimiento necesario para encender la llama de la innovación.

Este enfoque colaborativo no solo ha permitido el crecimiento sostenido de startups en Colombia, sino que también seguirá posicionando al país como un líder en emprendimiento e innovación en América Latina, marcando el camino hacia un futuro prometedor donde el emprendimiento continúa siendo un pilar del desarrollo económico y social.



Alejandro Olaya

Gerente de Innovación y Emprendimiento de la ANDI



Sin embargo, a pesar de estos avances, existen desafíos específicos que aún necesitan ser abordados por todos los actores para garantizar un desarrollo más robusto y sostenido de este ecosistema emprendedor camino a ser más innovador y de unas políticas públicas más claras:

- Fomentar una cultura emprendedora: aunque hay un alto nivel de actividad emprendedora, es crucial traducir esta actividad en negocios establecidos y duraderos. Además, se debe superar el temor cultural al fracaso empresarial que puede inhibir la innovación.
- Desarrollar más capacidades y habilidades: es necesario mejorar las competencias emprendedoras para aumentar la tasa de empresarios establecidos, lo cual es esencial para la supervivencia y éxito de las startups.
- Optimizar los mecanismos de financiación y los incentivos para Inversión en Startups: asegurar el acceso a capital adecuado es fundamental, especialmente para superar el valle de la muerte en las etapas tempranas de desarrollo.
- No parar la promoción de la internacionalización: expandir la visión y alcance de las startups más allá del mercado local es esencial para su crecimiento y competitividad global.
- Desarrollar más los ecosistemas regionales de innovación: diversificar y fortalecer los ecosistemas de innovación más allá de las principales regiones urbanas para fomentar un desarrollo empresarial más equitativo y diversificado.
- Promover marcos regulatorios favorables: simplificar los trámites administrativos y burocráticos y ajustar las regulaciones para facilitar la creación y operación de empresas innovadoras.

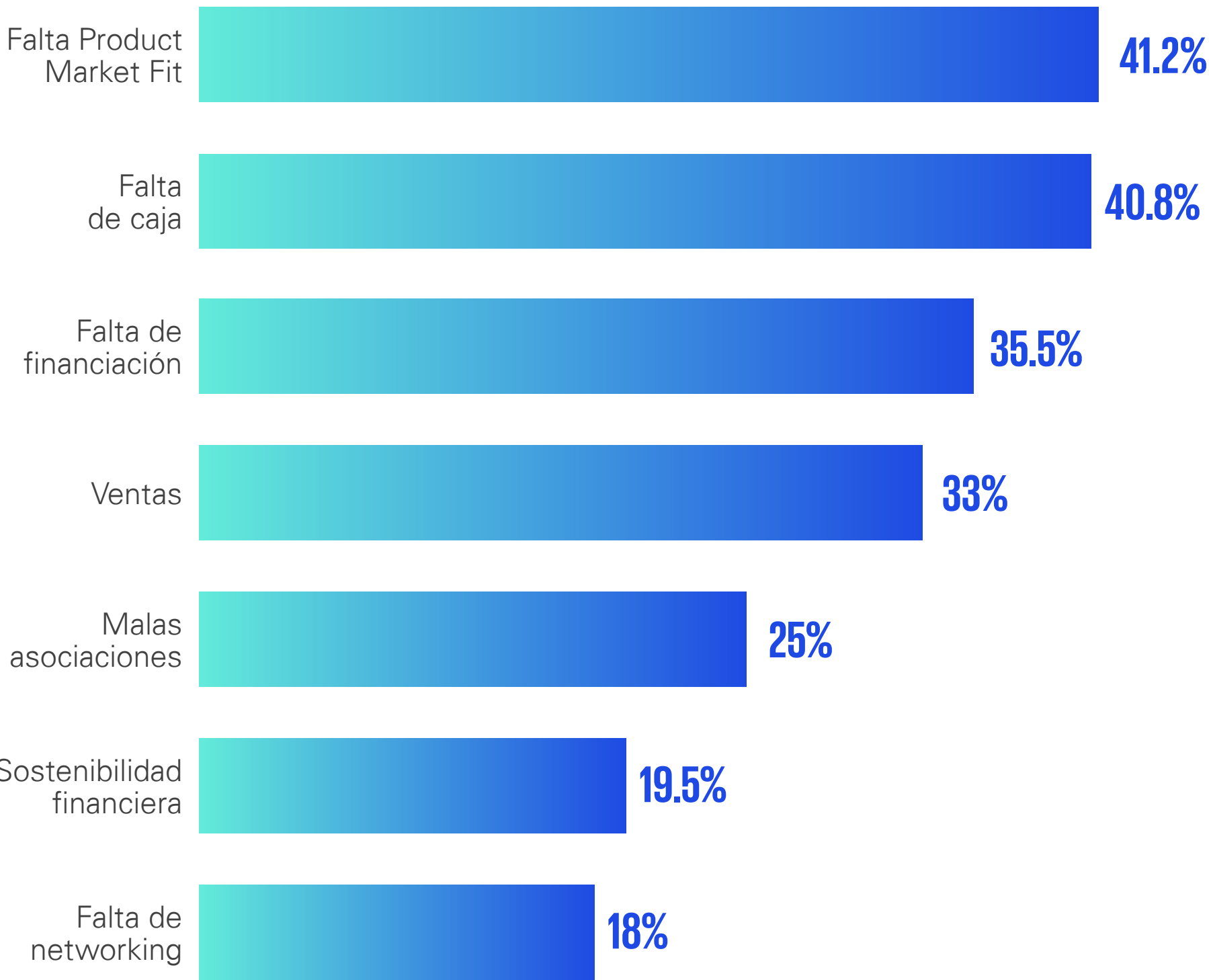
Al abordar estos retos con una estrategia coordinada y un enfoque proactivo, Colombia no solo fortalecerá su posición como líder en emprendimiento e innovación en la región, sino que también asegurará un futuro donde el emprendimiento innovador continúe siendo un pilar clave del desarrollo económico y social.

Este compromiso conjunto entre el sector público y privado es fundamental para superar los desafíos y maximizar las oportunidades dentro del dinámico mundo del emprendimiento.

POLÍTICA PÚBLICA

Teniendo en cuenta las cifras abrumadoras de fracaso de las startups que a nivel mundial **representan cerca de un 90%.**
Se indagó en cuáles pueden ser los motivos de ese fracaso:

Principales razones por las que fracasan las startups.



Fuente: Mapeo del ecosistema 2023.

Principales razones por las que fracasan las startups.

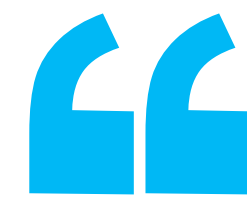
Fuente: fundadores entrevistados.

PRODUCT MARKET FIT	No logran evolucionar al ritmo que el mercado va. Muchos se enamoran de la solución y no del problema, queriendo meter a la fuerza eso en el mercado.	Resuelven un problema que no existe. No hablan lo suficiente con sus usuarios o clientes.
FINANCIACIÓN. CONOCIMIENTO VC.	Enfocarse demasiado en el fundraising ha cobrado la vida de muchas empresas.	Conocimiento y negociación de Venture Capital. Cuando necesitan levantar capital no tienen equity disponible, están completamente diluidos.
MALAS ASOCIACIONES	Los emprendedores se dan por vencidos o se pelean con sus Co-Fundadores.	Desacuerdos de los Co-Fundadores, diferencia de expectativas, cambios puntuales en sus vidas.
SOSTENIBILIDAD FINANCIERA	Se le acaba la plata. Hay muy buenas ideas, pero pasar a implementarlas y después volverlas rentables no es fácil.	No entender cómo manejar la cantidad de dinero del levantamiento de capital y gastar de más perdiendo la noción del dinero.
	No tener unit economics que hagan sentido.	

Tener un buen equipo de fundadores es fundamental para las startups, no solo porque es un factor relevante para la toma de decisiones de los inversionistas, sino porque además se considera uno de los principales motivos del fracaso de estas empresas. Según el Mapeo del Ecosistema, **las startups colombianas tienen en promedio 2 fundadores.**

Por eso, le preguntamos a algunos fundadores

¿Cómo supieron que sus socios eran sus mejores aliados?



Tienen que ser personas que compartan los mismos valores, las mismas metas, los mismos objetivos, y tener habilidades complementarias.

Juan Pablo Zuluaga

Mis Propias Finanzas



Tienes que encontrar a alguien que tenga skills complementarios, en la que tengas confianza, por quien sientas respeto y con quien disfrutes trabajar. Muchas veces también es un tema de suerte.

Julián Melo

Ubits



Es importante el track record de las personas en términos de éxito profesional pero también en términos de comportamiento. Tener una visión compartida muy clara, porque si no comparte la misma visión, va a ser difícil trabajar.

Sergio Vergara

Bold



Con el fundador se debe tener un sentimiento de admiración mutuo, capacidad de soñar en grande y que idealmente lo conozca de antes, aunque en estos casos es importante no confundir amistad con sociedad.

Mauricio Mora

Alfred



Todos somos muy diferentes pero nos une la misma pasión y el mismo sentido de soñar en grande. Tenemos los valores claros y confiamos los unos en los otros.

Fabián Carrillo

Cluvi

Evita un **DIRTY CAP TABLE** y acelera tu ronda de inversión

En el competitivo mundo de las startups, una estructura de capital sólida es fundamental para atraer inversores, proteger la participación de los fundadores y asegurar el éxito a largo plazo.

Un Dirty Cap Table, o tabla de capitalización desordenada, puede generar desconfianza entre los inversores, diluir significativamente la participación de los fundadores y obstaculizar el crecimiento de la empresa.

Las startups pueden obtener financiación a través de diferentes instrumentos de inversión, cada uno con sus propias características e impacto en la cap table.

Algunos de los tipos de inversión más comunes incluyen:

- **Equity directo:** Los inversores aportan capital a cambio de acciones de la empresa. Esta es la forma más común de financiación para startups en etapa temprana.
- **Acciones ordinarias:** Son las acciones más comunes de una empresa y otorgan a los inversores derechos de voto, dividendos y participación en la liquidación de la empresa.
- **Acciones preferentes:** Estas acciones dan a los inversores prioridad sobre las acciones ordinarias en cuanto a dividendos y liquidación en caso de quiebra.

- **Notas convertibles:** Son instrumentos de deuda que se convierten en acciones en una fecha futura o bajo ciertas condiciones.
- **SAFEs (Simple Agreement for Future Equity):** Son acuerdos que otorgan a los inversores el derecho a comprar acciones de la empresa en una ronda de financiación futura.

Algunos síntomas de Dirty Cap Table:

- Uno de tus founders iniciales abandonó el proyecto y aún tiene un % alto de participación.
- Le diste al amigo con plata que entró como founder un alto porcentaje de acciones, pero no trabaja en el proyecto y no aporta contactos o experiencia.
- Tener un zoológico de inversionistas, es decir que el cap table se encuentra muy atomizado en distintas personas naturales y jurídicas, lo cual complicaría la toma de decisiones hacia el futuro.

EMERGING TREND

Latam vs USA en números.

- Valoración promedio de startups: En 2023, la valoración promedio de una startup en etapa inicial en Latinoamérica fue de \$5 millones, mientras que en Estados Unidos fue de \$20 millones.
- Inversión promedio en startups: En 2023, la inversión promedio en una startup en etapa inicial en Latinoamérica fue de \$1 millón, mientras que en Estados Unidos fue de \$5 millones.
- Porcentaje de startups que logran financiación: En Latinoamérica, alrededor del 10% de las startups logran financiación de capital de riesgo. En Estados Unidos, este porcentaje se encuentra entre el 20% y el 30%.



Camilo Gómez
CEO PhyloLegal



Nicolás Cruz
Co-Fundador PhyloLegal



Contar con un “Cap Table” limpio y ordenado no solo evita problemas, sino que aumenta la probabilidad de contar con fuentes de financiación para apalancar el crecimiento del negocio. Pero a parte de un “Cap Table” bien manejado, para las startups también es fundamental tener en cuenta ciertos asuntos básicos antes de acceder a capital o a recursos de inversionistas serios y sofisticados. Entre esos asuntos podríamos mencionar los siguientes:

- Responder con claridad dos preguntas: “¿por qué?” y “¿para qué?” se requieren los recursos.
- Tener claridad sobre el esquema a través del cuál se recibirán dichos recursos, es decir ¿será equity, deuda o una combinación de ambos esquemas?
- Tener claridad sobre el vehículo que recibirá los recursos o la inversión ¿será la entidad operativa colombiana o será una “holding” creada en otro país?

Finalmente, no sobra recordar otros asuntos jurídicos y prácticos que han cobrado mucha relevancia a la hora de asegurar el éxito del negocio:

- Proteger legalmente las marcas y los intangibles (incluyendo “know-how” y secretos industriales), asegurándose de que su titular sea el vehículo que, en la práctica, recibirá los recursos o la inversión de capital.
- Enfocarse en el “modelo de negocio”, de manera que la rentabilidad y el crecimiento organizado estén siempre presentes en la estrategia de la startup.



Martín Escobar
Director KPMG Law



Cómo evitar un Dirty Cap Table:

- Implementa un reverse vesting para los fundadores: Esta cláusula obliga a los fundadores que abandonan la empresa a devolver un porcentaje de sus acciones. Esto ayuda a evitar que la participación de los fundadores restantes se diluya excesivamente.
- Asegúrate de que los fundadores que aportan capital minoritario sean estratégicos para el negocio: Si un fundador no aporta experiencia o contactos valiosos, su participación en la empresa debería ser menor.
- Considera el uso de SAFEs en las primeras rondas: Los SAFEs posponen la valoración definitiva de la empresa, lo que puede ser beneficioso para los fundadores en las primeras etapas.
- Negocia cláusulas antidilución: Estas cláusulas protegen la participación de los fundadores en caso de una separación.

Algunos síntomas de Dirty Cap Table:

Negociar cláusulas de manera efectiva: Es importante comprender los diferentes tipos de cláusulas y su impacto en la estructura de capital de la empresa.

- Considerar el uso de instrumentos de inversión alternativos: Existen diversos instrumentos de inversión que pueden ser más ventajosos para las startups en etapa inicial, como SAFEs o notas convertibles.
- Buscar asesoría legal y financiera especializada: Es recomendable contar con el apoyo de profesionales expertos en el ámbito de la Cap Table para asegurar una gestión adecuada de la estructura de capital de la empresa.

Otros roles clave del ecosistema

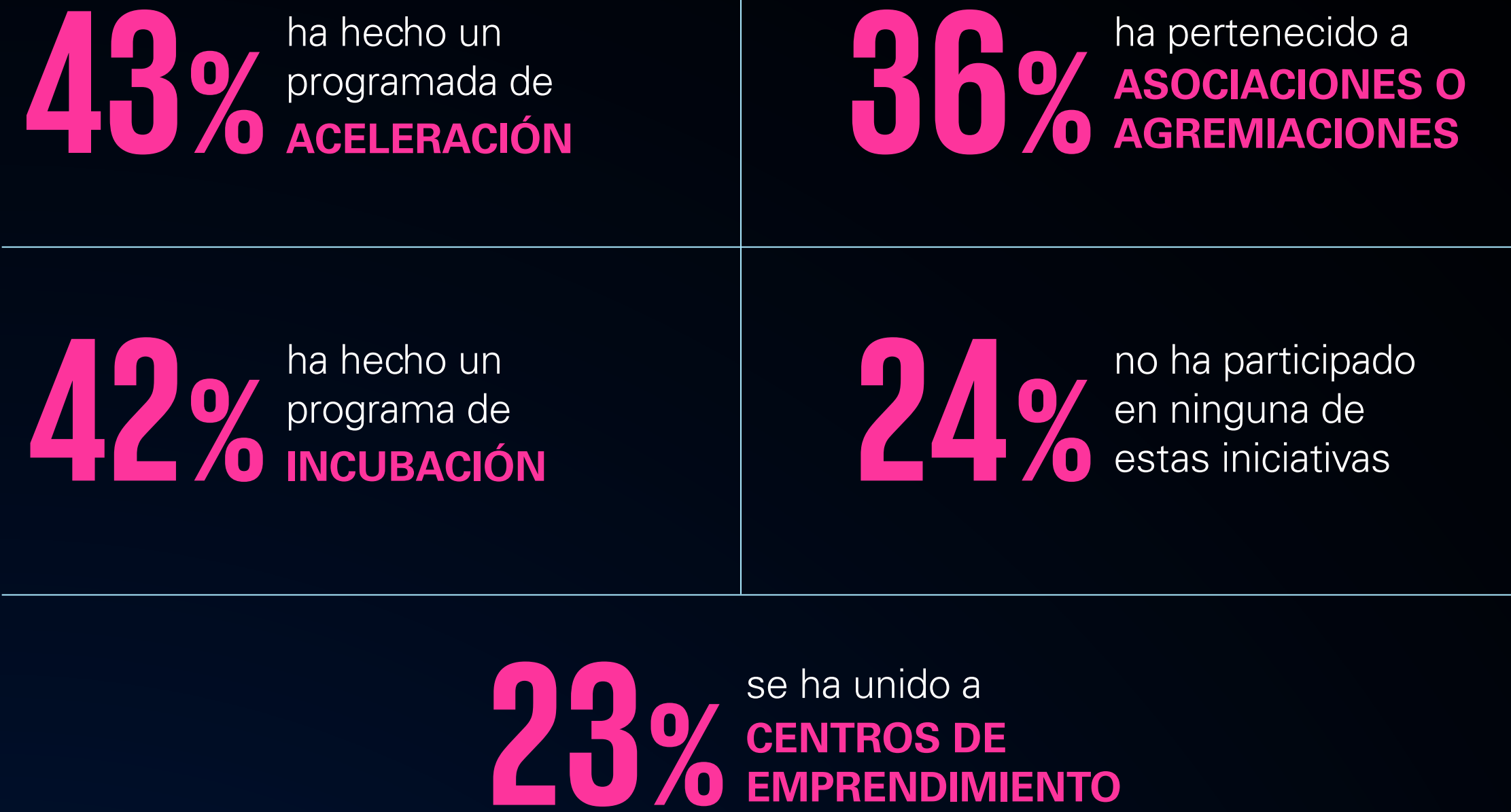
Las incubadoras, aceleradoras, centros de emprendimiento, asociaciones y agremiaciones, cumplen un rol fundamental en el desarrollo del ecosistema de emprendimiento y especialmente del emprendimiento tech pues facilitan y aceleran la conexión entre distintos actores clave para el crecimiento y consolidación de las startups.

Este año se mapearon **38 aceleradoras, 36 incubadoras y 26 centros de emprendimiento** en el país. Del total de estas iniciativas, **Bogotá cuenta con el 48%**, lo sigue **Medellín con el 21%, Cali con el 10% y Barranquilla con el 6%**; ranking que demuestra una correlación positiva entre el número de iniciativas de cada ciudad, el desarrollo de su ecosistema de emprendimiento y su número de startups.

También se identificaron como actores relevantes las siguientes **asociaciones y agremiaciones**:

- ANDI del Futuro.
- Colombia Fintech.
- Colombia Proptech.
- Asociación Insurtech Colombia.
- Asociación Colombiana de Legal Tech altco.
- Colombia EdTech.
- HealthTech Colombia.

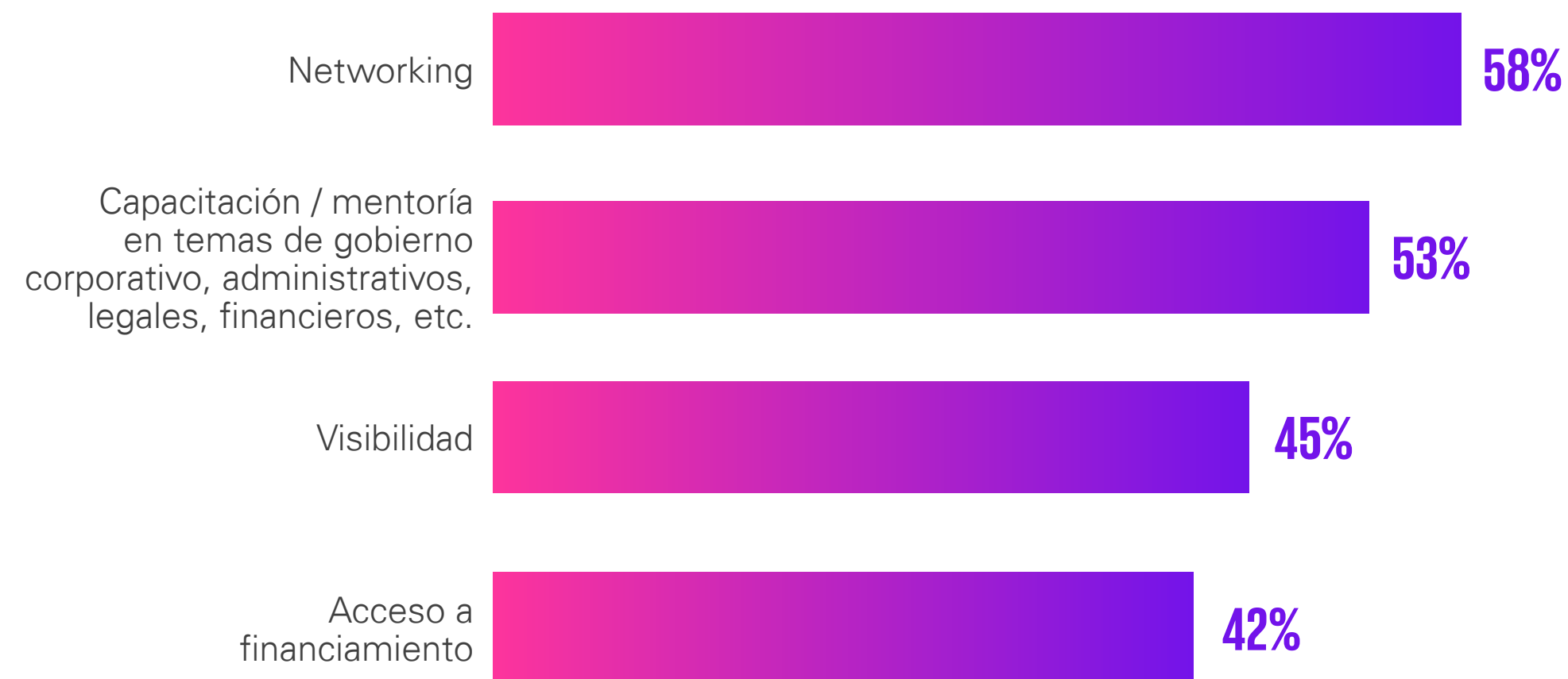
3 de cada 4 startups encuestadas han participado en al menos una iniciativa del ecosistema



y el **79%** de los que han participado, creen que estas **iniciativas les ayudaron a cumplir sus objetivos.**

Fuente: Mapeo del ecosistema 2023.

Los principales **beneficios** percibidos por los fundadores al participar en estas iniciativas son:



Fuente: Mapeo del ecosistema 2023.

Lo que más genera valor para el emprendedor es el desarrollo de **redes de contacto** con otros fundadores top que actúan como mentores de la comunidad, fundadores en fases similares de desarrollo con quienes pueden compartir experiencias y otros actores como inversionistas, corporativos, academia, etc; con quienes generar sinergias a corto, mediano y largo plazo.

Además, se destaca el desempeño de los espacios de **formación y capacitación** en todas las áreas del emprendimiento, especialmente cuando son liderados por otros emprendedores. También estas iniciativas cumplen un rol fundamental al dar **visibilidad** a startups en etapas tempranas y hacerlas parte de la comunidad. Adicional, los fundadores destacan el esfuerzo en materia de acceso a **financiamiento** sobretodo en etapas tempranas de alto riesgo, momento en el cual cerrar un acuerdo puede provocar cierto apetito entre otros inversionistas a invertir en estas empresas.



La función más grande de este tipo de actores es visibilizar y crear comunidad. Los ecosistemas más exitosos promueven que los emprendedores se conecten e inspiren y fomentan la mentoría. Estas conexiones aceleran lo que a veces se demoraría muchos años.

Santiago Gómez
Simetrik



Las asociaciones son claves para poder participar en mesas de trabajo y pilotos de proyectos de política pública del ecosistema.

Alexandra Mendoza
Liquitech

Iniciativas que **GENERAN MÁS VALOR**, según los fundadores:



Fuente: Mapeo del ecosistema 2023.

Para analizar el **impacto de estas iniciativas** se encuestaron **26 centros de emprendimiento, 23 incubadoras y 22 aceleradoras** del país.

PROGRAMAS DE
INCUBACIÓN:

En el **70%** de los programas, la mayoría de las startups ingresan **sin haber recibido inversión**.

En el **62%** de los programas, la mayoría de las startups participantes culminan con **inversión Pre-seed y Seed**.

En el **76%** de los programas, los **inversionistas** a los que acceden las startups son mayoritariamente, **nacionales**.

PROGRAMAS DE
ACELERACIÓN:

En el **81%** de los programas, la mayoría de startups que participan, ingresan **sin haber recibido inversión o con inversión Pre-seed**.

En el **48%** de los programas, la mayoría de las startups participantes, culminan con **inversión Seed y Serie A**.

En el **52%** de los programas, los **inversionistas** a los que acceden las startups son mayoritariamente, **internacionales**.

En el **64%** de los programas, las startups **suelen expandirse a otros países como consecuencia de la aceleración**.

Criterios priorizados al seleccionar startups
para sus programas - **INCUBADORAS**



Criterios priorizados al seleccionar startups
para sus programas - **ACELERADORAS**



Fuente: Mapeo del ecosistema 2023.

PRINCIPALES
DESAFÍOS DE
LAS STARTUPS
DURANTE LOS
PROGRAMAS:

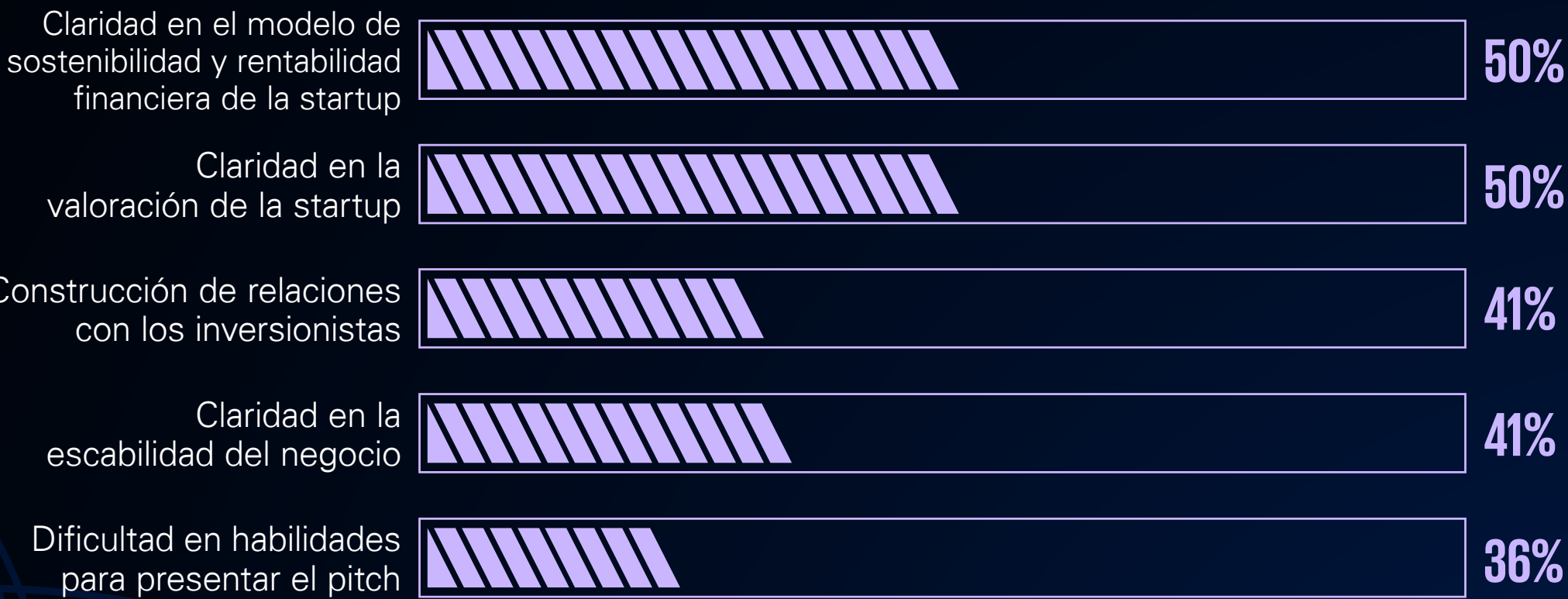
Principales desafíos de las startups
según las INCUBADORAS:



Principales desafíos de las startups
según las ACELERADORAS:



Barreras principales de las startups para lograr cerrar
tickets de inversión, según las INCUBADORAS:



Barreras principales de las startups para lograr cerrar
tickets de inversión, según las ACELERADORAS:





Fuente: Mapeo del ecosistema 2023.

EL PAPEL DE LA ACADEMIA y la educación en el ecosistema de startups

En un mundo donde todo evoluciona y cambia rápidamente, es imperativo enseñar y promover dentro de nuestros estudiantes, mentalidad, habilidades y actitudes emprendedoras. Que los recién egresados de las universidades puedan llegar a aportarle energía, nuevas ideas y una ejecución ágil y efectiva a los emprendedores del país. Necesitamos exponer más a nuestros estudiantes a situaciones y retos del mercado y las empresas y que mientras están en sus años universitarios, prueben, exploren, se equivoquen y aprendan mientras ejecutan proyectos que los preparen mejor para aportar en la construcción de las empresas que están cambiando las industrias.

Los trabajos y las personas que desarrollen estos trabajos, deben evolucionar, por lo que las habilidades, conocimientos y experiencias que nuestros estudiantes deben adquirir a lo largo de su carrera deben ser diferentes. Como dice Bernard Marr, en su libro "Future Skills: The 20 Skills and Competencies Everyone Needs to Succeed in a Digital World", "Lo que se pueda automatizar se automatizará, dejando a los humanos hacer el trabajo para el cual estamos finalmente mejor adaptados —tareas que dependen de habilidades distintivamente humanas como la toma de decisiones complejas, la creatividad, la empatía y la inteligencia emocional, el pensamiento crítico y la comunicación."

Por lo tanto, más allá de concentrarnos en las habilidades y fundamentos técnicos que tenemos que imprimir a los estudiantes, que seguirán siendo relevantes para el trabajo que cada individuo debe desempeñar según su rol, las habilidades mal llamadas "blandas" serán las más esenciales para el futuro del trabajo, habilidades y actitudes que en un corto plazo parecen no poder ser reemplazadas por las tecnologías y las máquinas, lo que propone nuevos retos a las instituciones educativas del país y del mundo.

En el CESA, estamos comprometidos con desarrollar el talento del futuro, talento que será el encargado de aportarle a los emprendedores en su crecimiento y estará dispuesto a construir y movilizar la economía y los sectores del país, de la región y en el mundo. Para lograr este objetivo, necesitamos trabajar y exponer cada vez más a los estudiantes de las universidades a los retos y necesidades de los emprendedores. Es nuestro deber y nuestra misión, brindarle a la economía el talento que necesita para seguir creciendo y construyendo productos y servicios que nos permitan como país, ser competitivos.

Algunas de las características que hemos podido identificar para el mundo de hoy son:

- **Audacia:** personas valientes que están dispuestas a tomar riesgos calculados en busca de oportunidades y desafíos, no temen enfrentarse a lo desconocido y están abiertos a experimentar nuevas maneras de hacer las cosas.
- **Curiosidad:** personas insaciables de conocimiento lo que les permite identificar y comprender oportunidades y desafíos del mundo que los rodea para poner a prueba ideas y crear soluciones que se ajusten y cambien los contextos.
- **Rebeldía:** personas que desafían el estatus quo de manera constructiva, buscando constantemente mejorar y cambiar las normas establecidas en beneficio de todos a partir de cuestionar constantemente el mundo que nos rodea.

EMERGING TREND

- **Resolución, determinación y confianza:** personas resilientes, que aprenden continuamente para enfrentar y superar los obstáculos que se les presente. Se adaptan fácilmente a los cambios y emergen más fuertes y mejor preparados para el futuro.
- **Apertura a la tecnología:** personas abiertas a la tecnología y a probar constantemente nuevas formas de integrarla a su vida y al trabajo para ser más eficientes, resolver problemas, crear soluciones, acceder y compartir información que permita crear un futuro más próspero para todos. El talento del presente y más aún el talento del futuro debe sentirse cómodo usando nuevas tecnologías y usando los datos para resolver problemas de manera más sencilla y tomar mejores decisiones. Para nadie es un secreto que los datos, tanto cualitativos como cuantitativos son uno de los activos más relevantes en el mundo.
- **Conexión y relacionamiento:** personas que valoran las conexiones humanas y entienden la importancia de construir y mantener una red sólida de relaciones basadas en la transparencia y la autenticidad que les permita sacar el máximo provecho a las oportunidades de colaboración y crecimiento conjunto.
- **Multiplicación de Impacto:** personas que están comprometidos con multiplicar su impacto en el mundo de una manera positiva. No se conforman con el éxito personal, sino que buscan activamente contribuir positivamente a la sociedad.

Este conjunto de 7 atributos que hemos identificado plantea desafíos en las metodologías que debemos seguir desarrollando y mejorando para inculcar en nuestros estudiantes algunas habilidades como:

1. **Curiosidad:** la habilidad que nos permite y nos motiva a aprender continuamente, donde cada interacción con nuevos lugares, nuevas personas y situaciones nos permite construir

nuevos conocimientos y, por lo tanto, nos abren las puertas a nuevos cuestionamientos que nos permiten tener la confianza para embarcarnos en nuevos retos y retos cada vez más complejos de resolver. Conocer nuevas personas, exponerse a nuevas ideas que expandan nuestro conocimiento, nos permite identificar patrones, ideas y problemas que nos permitan crear nuevas e interesantes soluciones.

2. **Pensamiento crítico:** habilidad para cuestionarse, buscar y evaluar evidencia para mejorar la objetividad, tratando de minimizar la posibilidad de tomar decisiones y resolver problemas con información incompleta, opiniones y todos los prejuicios que estas traen consigo. Para lograr lo anterior debemos promover que las personas pregunten más y mejor, observen más y mejor, y escuchen más y mejor, para que de esta manera tengan cada vez más información, pueda identificar patrones y crear nuevo conocimiento, nuevas soluciones, nuevos futuros.
3. **Creatividad:** habilidad para convertir ideas en realidad, en proyectos, productos y servicios. Es la habilidad para salirse del proceso de planeación e irse a la acción, a la CREACIÓN, a la ejecución. Es por esto por lo que debemos incentivar a que las personas cada vez se sientan más cómodas ejecutando, que practique, practiquen y practiquen su ejecución para que aprendan a partir de un proceso disciplinado y constante con la realidad.
4. **Adaptabilidad:** “El Cambio es lo único constante” dijo Heráclito, y hoy no podemos estar más de acuerdo con esto. Es por eso por lo que ser flexible y tener la capacidad de adaptarse, se volvió una habilidad fundamental en la actualidad y aunque cambiar es incomodo y nos deja en una posición de incertidumbre constante, es una habilidad de la que no podemos escapar. Tener la capacidad para ver oportunidades y estar “abiertos de mente”, nos permite tener la motivación correcta y ser perseverantes para aprender nuevas cosas que se adapten a las tendencias, a las circunstancias y a las innovaciones que presenta el mundo de hoy.

Educación e industria tenemos la responsabilidad de cada vez más, trabajar juntos, complementarnos y apoyarnos para seguir desarrollando estas habilidades, conocimientos y actitudes en quienes serán los encargados de liderar y ejecutar los próximos cambios necesarios para que el ecosistema empresarial del país sea cada vez más competitivo. Entendamos este mapeo y esta oportunidad para promover y desarrollar metodologías conjuntas, donde veamos a la academia como el espacio para no solo aprender, si no practicar lo aprendido a través de la experimentación y formar más personas preparadas para asumir los retos de la actualidad y dar forma al mundo que queremos.

Todas las instituciones educativas debemos convertirlas en un espacio para que los individuos aprendan a aprender, ser un espacio en donde el error y el experimentar sea crucial dentro de las metodologías de aprendizaje y donde los estudiantes puedan poner en práctica sus habilidades y conocimientos continuamente a través de la interacción con otros individuos, nuevos retos y realidades. Crear personas que sean flexibles, personas confiables y que confíen en otros, personas que estén motivadas por el simple hecho de aprender y aportar, que sean respetuosas con el ambiente y las personas a su alrededor; y personas que estén dispuestas a colaborar y a trabajar en equipo.



Emilia Restrepo

Rectora
CESA



Colegio de Estudios
Superiores de Administración

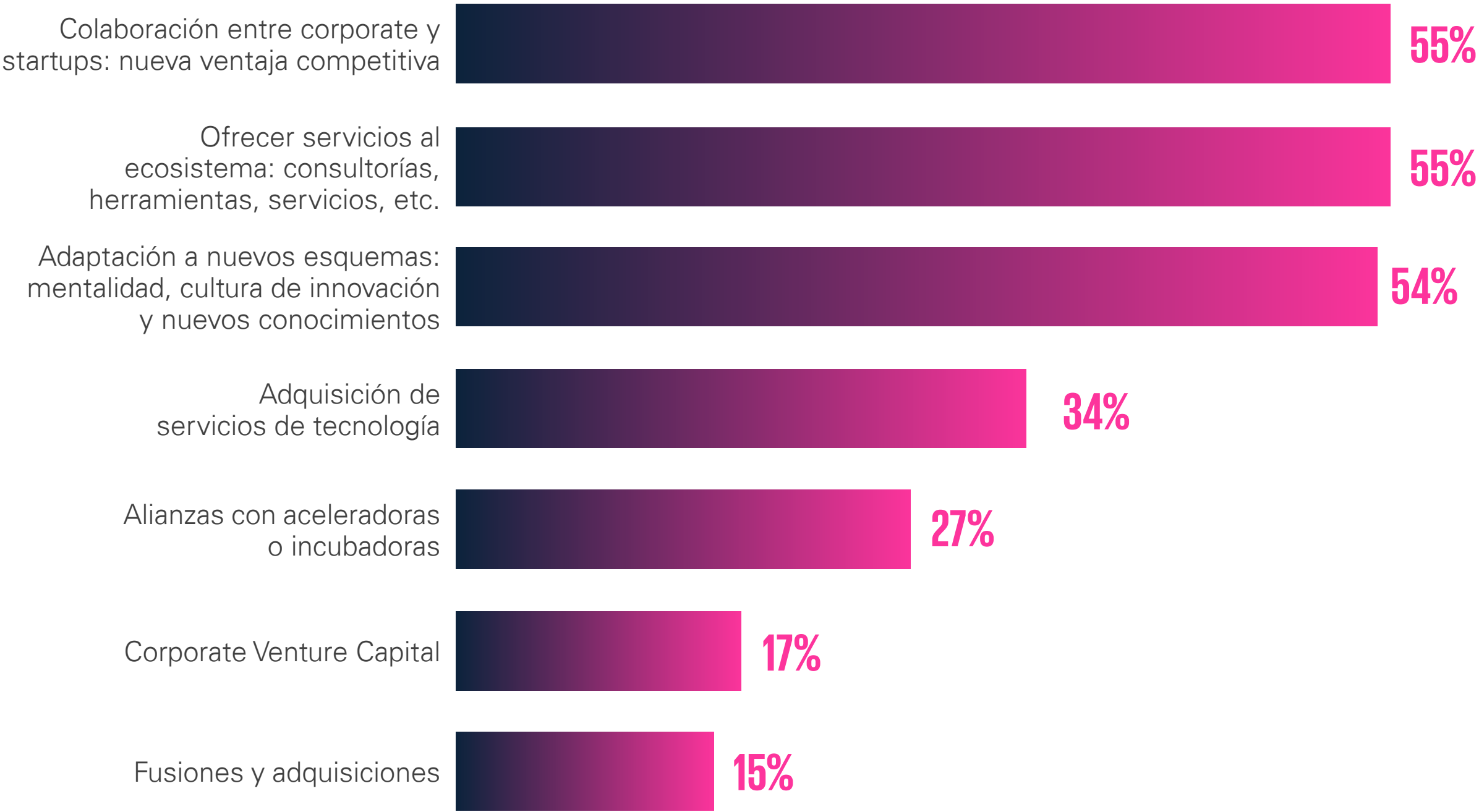
El rol fundamental del corporativo

Teniendo en cuenta la importancia del corporativo como actor capaz de habilitar y promover procesos de innovación abierta, adquisición de servicios y productos de tecnología creados por startups, disposición de Corporate Venture Capital, acompañamiento en capacitación, incubación y aceleración de modelos de negocio; se indagó en sus principales intereses en las startups colombianas, con el fin de identificar oportunidades para potencializar su impacto.

Se mapearon **131 CORPORATIVOS** generando sinergias con el ecosistema, de los cuales el **79% se concentran en Bogotá, Medellín y Cali.**

El 56% de estos corporativos han trabajado con menos de 20 startups, lo que evidencia que aún hay un gran trabajo por hacer para generar estrategias que faciliten y fomenten esta colaboración, tanto desde dentro de las compañías, como a través de incentivos de política pública.

Principales intereses en el ecosistema de startups



Fuente: Mapeo del ecosistema 2023.

Dentro de las principales **barreras internas para trabajar con startups** se destacan:

- Pocos recursos destinados para la ejecución de iniciativas con startups.
- Riesgos asociados a procesos internos de cumplimiento.
- Demora de los procesos internos para avanzar en las iniciativas.
- Alineación con las prioridades de las áreas involucradas en la relación con startups.

Los **criterios que priorizan a la hora de trabajar con startups** son:

- Modelo de negocio.
- Aplicabilidad de la tecnología.
- Potencial de crecimiento de la startup.
- Nivel de innovación.

Corporativos destacados por sus sinergias con las startups



A través de su modelo de innovación ha estructurado un proceso de relacionamiento con startups y alianzas estratégicas con el ecosistema para robustecer sus ofertas de valor. Consolida un portafolio robusto más allá de productos financieros: **mentorías, inversión CVC, alianzas y portafolio de servicios.**



Esta gran plataforma retail se relaciona con el ecosistema emprendedor por medio de la **aceleradora corporativa** e iniciativas de **innovación abierta**, a través de las cuales buscan trabajar en equipo con startups que permitan generar valor para sus públicos de interés, ideando y crear soluciones alineadas a sus retos de innovación en la compañía.



Entidad financiera que impulsa el desarrollo sostenible y el bienestar colectivo al acompañar activamente a empresas multisectoriales y de impacto en el ecosistema. A través de **inversiones con su CVC, alianzas, líneas de financiamiento, redes de valor y colaboración con startups**, acceden a nuevas tecnologías, creación de nuevos negocios, generan conocimiento y fomentan el desarrollo del ecosistema.



El grupo está en “scouting” permanente de emprendimientos que sean estratégicos de acuerdo a los focos que ya tienen definidos en Nutresa, tanto en Colombia como en otras latitudes. Esto ocurre a nivel central como en los diferentes negocios, teniendo un enfoque de **alianza** más que de inversión.



En el marco de su estrategia de transformación digital, ha desarrollado proyectos de **innovación abierta** con emprendedores, a lo que se suma la apuesta con la Fundación Universitaria Compensar, que a partir de su modelo **pedagógico** vincula a los empresarios, estudiantes y startups.



Generan mecanismos de **innovación abierta** que vinculan la creatividad y la capacidad de innovación de las startups, entre otros actores, para generar soluciones tecnológicas que mejoren la productividad y competitividad del país, por ejemplo, a través de iniciativas como Retos Econova– Hub SosTECnible, y alianzas con incubadoras del ecosistema.

INNOVACIÓN ABIERTA: conexiones de valor entre universidad y empresa

La existencia de innovación abierta en Colombia se ha venido evidenciando a través de **empresas** que logran desarrollar capacidades de innovación que se adaptan a las tendencias y necesidades del mercado y que se materializan en nuevos productos. Lo atractivo de este proceso es que fomenta la articulación con la universidad y el Estado pues se generan, divulgan y apropian nuevas formas para mejorar la eficiencia, utilizar nuevas tecnologías y reunir una multiplicidad de ideas y conocimiento de una amplia variedad de fuentes.

Las **universidades** han sido un actor fundamental en la promoción de procesos de innovación abierta, abriendo espacios seguros y pertinentes para que las empresas expresen abiertamente sus temores cuando comparten conocimiento y datos a través de procesos de transferencia tecnológica o en proyectos de innovación cooperativa, y los desafíos a los que se enfrentan cuando por fin se atreven a desarrollar este tipo de iniciativas.

Uno de los puntos débiles de las universidades en estos procesos lo expresa muy bien **Gregorio Londoño Soto, Country Manager para Ángel Hub Colombia**, al afirmar que se está quedando mucho valor por crear y convertirlo en soluciones empresariales, porque las investigaciones que realizan producen artículos y divulgación científica de alto impacto, pero no se puede esperar que los investigadores excepcionales sean además emprendedores excepcionales.



EMERGING TREND

Mientras se cierran las brechas entre producción académica y científica y empresarismo y creación de unidades de negocios, las universidades están fomentando espacios e iniciativas para que se produzcan conexiones de valor entre corporativos, empresas y organizaciones consolidadas en el mercado, con presencia relevante en las regiones y con músculo financiero importante, y emprendedores, startups y egresados empresarios, que no tienen tanta experiencia o reconocimiento en el mercado.

En la Universidad EIA se viene implementando un programa denominado Sandbox, en el cual se realizan conexiones de valor al conectar soluciones de startups y egresados empresarios con las necesidades y oportunidades que corporativos presentan. La universidad hace un mapeo de las capacidades de las startups y los egresados, y conecta a los corporativos siendo garante de la adecuada prestación de los servicios e implementación de soluciones. Sandbox contempla los siguientes pasos:

- Entendimiento de la necesidad u oportunidad, lo cual implica definir muy bien el problema y el alcance de la solución.

- Caracterización y evaluación del nivel de avance de la solución al interior del corporativo: si el estado es un nivel exploratorio, se realiza un trabajo académico previo para evaluar viabilidad técnica y económica.
- Finalización de este trabajo exploratorio, con argumentos técnicos y económicos, o si hay un grado de madurez alto de desarrollo, se procede a la prestación del servicio ejecutando la conexión de valor.

Este programa, y en general las conexiones de valor que se generan entre universidad y empresa, dinamizan el ecosistema del emprendimiento consolidando emprendedores y empresarios emergentes, abriendo el mercado con nuevas ofertas de productos y servicios, y reduciendo los riesgos al realizar inversiones económicas considerables en soluciones que ya cuentan con viabilidad técnica y económico e indicios soportados de éxito.



Mario Alejandro Giraldo

Director de Innovación y Emprendimiento
EIA

MINDSET

de emprendimiento



Lo posible: MINDSET EMPRENDEDOR

La mentalidad emprendedora es el conjunto de habilidades que te permiten identificar y aprovechar al máximo las oportunidades. Son tus capacidades y la manera cómo planeas y resuelves los problemas; cómo gestionas tus emociones y cómo identificas tus límites para superar y aprender de los reveses, buscar ayuda y lograr lo que quieres en una variedad de entornos.

Cuando hablamos de mentalidad o mindset, me gusta hablar de la psicóloga Carol Dweck, creadora del término “mentalidad”, que ya está incorporado en el mundo del emprendimiento y que nos permite desarrollar ciertas acciones y conductas para nuestro propósito personal o profesional.

En su libro “Mindset: The New Psychology of Success”, Dweck explica dos tipos de mindset. La primera es la mentalidad fija, aquí entra un tipo de personas con la convicción de que su inteligencia, su personalidad y su carácter son rasgos inherentes y estáticos. No buscan el cambio, ni el mejoramiento continuo. Lo que suelen hacer es evitar el fracaso y estar en su zona de confort; sentirse cómodos es parte de su estilo de vida. Son personas que se victimizan, rechazan las críticas y la retroalimentación, ya que las asumen como un reproche y un intento de minimizarlos.

Para la segunda, Dweck habla de la teoría incremental o mentalidad de crecimiento, que se basa en los que creen que su éxito se basa en el trabajo duro, el aprendizaje y la formación. Son las personas que no se preocupan por el fracaso porque se dan cuenta de que su trabajo y forma de ser puede mejorar y el aprendizaje proviene del fracaso.

Las personas en su gran mayoría no necesariamente son conscientes del tipo de mentalidad que tienen, pero sí se

puede hacer un análisis de acuerdo con el comportamiento, especialmente dependiendo de las reacciones en las situaciones difíciles.

Algo que tienen los emprendedores en común es esa actitud y confianza en sí mismos, la convicción en hacer que las cosas pasen y generen impacto en la sociedad, y ser capaces de cambiar y pivotar el modelo si no les funciona y, por supuesto, volver a empezar.



EMERGING TREND

¿Cómo crear una mentalidad emprendedora?

Existen herramientas, ejercicios y metodologías que ayudan a las personas a desarrollar este tipo de mentalidad, sin embargo, depende de sus comportamientos y actitudes frente a las situaciones difíciles. Aquí comparto varias recomendaciones:

- 1. Tener un propósito claro:** saber por qué te levantas todos los días, independientemente de la sostenibilidad del negocio en el futuro, siempre hay que apostar al caballo ganador, solucionar esos problemas que generen impacto en la sociedad.
- 2. Siempre hacerse la pregunta ¿me divierto?:** si te apasiona y te divierte creas un buen ambiente de trabajo y nunca sentirás que estás trabajando. La consecuencia serán los resultados que hablen por ti.
- 3. Tienen objetivos, metas y planes (ejecución):** esto les permite tener una claridad extraordinaria y seguir avanzando sin importar los obstáculos, saben priorizar las actividades y cumplir pequeños hitos que les mantendrá la moral en alto. A su vez, les ayuda a planificar los días, semanas, meses y años con anticipación y metas tangibles.
- 4. Tener siempre mentalidad de cambio:** quienes emprenden saben la importancia de estar actualizados, por eso tienen una mentalidad en constante evolución para lograr adaptarse a los cambios del mercado. Se educan constantemente y adquieren experiencias que los llevarán a las metas que se propusieron. Esto da un impulso de confianza y una mayor autoestima.
- 5. Foco, ante todo:** los recursos son limitados por lo que aprenden a enfocar sus esfuerzos en objetivos claros y evitan la dispersión. Mientras alcanzan algunos objetivos

y obtienen más recursos, algunos empresarios llegan a dispersar sus esfuerzos y es ahí cuando sus empresas quedan estancadas.

- 6. Autoconocimiento:** es probablemente una de las fortalezas más importantes de la mentalidad emprendedora. Ya que desarrollar una mayor comprensión de ti mismo, se traduce en valorarte más, es creer en ti, porque si tú no crees nadie lo hará. Quienes se comprenden y valoran a sí mismos tienen mayor capacidad para comprender y valorar a los demás.

Es clave como desde la psicología, la mentalidad emprendedora (de crecimiento) corresponde a los comportamientos de las personas y a su propia capacidad de querer aprender y crecer; en especial a contagiar con ese espíritu, entusiasmo, actitud y valores positivos.

Este tipo de mentalidad no necesariamente es para personas que quieran crear empresa, es también para estas que quieren solucionar problemas que impacten la sociedad y las personas. Se puede tener mentalidad emprendedora para la vida, también trabajando en una organización, ayudando o dirigiendo la mejora de un proceso, crear un nuevo un producto o mejorarlo. Las posibilidades son infinitas.



Tomás Ríos
Director On.going
EAFIT

ON·GOING
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO DE IMPACTO EAFIT

UNIVERSIDAD
EAFIT



MENTALIDADES

FOUNDERS & STARTUP CULTURE

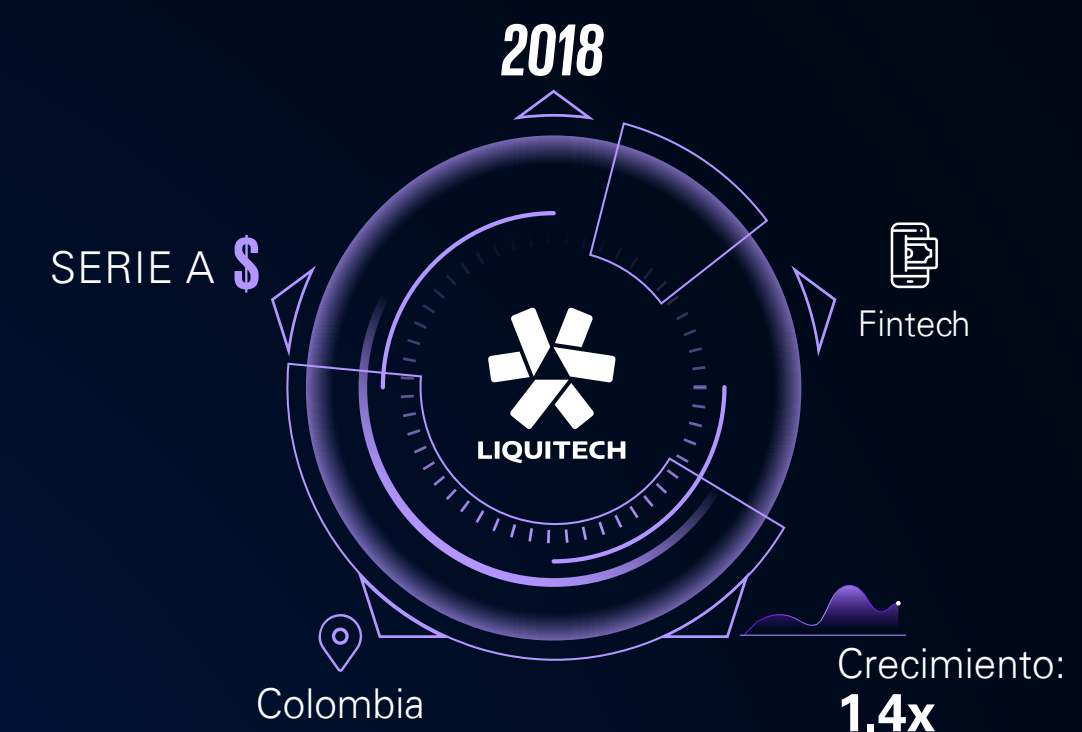
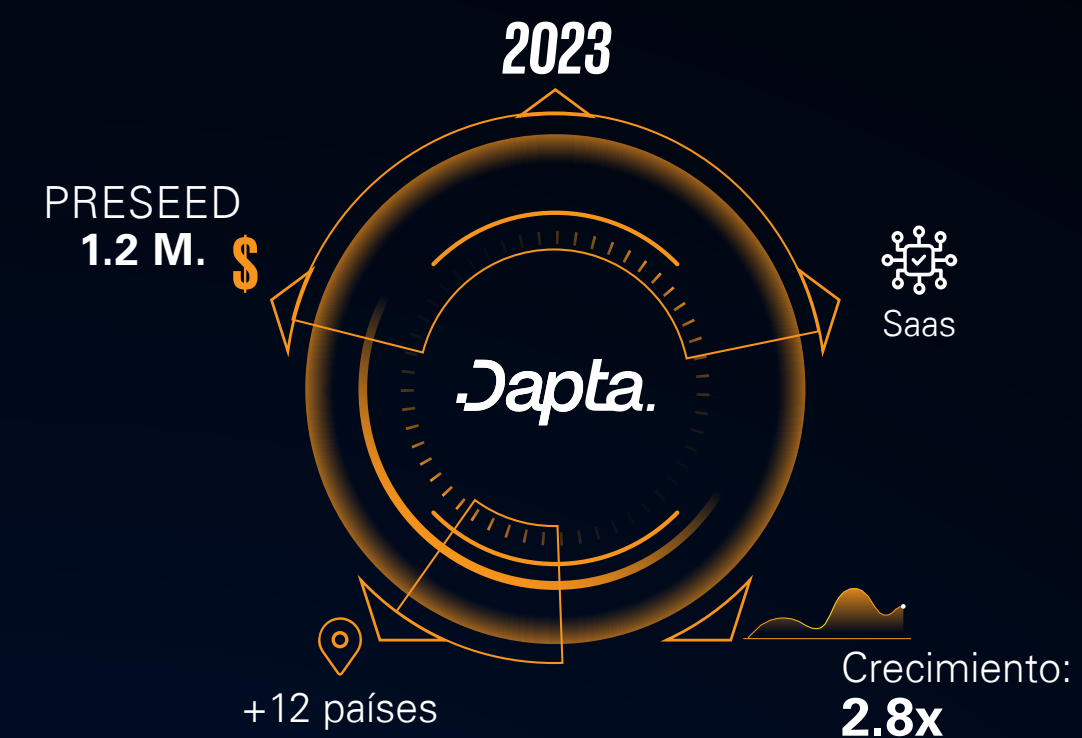
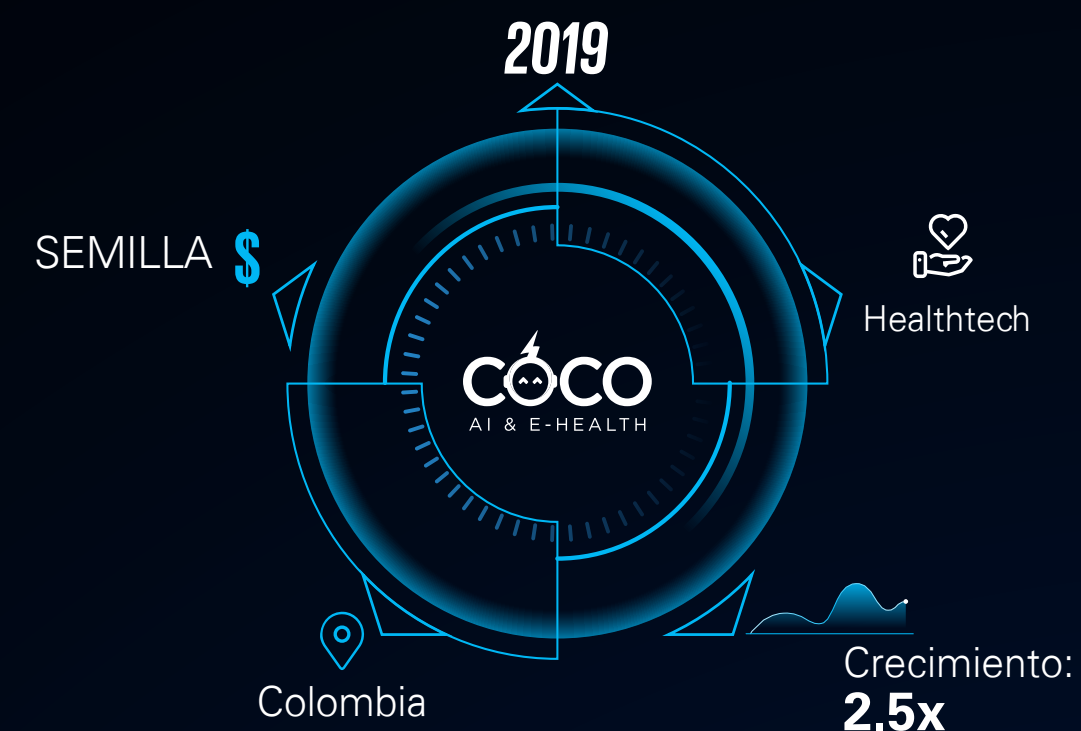
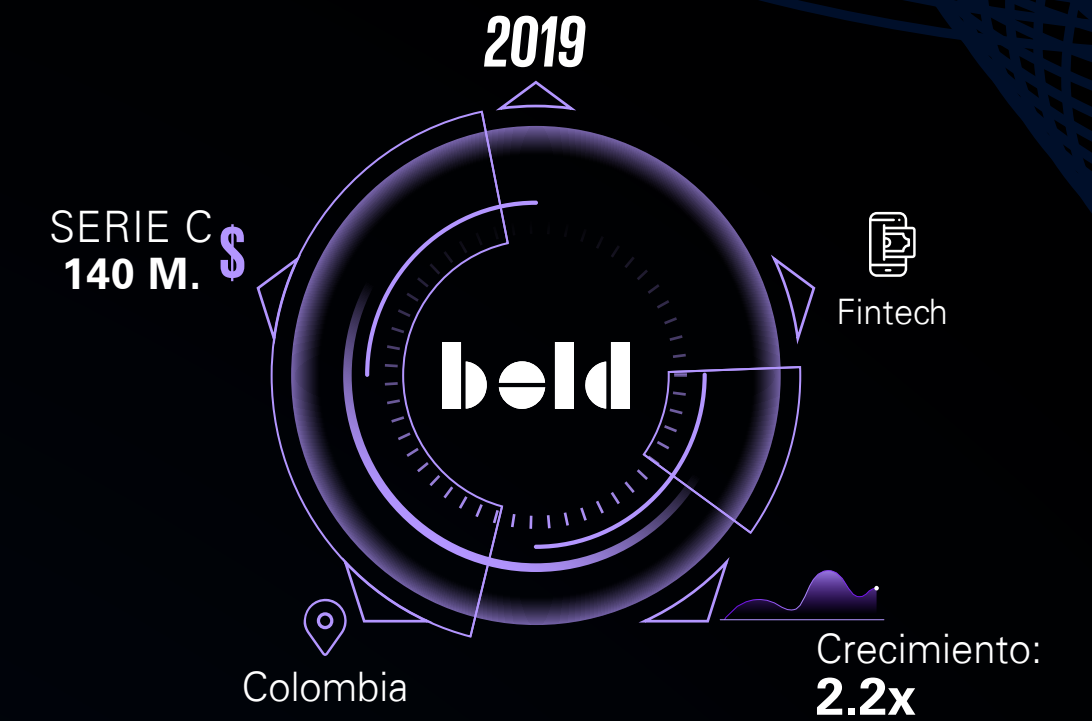
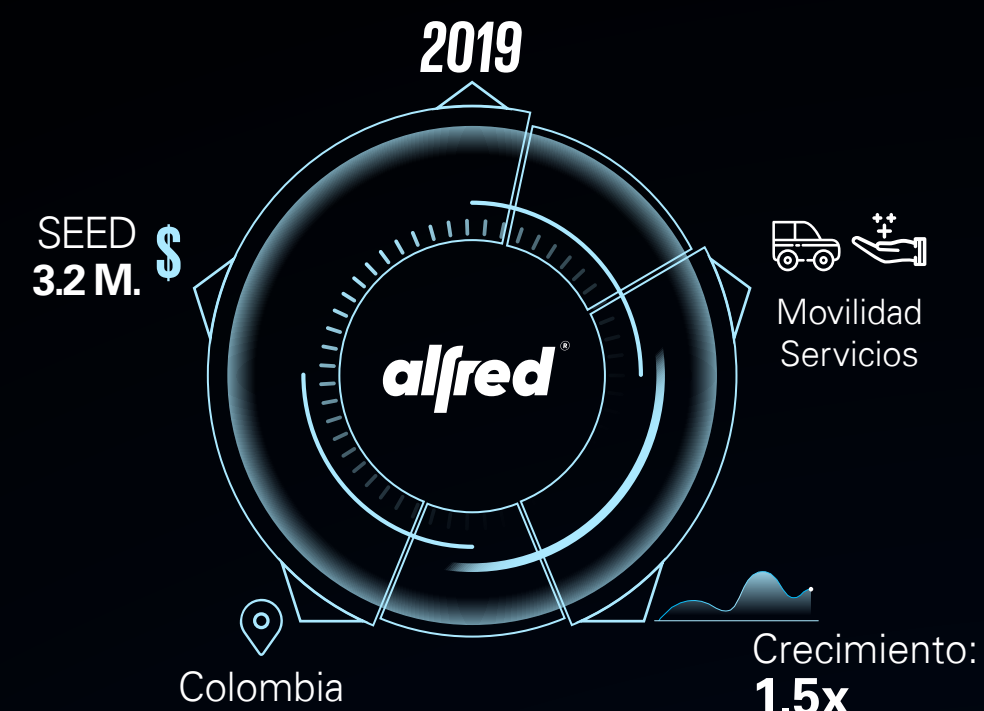
Mauricio Mora
ALFREDSebastián Ruales
BIA ENERGYSergio Vergara
BOLDFabián Carrillo
CLUVIRobert Parada
COCONicolás Rojas
DAPTAManuela Sánchez
LAIKAAlexandra Mendoza
LIQUITECHFelipe Novoa
FAVIKAngela Acosta
MORADOPablo Santos
FINAKTIVAAndrés Gómez
MELONNJuan Pablo Zuluaga y Carolina Pineda
MIS PROPIAS FINANZASSantiago Gómez
SIMETRIKJuan David Jaramillo
MUNCHERAlejandro Caiaffa
MUTADahiana Castillo
NUTRARTEJulian Torres
ONTOPRodrigo Alfonso
SEKUREJulián Melo
UBITS

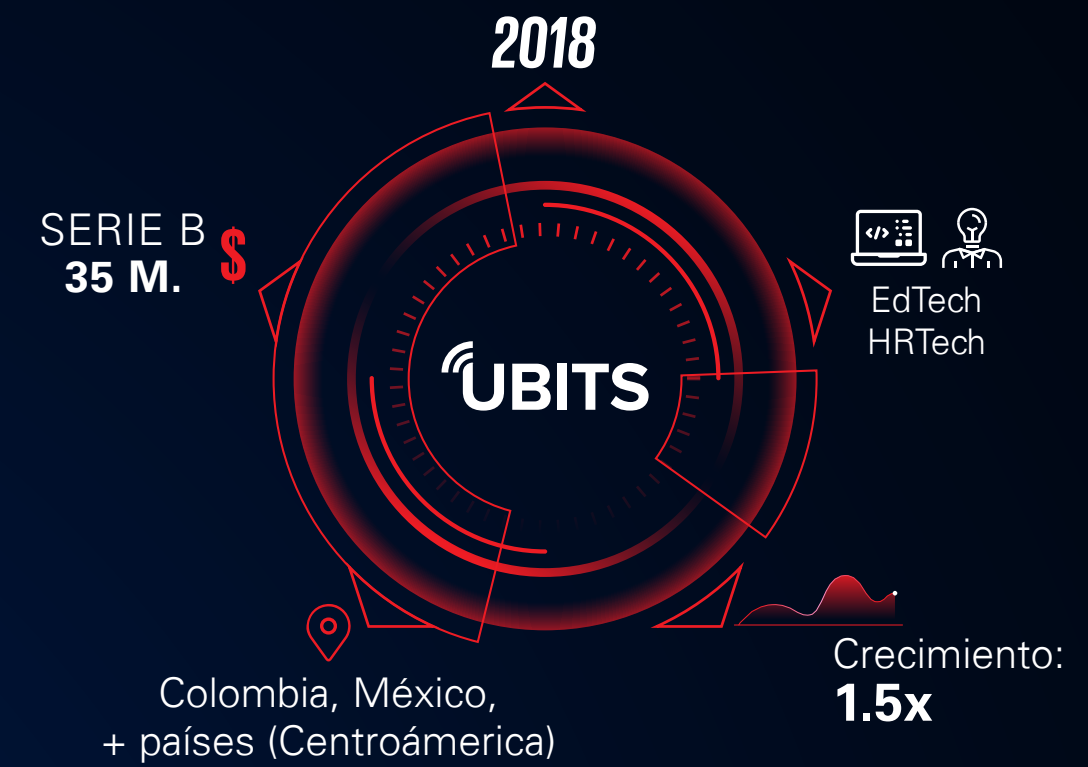
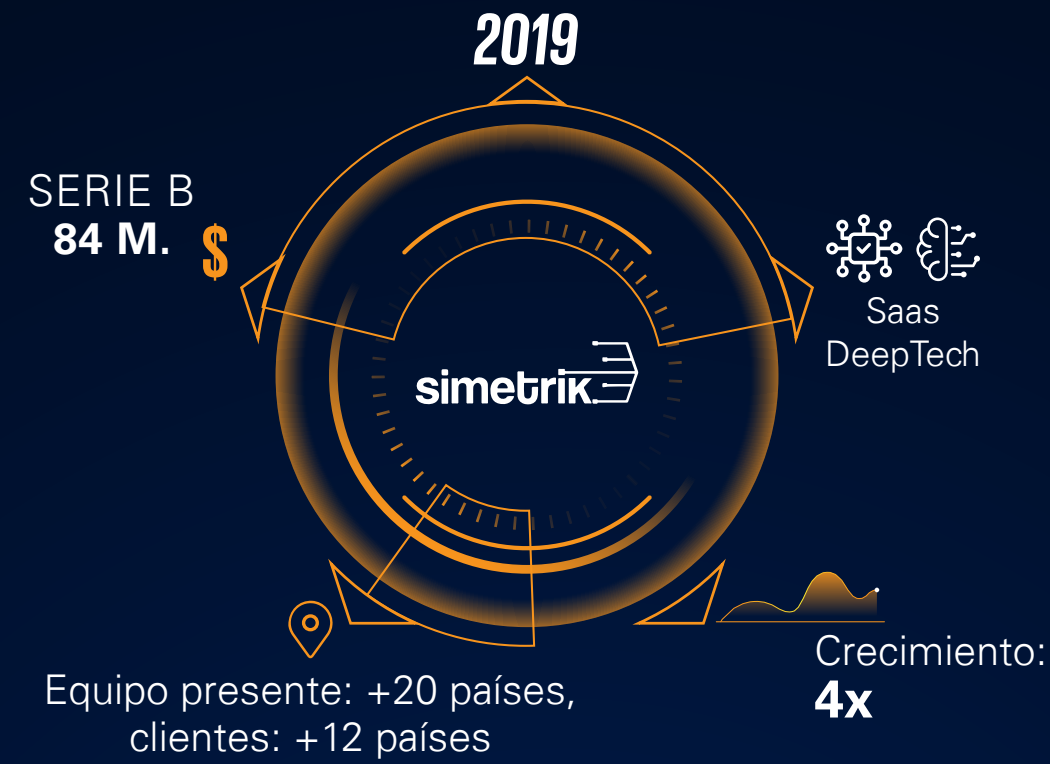
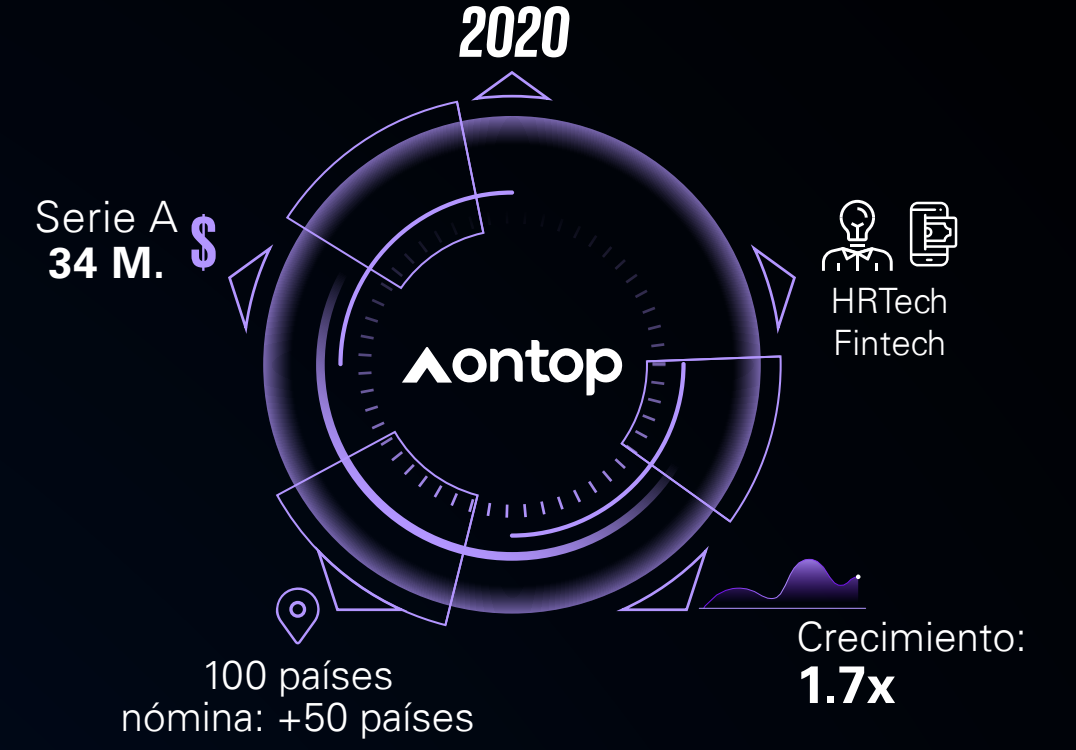
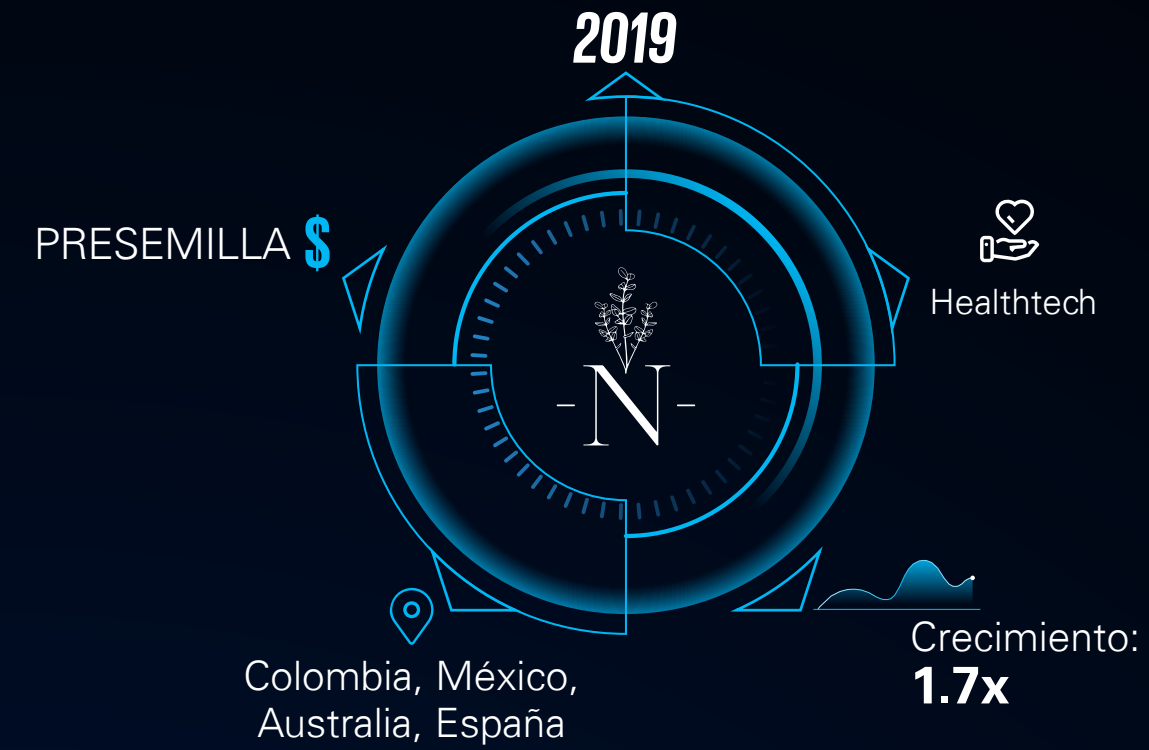
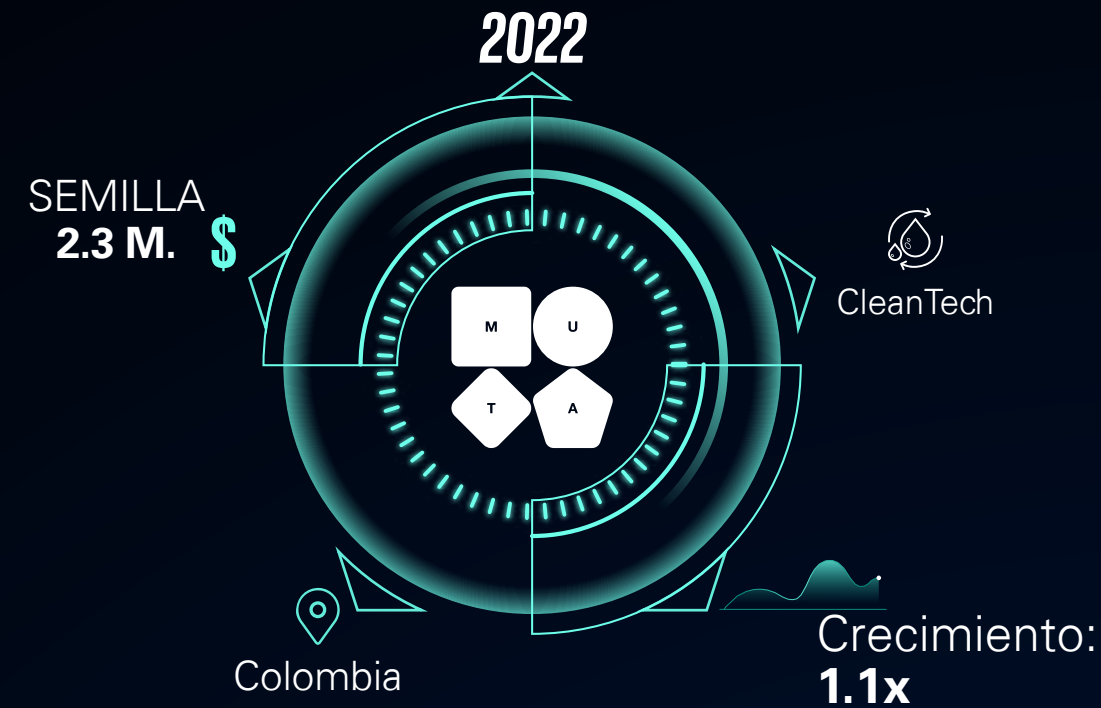
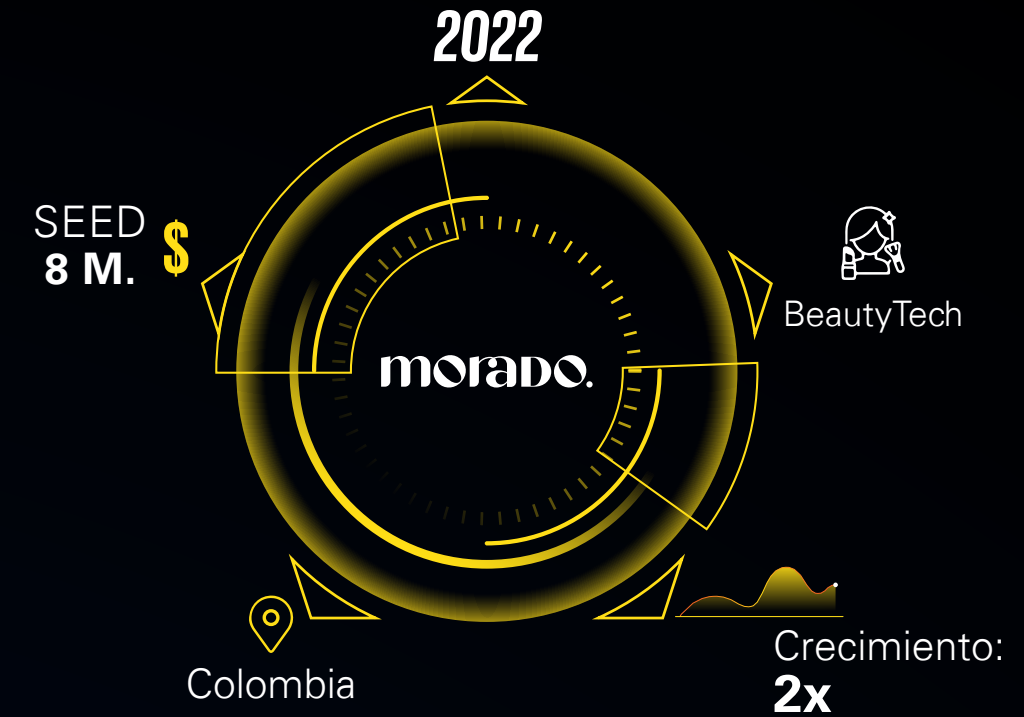
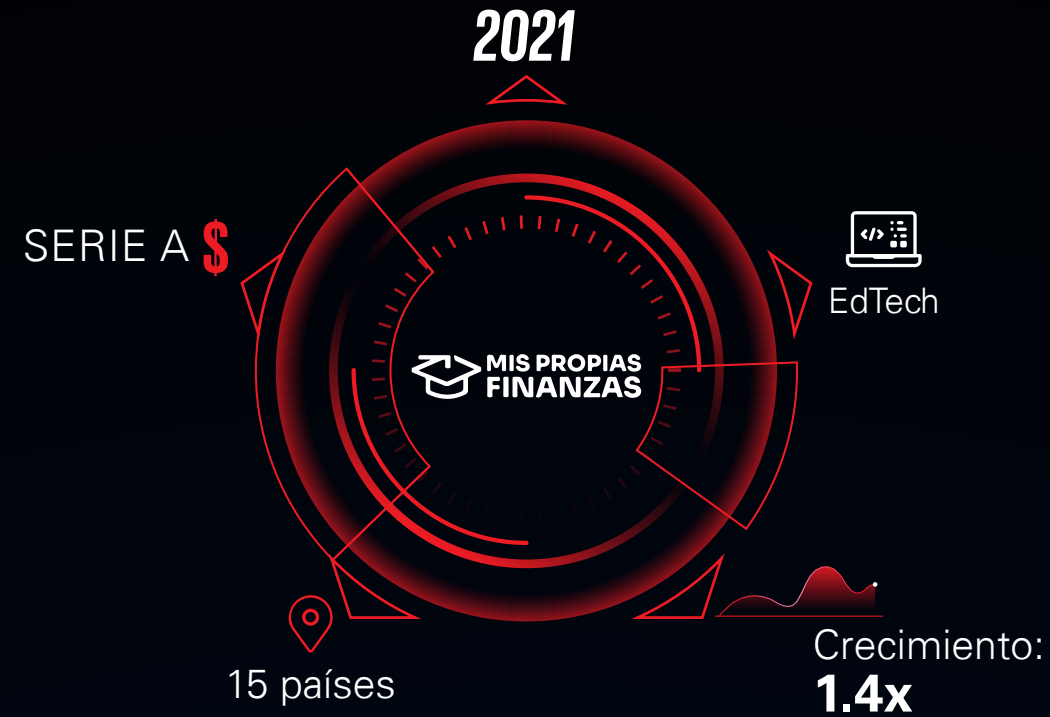
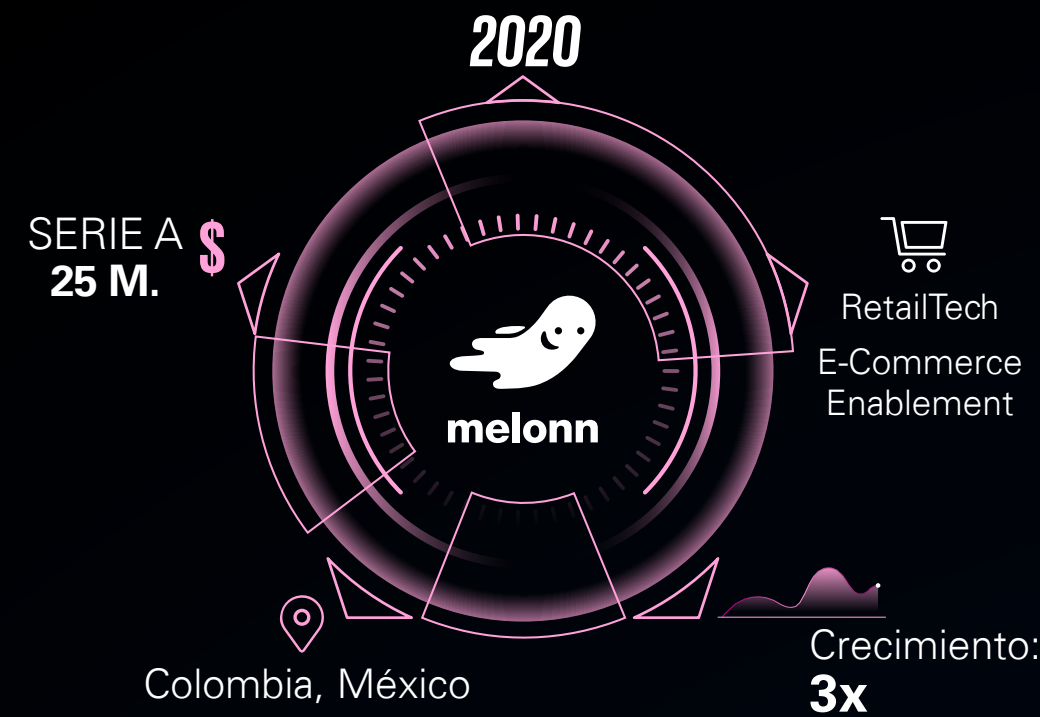
La pregunta sobre si el emprendedor se hace o nace ha sido tema de debate en el ecosistema emprendedor. Muchos sostienen la idea de que se debe tener un gen creativo innato, pero la realidad es diferente. Emprender es un arte que se puede aprender. Aquellos que han alcanzado el éxito no nacieron con habilidades diferentes; lo que realmente comparten muchos de los mejores emprendedores colombianos, como **David Vélez y Simón Borrero** entre otros, es que han creado productos increíbles y se han obsesionado con resolver problemas reales.

En esta edición quisimos entender con mayor profundidad las diferentes perspectivas dentro del mindset emprendedor, la cultura organizacional, la visión del ecosistema colombiano entre otros; a través de las **experiencias de 20 fundadores de diferentes sectores, etapa de financiamiento, región y presencia de mercados.**

Queremos expresar nuestro agradecimiento por ser parte de esta construcción y por compartir su conocimiento con el mismo propósito: visibilizar e impulsar las startups colombianas.

Perfil de startups entrevistadas





Perfil del fundador colombiano

Fuente: Mapeo del ecosistema 2023. Muestra 558 startups.

Área de estudio de los fundadores:

Ingenierías 27%

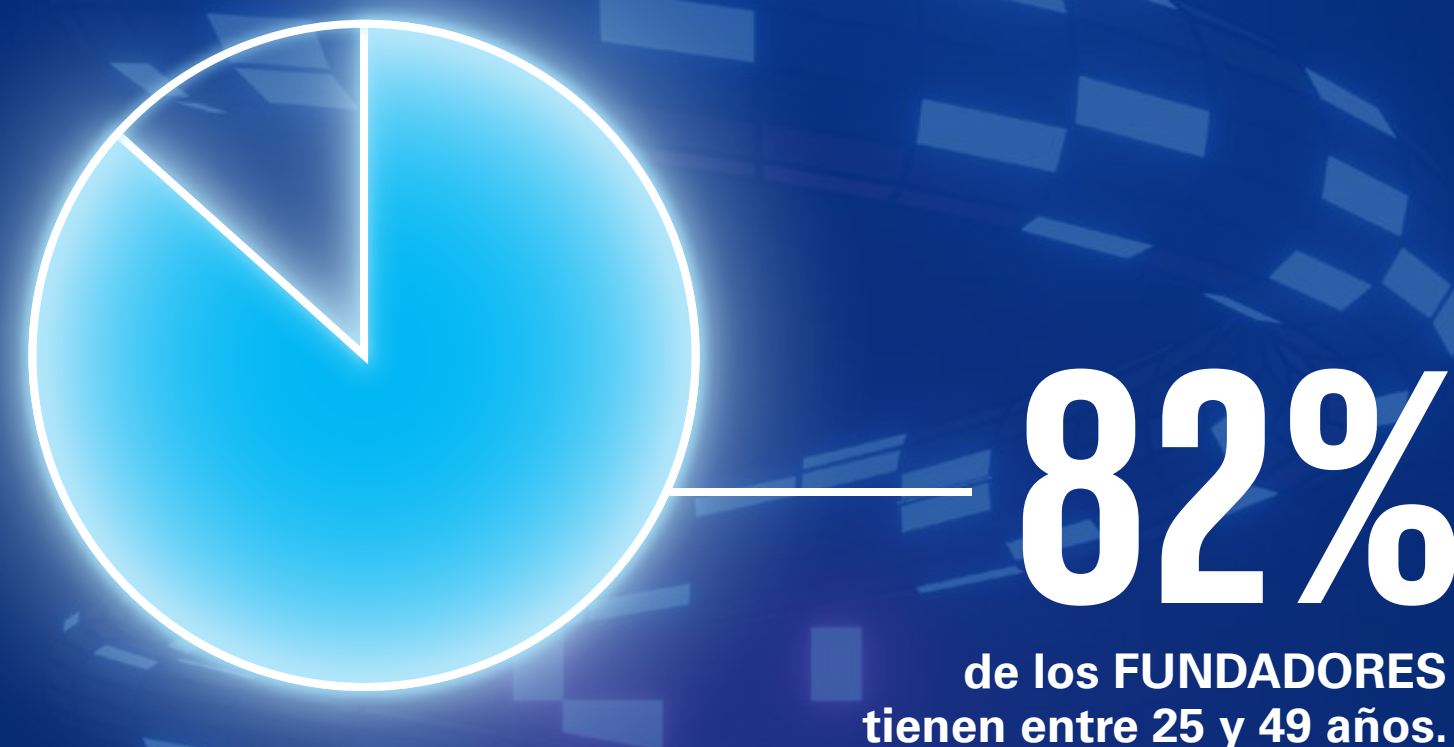
Administración 22%

Tecnología 16%

Marketing 8%

Economía 7%

Otro 4%



4/10

fundadores hicieron una **maestría o un MBA**

Nivel académico de los fundadores:

Pregrado universitario 31%

Maestría 25%

Especialización 18%

MBA 11%

Diplomatura o licenciatura 4%

Otros programas de educación continua 4%

Técnico o tecnólogo 3%

Doctorado 3%

Colegio 1%

Ahora bien, LOS FUNDADORES coinciden en trabajar **HABILIDADES COMO:**

CAPACIDAD DE MENTALIDAD CURIOSIDAD COLABORACIÓN EMPRENDEDORA CAPACIDAD DE APRENDER PENSAMIENTO CRÍTICO RECURSIVIDAD ACTITUD ORIENTACIÓN AL LOGRO EMPATÍA CREATIVIDAD LÓGICA Y SENTIDO COMÚN VELOCIDAD DE APRENDIZAJE MÁS ALLÁ DE LOS TÍTULOS



Fomentando la **EQUIDAD DE GÉNERO** en el emprendimiento: una inversión en el futuro

Los hallazgos de estudios de brechas de género en Colombia evidencian que, aún cuando en el país las mujeres están cada vez más involucradas en el emprendimiento, continúan enfrentando barreras significativas que limitan su potencial para contribuir plenamente al desarrollo económico del país.

Estas barreras no solo se reflejan en menores tasas de propiedad empresarial entre ellas, sino también en cómo operan y prosperan sus negocios. Las empresas lideradas por mujeres suelen ser más pequeñas y emplean a menos personas y, en muchos casos, tienen mayores dificultades para acceder a financiamiento y redes de apoyo empresariales.

Estas desventajas no se deben a una falta de capacidad o habilidad, sino más bien a un acceso desigual a recursos esenciales y a prejuicios persistentes que todavía tienen un impacto negativo en la percepción social sobre la capacidad empresarial femenina. Por lo tanto, se necesita un apoyo diferencial para nivelar el campo de juego y permitir que estas emprendedoras puedan alcanzar su máximo potencial.

La evidencia es clara: los equipos emprendedores que incluyen una participación significativa de mujeres tienden a ser más innovadores y exitosos (Dwyer et al., 2014; Aggarwal et al., 2019; Biscione et al., 2022). La diversidad de perspectivas,

experiencias y habilidades que aportan las mujeres a estos equipos no solo enriquece la creatividad y la toma de decisiones, sino que también amplía el alcance y la relevancia de los productos y servicios desarrollados.

La brecha entre mujeres y hombres en el ámbito empresarial es considerable y multifacética. Factores como la discriminación de género, la falta de modelos a seguir y los roles tradicionales de género contribuyen a esta disparidad (Goldin, 2023). Es fundamental abordar estas desigualdades de manera sistemática y trabajar hacia un futuro donde todas las personas tengan igualdad de oportunidades para desarrollar sus ideas y talentos.

El compromiso desde el **Ministerio de Comercio, Industria y Turismo e iNNpulsa Colombia** es reconocer y aprovechar

el potencial de las mujeres como líderes y como agentes de cambio económico y social, mediante el diseño de programas con enfoque de género que aportan a la mejora de prácticas y capital empresarial. Durante el último año, más de 101 mil negocios se han beneficiado, siendo el 50% de ellos emprendimientos liderados por mujeres. Adicionalmente, hemos ejecutado diversos programas con enfoque de género que contribuyen a potenciar la consolidación de emprendimientos innovadores colombianos, liderados por mujeres, a través del fortalecimiento de capacidades y habilidades gerenciales necesarias para el crecimiento acelerado de sus negocios, promoviendo así condiciones de igualdad y equidad de género.



Si bien el emprendimiento femenino innovador tiene un menor porcentaje que el emprendimiento masculino a nivel mundial, el tipo de emprendimiento femenino tecnológico (ya sea por la apropiación o por la producción de tecnologías de punta) es mucho más escaso también a nivel mundial.

Por lo tanto, es prioritario impulsar los emprendimientos y startups tecnológicas lideradas por mujeres, no solo para aumentar su participación, sino porque el liderazgo femenino en temas de ciencia y tecnología genera a futuro empresas más rentables, sostenibles e innovadoras.

Startups fundadas y dirigidas por mujeres como Dataschool, Taxia, Quipu, Llana lab son promesa no solo de futuras grandes empresas colombianas, sino de un gran aporte en el desarrollo social y económico del país.

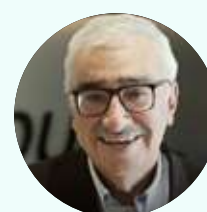
Los programas de empoderamiento femenino y de apoyo diferencial a emprendimientos liderados por mujeres tienen un impacto multiplicador en la economía. Al proporcionar recursos que van desde asistencia técnica hasta capacitaciones específicas que abordan las barreras únicas que enfrentan las mujeres, podemos potenciar un cambio sustancial en el panorama empresarial del país.

Los desafíos son significativos, pero la evidencia es clara y la determinación institucional es firme. El apoyo al emprendimiento liderado por mujeres es una inversión en el futuro de Colombia y en el cierre de brechas de desigualdad por razones de género. Desde la Gerencia

Desde finales del año 2022, iNNpulsa ha fortalecido 1.427 emprendimientos de alto impacto / innovadores, de los cuales 598 son **emprendimientos femeninos** y de estas, solamente **17 son tecnológicos**, es decir el 2,8% de los emprendimientos de alto impacto fortalecidos son startups lideradas por mujeres; esto nos impulsa a continuar trabajando en el acceso y participación.

General de iNNpulsa se invita a todas las partes interesadas: desde universidades hasta otros organismos gubernamentales, a unir fuerzas para cerrar la brecha de género en el mundo empresarial. Es fundamental promover la diversidad y la inclusión, construyendo así un ecosistema emprendedor más robusto, innovador y equitativo para todas y todos, eso es verdadera justicia económica.

De esta forma y trabajando en conjunto, estamos convencidos de que el emprendimiento puede convertirse no solo en un motor de crecimiento económico, sino también en un puente hacia el desarrollo social a través de una sociedad más igualitaria y justa.



Hernán Ceballos
Presidente iNNpulsa

iNNpulsa
Colombia

EQUIDAD

El poder de la cultura: pilar de la innovación organizacional

¿Cómo cultivar una buena cultura?

“La cultura es lo que la gente hace cuando nadie está viendo”

Sebastián Ruales
BIA

“Dejar que las personas ejecuten sus ideas”

Mauricio Mora
Alfred

ACCIONES QUE SE REPITEN EN EL DÍA A DÍA:

“Mentalidad del 1%, todos los días mejoramos el 1%”

Juan Pablo Zuluaga
Mis Propias Finanzas

EL EJEMPLO
DEL LÍDER

ESPACIOS DE FEEDBACK

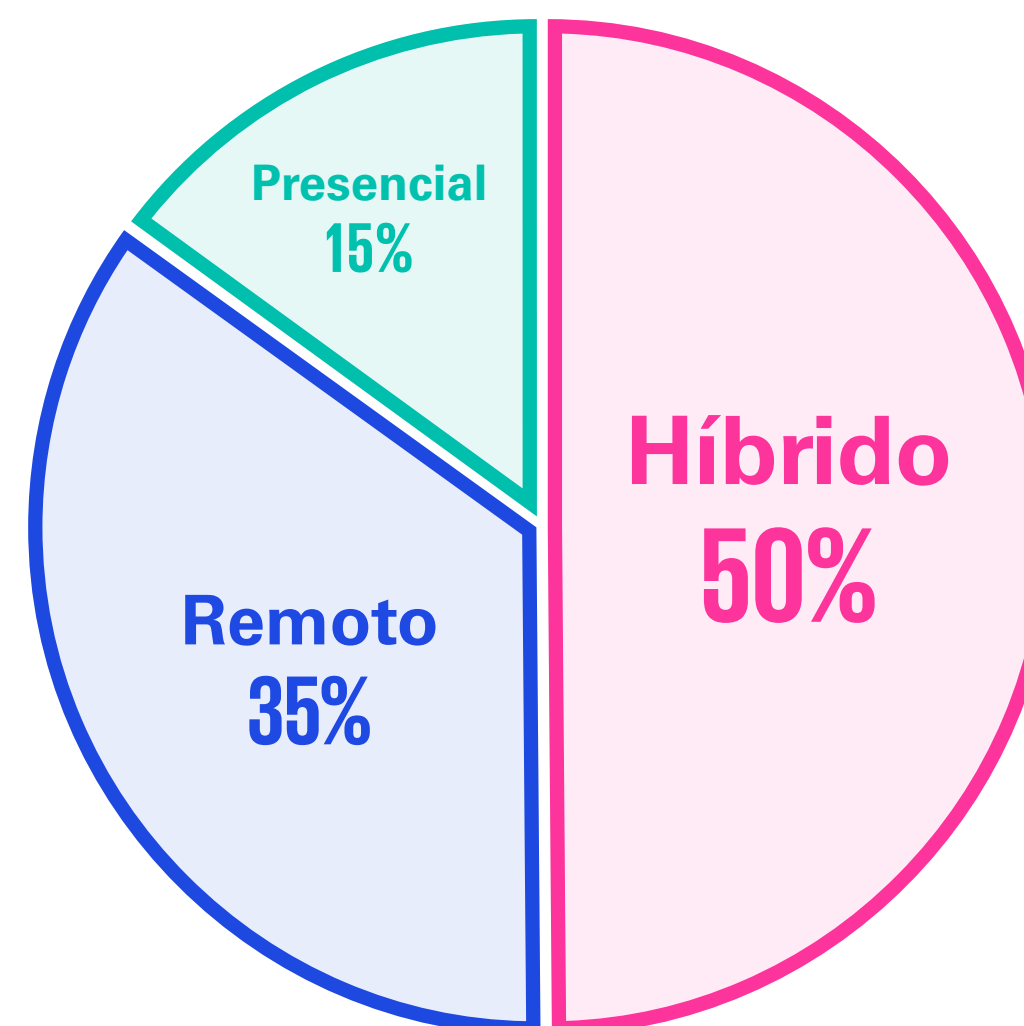
ALL HANDS: ESPACIOS
PUNTUALES PARA
COMUNICAR CÓMO
VA LA COMPAÑÍA

SOLUCIONAR
LOS PROBLEMAS
ENTRE TODOS

REPETIR EL
PROPÓSITO Y
LA VISIÓN DE
LA COMPAÑÍA

¿Pierde fuerza el trabajo remoto?

MODALIDAD DE TRABAJO DE LAS STARTUPS ENTREVISTADAS



“

No solemos tener una estructura o un sistema de trabajo remoto... terminas con gente que no quiere a la compañía, procesos demasiado lentos y las relaciones entre los líderes es una locura.

Alejandro Caiaffa

Muta

“

Los procesos creativos no ocurren en un zoom, ocurren en un pasillo, en un café, en un almuerzo.

Felipe Novoa

Favik

“

Creemos que si se tiene una cultura de empoderamiento y enfocada en los resultados, se logra. Hay una oficina que es una herramienta de facilitación sobretodo para talleres de creatividad pero no es una obligación. Lo importante es liderar con una economía de resultados y no de tiempo.

Sergio Vergara

Bold

“

El trabajo remoto va a ser un factor determinante para que las empresas puedan retener talento. Algunas **prácticas exitosas** del trabajo remoto son: elegir bien los canales de comunicación, tener un repositorio de trabajo colaborativo, cámaras prendidas, encuentros creativos periódicos en espacios diferentes, marco conceptual de medición de resultados, cultura muy fuerte de feedback.

Julián Torres

Ontop

TRABAJO REMOTO: más que una revolución, una evolución.

La pandemia rompió paradigmas de trabajo para siempre y permitió que, en un par de años, el trabajo remoto y flexible haya evolucionado décadas.

Con la llegada de nuevas generaciones y tecnologías, el futuro del trabajo se continuará afianzando con esquemas que serán cada vez más remotos. Ya vemos como sólo un pequeño porcentaje de las startups en Colombia continúan con modelos de trabajo 100% presenciales, y esta es una transformación que se expande también a las empresas tradicionales quienes poco a poco (y con desconfianza), comienzan a migrar a modelos híbridos. La oficina presencial de 5 días a la semana está muerta para siempre.

El tiempo es el recurso no-renovable más valioso del mundo. Esquemas de trabajo flexible y remoto nos permiten optimizar el tiempo de forma más eficiente, desde perspectivas de productividad, bienestar y sostenibilidad.

Según cifras de crecimiento de EEUU en 2023, lo que en 1950 tomaba 40 horas en producirse, hoy toma apenas 11.7 horas. Estas mejoras en eficiencia impulsan ideas que cada vez cobran mayor relevancia, como implementar semanas laborales de 4 días, concepto que, en apenas 50 años, ya se ha triplicado en popularidad teniendo en cuenta sus resultados. Un año después de que concluyera el mayor ensayo mundial, la mayoría de las empresas participantes aún permitirán a sus empleados trabajar una semana más corta y más de la mitad hicieron el cambio de manera permanente. Al final del ensayo, los empleados informaron tener mejor salud física y mental, mayor equilibrio entre trabajo y vida personal, menos agotamiento y mayor satisfacción general con la vida (BBC, 2024).

El Top de beneficios de trabajar desde casa son, según los empleados: no desplazamiento, ahorro en costos de comida, horarios flexibles, menos tiempo alistándose para el trabajo, tiempo de concentración individual, pasar más tiempo con familia y amigos, menos reuniones al día. (*Working from Home Around the Globe: 2023 Report*).

Otro de los beneficios de esta modalidad es contribuir a la disminución de la huella de carbono. El trabajo 100% remoto reduce la huella de carbono promedio de cada empleado, en 58%.

Otro reto de los jefes es confiar en que sus empleados están trabajando efectivamente desde sus casas, sin embargo, la peor métrica para medir el desempeño laboral es regirse a "horas silla". En esta modalidad es fundamental contratar a personas que se autogestionen y dejarlos trabajar de manera autónoma. En este orden se recomienda hacer seguimiento de los objetivos a través de OKR's y disponer de mecanismos de seguimiento como reuniones semanales (weekly), entre otras herramientas. Es importante entender que la mayoría de brechas relacionadas con el trabajo remoto, en realidad se deben a la falta de implementación de una estructura, más no son fallas en la modalidad en sí misma.

EMERGING TREND

Uno de los grandes hallazgos, es que la mayoría de los líderes que no implementan esta modalidad, lo hacen porque consideran que la presencialidad es fundamental para desarrollar procesos y trabajos colaborativos, sin embargo, estudios muestran que sólo 80 minutos al día son dedicados a este tipo de actividades y el resto del tiempo es usado para tareas individuales que podrían hacerse trabajando en casa.

En conclusión, esto, más que una revolución es una evolución y la historia ha demostrado que solo aquel que se adapta, sobrevive, por lo que las empresas que no adopten medidas más flexibles perderán competitividad y se extinguirán. En poco tiempo esto será un Must have que impactará la captación y retención del talento.



Christian Kling
Co-fundador de SHOFI
www.goshofi.com



Una realidad innegable

La salud mental es un tema del que comenzó a hablarse con mayor franqueza hace muy pocos años. El talento, especialmente después de la pandemia, comenzó a priorizar el bienestar emocional en la lista de variables para elegir y permanecer en un trabajo, por lo que se prevé que cada vez más empresas implementarán medidas de bienestar mental para atraer y retener a más y mejores talentos.

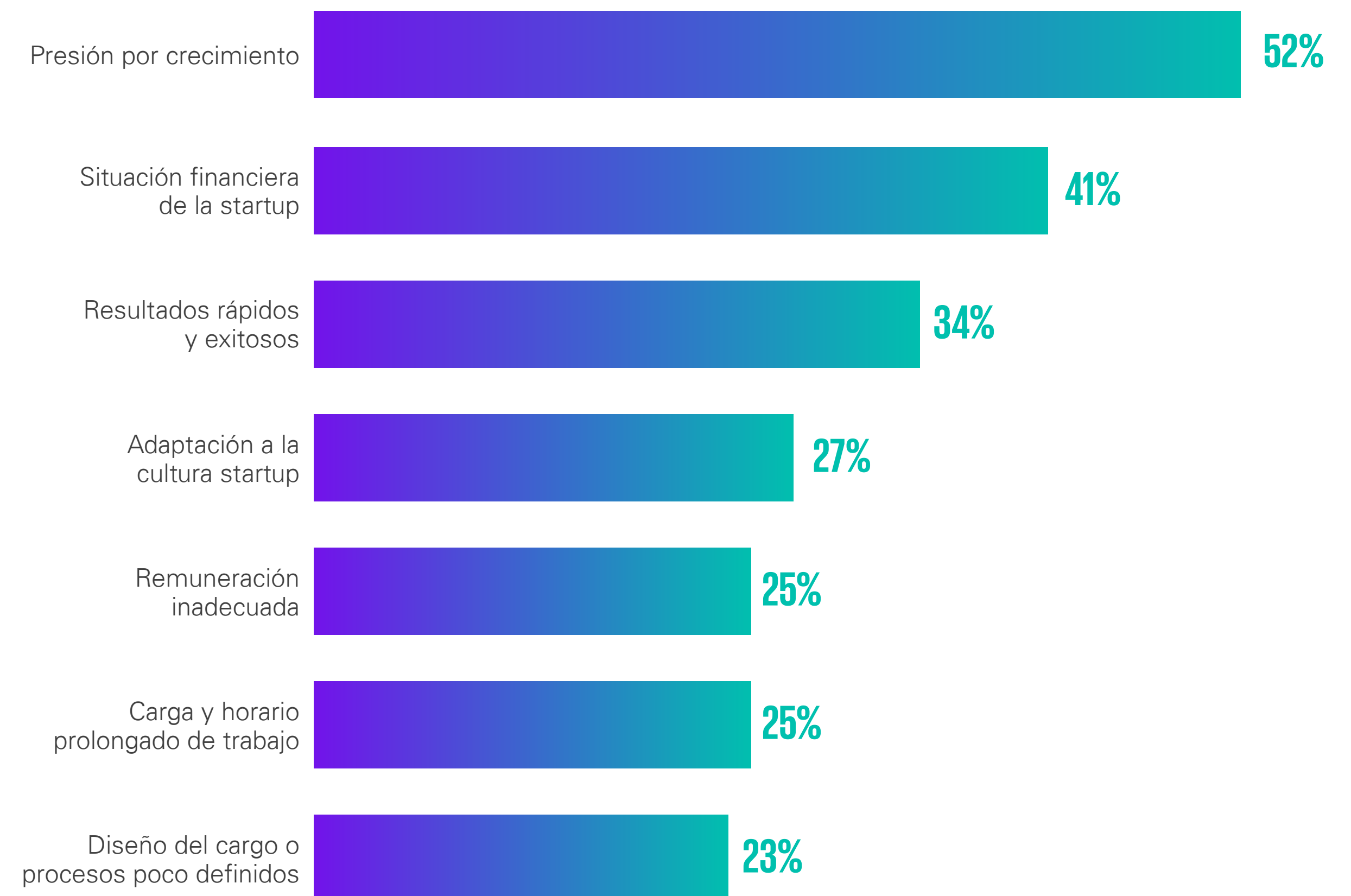
Dentro del ejercicio de Mapeo del Ecosistema se preguntó a los líderes de startups acerca del porcentaje estimado de sus empleados con algún diagnóstico de salud mental y cuáles eran sus estrategias para cuidar de su equipo.

El 36% de los encuestados han identificado que entre el 1% al 5% de su equipo presenta algún diagnóstico de salud mental, mientras que el 8% cree que en sus empresas este porcentaje corresponde a entre el 6% al 10%. Por otro lado, el 46% desconoce esta información.

¿Cuáles son sus estrategias?

El 65% implementa beneficios como días libres, horarios flexibles o modalidad *work everywhere* y el 57% cree en el impacto de la cultura de feedback. El 18% de los encuestados no implementa ninguna estrategia para mejorar temas de salud mental al interior de la startup.

Factores que afectan la salud mental de fundadores y empleados de startups



Fuente: Mapeo del Ecosistema 2023.

Muestra: 558 startups.

La salud mental según los fundadores



La cifra es un poquito aterradora, un par de desviaciones por fuera de la media. Hay discusión de qué tanto es causalidad vs correlación, ya que cierto tipo de personas estamos más atraídas a trabajar en una startup. Yo creo que es un poco de las dos.

Andrés Gómez
Melonn

Se subestima el impacto psicológico que tiene tener una empresa, porque el nivel de estrés es muy grande, uno está jugando con el capital de un grupo de personas y el futuro de otro grupo de personas y malabear eso es muy difícil, y a parte no hay mucha gente con quien hablarlo. Veo a muchos fundadores sufrir en silencio porque no quieren pedir ayuda

Nicolás Rojas
Dapta



Es un tema complicado... tú estás jugando contra el tiempo, quemas plata y pierdes plata todos los meses, y eso genera una presión. Otra presión es el found raising, quién levanta, quién no levanta, por qué, quién sale en las noticias.

Rodrigo Alfonso
Sekure

El mismo mercado manda señales de las que no te puedes esconder, es muy difícil saber que hay tantas quiebras en el ecosistema. Pero también es cierto que aquí hay muchas heridas de guerra y uno tiene que ser un poco más fuerte, prepararse y armarse, tiene que saber que al ser emprendedor, y más de venture capital, va a haber sacrificio. Los inversionistas no descansan, van a estar encima tuyo, me preocupa que se esté vendiendo una realidad que no es, porque esta vida es comer vidrio.

Ángela Acosta
Morado



Cuando un negocio decide irse por el VC la apuesta es que voy a conseguir una plata, tengo un tiempo de vida, es como si tuvieras una enfermedad terminal, dentro de ese tiempo de vida tienes que conseguir la cura, si no consigues la cura, pues te mueres.

Juan David Jaramillo
Muncher

El camino del fundador es muy solitario tanto a nivel profesional como personal. Todos deberíamos tener un coach por la responsabilidad de manejar una empresa, manejar plata, manejar personas, ser responsables de esas personas y de sus familias. El ritmo es muy frenético.

Felipe Novoa
Favik



Entendiendo el impacto de la salud mental y su relación con el entorno turbulento de las startups, le preguntamos a estos fundadores ¿cómo suelen manejar los momentos de tensión y crisis?



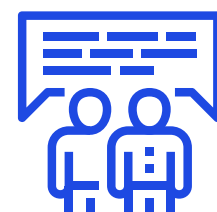
EQUIPO



Convocamos a la gente correcta para resolver el problema **-más importante de la compañía-**. Hacemos que las personas sientan **motivación** para solucionar problemas y se emocionen cuando eso pasa.

Sebastián Ruales

BIA



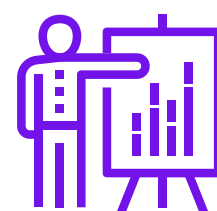
COMUNICACIÓN



En todo momento difícil, la **comunicación** es esencial. Tratar de tenerlos siempre informados para reducir la incertidumbre y evitar que el equipo asuma cosas que no son.

Juan David Jaramillo

Muncher



MENTORÍA



Hablar con otros fundadores también sirve mucho para darme cuenta que no soy el único que la embarra.

Julián Torres

Ontop



DESCONEXIÓN



Lo importante es no creerse el cuento ni de los días increíbles ni de los días malos. Yo me retiro, analizo el problema, **miro el panorama**, gestiono mis emociones, hago una lluvia de ideas de posibles escenarios y su impacto.

Dahiana Castillo

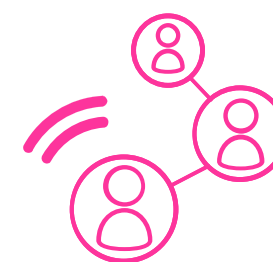
Nutrarte



Con ejercicio, meditación, acostándome temprano, cuidando mis **hábitos** y mis niveles energía. Así los problemas los veo más chiquitos.

Juan Pablo Zuluaga

Mis Propias Finanzas



RED DE APOYO



El éxito es organizar tu vida como si fuera una compañía. Todas las personas que hacen parte de ella tienen que estar alineadas con tu visión. Cuando hay momento de crisis soy muy transparente con mi familia y mi equipo y **nos cubrimos entre todos**.

Ángela Acosta

Morado



Hablar con mis socios cuando me siento desmotivada y siento que no voy para ningún lado, ese apoyo emocional de que estamos todos en el mismo barco y estamos acá para **apoyarnos**, es invaluable

Manuela Sánchez

Laika

SALUD MENTAL y emocional: el corazón invisible de los negocios emergentes

El emprendimiento es un anhelo que encarna los deseos de libertad, flexibilidad, ambición económica, reconocimiento y éxito de las nuevas generaciones. Aunque este camino a menudo permite vislumbrar estas aspiraciones, no siempre se entiende como un trayecto lleno de altibajos y aprendizajes constantes. Inmersos en un ecosistema que celebra historias de éxito y logros excepcionales, los emprendedores pueden sentir que sus propias angustias y desafíos no encajan en este mundo aparentemente perfecto.

Sin embargo, detrás de cada historia de éxito también hay ansiedad, noches sin dormir y quebrantos de salud derivados del estrés: todas estas situaciones son comunes entre los emprendedores. Estos temas rara vez se discuten abiertamente en el ecosistema. Por eso, cabe preguntarse: ¿qué sería del emprendimiento sin los emprendedores? ¿Cómo afecta la salud y el bienestar de los equipos a la viabilidad de las compañías y su capacidad para enfrentar nuevos desafíos?

La Organización Mundial de la Salud (OMS) define la salud mental como un estado de bienestar mental que permite a las personas manejar el estrés cotidiano, desarrollar sus habilidades,

aprender y trabajar eficazmente, contribuyendo al bienestar de su comunidad. Desde esta perspectiva, la salud mental no se define solo por la ausencia de problemas, sino por poseer las condiciones adecuadas para enfrentarlos.

Según un estudio realizado por la Universidad de Berkley en el año 2022, el 72% de los emprendedores sufren problemas de salud mental, lo que los hace dos veces más propensos a tener ideación y acciones suicidas.

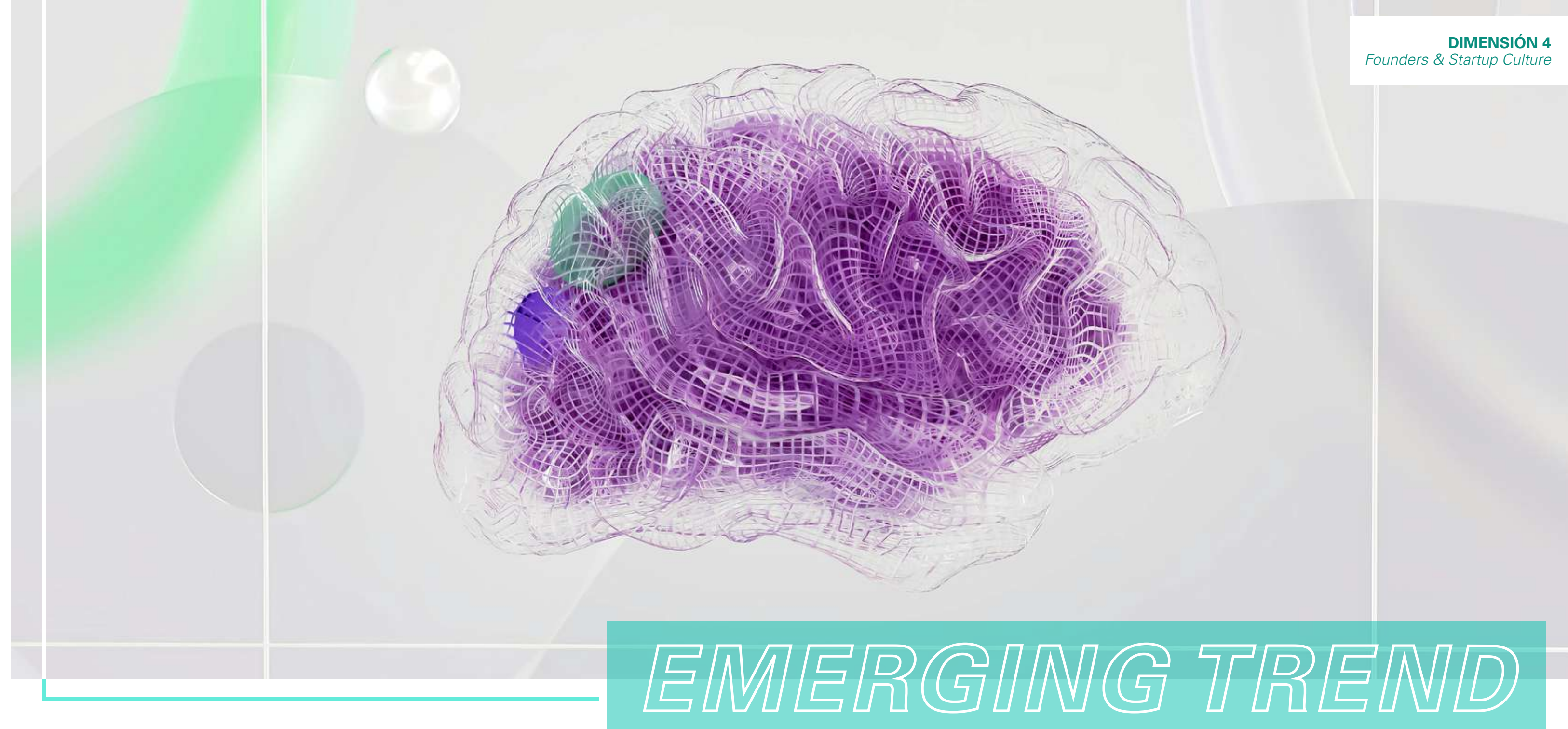
Pero: ¿estamos dimensionando y priorizando nuestra salud mental mientras perseguimos las metas de nuestras startups?

Queremos iniciar una conversación centrada en las personas, en la que no sacrifiquemos la calidad de vida ni el bienestar psicológico por alcanzar objetivos o generar titulares. Por eso,

la atención a la salud mental no es un lujo, sino una necesidad esencial para el bienestar de los equipos y sus líderes, y crucial para la sostenibilidad de sus proyectos a largo plazo.

¿Cómo incorporar el tema de la vida emocional en el ecosistema emprendedor?

El ecosistema emprendedor, con su ritmo acelerado y su constante estado de flujo, puede ser un terreno en que se puede deteriorar rápidamente la salud mental. Estas realidades emocionales del emprendimiento a menudo permanecen ocultas, eclipsadas por historias de éxito (a menudo más esclavizantes) y narrativas de triunfo contra todo pronóstico o a cualquier costo. El BID en su publicación El factor invisible



lo confirma: “6 de cada 10 emprendedores/as de Alto Impacto en la región presentan síntomas de bournout moderado y 3 de cada 10 exhiben severos síntomas de malestar psicológicos”; esto evidencia aún más la urgencia de atender este tema como prioridad.

La salud mental en el mundo de los negocios emergentes es una conversación crucial que necesita ser amplificada. Reconocer y abordar las necesidades de salud mental no solo beneficia a los líderes, sino que también contribuye a la creación de empresas más resilientes, creativas y humanas. Podemos decir que las startups que priorizan el bienestar emocional fomentan una cultura de apoyo y transparencia, donde el riesgo de agotamiento se reduce y la innovación prospera.

Podemos comenzar por visibilizar las problemáticas es parte fundamental:

- Abrir espacios para informarnos acerca de la salud mental.
- Hablar acerca de las señales de alarma.
- Promover espacios y estrategias para el autocuidado y el bienestar de nuestros entornos laborales.
- Propiciar conversaciones liberadoras donde se propongan soluciones y se encuentren opciones a los momentos de crisis.

Crear un ecosistema emprendedor que valore y promueva la salud mental requiere un cambio de mentalidad colectiva y comunitaria. Inversionistas, aceleradoras, gremios, entidades públicas y privadas así como otros actores del ecosistema debemos reconocer la importancia de la salud mental y ofrecer recursos y apoyo a los emprendedores. El acceso a asesoramiento, herramientas de manejo del estrés, programas de bienestar, las comunidades de cuidado, así como fomentar una cultura de apertura sobre estos temas deben ser prioridades en adelante.

El futuro de los negocios emergentes depende no solo de la innovación y el capital, sino también de la capacidad de sus

participantes para mantenerse mental y emocionalmente saludables. Al poner la salud mental en el centro de la conversación, podemos aspirar a construir un ecosistema más sostenible, compasivo y exitoso.

La salud mental y emocional en el mundo de los negocios emergentes no es solo un tema de bienestar individual, sino un componente esencial de la resiliencia empresarial y la innovación colectiva.



Andrés Raigosa
Director ANDI del Futuro



S
A
L
U
D

CONCLUSIONES

y recomendaciones

CONCLUSIÓN

Fortalezas del ecosistema de startups colombiano

TALENTO

De los 20 fundadores entrevistados para este reporte, **16 resaltan el talento (espíritu emprendedor) como la mayor fortaleza del ecosistema**, caracterizado por su calidad profesional y humana, recursividad, creatividad, tenacidad y resiliencia; cualidades que se reconocen incluso a nivel internacional. Es importante resaltar este índice, pues es el motor de la innovación que fomenta la creatividad, fundamental para generar nuevas ideas. Ahora bien, de acuerdo con el Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico 2023, Colombia todavía se considera un país *rezagado en talento*.

Lo anterior está relacionado con variables como el conocimiento técnico en áreas de tecnología, habilidades que son las más difíciles de encontrar independientemente de la industria y la geografía, de acuerdo con el último estudio de *Manpower*. Esto también lo respaldamos con los resultados propios relacionados a los principales retos implementando IA, en donde el primer hallazgo es el conocimiento limitado; y el indicador de rotación de empleados en donde cargos junior de tecnología encabezan la lista.

Sin embargo, la **disposición de la Ciudad-Estado para acoger a empresas y talento extranjero** es particularmente destacable, según las conclusiones de INSEAD. Una mayor apertura hacia el talento extranjero podría potenciar la capacidad de Colombia para atraer y retener talento, siendo esto último una de las fortalezas de nuestro ecosistema.

COLABORACIÓN

Apalancado al talento, se destaca la capacidad de colaboración entre distintos actores que logra un efecto multiplicador. Estas conexiones no solo se dan de manera formal en el marco de programas e iniciativas, sino además de manera genuina entre fundadores, como mentores de la comunidad startupera. Un informe de Dealroom destacó que las “fábricas de fundadores” en Europa e Israel, siguiendo el modelo de empresas como Paypal en USA, han generado más de 1000 nuevas startups tecnológicas. Este ciclo de reinversión y mentoría no solo impulsa el crecimiento de nuevas empresas, sino que fortalece el ecosistema de startups locales permitiendo que las ciudades que albergan estos negocios se conviertan en hubs tecnológicos como se ha observado en Londres, Berlin y Telv Aviv.



Se necesita mucho apoyo de todos los frentes: del Gobierno, de la parte educativa y empresa privada, porque estamos creando empresa y, si nos va bien, magnífico, pero si nos va mal, todas las personas que trabajaron allí aprendieron mucho y tuvieron un empleo de alto impacto, y esta es una manera de mejorar la economía y el entorno.

Alejandro Caiaffa

MUTA



El ecosistema colombiano es muy bonito porque todos estamos abiertos a apoyarnos en todo. Uno ya pasó por ahí y sabe lo complejo que es y lo valioso de tener una asesoría en esos momentos.

Manuela Sánchez

Laika

NEARSHORING

Otra ventaja con la que contamos es una **ubicación geográfica que nos facilita el acercamiento con el mercado a nivel Latam**, las operaciones comerciales y de exportación y ventajas logísticas para las empresas que buscan expandirse internacionalmente, debido a nuestra frontera con otros cinco Estados y con el Océano Pacífico y Atlántico. También funciona como un puente entre América del norte y del sur, facilitando la creación de sinergias y expansión de redes de contactos y negocios esenciales para las startups en etapa de crecimiento.

CASOS RECONOCIDOS

Muy importante también son los casos reconocidos de startups que, si bien corresponden todavía a un pequeño porcentaje, han logrado grandes hitos no solo en Colombia sino en el mundo y se convierten en inspiración para la ola de nuevos emprendedores y para más actores internacionales que comienzan a reconocer al país como un lugar en el cual invertir recursos. Rappi y Foodology ya son casos en Harvard Business Review y Rappi es el 2.º unicornio mejor valorado de América Latina.



Debilidades del ecosistema de startups colombiano



PENSAMIENTO LOCAL Y CERO IPO's

La startup colombiana promedio se sigue caracterizando por crear soluciones a problemas locales -no globales-, lo que les ha dificultado su crecimiento en otros países y despertar el interés al momento de levantar capital de riesgo. Como consecuencia de esto, en el ecosistema priman las startups en etapa temprana que no alcanzan la madurez necesaria para considerar un IPO o una venta significativa que se convierta en un caso de éxito. De aquí que, aunque, el caso Rappi creó un mindset que hizo voltear la mirada hacia el emprendimiento de base tecnológica, el ecosistema y la ola de emprendedores posteriores siguen pendientes de este u otros grandes éxitos para ratificar su confianza en estos modelos de negocio y creer en que vendrán más.



Si a Rappi le va bien, a todos nos va bien.

Ángela Acosta

Morado

NIVEL DE INGLÉS

El dominio de inglés es fundamental en el mundo de los negocios globalizados, especialmente para las startups que buscan expandirse, atraer inversiones internacionales y operar en mercados extranjeros. En la edición 2023 de Índice de proficiencia en Inglés de EF, Colombia se ubicó en el puesto 75 entre 113 países, con una calificación de 480 puntos.

A nivel regional, Colombia ocupó la posición 17 de 20 países, lo que refleja un nivel de dominio del inglés más bajo en comparación con países como Argentina que lidera la región con una puntuación de 560.

Esta debilidad, afecta especialmente a las startups al momento de salir a levantar capital pues, teniendo en cuenta la madurez del ecosistema de capital de riesgo en Colombia, los emprendedores acuden a fondos más grandes a nivel internacional y solo quienes tienen este segundo idioma logran relacionarse, comunicarse y negociar con éxito.

INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA

Hay una brecha importante en la infraestructura tecnológica del país, relacionada con la conectividad, costos elevados y falta de nuevas tecnologías. La primera afecta directamente a las regiones, donde existe un limitado acceso a internet de alta velocidad, lo que es fundamental para la investigación y operación de una startup. Lo segundo, son los costos asociados a la adquisición de nuevas tecnologías, que pueden ser una limitante para startups en etapas iniciales y, por último, si bien hay esfuerzos en curso, aún hay una oportunidad de adquisición en áreas como data centers y seguridad cibernética.

Oportunidades del ecosistema de startups colombiano

ECOSISTEMA DE CAPITAL DE RIESGO

Uno de los grandes retos es el desarrollo del ecosistema de capital de riesgo que todavía se percibe rezagado frente a otros ecosistemas regionales y globales debido a variables como la cantidad, la madurez y la aversión al riesgo de los fondos disponibles en el país. Contar con fondos locales más robustos nos permite tener un flujo de capital que no depende tanto de los fondos globales. Con el objetivo de reducir esta brecha, se han venido creando iniciativas como el **Colombia VC Week** organizado por Rockstart y la **Cámara de Comercio de Bogotá** al igual que el Colombia Tech Week, en la que se busca que los grandes capitales del mundo puedan ver lo que sucede en nuestro país y los inversionistas locales se animen a invertir en estos modelos de negocio.

Apalancado a esto, la educación conceptual y de negociación en VC todavía es muy escasa y tanto el fundador como pequeños fondos siguen sin saber cómo manejarlo, lo que da cabida a aumentar los esfuerzos del ecosistema para generar estos espacios de aprendizaje y discusión sobre esta y otras modalidades de financiamiento como bootstrapping, crowdfunding, ángel y deuda. Los países que se consideran “startup-friendly” en este sentido tienen características comunes como fuerte respaldo gubernamental, entornos regulatorios favorables y un acceso robusto a mercados financieros como por ejemplo, Estados Unidos, Reino Unido, Singapur y Canadá.

Esto conlleva a otra de las grandes oportunidades del ecosistema que es el fortalecimiento de las sinergias con corporativos a través del aumento de la cantidad y la calidad de **Corporate Venture Capital**, además de iniciativas de innovación abierta y adquisición de servicios y productos de startups que también llevarán a los corporativos a crecer en términos de innovación y rentabilidad. De acuerdo con un estudio de CVC en Latam desarrollado por MIT Technology Review, Colombia es uno de los países más atractivos para los grandes líderes empresariales para inversión en startups, prefiriendo aportar capital en startups early-stage con tracción de mercado (Serie A). Ahora bien, los corporativos siguen enfrentando retos para aumentar su inversión, unos de los más importantes radican en los procesos internos con metodologías tradicionales para evaluación del riesgo y en la falta de mejoras regulatorias y fiscales que aumenten el valor de colaboración con startups aún sin casos de éxito perfectos.

En materia de **deuda**, existe una oportunidad para el Gobierno de ofrecer garantías de crédito para reducir el riesgos asumido por los bancos, así como impulsar la creación de fondos especializados de préstamo con condiciones más favorables como tasas de interés más bajas y periodos de gracia.

MINDSET EMPRENDEDOR

Si bien el talento es considerado una fortaleza del ecosistema por parte de la comunidad startupera, también se evidencia una gran oportunidad para que las **universidades** asuman un rol protagónico en el desarrollo de habilidades tanto técnicas como blandas para fortalecer el mindset emprendedor desde la academia.

Los fundadores reconocen en el talento **alta frustración ante el fracaso** que no los prepara para un ecosistema en constante cambio y el entorno de trabajo de una startup caracterizado por ser de alta incertidumbre, a veces solitario y de muchos -no-. También, **falta de pensamiento global**, que lleva a los emprendedores a crear soluciones a problemas locales sin escalabilidad mundial, además del ya identificado **nivel de idioma inglés y conocimiento en IA y otras tecnologías**, en donde la academia también debe asumir un rol cada vez más activo.

SALUD MENTAL

Los indicadores de salud mental evidencian un fenómeno mucho más presente en startups que en empresas tradicionales que refleja la importancia de que el ecosistema continúe creando e impulsando iniciativas alrededor de este tema que además incentiven la **interacción entre fundadores**, teniendo en cuenta que esta práctica ha generado mucho valor para ellos en momentos de crisis. De la misma manera es importante que las startups generen estrategias internas para el control del estrés y la ansiedad por parte de sus equipos, por ejemplo a través de la disposición de plataformas como **Selia**, muy utilizadas por startups en aceleración, así como flexibilidad en las jornadas laborales, cultura de feedback, e incentivos a la resolución de problemas.

REALIZADO POR:

Empresas privadas



KPMG es una red global de firmas que presta servicios de Consultoría, Auditoría, Impuestos y Servicios Legales. Está presente en más de 147 países y cuenta con 220.000 colaboradores trabajando alrededor del mundo. Desde su línea de innovación y tecnología, ayudan a las empresas a transformar su negocio, definiendo su valor diferencial, encaminando la solución a estrategias de crecimiento, mitigación de riesgos y eficiencia en sus costos.

Cámaras de Comercio y Agremiaciones



La **Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI)**, es una agremiación sin ánimo de lucro, que tiene como objetivo difundir y propiciar los principios políticos, económicos y sociales de un sano sistema de libre empresa. Fue fundada el 11 de septiembre de 1944 en Medellín y, desde entonces, es el gremio empresarial más importante de Colombia. Está integrado por un porcentaje significativo de empresas pertenecientes a sectores como el industrial, financiero, agroindustrial, de alimentos, comercial y de servicios, entre otros.



La **Cámara de Comercio de Bogotá** apoya a los emprendedores y empresarios para que existan más y mejores empresas, y lograr una sociedad más próspera y equitativa en Bogotá y la región. Acompaña a las empresas en sus diferentes ciclos de vida, brinda seguridad jurídica y desarrolla acciones que mejoren el entorno competitivo. La CCB trabaja por la reivindicación del empresario, resaltando su aporte al desarrollo económico y social, a través de servicios gratuitos y herramientas a las micro y pequeñas empresas, que representan el 97% del tejido empresarial.



La **Cámara de Comercio de Cali** es una agencia que trabaja por la competitividad con sostenibilidad e impacto social, con visión ecosistémica que entiende al empresario y a las empresas como el motor de desarrollo.



La **Cámara de Comercio de Barranquilla** lidera la articulación de actores clave para impulsar la prosperidad y competitividad a través de la activación de flujos de información, capital y conocimiento que generen impacto en la Región. Esto lo hace brindando servicios registrales y servicios para los negocios con la meta de seguir fortaleciendo su rol como agencia de desarrollo regional.

KEY PARTNERS
KEY PARTNERS
KEY PARTNERS

Instituciones
educativas

**Colegio de Estudios
Superiores de Administración**

**UNIVERSIDAD
EAFIT**

VIRILADA | MINEDUCACIÓN

ON·GOING
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO DE IMPACTO EAFIT

UNIVERSIDAD
EIA
Ser, Saber y Servir

iNNpulsa
Colombia

El **Centro de Estudios Superiores de Administración (CESA)** es una escuela de negocios con carácter académico universitario, monodisciplinar, con autonomía administrativa, financiera y académica. El CESA está comprometido con la construcción de un mejor país, a través de la excelencia académica, el espíritu emprendedor y el liderazgo con ética. Es la mejor escuela de negocios privada del país (resultados Prueba Saber Pro 2021, publicado por revista Dinero).

La **Universidad EAFIT**, fundada en 1960, es una comunidad de conocimientos y saberes aplicados para la solución de problemas, en conexión con las organizaciones, que genera valor y desarrollo sostenible. Su propósito es inspirar vidas, crear conocimiento y transformar sociedad.

On Going es el Centro de Emprendimientos de impacto de la Universidad EAFIT. Nace como un espacio para la comunidad emprendedora y para el nuevo tejido empresarial de Colombia, en el que se promueve una plataforma de conocimientos e innovación, se crean conexiones entre los diferentes actores clave del ecosistema, y se aceleran y se crean sinergias de financiación.

La **Universidad EIA** nace con el propósito de formar ingenieros con visión global y excelencia académica, procurando el desarrollo tecnológico, económico, cultural y social de la Nación, en armonía con el entorno natural y atendiendo a los principios de la ética y de la justicia. Como parte de esta misión, desde el Laboratorio de innovación y emprendimiento, se promueve la cultura del emprendimiento, la creatividad, la innovación, la competitividad y la creación de empresas con alto valor agregado.

iNNpulsa Colombia es la Agencia del Gobierno Nacional responsable de la ejecución de los programas, instrumentos y recursos para el emprendimiento y el desarrollo empresarial con énfasis en emprendimiento y la innovación empresarial en el país.

Instituciones
gubernamentales

Apoyo en data y conocimiento

KNOWLEDGE
KNOWLEDGE
KNOWLEDGE
DRIVERS
DRIVERS
DRIVERS



Apoyo en procesamiento de data:





COLOMBIA **TECH**REPORT

2023 - 2024

Este informe se basa en datos recolectados hasta marzo de 2024. Es importante tener en cuenta que estos datos pueden cambiar a medida que el tiempo avanza. Para obtener información actualizada, le recomendamos visitar nuestro portal regularmente, donde encontrará los datos más recientes y relevantes.

Tenga en cuenta que cualquier decisión que tome en función de los datos presentados en este informe debe considerar esta advertencia.

En
alianza
con:

