



COLOMBIA *TECH*REPORT 2024



STARTUPS

FOUNDERS

4 EDICIÓN



METODOLOGÍA 4
TENDENCIAS EN EL ECOSISTEMA GLOBAL 5-15
ECOSISTEMA DE STARTUPS 16-30
CIUDADES COMO ECOSISTEMAS 31-68
DINÁMICAS DE INVERSIÓN 69-91

COLOMBIA TECH: DONDE LAS STARTUPS SON SOLO EL COMIENZO

Camilo Bueno

Vicepresidente de
Estrategia y Creciendo
KPMG Colombia



María Paula Peñaranda

Gerente de Emerging
Giants e Innovación
KPMG Colombia

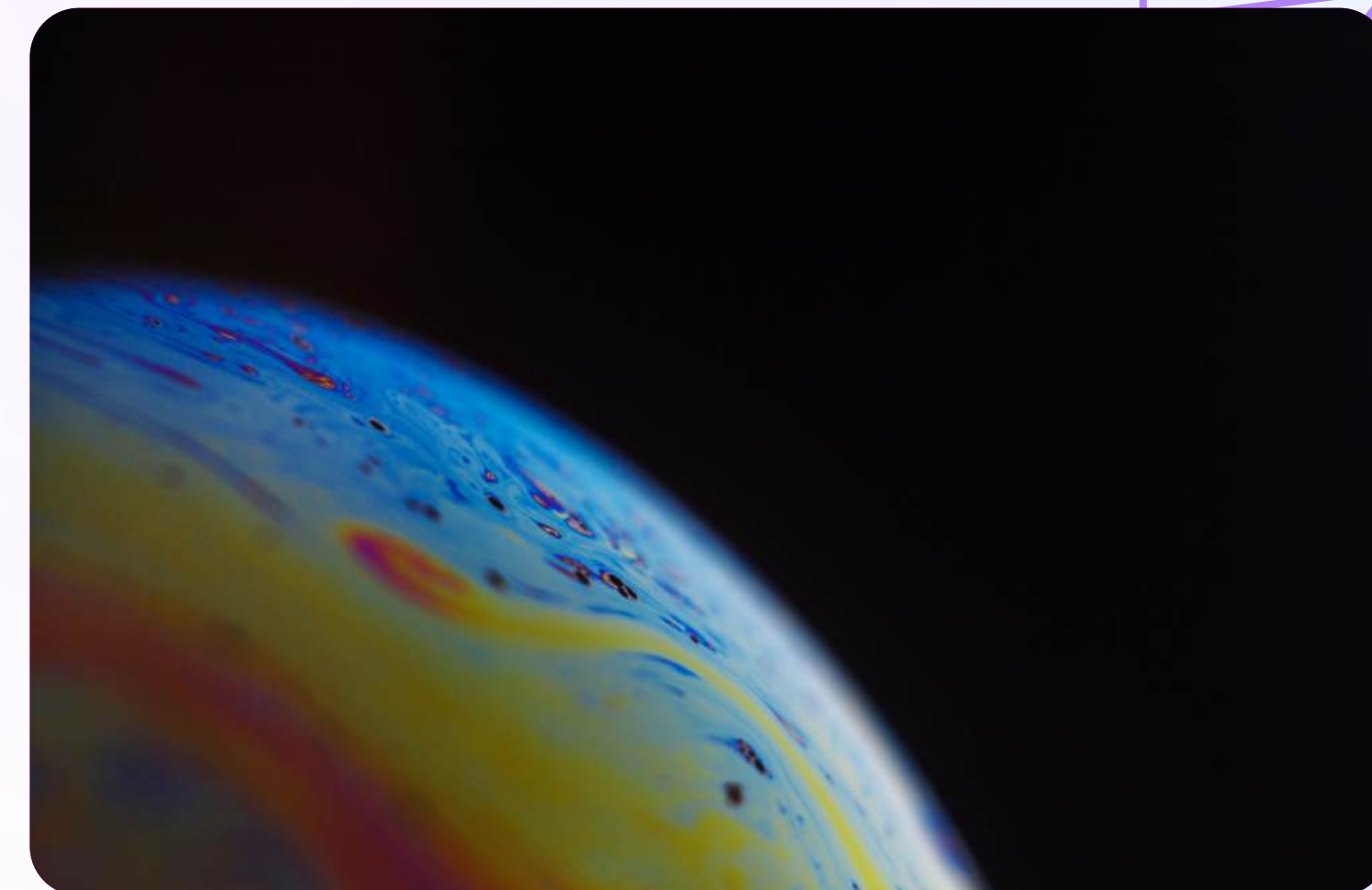
Colombia es sinónimo de creatividad, innovación y resiliencia. En este contexto, el Colombia Tech Report 2024 se consolida como una ventana al dinamismo de nuestro ecosistema tecnológico, capturando no sólo cifras, sino el espíritu emprendedor que nos posiciona como el segundo ecosistema más relevante de América Latina.

En esta cuarta edición, incorporamos nuevos enfoques que transforman nuestra manera de interpretar el crecimiento tecnológico:

- Principales tendencias globales en inversión y sectores emergentes.
- Top 10 de startups en etapa temprana que están marcando el futuro.
- Visión del “Talento del Futuro”: estudiantes que comparten su perspectiva sobre el trabajo en startups.
- Entrevistas y perspectivas de inversionistas del ecosistema colombiano.

Los datos de este año reflejan un ecosistema en expansión:

- Registramos un incremento del 24 % en el mapeo de startups, alcanzando 2.126 compañías.
- La distribución regional reafirma la concentración y el potencial de diversas zonas: **Bogotá, D.C.: 50,5%, Antioquia: 25%, Valle del Cauca: 11%, Atlántico: 3,5% y Santander: 3%**



Este informe es una herramienta estratégica para quienes desean entender, invertir y construir el futuro del emprendimiento de alto impacto en Colombia.

Queremos extender un especial agradecimiento a nuestros aliados **-EAFIT On.going, CESA, EIA, Uninorte, ANDI y ANDI del Futuro, Cámara de Comercio de Bogotá, Cámara de Comercio de Cali, Cámara de Comercio de Barranquilla, Cámara de Comercio de Bucaramanga, Ruta N e iNNpulsa Colombia-**, por su respaldo decidido para hacer realidad esta iniciativa.

Desde KPMG Private Enterprise y nuestro programa Emerging Giants, reafirmamos nuestro compromiso de seguir impulsando el crecimiento de los emprendedores digitales en Colombia, desde nuestras áreas de Auditoría, Consultoría e Impuestos y Servicios Legales queremos acompañarlos en su camino hacia el siguiente nivel.

METODOLOGÍA DEL COLOMBIA TECH REPORT

Este informe se construyó a partir de tres actividades principales para la obtención de sus hallazgos: registros en el formulario del Colombia Tech Report, fuentes secundarias como Crunchbase, Pitchbook, LAVCA, EMIS, Techstars y bases de datos de entidades aliadas; así como treinta y una (31) entrevistas a fundadores de startups y doce (12) entrevistas a inversionistas.

Perspectivas globales: se revisaron informes de fuentes internacionales para entender las tendencias en inversión, el crecimiento de distintos sectores, el comportamiento de las startups y las diversas fuentes de financiamiento disponibles.

Ecosistema colombiano: se analizaron los resultados de la muestra del Colombia Tech Report, que en esta edición incluye 693 startups y 213 actores del ecosistema (inversionistas, incubadoras, aceleradoras, centros de emprendimiento y corporativos), con corte al 7 de abril de 2025, además de información complementaria provista directamente por las entidades aliadas del reporte.

¿QUÉ CONSIDERAMOS “STARTUP” EN EL COLOMBIA TECH REPORT:?

- **Empresas emergentes**, de base tecnológica y alto nivel de innovación. No se tienen en cuenta: empresas de consultoría, agencias, desarrolladores de software, ni empresas tradicionales.
- **Empresas colombianas**, es decir registradas en el país y con oficina principal en territorio nacional.
- **Deben tener página web activa** y con dominio propio al momento de la realización del informe, garantizando que la empresa está operando y ha realizado un mínimo de inversión en su operación.
- Cuenta con un **modelo de negocio escalable**.

Dinámicas de inversión: >>

Se utilizaron como base, fuentes secundarias como Crunchbase, Pitchbook y EMIS, considerando rondas a partir de USD 150K en las siguientes etapas de inversión: Ángel, Pre-Seed, Seed, Series A, B, C, Non-Equity Assistance y Venture Debt. También se incluyeron las rondas identificadas en el formulario del Colombia Tech Report 2024.

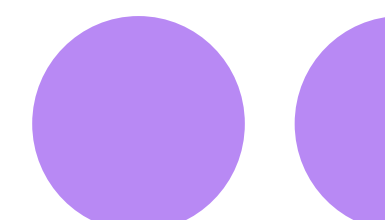
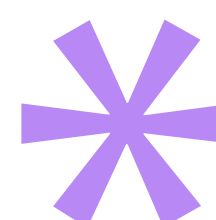


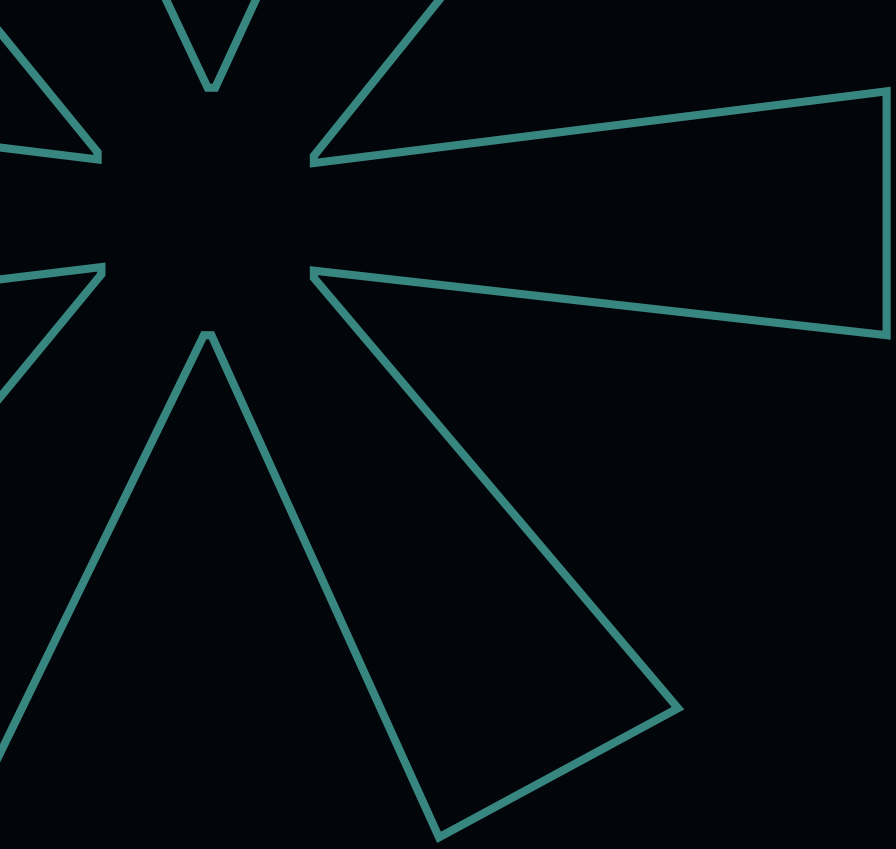
Talento del futuro <<

Se analizaron los resultados de una **muestra de 300 estudiantes** aproximadamente para conocer la perspectiva del talento en formación en universidades, en contraste con las necesidades del talento demandado por las startups.

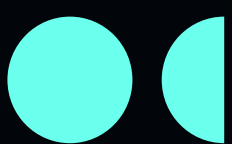
Mención especial <<

Agradecemos a WeKall y Zulu, quienes permitieron eficiencias en el desarrollo de este informe, facilitando la transcripción de entrevistas y la extracción de citas clave de fundadores e inversionistas.

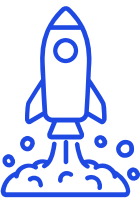




TENDENCIAS EN EL ECOSISTEMA GLOBAL



LO QUE MARCÓ EL ECOSISTEMA GLOBAL EN EL 2024



¿Cuáles fueron los avances?

Los volúmenes de exits en EE.UU. y Europa mostraron signos de recuperación, acercándose a los comportamientos del 2023. En cuanto a las transacciones secundarias, ganaron estabilidad con cierta reducción en los descuentos y un mercado más equilibrado.



Los Retos

Las operaciones en startups early-stage a nivel mundial disminuyeron en el 2024, tanto en número de acuerdos como en volumen, mientras que las operaciones en etapas más avanzadas han ido creciendo; lo que indica un cambio en el enfoque de los inversionistas. En Europa, el Venture Capital se está concentrando en fondos más grandes y consolidados, mientras que el número total de fondos ha disminuido a la mitad.



Factores a Tener en Cuenta

Captación de Fondos: La Inteligencia Artificial sigue dominando el ecosistema, atrayendo un tercio del capital de los Venture Capital, con Silicon Valley a la cabeza de la inversión en EE.UU

Tamaño de las Operaciones: El ticket de las rondas de inversión está creciendo tanto en EE.UU. como en Europa, pero la actividad general de los inversionistas sigue en descenso.

Limited Partners (LPs): La captación de fondos de Venture Capital a nivel global mantiene una tendencia igual que el año pasado, aunque una parte importante del capital aún no ha sido desplegada.

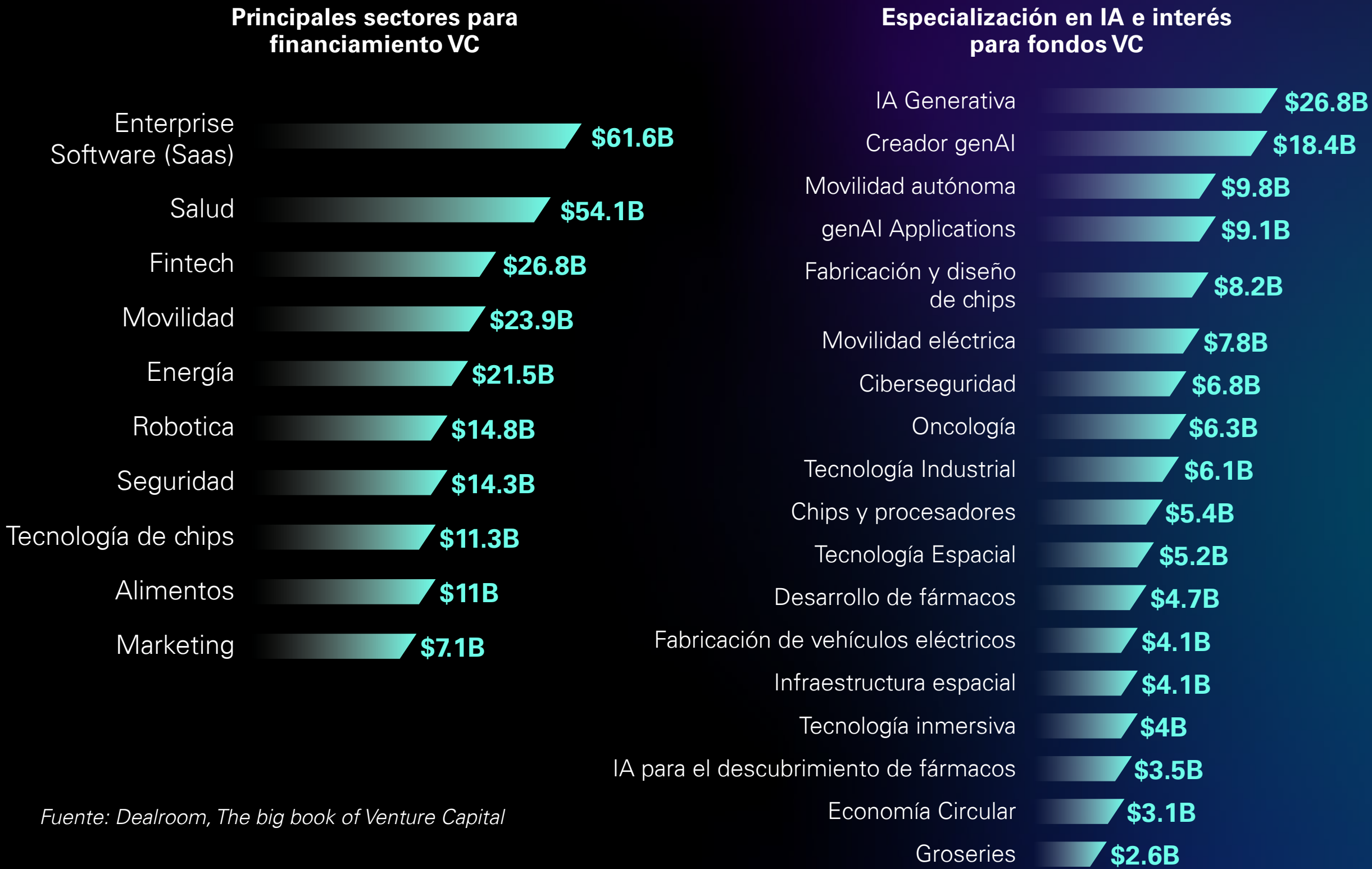


Estamos en la era de la Inteligencia Artificial y los datos. Más allá de las empresas que desarrollan tecnología directamente, creemos que todas las compañías, incluso aquellas que hoy no tienen la IA en el centro de su negocio, podrán utilizarla para mejorar sustancialmente su productividad. Para nosotros, **los próximos 10 años presentan un enorme potencial en Fintech**, especialmente en el segmento B2B, con grandes oportunidades en infraestructura tecnológica, CFO Stack, finanzas embebidas, SaaS y RiskTech. Sin duda, la IA está redefiniendo las finanzas, haciéndolas más ágiles, eficientes y escalables.

Daniel Blandón - Simma Capital

Lo que ya sabemos: la IA domina la captación de fondos de las startups

Tuvimos un 2024 donde muchas startups del sector enterprise o con modelo de negocio SaaS aseguraron gran parte de las ronda de VC, principalmente por sus integraciones con la IA.

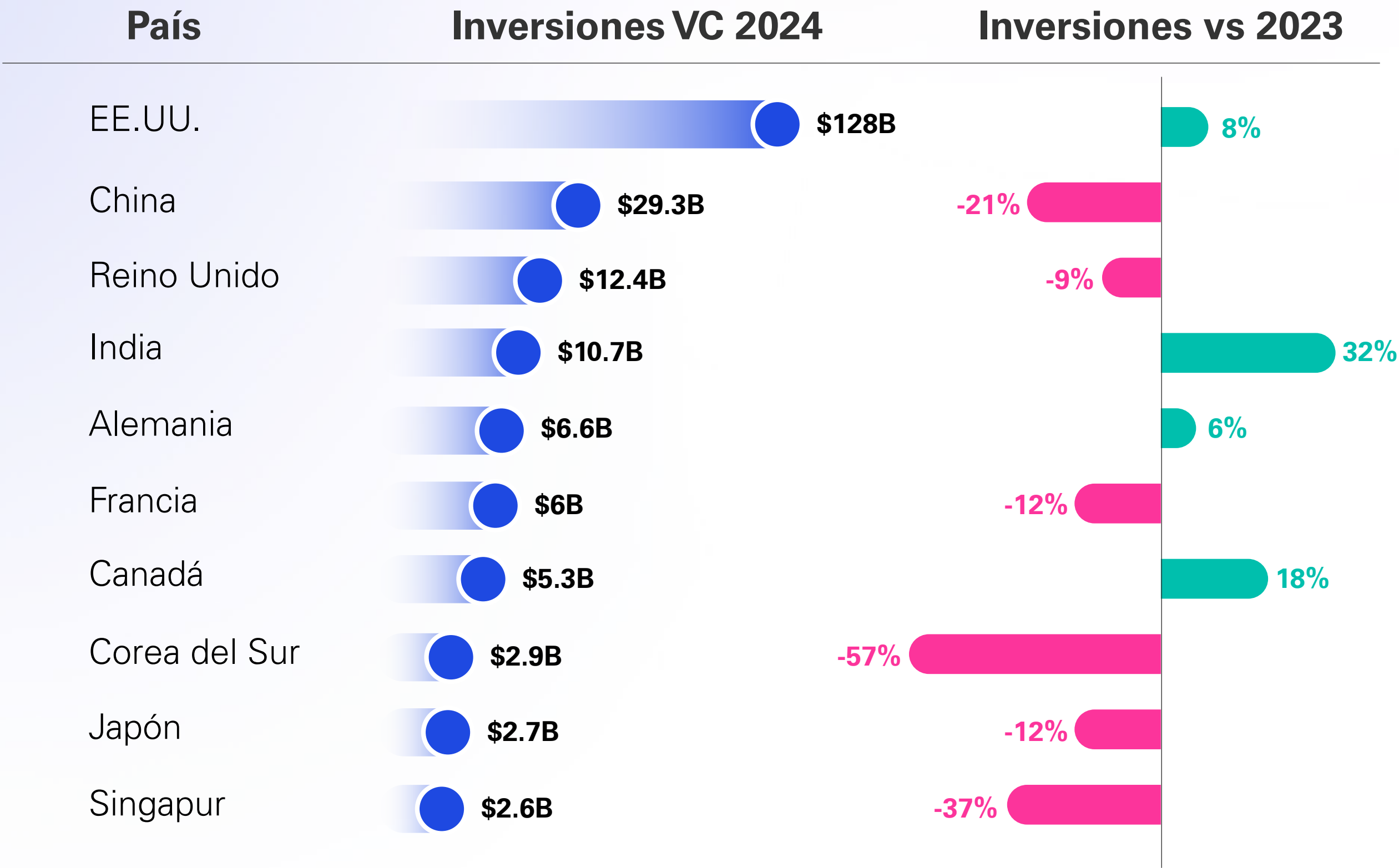


Fuente: Dealroom, The big book of Venture Capital

¿CÓMO SE COMPORTARON LAS INVERSIONES DEL VC A NIVEL GLOBAL?

Estados Unidos sigue siendo el líder en inversión en startups, registrando un **crecimiento del 8% en el total de inversión a comparación del 2023. Sin embargo, la gran apuesta del 2024 fue India**, que se posicionó como el mercado de mayor crecimiento en la región, con un aumento significativo en la captación de fondos. India no solo se perfila como un actor clave en el ecosistema global de startups, sino que su crecimiento podría redefinir la dinámica de inversión en Asia en los próximos años.

TOP 10 inversiones de VC a nivel Global (Q3)

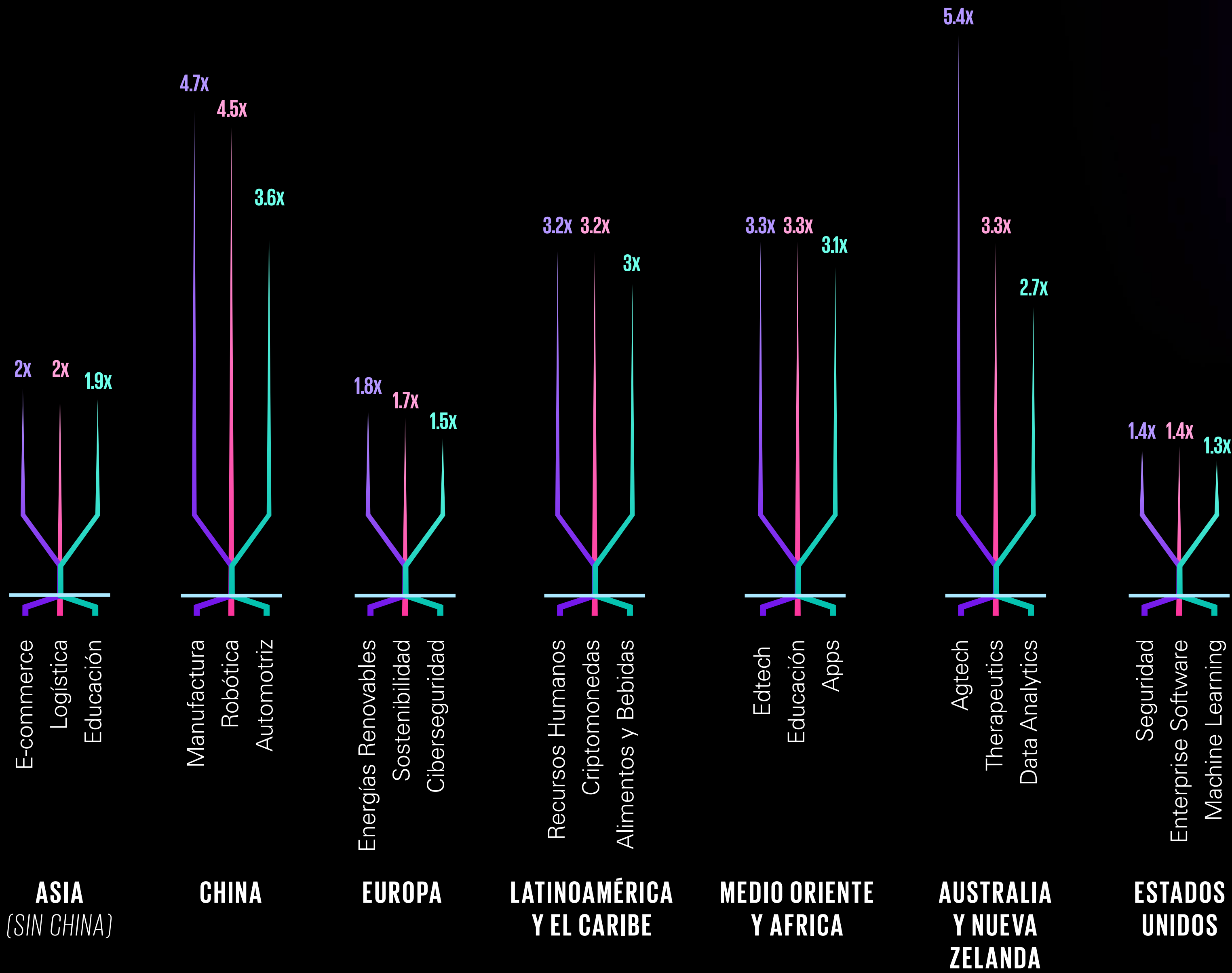


Latinoamérica está en un punto crítico donde los grandes inversionistas miran, no lo que es, sino lo que puede llegar a ser. Con una población joven, industrias aún ineficientes, una digitalización acelerada y una nueva generación de founders resilientes y ambiciosos, **la región reúne todas las condiciones para convertirse en un epicentro de disrupción global.**

Hoy aún hay resistencia al riesgo, poca educación financiera y un marco regulatorio que no entiende el juego. Pero todo ecosistema potente comienza así: con unos pocos creyendo antes que el resto. **Necesitamos más historias de éxito que liberen ese 'flywheel'** donde el talento, la experiencia y los recursos se reciclan para impulsar a la siguiente generación. Latinoamérica está sembrando los unicornios del mañana.

Sebastián Ruales
Opera Ventures

Fuente: Dealroom, The big book of Venture Capital



ASÍ SE VEN LAS INVERSIONES DE VENTURE CAPITAL EN LAS REGIONES A NIVEL GLOBAL

Este panorama de inversión en venture capital revela tendencias claras, pero también deja preguntas abiertas sobre la sostenibilidad y escalabilidad de algunas de estas apuestas.

La limitación de capital, la dependencia de regulaciones y la falta de marcos sólidos en ciertos mercados pueden limitar el crecimiento de algunas startups. Para los emprendedores y fondos de inversión en Colombia y Latinoamérica, entender estas dinámicas será clave para identificar sectores con verdadero potencial y evitar caer en tendencias pasajeras sin fundamentos sólidos.

Fuente: Crunchbase The big book of Venture Capital

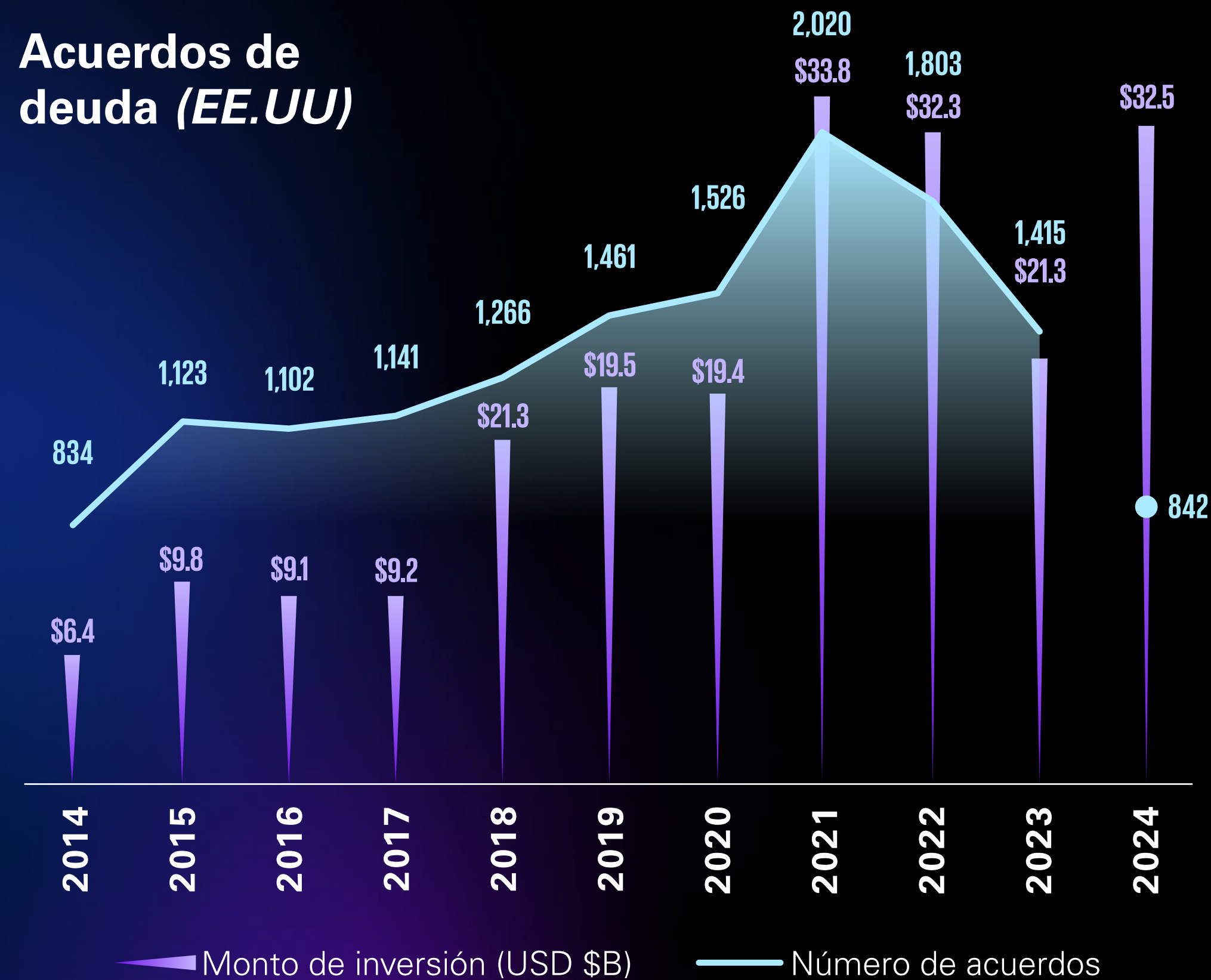
EN CUANTO AL VENTURE DEBT, ESTE SE CONSOLIDÓ EN EL 2024

Las inversiones en **deuda de riesgo** continúan ganando relevancia dentro del ecosistema de startups.

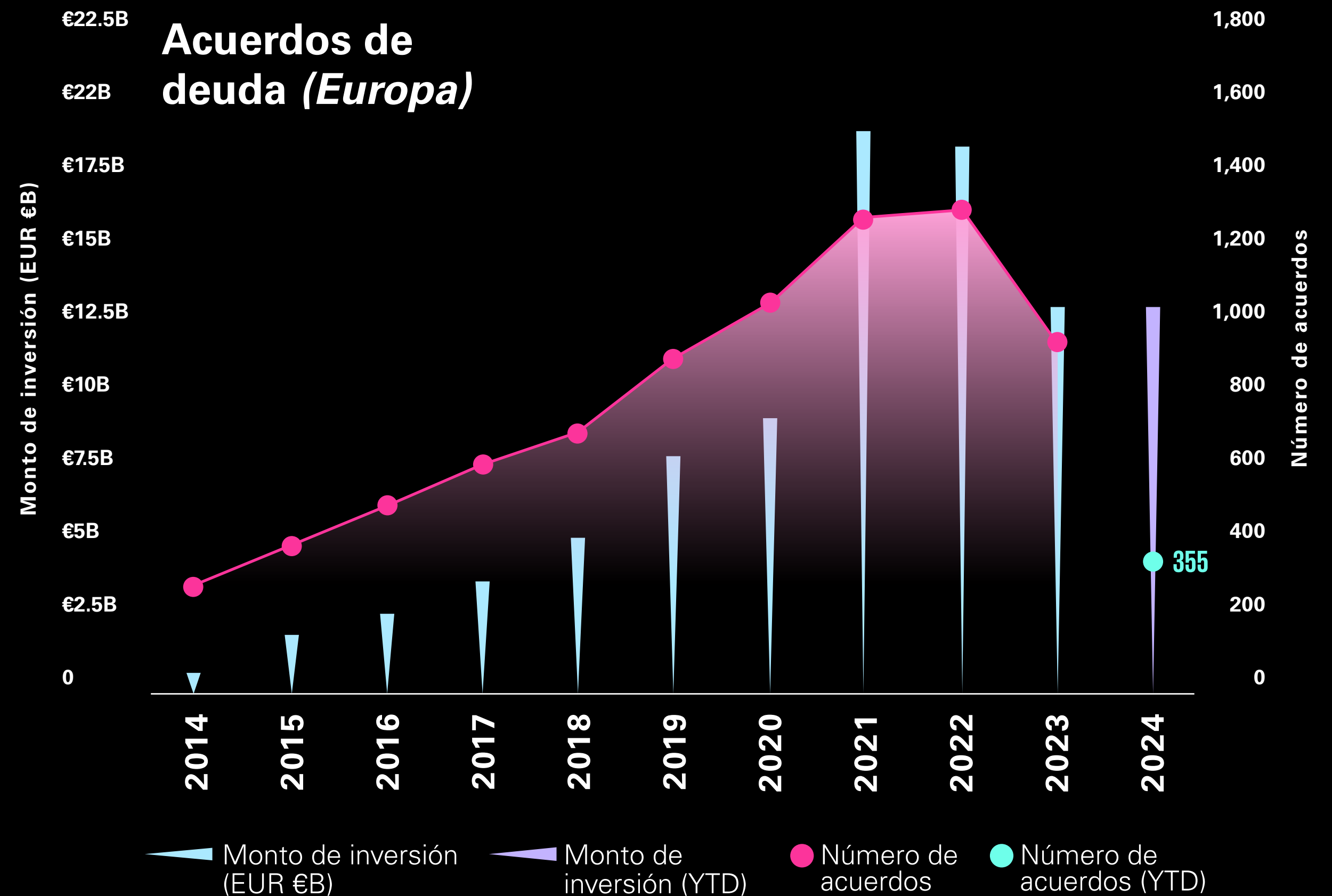
En **EE.UU.**, los préstamos tecnológicos están en camino de alcanzar un **máximo histórico**, con \$32.5 mil millones en 2024, aunque con una reducción en la cantidad de acuerdos. Este tipo de financiamiento sigue concentrándose en **empresas de alto crecimiento**.

En **Europa**, la deuda de riesgo también ha mostrado un crecimiento sostenido en la última década, aunque en 2024 el **número de acuerdos ha disminuido** respecto a los años anteriores. A pesar de ello, sigue siendo una **opción atractiva frente a la desaceleración de la inversión en capital de riesgo**. En un contexto de incertidumbre económica, la **deuda de riesgo se consolida como una estrategia financiera clave para startups en expansión**, proporcionando capital sin dilución y mayor flexibilidad en tiempos de menor liquidez.

Acuerdos de deuda (EE.UU)



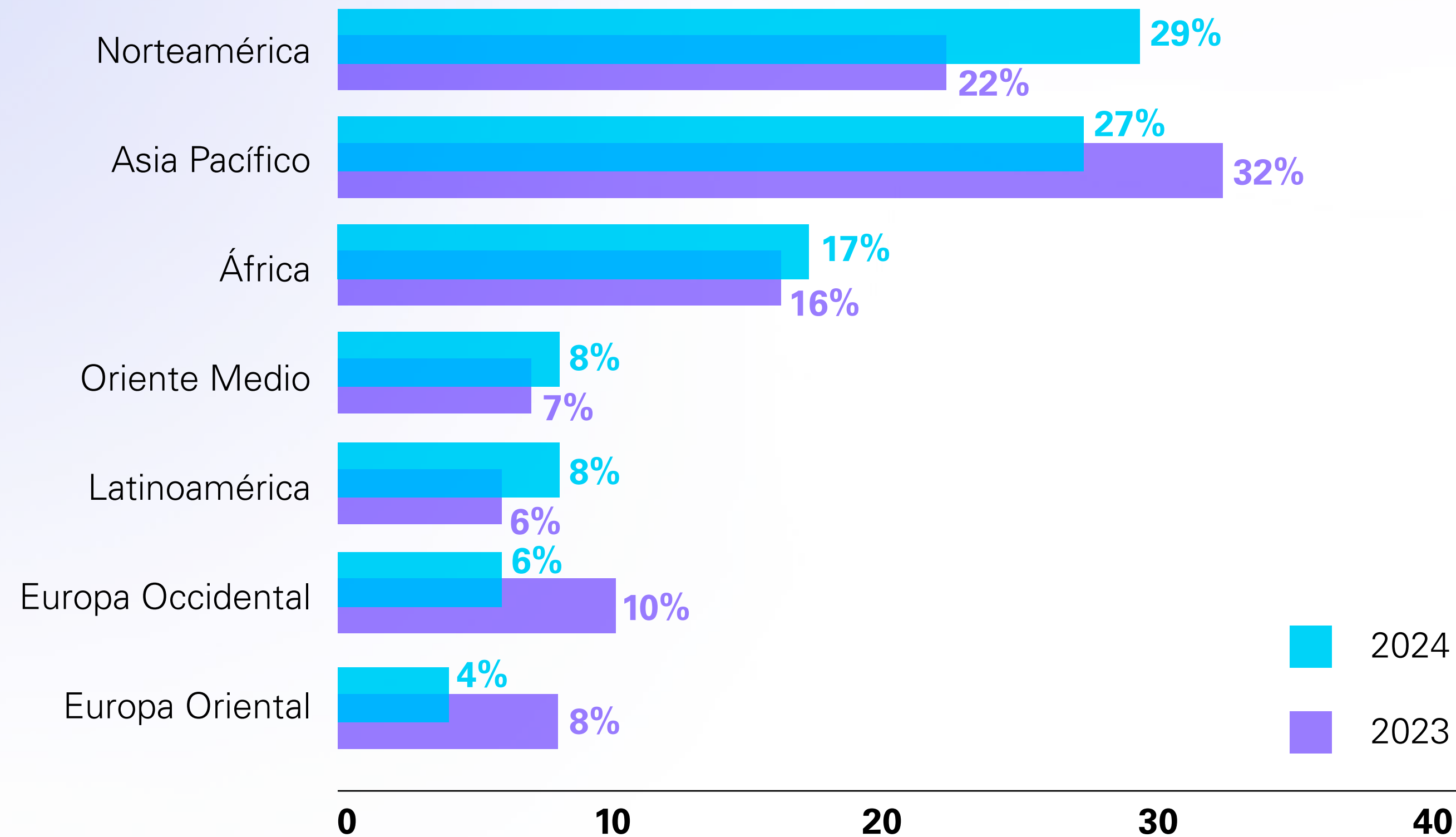
Acuerdos de deuda (Europa)



¿DÓNDE NACIERON MÁS STARTUPS A NIVEL GLOBAL?

Uno de los indicadores clave para medir la salud de un ecosistema es la creación de nuevas startups. Una oferta de startups más sólida, refleja un ecosistema dinámico y en crecimiento.

Creación de NUEVAS STARTUPS por región

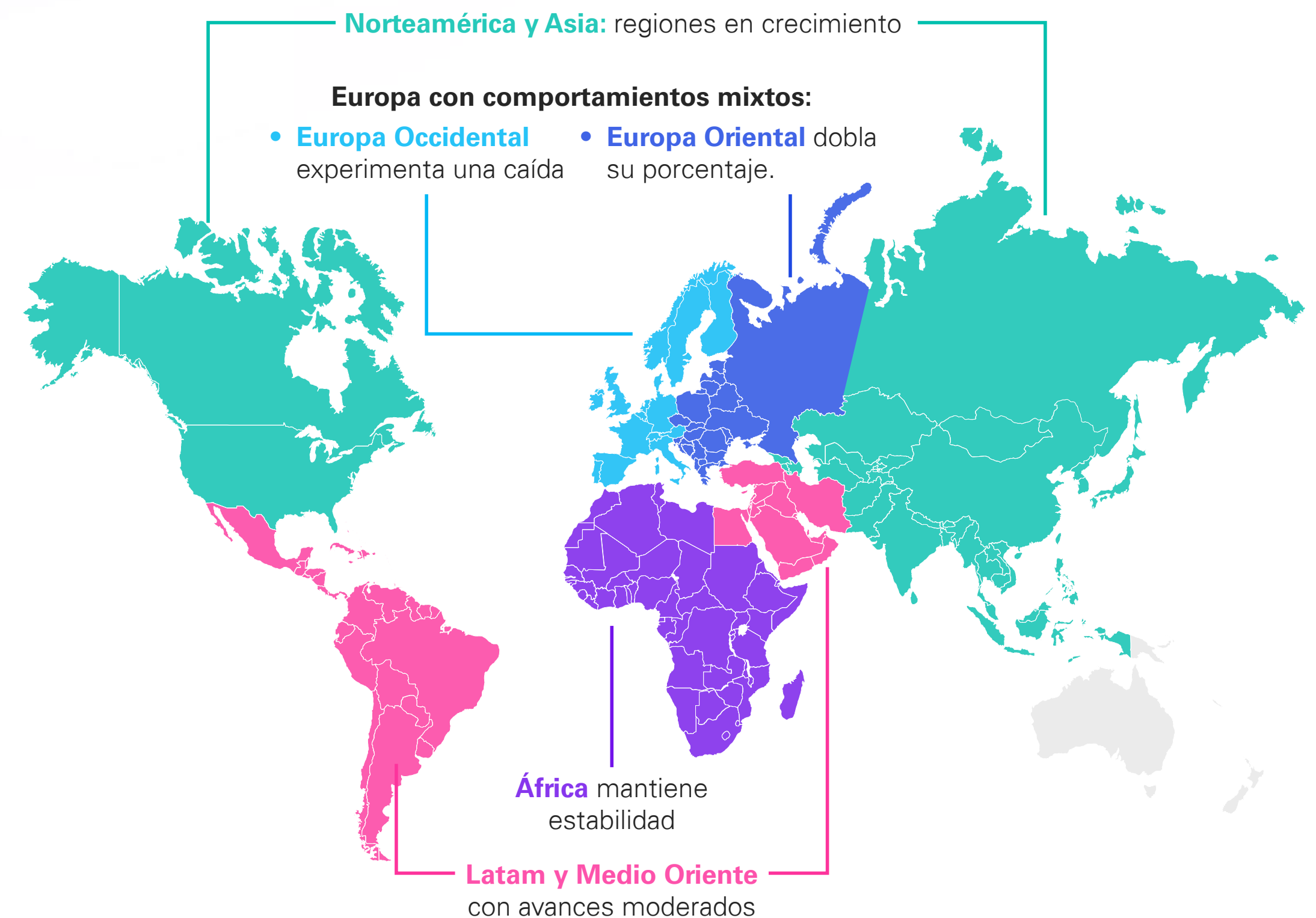


Fuente: Techstars, The big book of Venture Capital

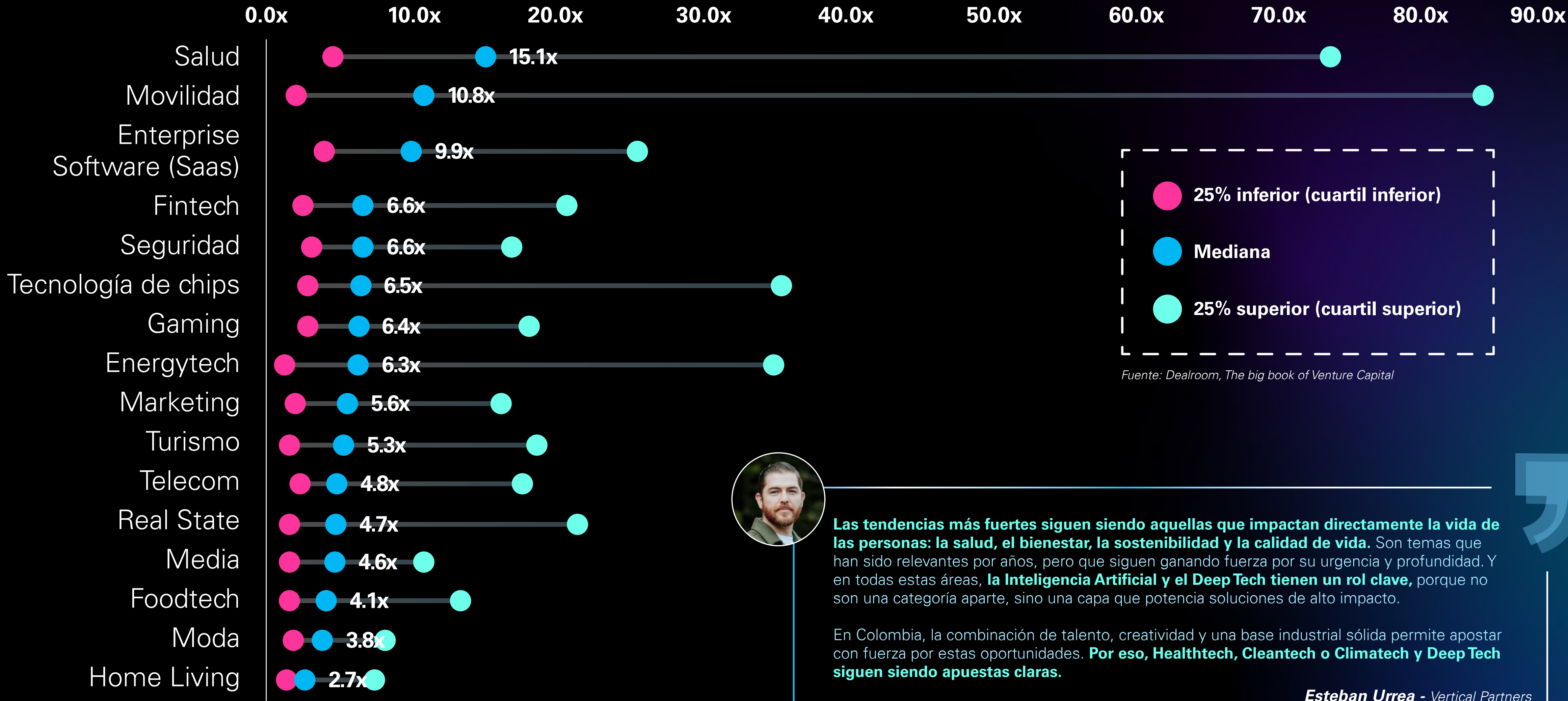


Claramente faltan incentivos para emprender, pero también nos hace falta un poco más de esa mentalidad arriesgada, que busca innovar, romper esquemas y creer que realmente podemos lograrlo. Países como Argentina lo hacen muy bien, generando una cultura emprendedora global donde **equivocarse no es un problema, sino una parte natural del proceso**. Es fundamental que **pensemos en grande**, que entendamos que tenemos toda la capacidad de construir empresas globales. Ya como sociedad, ojalá contemos con reglas de juego claras, instituciones sólidas, regulaciones amigables y leyes que faciliten el emprendimiento. Pero también es fundamental que culturalmente premiemos a quienes se atreven a intentarlo, en lugar de castigar los errores que son parte natural del camino emprendedor.

Daniel Blandón - Simma Capital



Valoraciones de *EXITS* por sector: EV (Enterprise Value) / LTV (Lifetime Value)



Las tendencias más fuertes siguen siendo aquellas que impactan directamente la vida de las personas: la salud, el bienestar, la sostenibilidad y la calidad de vida. Son temas que han sido relevantes por años, pero que siguen ganando fuerza por su urgencia y profundidad. Y en todas estas áreas, **la Inteligencia Artificial y el Deep Tech tienen un rol clave**, porque no son una categoría aparte, sino una capa que potencia soluciones de alto impacto.

En Colombia, la combinación de talento, creatividad y una base industrial sólida permite apostar con fuerza por estas oportunidades. **Por eso, Healthtech, Cleantech o Climatech y Deep Tech siguen siendo apuestas claras.**

Esteban Urrea - Vertical Partners

LOS **EXITS** VISTO DESDE LOS SECTORES

1. Salud y Transporte: ¿sostenibilidad o burbuja?

Lideran con cifras superiores, lo que puede indicar tanto una gran demanda como una potencial sobrevaloración.



En salud, el auge de la biotecnología y la IA aplicada al diagnóstico ha elevado las valoraciones, pero el riesgo regulatorio y los largos tiempos de desarrollo pueden generar volatilidad en *exits*.



Movilidad ha sido un sector con grandes disrupciones, pero el crecimiento agresivo de algunas startups no siempre se traduce en rentabilidad. Casos como el de Uber demuestran que la alta valoración no garantiza sostenibilidad financiera.

2. Software y Fintech: ¿en transformación?

Han sido históricamente favoritos del Venture Capital, pero el mercado ha cambiado.



En Software, el aumento de soluciones low-code/no-code y la estandarización de productos SaaS han reducido el diferenciador competitivo, lo que podría presionar las valuaciones a la baja en el futuro.



Fintech sigue siendo atractivo, pero la regulación y la maduración del mercado han frenado el crecimiento exponencial de años anteriores.



En Venture Capital vemos 'pockets' de efervescencia aunque haya contracción global, y uno es Inteligencia Artificial. Somos cuidadosos, porque aunque en la región hay talento para desarrollos de IA, **aquí en Latinoamérica lo habitual es ver 'wrappers': soluciones que se montan sobre tecnología de alguien más, lo que las vuelve vulnerables porque no son dueños de la base tecnológica.** En Latam, el enfoque sigue siendo 'cómo uso IA para mejorar procesos', más que como la gran bandera.

Santiago Tamayo
Santa María Investment Group



Infraestructura financiera, sobre todo en Latinoamérica. El sector financiero tradicional corre sobre tecnología anticuada, alguna de esta ni siquiera en la nube. Hay un *'backlog'* tecnológico gigante, y **las instituciones financieras necesitan adaptarse con tecnología desarrollada por fuera.** Así que en Fintech de infraestructura, pagos y soporte de operaciones financieras vemos una oportunidad grande. **Los bancos han entendido que no es 'startups vs. bancos', sino más bien algo cooperativo.**

Renzo Sesana
HTwenty Capital



Estamos en un mundo post-covid y con altas tasas de interés. Antes había más **fomo** en el mercado y disponibilidad de capital, lo que hizo que **las valuaciones se inflaran más de lo que debían**. El contexto ahora es que tienes que construir fundamentales de negocio en una industria con potencial y con una solución de verdad, con usuarios que valoren tu producto y te recomienden, un crecimiento que no dependa de meter marketing budget sino que sea orgánico.

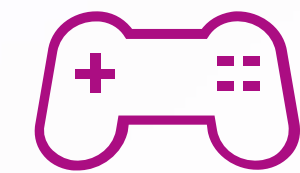
Sebastian Ruales
Opera Ventures



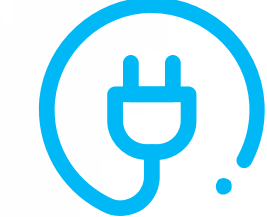
La energía es una industria supremamente regulada y entonces la regulación es la que le establece el ritmo de innovación, **pero creo que hay una oportunidad de negocio monstruosamente grande, particularmente en solar**. Sé que hay un grupito de empresas de utilities colombianas que están pensando también en nuclear, no sé si es económicamente factible en Colombia pero sería supremamente interesante. **La convergencia que existe entre múltiples tecnologías, computación cuántica, fotónica, IA, y el mundo de la eficiencia energética es muy relevante**, lo que estamos viendo en el resurgimiento de fisión nuclear es definitivamente un movimiento gigante. Ahí está en el universo de las grandes inversiones.

Camilo Botero
Veronorte

3. Gaming y Energía: alta promesa

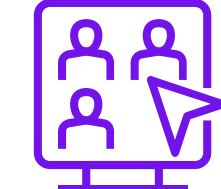
 **Gaming**
(6.3x)

Enfrenta un dilema: el mercado sigue creciendo, pero la dependencia de modelos de suscripción y publicidad puede hacer difícil justificar números más altos.

 **Energía**
(5.3x)

Debería tener una valoración más alta dada la transición global hacia energías limpias. La pregunta es si los inversionistas están siendo cautelosos por la fuerte inversión en infraestructura que requiere el sector.

4. Telecom, Media y Retail: ¿sectores castigados o subestimados?

 **Telecom**
(4.8x)

 **Media**
(4.7x)

 **Retail**
(4.6x)

Han sido históricamente industrias con barreras de entrada altas, pero sus números sugieren que los inversionistas no ven suficiente disrupción.

Es posible que la percepción de recesión tecnológica esté afectando estas industrias, pero startups con modelos innovadores en telecomunicaciones y real estate podrían desafiar esta narrativa en el futuro.

INTERNACIONALIZACIÓN de startups colombianas

En los últimos años, las startups colombianas han demostrado una notable capacidad para expandirse internacionalmente desde etapas muy tempranas. Este impulso hacia nuevos mercados no solo refleja la ambición de los emprendedores locales, sino también una respuesta estratégica a las exigencias del entorno inversor y del propio ecosistema.

Casos como Rappi, Habi, Simetrik, Yuno, entre otros, se han convertido en referentes de expansión regional, mostrando que es posible escalar con rapidez y solidez desde Colombia hacia otros mercados. Su éxito es inspirador, no como una opción lejana, sino como un paso natural en el crecimiento de sus negocios.

Desde la experiencia de BBVA Spark, se observa que las geografías más atractivas para la

expansión de startups colombianas son México, Perú, Centroamérica y otros destinos como España, Estados Unidos y Argentina.

Esta capacidad de los emprendedores colombianos para expandirse internacionalmente desde etapas tempranas ha tenido dos catalizadores principales:

- Presión de crecimiento y escalabilidad que exigen los fondos de inversión. Especialmente a partir de rondas Serie A. La internacionalización se vuelve clave para justificar valoraciones y demostrar tracción. Salvo algunas excepciones, los emprendedores colombianos han observado que el alcance del mercado colombiano es insuficiente para atraer inversiones en capital superiores a USD \$10 millones.
- Alto nivel de colaboración del ecosistema emprendedor colombiano. Esto ha permitido que las experiencias exitosas de las primeras startups que se expandieron permeen con rapidez en nuevas generaciones de emprendedores.



Eduardo González

Country Manager

BBVA
Spark

La internacionalización es clave para las startups, pero se debe gestionar de manera equilibrada y estratégica, asegurando que los recursos y capacidades se distribuyan adecuadamente entre el mercado local y los esfuerzos de expansión internacional. Es importante planificar estos procesos. Desde KPMG apoyamos a las startups a hacerlo de manera organizada y entendiendo las condiciones de los nuevos mercados.

RETOS DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Expandirse a nuevos mercados es una de las decisiones más estratégicas -y complejas- para una startup. Aunque el atractivo de acceder a nuevos clientes, aumentar el tamaño del mercado y diversificar ingresos puede parecer evidente, la internacionalización implica también un importante trade-off de los recursos más valiosos y limitados de una startup: tiempo de los fundadores, el talento del equipo y su capital disponible.

Para internacionalizarse, Los emprendedores colombianos deben encarar primero los retos comunes que cualquier empresa que busca iniciar operaciones en una nueva geografía debe afrontar, entre los que destacan: adaptar su oferta de valor y producto al nuevo mercado con distinto comportamiento de usuario y competencia local (en general más consolidada); y, adaptar la estructura y organización de la empresa para incorporar talento con diferencias culturales y cumplir con los marcos regulatorios, fiscales y laborales del nuevo país.

Sin embargo, también deben afrontar retos adicionales presentes únicamente para emprendedores colombianos (y otros países latinoamericanos) que dificultan aún más este proceso, entre los que destacan:

- Necesidad de internacionalizarse en etapas muy tempranas. A diferencia de startups en mercados más grandes como

Estados Unidos, China o inclusive México y Brasil, muchas startups colombianas salen al exterior en etapas más tempranas cuando aún están buscando product-market fit o estabilizando sus operaciones locales.

- Volatilidad de los mercados destino. Muchos países de la región presentan altos niveles de inestabilidad económica y cambiaria, lo cual complica la planeación financiera y la sostenibilidad operativa.
- Estructura corporativa compleja. Este tipo de estructuras (como el “Cayman-sandwich”) es requerida por inversionistas internacionales para obtener inversión de su parte.
- Acceso limitado a capital. Además, la mayor parte del capital disponible se ofrece en moneda extranjera, mientras que el acceso en moneda local sigue siendo escaso, lo cual añade riesgos financieros.

RECOMENDACIONES Y ACCIONES DE BBVA SPARK

Acorde a esta necesidad de los emprendedores y aprovechando las capacidades globales de BBVA en varias de las geografías preferidas por nuestros clientes, en BBVA Spark hemos desarrollado una propuesta de valor diseñada para facilitar un soft-landing exitoso en nuevos mercados, optimizar la operación financiera de las

startups en expansión y actuar como un socio financiero global ofreciendo:

- Soluciones transaccionales integradas para operar en múltiples países, incluyendo ofertas estructuradas de FX para optimizar el tipo de cambio y mitigar la volatilidad.
- Atención bancaria especializada y global coordinada entre geografías.
- Opciones de financiamiento en distintas monedas y mercados, adaptadas al contexto de su operación.

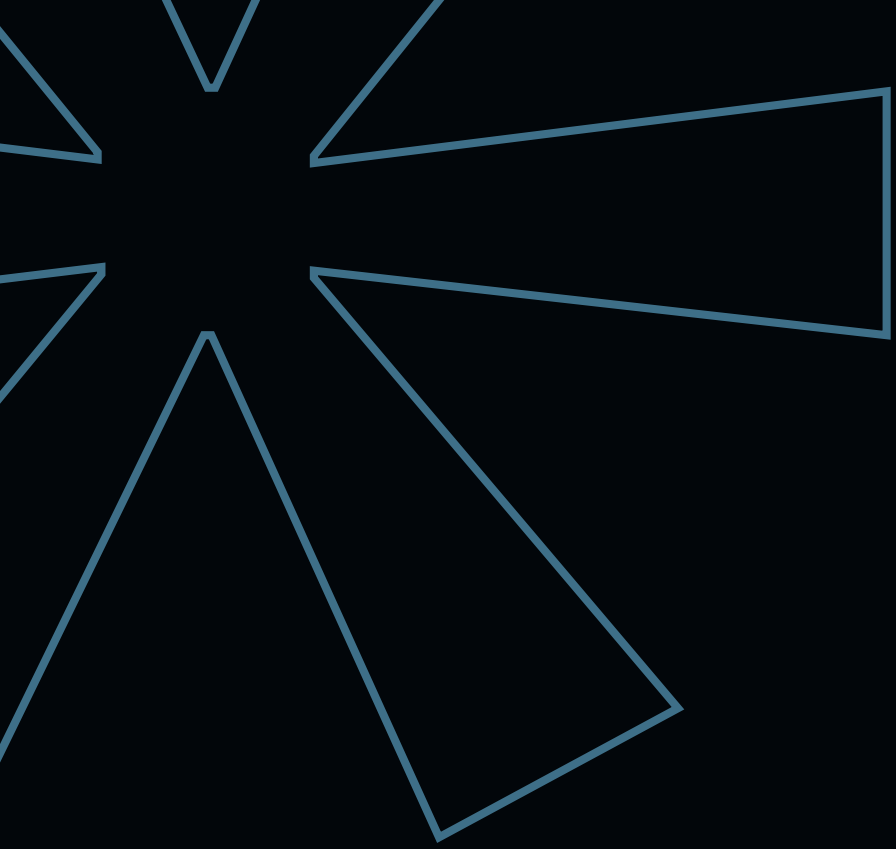
Con base en nuestra experiencia, compartimos a continuación algunas recomendaciones clave para aumentar la probabilidad de éxito al expandirse internacionalmente:

- Invertir en un research exhaustivo antes de decidir una expansión. Este análisis debe ir más allá del tamaño de mercado o precios, e incluir factores como obligaciones fiscales y laborales e inversión requerida para implementar una organización internacional.

- Involucrar inversionistas y advisors con profundo conocimiento de los mercados destino. Idealmente, estos aliados no solo deben aportar capital, sino también conexiones estratégicas y conocimiento práctico sobre la cultura de negocios local.
- Contar con aliados en cada país es clave para el crecimiento, especialmente en áreas como banca, temas fiscales y legales, contratación de talento y marketing.
- En la medida de lo posible, implementar desde etapas tempranas una cultura, organización y liderazgo global.
- Establecer una estructura corporativa adecuada para la expansión internacional desde el inicio que permita la inversión de inversionistas internacionales y no genere fricciones operativas.
- Adaptar el producto o servicio a cada mercado. Salvo contadas excepciones, todos los productos y modelos requieren ajustes en mayor o menor medida para cada nuevo país.

“En conclusión, la internacionalización ya no es una aspiración futura para las startups colombianas, sino una necesidad presente en su camino de crecimiento. Aunque el proceso implica múltiples retos, también representa el medio para alcanzar la escala que sus negocios necesitan. Con preparación, aliados estratégicos y una visión clara, las startups pueden competir a nivel internacional con jugadores globales.”

Carolina Osorio - Gerente Senior Deal Advisory, KPMG



ECOSISTEMA DE STARTUPS COLOMBIANO 2024



2024

COLOMBIA SUPERA LAS 2100 STARTUPS REGISTRADAS CON UN CRECIMIENTO DEL 24%

El ecosistema colombiano alcanza las **2.126 startups** mapeadas en 2024, marcando un crecimiento de **24%** frente a la edición anterior. Este incremento no solo refleja el dinamismo emprendedor del país, sino también una mayor capacidad de visibilizar y conocer nuevas soluciones emergentes.

Seis sectores concentran más del 50% del total de startups, con Fintech a la cabeza (19%), seguido por SaaS (11%), Healthtech (6,9%), Edtech (6,3%), Gestión de Negocios (6,3%) y Martech (5%).

El liderazgo de las fintech se mantiene firme, no solo en volumen, sino también en madurez del ecosistema. De acuerdo con Colombia Fintech, el país avanza hacia una nueva etapa de consolidación, enfocada en la colaboración entre banca y tecnología, la interoperabilidad de servicios financieros y un marco regulatorio que habilite la innovación en lugar de frenarla.



5%

107

PROPTech

SQUADRA APP

Protti

LQN

Vivvidero

Justo Pago.

habi

RETRI

TROOP

múdate

LaHaus

koggi

LIVO

twarco

nurent

UPI

Q-ency

DOHOUSE

Rent mies.

CRM inmobiliario

cerouno

4.2%

90

RETAILTech

GESTOR

DE PARTES .COM

redpanda

hooY

snaqu

bondii

D

pricezing

cowi

BUKZ

Plaza Naranja

shipal

celes

Planymerka

EstoesPamii

Rocketfy

3.4%

73

HRTech

magneto

eeeteam

symplicifica

movo

Muval.

PSY-TECH

PeakU

KINNTO

Glim

SMART TALENT

DISRUPTIA

OLIVIA

2.8%

60

AgTech

SMAGRONET

Lynks

PaLaTierra

VIT

wseeds

Petalii

sensors

cognito.ai

AGRO GO

BloomsPal

SiembraCo

Trazii

2.7%

59

LogTech

carryt

melonn

LogBid

ControlT

Kila

Stoky

RIGEL

VAL

LOGISTICS

DATUP

logistecno

2.7%

59

INDUSTRIA 4.0

daimob

GEXIA

Trisega

SimpleSpace

MV PERCEPTION

PALYTICA

GABOTRIX

UFO TECH

2.6%

57

DEEPTech

CONEXALAB

samaya

fungi lifes

GLASST

BIO DX

fluvia

i-OPTIA

iDATA

Sense AI

2.3%

49

CLEANTech

Unergy

Zhano

saldu.

MUTA

AIR4U

ciclo

ecobot

CarbonBox

closetup

Elastic Energy

W

2.3%

50

ENERGYTech

Bia

Klik

ERCO

Decimetrix

energymaster

guane enterprises

enerBit

Solenium

VOLTIO

Greenidipity

senergysol.

powerp

2%

44

MOVILIDAD

gopass

Flapz

alfred

GOelegido

taxia

TUULEPP

MOTAI

mitimiti

AUTOLAB

largo

virtualpits.com

Flypass

1.8%

39

ENTRETENIMIENTO

tutoque

TalentPitch

fanatik

HALLOS

WICUP

FUTEM

biciq

BUNYU GAMES

DEMIURGO

We are Story tellers

2.1%

46

LEGALTech

Dapper

Gevecol

Due Legal

LEXDU

HASHRISK

LEGAL TRANSACTION

TOOLES

Recu

yustii

korus

Legapp

SIGNIO

ifi

1.7%

37

FOODTech

cluvi

vloki

BIBI

citia

Revolution

niceeat

Molinillito

Industrias FoodTech

Jepri

HUMANIZAR

1.3%

28

INSURTech

sekiure

Seguro Canguro

Figuro

SOFTSEGUROS

Bangk

Excellentiam

1.1%

24

TRAVELTech

uTriper

VIVEX

hospedando

xawak

COLOMBIA TRAVEL

nosfu

SIMBIOTIC

2%

44

SERVICIOS

DATABIZ

backstartup

PARUMA

Jumper

Kyto

Helpyhub

K

TIAN

toc toc

xerti

aseo ya!

1.6%

35

CIBERSEGURIDAD

Kiggu

DIGISOC

fluidattacks

we hack your software

SISTICA

PASS

kyber

Tusdatos.co

0.7%

15

TELECOM

LAVENIR

traki

YOU

fibrizo

Fontum

CLICKPANIC

0.6%

13

PET

mywak

PETFLY

VIAJA CON TUMAGOTO

DORU

SABUSOS

0.5%

11

SPORTSTECH

SPORTS CROWD

golazzos

SWETRO

0.4%

8

RESETECH

RISKTECH

arkadia

0.3%

6

N.SOCIALES

VINKS

VIVANCHY

0.09%

2

BEAUTYTECH

SUPERBEAUTY

oeskn

LAS STARTUPS COLOMBIANAS PREFIEREN MODELOS B2B

El ecosistema de startups colombiano apuesta fuertemente por soluciones **total o parcialmente B2B**, guiado por las tendencias de un mercado empresarial que busca el crecimiento a través de la inversión en innovación y tecnología. El 64% de los CEO a nivel global dicen que invertirán en IA independientemente de las coyunturas económicas y señalan dentro de sus prioridades la digitalización y la implementación de IA generativa en toda la empresa. (KPMG 2024 CEO Outlook, KPMG).



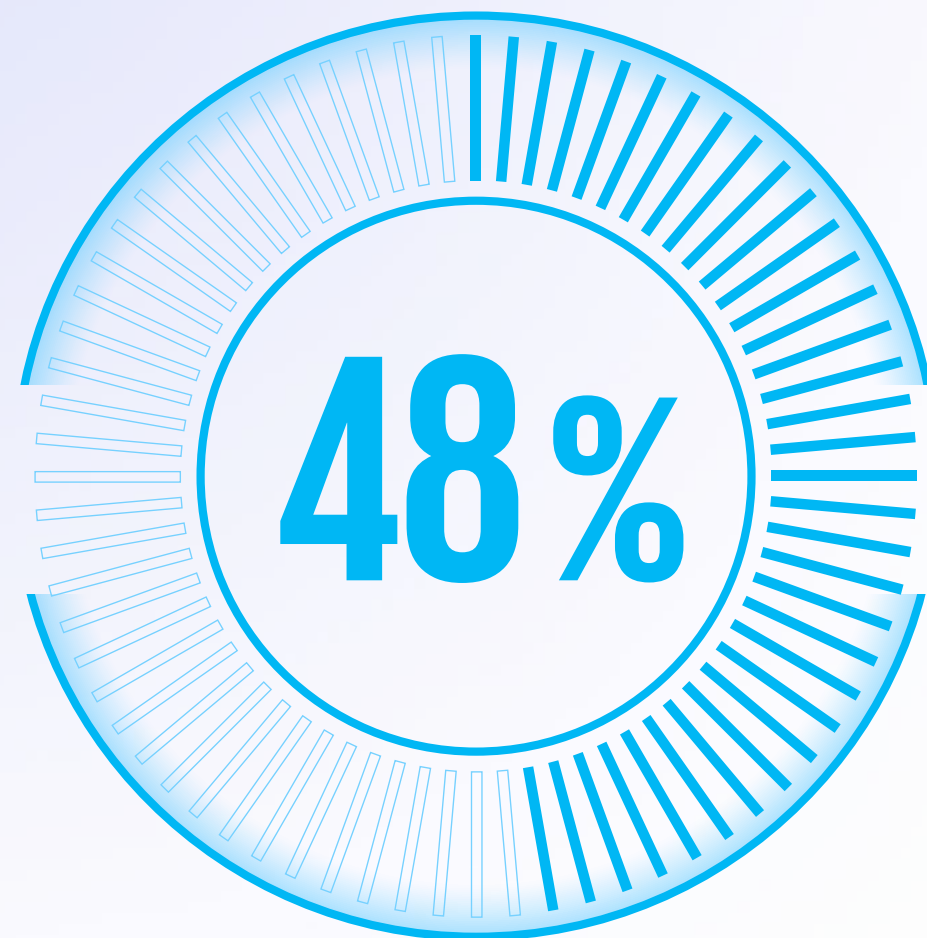
Preferimos actualmente los modelos de negocio B2B pues vemos un nuevo ciclo que los beneficiará:

1. El ciclo anterior generó amplia base de soluciones B2C. Esto ha creado una oportunidad para que surjan nuevos negocios enfocados en mejorar y optimizar el servicio a estos clientes.

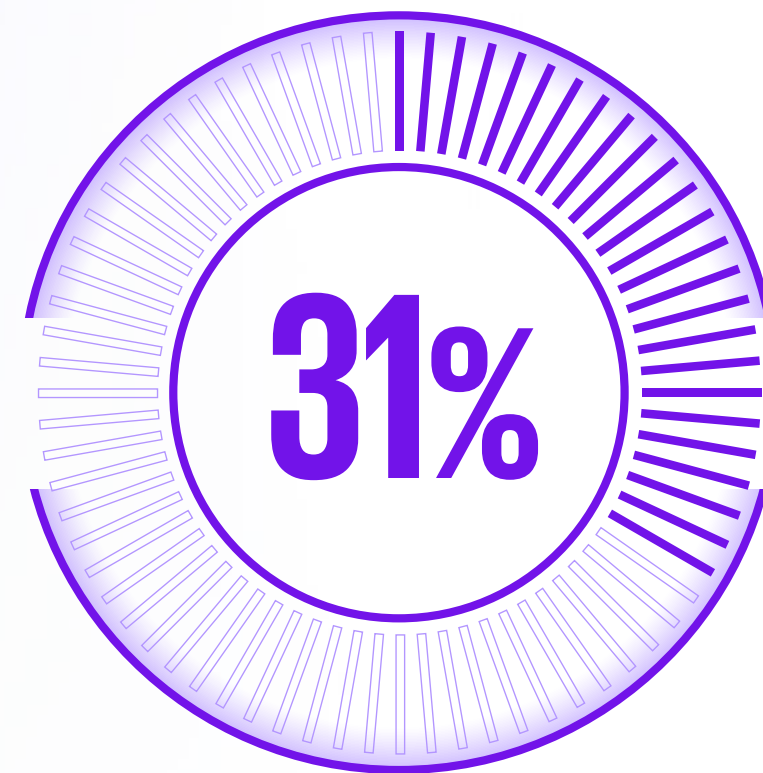
2. La inteligencia artificial aumentará significativamente la productividad empresarial, facilitando la escalabilidad de soluciones innovadoras que antes eran difíciles de implementar.

3. Estamos en un contexto en el que el capital es más caro y escaso, lo que representa un desafío mayor para las B2C, que suelen requerir mayores inversiones para lograr escala y posicionamiento. **Los negocios B2B, por el contrario, pueden escalar con mayor eficiencia y menores necesidades iniciales de capital.**

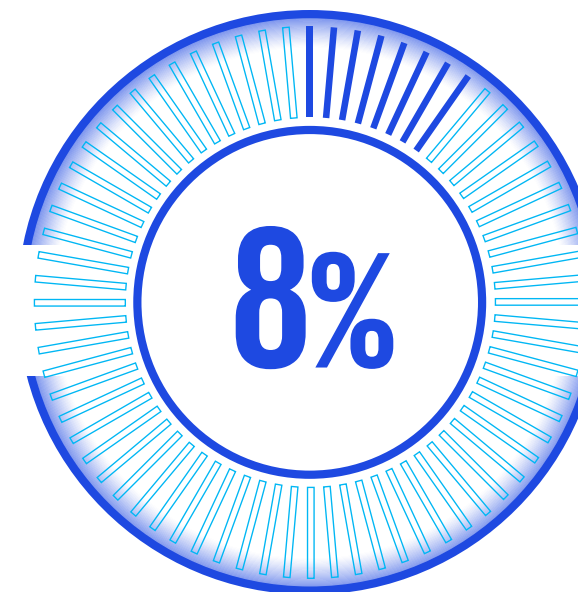
Daniel Blandón - Simma Capital



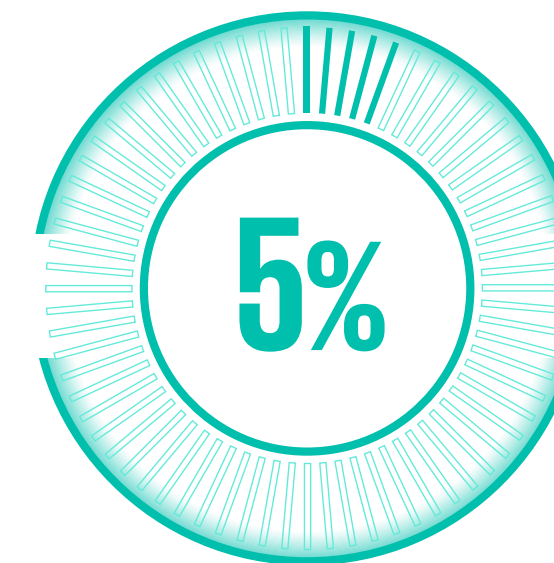
B2B



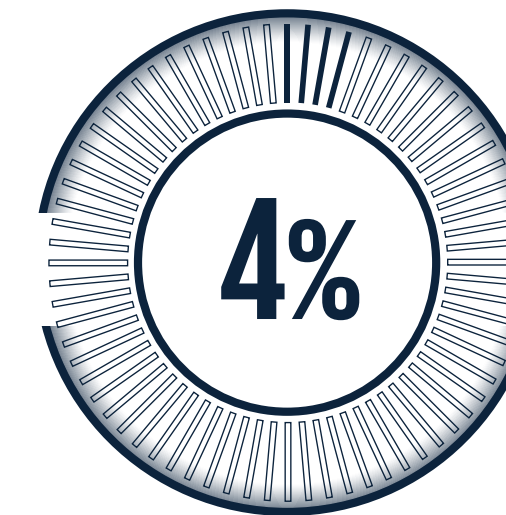
B2B/B2C



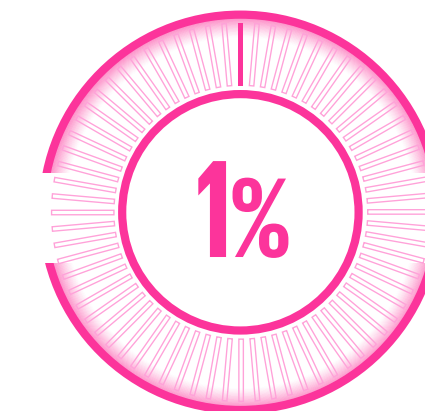
B2C



**B2B/B2C/
B2G**



B2B/B2G



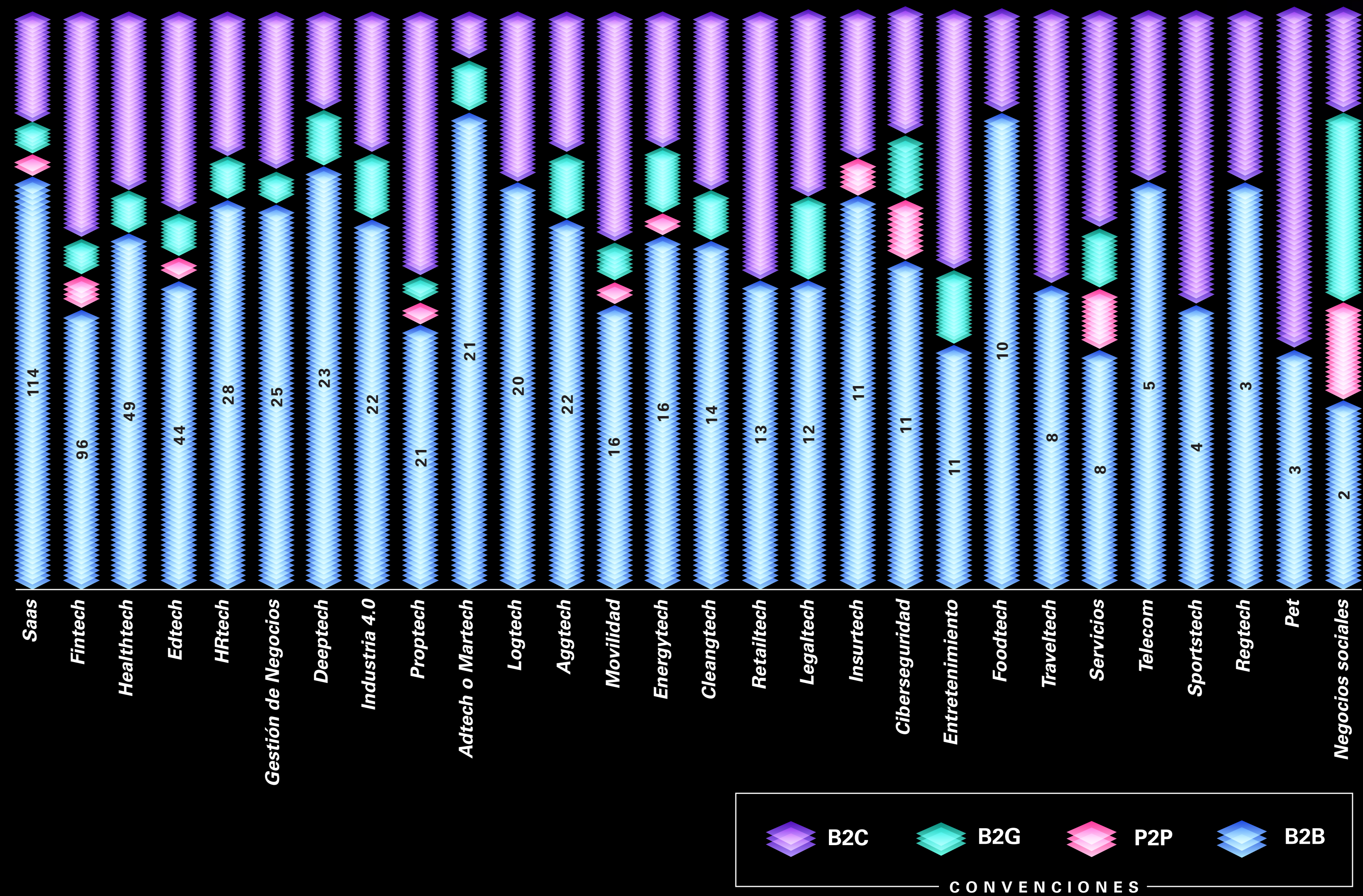
**B2B/B2C/
P2P**



**B2B/B2C/
B2G/P2P**

Muestra: 693 startups.

AUMENTA EL AUGE DE LOS MODELOS SAAS B2B



Muestra: 693 startups.



La gran cantidad de Saas B2B se da por que las empresas en Latam están pidiendo soluciones personalizadas a sus necesidades, con un mejor servicio y precios más ajustados a nuestra realidad económica, no a la de los mercados europeos o americanos con precios exorbitantes y soluciones cero customizadas. En Latam, el 60% de las empresas no usan nubes públicas como Google, Azure o AWS y muchas empresas medianas y pequeñas no tienen acceso a tecnología moderna. **Acá es donde llegamos las startups a suplir este vacío de un mercado gigante.**

Felipe Sánchez
WeKall



Los negocios Saas B2B nos gustan especialmente por dos razones:

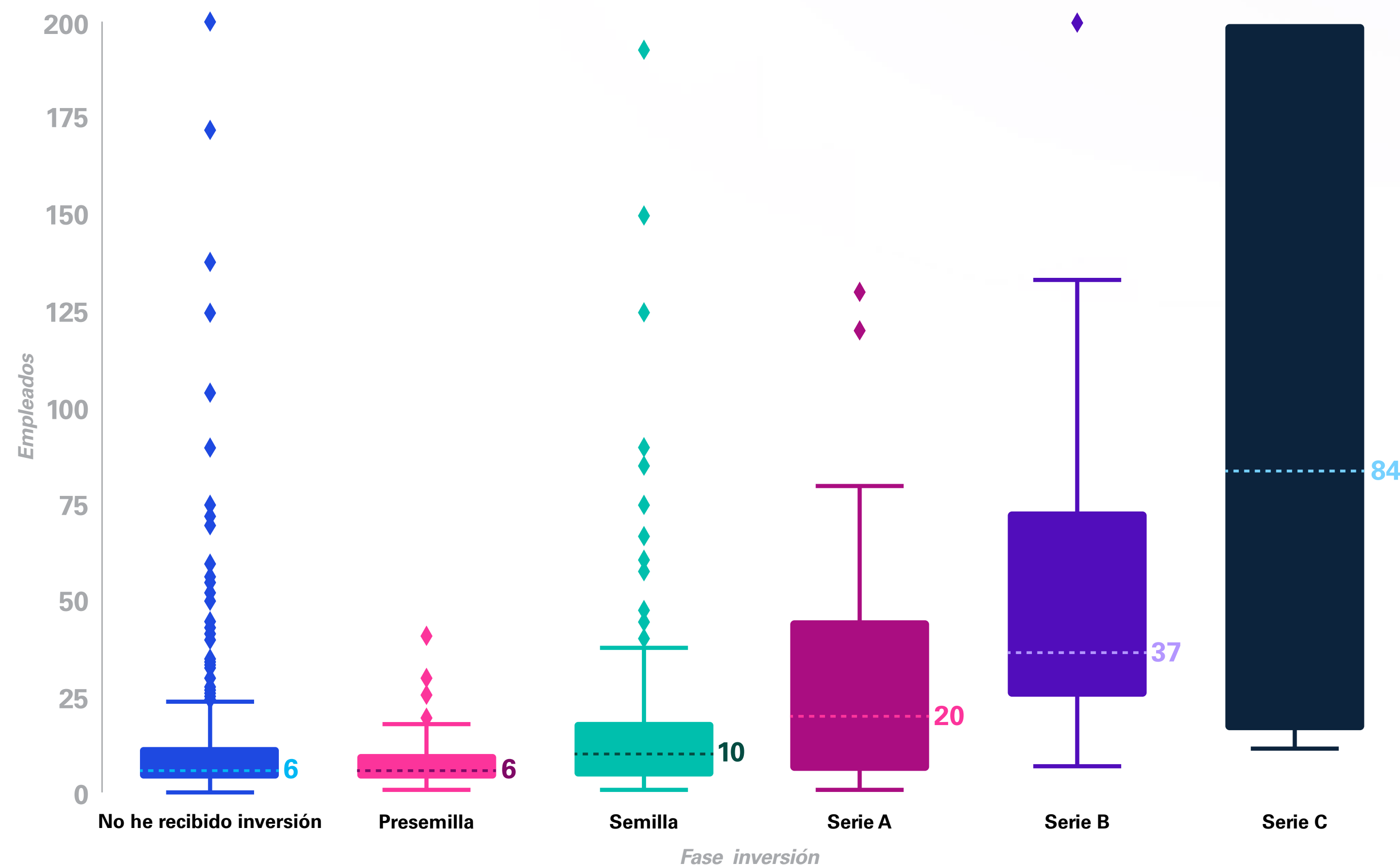
- 1) Margen brutos altos. es normal ver márgenes del +70% en estos modelos.
- 2) Churn muy bajo y vida promedio con cliente super alto. O sea, una vez que logras estar con un cliente empresa (sobre todo si es gran empresa / corporate) ya te lo quedas por un buen rato.

Eduardo González
BBVA Spark

MÁS DEL 80% de las startups emplean menos de 20 personas

El número de empleados de las startups colombianas está relacionado con el nivel de madurez del ecosistema, el creciente nacimiento de empresas de base tecnológica en el país, y su distribución en las diferentes etapas de financiamiento. En el 2024, con el ajuste en las dinámicas de inversión, muchas startups optaron por reducir o mantener su nómina en lugar de aumentarla sin un objetivo claro de expansión o crecimiento estratégico, evitando la quema innecesaria de capital y preparándose para contextos de inversión basados en el crecimiento sostenible, más que en el crecimiento acelerado.

Número de empleados según etapa de financiamiento



Muestra: 693 startups.



Cuando una startup colombiana alcanza la Serie A o la Serie B, sale a buscar capital y se encuentra con que muy pocos fondos son capaces de llegar allá, y entonces muchas que no logran levantar cheques internacionales se vuelven Pymes. Se ponen flat como una compañía tradicional.

Esteban Urrea - Vertical Partners



Venimos de un momento en que solo se hablaba de crecer en usuarios y quemar capital. Ahora lo que se pide es tracción, crecimiento y, a veces, hasta punto de equilibrio. Es un gran dilema: ¿sigo quemando para crecer más rápido o recorto para mostrar equilibrio? Esa balanza es difícil.

Patricia Saenz - EWA Capital



Yo tendría que tener un equipo de desarrollo de 12 personas para hacer las cosas que estamos haciendo. Estamos mirando cuáles son los procesos repetitivos que podríamos reemplazar con IA y automatizar. Evitamos incurrir en más gastos de contratación que los que requerimos para rentabilizar la compañía.

Sebastián Jiménez - Refurbi

TOP 10 STARTUPS QUE TRASCENDIERON Y HOY SON EMPRESAS SÓLIDAS EN COLOMBIA

Para construir el **Top-10 de startups** colombianas analizamos los siguientes criterios:

GENERACIÓN DE EMPLEOS:

Tener **50 O MÁS** personas en su nómina a corte del 2024.

Ventas iguales o mayores a **USD 10M.**

Escalabilidad de nuevos **mercados** o tener gran parte de la **tracción en el mercado local.**

Bootstrapping o Venture Capital Backed igual o mayor a **USD 15M.**

 **Simetrik** SaaS

 **Bia** Energytech

 **ERCO** Energytech

 **Truora** Fintech

finaktiva. Fintech

 **Cobre.** Fintech

yuno Fintech

finkargo® Fintech

 **Decimetrix®** Energytech

IndiGO® Healthtech

Basados en los registros del Colombia Tech Report 2024 y sumado a la validación junto a **Endeavor Colombia**, estos fueron las diez startups que cumplen con estos criterios y consideramos las startups que migran a ser empresas consolidadas en el ecosistema colombiano.

 Saas B/quilla	 Ciberseguridad Bogotá
 Logtech Bogotá	 Saas Medellín
 Fintech Cali	 Fintech Bogotá
 Saas Medellín	 Fintech Bogotá
 Saas Cali	 Foodtech Bucaramanga

Basados en los registros del Colombia Tech Report 2024 y sumado a la validación junto a **Starter** estos fueron las diez startups que cumplen con estos criterios y consideramos las startups promesas en Colombia.

TOP 10 DE LAS STARTUPS PROMESAS EN COLOMBIA

Para construir el **Top-10 de startups promesas colombianas** analizamos los siguientes criterios:

Ventas iguales o mayores a **USD 900K** a corte 2024.

GENERACIÓN DE EMPLEOS:

DE 5 A 10 O MÁS personas en su nómina a corte del 2024.

Bootstrapping o Venture Capital Backed igual o mayor a **USD 500K.**

SER INVERSIONISTA Y FUNDADOR: Dos caras de la misma moneda

El mundo del Venture Capital ha cambiado drásticamente en los últimos años. Factores como la pandemia, las tasas de interés y la evolución del ecosistema emprendedor han modificado la forma en que los inversionistas eligen sus apuestas.

Sebastian Ruales, fundador de Bia Energy y emprendedor Endeavor, juega el rol de inversionista con experiencia en los dos mundos y nos comparte su visión sobre qué hace que una startup sea atractiva, las tendencias actuales en inversión y los errores más comunes de los fundadores.

“Construir una compañía especial no depende sólo del talento técnico del fundador, o de la idea. Depende de la capacidad de rodearse de personas mejores que tú, compartir una visión clara y ambiciosa, y convertirla en una causa común, que todo tu equipo tenga tu mismo fuego en los ojos. Es un compromiso diario.”

Desde el punto de vista del inversionista, no solo se trata de tener ideas innovadoras, sino de la capacidad de los fundadores para convertirlas

en negocios sostenibles. Un inversionista con experiencia en el mundo operativo entiende mejor los desafíos de construir una empresa y puede aportar más valor a los emprendedores:

“Busca un socio que camine contigo, que te rete con ambición, pero que también te respalde cuando más lo necesitas. No alguien que actúe como dueño de tu empresa, sino alguien que crea en ti como el motor de todo lo que están construyendo juntos.”

Esto refleja la importancia de que los inversionistas tengan una conexión real con la experiencia de emprender, lo que les permite ser aliados estratégicos en lugar de solo aportar capital.

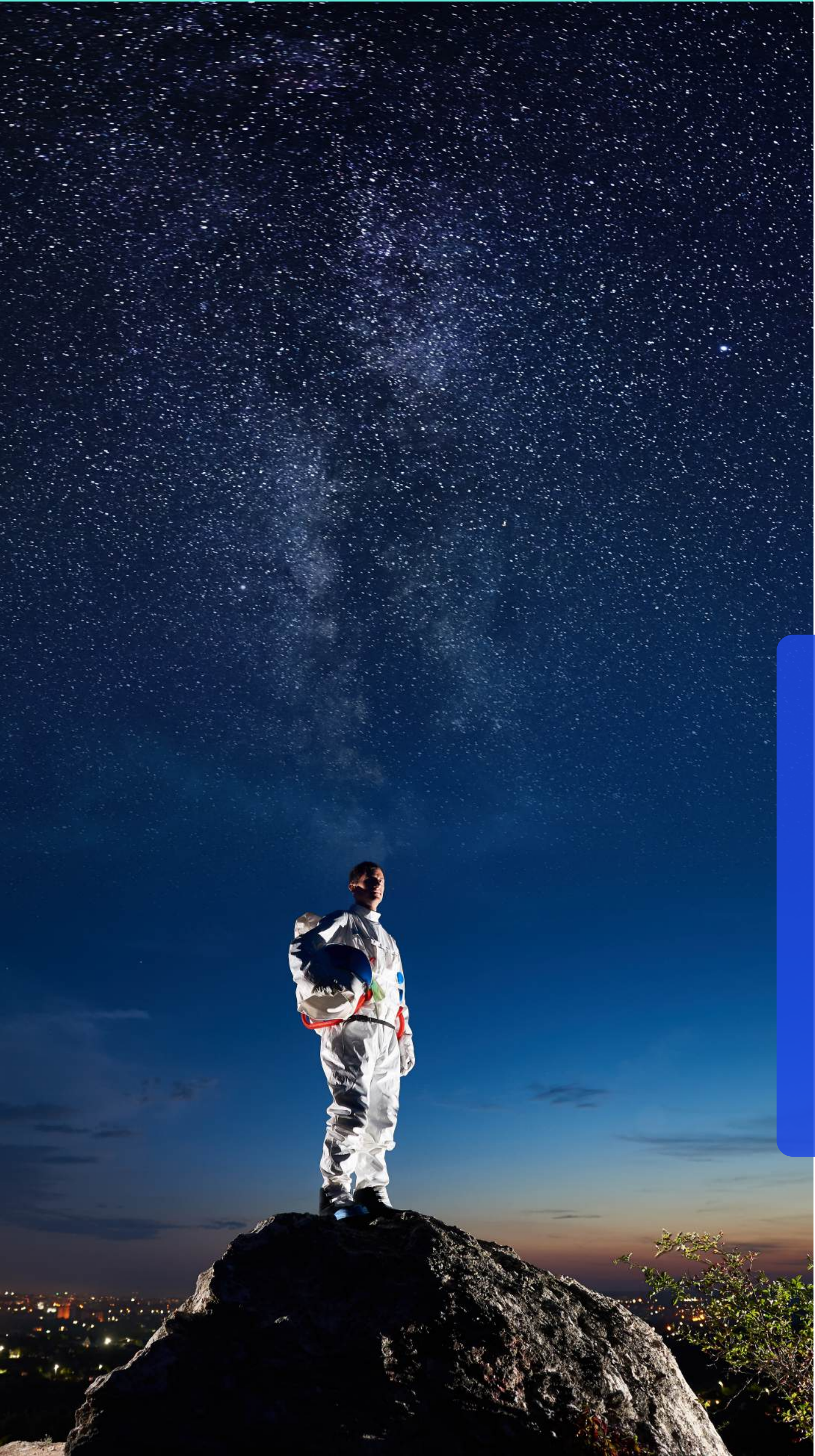
“El Efecto Multiplicador se crea cuando no solo a través de tu compañía generas impacto sino a través del apoyo, la inversión y la inspiración de la siguiente generación de emprendedores”

Camila Salamanca
ENDEAVOR

SEBASTIÁN
RUALES

Ojalá puedas elegir un VC que haya estado del otro lado: que haya construido, fallado, llorado, y se haya sentado solo en la oscuridad preguntándose si todo vale la pena. Porque esos son los inversionistas que entienden lo que significa emprender de verdad.

opera **Bia**
VENTURES



Los errores más comunes de los fundadores

“Uno de los errores más comunes al levantar inversión es no tener un entendimiento real de para qué necesitan los recursos y qué van a hacer con ellos.”

Muchos fundadores aceptan cualquier capital sin considerar la alineación con el inversionista, lo que puede traer problemas a largo plazo. También hay una tendencia a sobrevalorar las proyecciones de crecimiento sin un modelo financiero sólido.

Al evaluar una startup Ruales destaca dos criterios principales:

1. El problema que resuelve la startup: “En mi caso, me enfoco en empresas que estén resolviendo problemas que realmente valga la pena resolver — desafíos únicos, urgentes y con el potencial de generar un impacto real.”
2. La capacidad del fundador para ejecutar: “Una idea brillante en manos equivocadas no llega lejos. Pero un buen founder, incluso con una idea sencilla, puede construir algo enorme. Al final, no se trata solo de la idea, sino de la persona que decide empujarla hasta hacerla realidad.” Capacidad para comprender y valorar a los demás.

“La capacidad técnica importa, pero lo que más valoro en un founder es su liderazgo: que sea capaz de construir, empujar con visión y atraer personas increíbles que crean en él y en el propósito de lo que están creando juntos.”

Ya no se priorizan las startups que crecen a toda costa con dinero de Venture Capital. En su lugar, los inversionistas valoran la retención de clientes y la capacidad de generar ingresos sostenibles.

“Ya no se trata de crecer a cualquier costo. Los fundadores que combinan visión con disciplina financiera, construyen relaciones duraderas con sus clientes y generan ingresos sostenibles son quienes empiezan a convertirse en el go-to de los VCs.”

El futuro del ecosistema startups en Colombia

Para que el ecosistema colombiano madure, se necesitan más exits reales que reinviertan capital en nuevas startups. Actualmente, el apoyo gubernamental es limitado y la banca sigue siendo reacia al riesgo. Sin embargo, la industria avanza hacia una mayor sofisticación:

“Estamos en el umbral de una explosión: cada vez más personas con la mentalidad de que todo es posible, sumando habilidades adquiridas en otras startups. Y lo mejor es que esto solo está comenzando. Soy un optimista, y veo cómo esta bola de nieve se va a convertir en una avalancha de innovación, determinación y talento.”

“Endeavor es la plataforma a través de la cual los emprendedores pueden multiplicar su impacto.”

Camila Salamanca
ENDEAVOR

CREATORS TORS



OF



CHANGE



#FOUNDERS

MAKERS



OF



FU



TU



#FOUNDERS



RE

PERFIL DEL FUNDADOR DE STARTUPS EN COLOMBIA

6% de las startups colombianas tiene **UN FUNDADOR NACIDO EN OTRO PAÍS.**

82% DE LOS FUNDADORES TIENE UN POSGRADO

CERCA DEL 90% de las startups tienen entre **1 y 3 fundadores.**

Principales campos de estudio:

*Hay fundadores que tienen más de un campo de estudio.

Ingeniería 47%
Administración 34%
Tecnología 28%
Marketing 11%
Economía 10%

+75% DE LOS FUNDADORES SON EMPRENDEDORES SERIALES

-han emprendido más de una vez- y el **46%** ha quebrado económicamente al menos en una oportunidad.

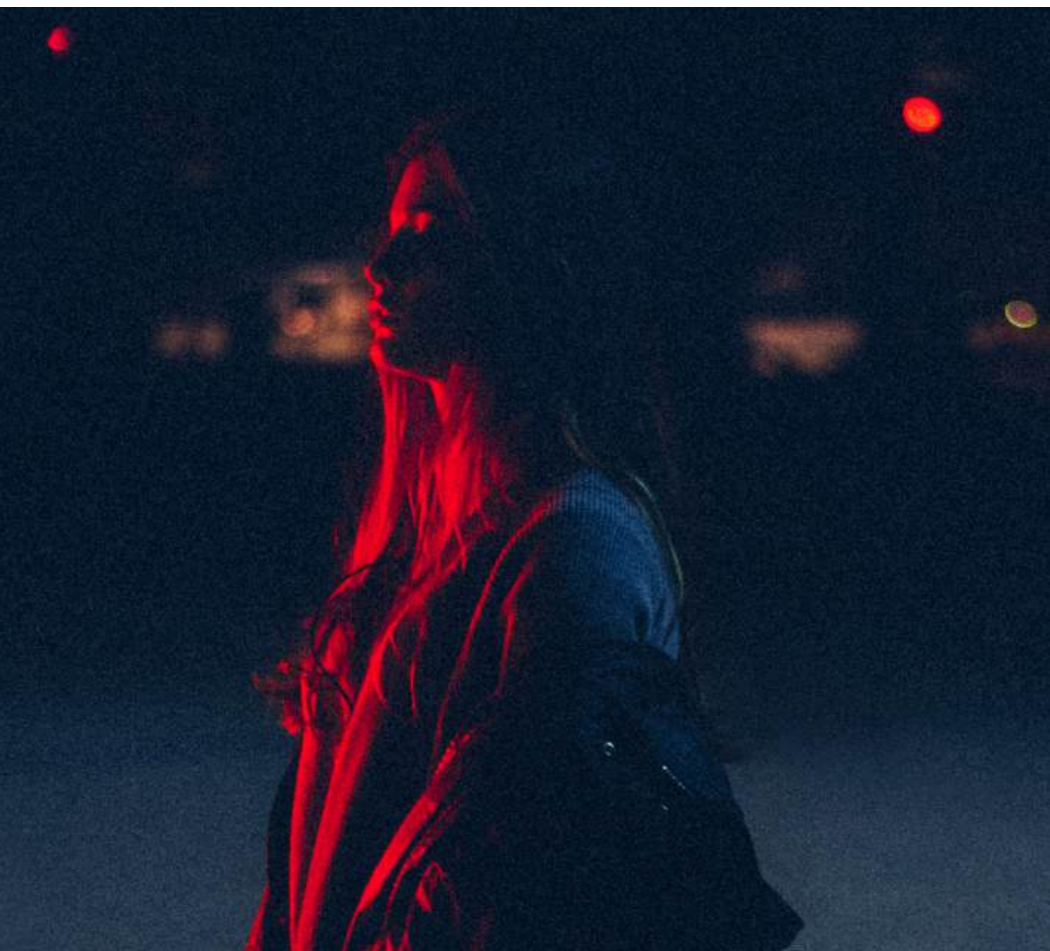
Factores como la educación de los fundadores y su experiencia previa emprendiendo o trabajando en el sector, son importantes en el éxito de las startups. Los fundadores recurrentes han creado redes de contacto y una buena reputación en el ecosistema, y cuentan con lecciones aprendidas de intentos pasados, por lo que también son más resilientes, saben navegar mejor el camino y despiertan mayor confianza y credibilidad en los inversionistas, lo que les permite también tener mayores valoraciones.



A nosotros nos jugó a favor que éramos outsiders en la forma de enfrentar un modelo de negocio digital. Los cuatro founders ya teníamos 38 años, con experiencia. Cuando trabajé en empresas tradicionales, había que dar resultados, por eso siempre hemos pensado cómo hacer la compañía rentable. Muchas veces, en las nuevas generaciones de startups, se subestima la importancia de la rentabilidad. La experiencia cambia la forma de montar un negocio y la forma en que el inversionista también se acerca.

Miguel Camacho - GoPass

¿CÓMO AVANZA EL CIERRE DE LA BRECHA DE GÉNERO EN EL ECOSISTEMA?



1/5     

FUNDADORES SON MUJERES

Esta proporción se mantiene igual desde el año anterior, lo que indica que no hay dinamismo de género entre los fundadores.

Ahora bien, en el 38% de las startups, **+50%** de los roles de liderazgo son ocupados por mujeres.

En el ecosistema se han venido haciendo esfuerzos en el cierre de esta brecha como aumentar la visibilidad de las mujeres que fundan startups, crear comunidades femeninas, grupos de mujeres formándose para el desarrollo de software o en Inteligencia Artificial e incluso fondos de inversión enfocados en emprendedoras; entre otros. Es clave que estas iniciativas continúen y se fortalezcan, pero además se sumen esfuerzos desde la educación en los colegios y universidades, fomentando el desarrollo de habilidades tecnológicas en las mujeres para aumentar el volumen de talento femenino creando, liderando y trabajando en startups.



Siendo dos mujeres fundadoras hemos notado sesgos inconscientes. Una vez hice un pitch y la gente se acercó fue a mi novio, que ni hacía parte de la startup, o nos piden más números durante el levantamiento de capital. Es una barrera real, y en Colombia sigue habiendo actitudes muy machistas a pesar de que las estadísticas muestran que las mujeres logran muy buenos resultados. Suma a eso que muchas veces a un hombre en la misma reunión le hablan de forma distinta. Es un reto que sí nos la pone más difícil.

Natalia Cano - Docokids



Hay muchas menos mujeres founders, menos mujeres en fondos de inversión y menos programadoras. Necesitamos que más mujeres entren porque es una cuestión de volumen de talento, de mejorar salarios, de hacer crecer la economía. Creo que es cuestión de tiempo. También es un tema de educación desde la infancia en donde a las mujeres nos restringen a ciertas carreras. Sin embargo, en el ecosistema hay avances y ya nos hemos ido conociendo y nos apoyamos entre nosotras.

Pamela Ritcher - B2Chat



Estamos comprometidos a llegar al 50% de representación femenina y activamente buscamos talento. Sin embargo, observamos una baja postulación de mujeres para roles en software y datos, y las candidatas a menudo no pasan las evaluaciones técnicas. Si bien la contratación basada únicamente en género no es viable, esto subraya la importancia de abordar la raíz del problema: la necesidad de inspirar a más niñas en STEM y de aumentar la visibilidad de modelos femeninos en el sector tecnológico.

María Artunduaga - Samay

YA ESTAMOS HABLANDO DE SALUD MENTAL

67% de las startups aún no mide indicadores de salud de sus empleados, sin embargo, el **20%** ha identificado que del 1 al 5 por ciento de sus empleados **presenta algún diagnóstico**.

+40% de los fundadores reconocen como los **principales motivos que afectan la salud mental**:

- > Situación financiera de la startup.
- > Presión por crecimiento.

Esto cambió respecto del año anterior, en donde la situación financiera ocupaba el segundo lugar, pero hoy es lo que más preocupa dentro de las empresas.

Las principales herramientas que están brindando las startups a su talento son:

- > Días libres, horario flexible o trabajo remoto **(40%)**
- > Sesiones de feedback **(36%)**

Sólo el 9% da acceso a consultas regulares de psicología, el **8%** no brinda ninguna herramienta y **menos del 7%** integra herramientas tecnológicas de bienestar.



Aunque la salud mental sigue afectada en el ecosistema de startups, se comienza a alzar la voz, a compartir experiencias entre fundadores y a crear comunidades de apoyo; y se espera que cada día más fundadores pongan la mirada en esto como un indicador de bienestar.



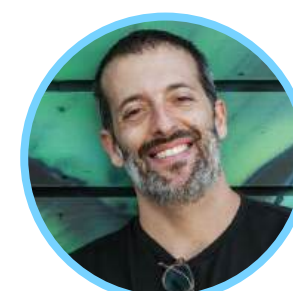
Hay un estudio que muestra que un fundador tiene tres veces más probabilidad de tener enfermedades mentales como depresión, que la población normal. Es algo de lo que no se hablaba en el pasado, ahora se habla un poquito. Se puede hacer mucho más para mejorar la salud mental de los fundadores pero, al mismo tiempo, mucho de esto es propio. O sea, uno es el que se metió en este trabajo o uno es el que decide manejar las presiones, hacerlo solo o con amigos, ir al psicólogo o no. Entonces, por un lado, cada vez se habla más de los temas y se trata de ayudar un poquito más como comunidad. Por el otro lado, todos tenemos responsabilidad de manejar nuestra salud mental y es una responsabilidad individual.

Daniel Bilbao - Truora



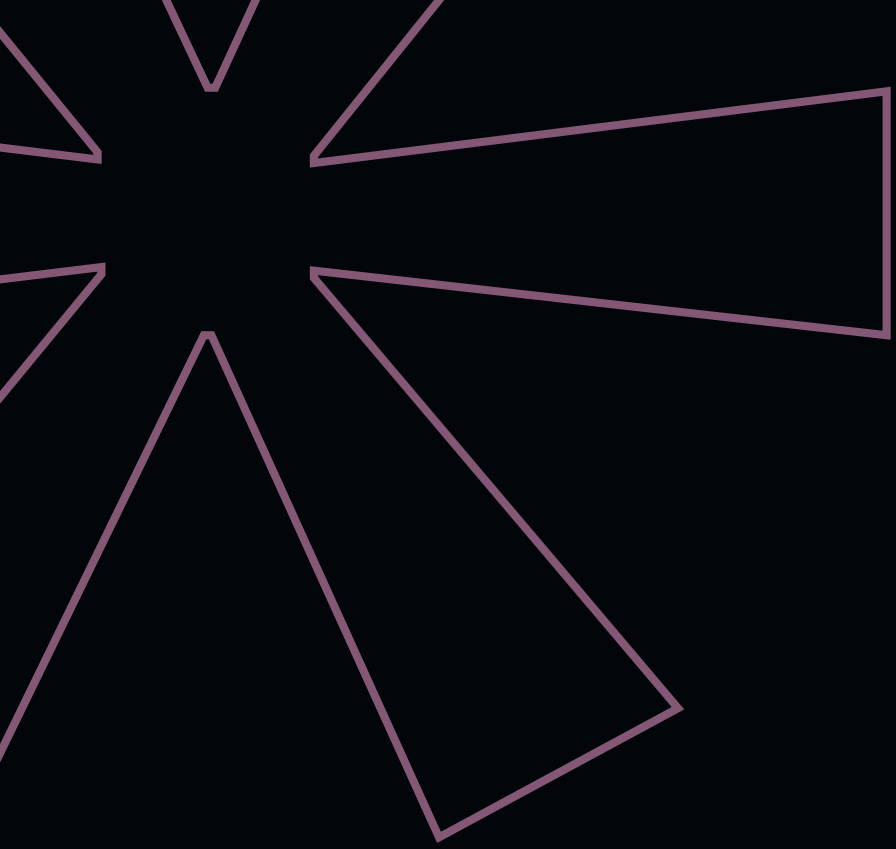
Es un camino lleno de incertidumbre, y manejar esa incertidumbre genera emociones diversas. En las últimas dos semanas hablé con tres fundadores que cerraron sus empresas y me cuentan lo duro que fue y cómo están recuperándose. Uno empieza con expectativas muy altas y se va golpeando. Es clave compartirlo con personas de confianza. Si uno se traga todo, caerá más rápido. Ser fundador es difícil porque, aunque quieras celebrar los pequeños logros, tu trabajo es solucionar lo que no funciona.

Santiago de Bedout - Selia

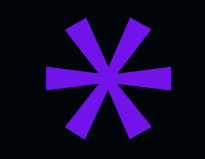


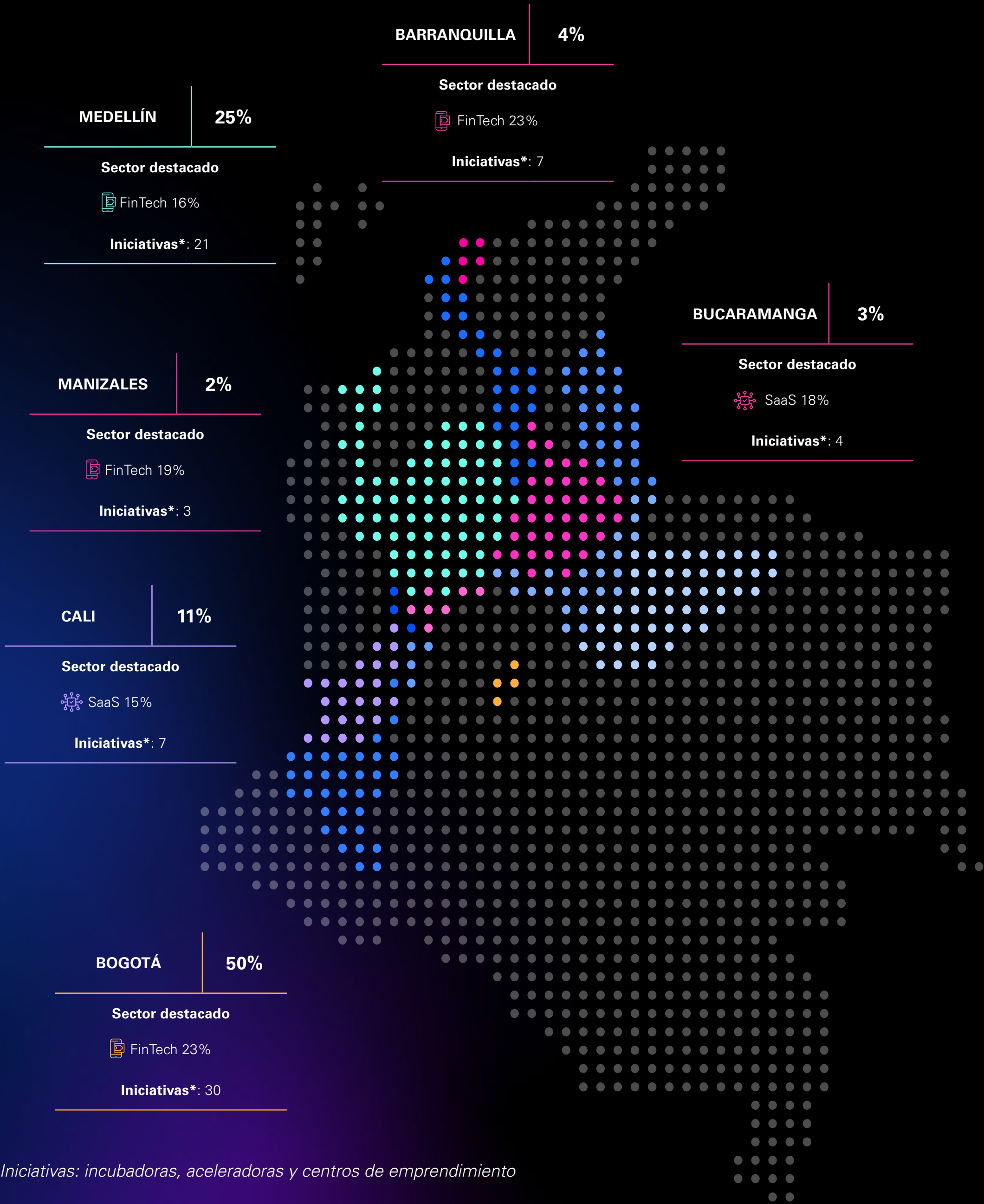
El principal catalizador de los problemas de la salud mental hoy viene de las redes sociales. Cuando te metes a LinkedIn, lo único que ves es el éxito de las otras personas. Entonces, el nivel de presión que hay, especialmente para los emprendedores, donde emprender o crear una empresa se volvió algo público, es inmenso. Hoy los emprendedores somos emprendedores de cierta manera también *for show* porque es lo que el mundo del fundraising también te demanda. Y si no lo estás haciendo, entonces estás perdiendo la oportunidad de darte a conocer, ¿no? Entonces se empieza a crear también una espiral de depresión y de ansiedad en mucha gente.

Michael Edery - Smartbeemo



CIUDADES COMO ECOSISTEMAS





* Iniciativas: incubadoras, aceleradoras y centros de emprendimiento

¿CÓMO SE DISTRIBUYEN LAS STARTUPS EN COLOMBIA?

El Global Startup Ecosystem Index (GSEI) de *StartupBlink**, realiza una evaluación de los ecosistemas teniendo en cuenta: **Cantidad de actores del ecosistema** (startups, incubadoras, aceleradoras, entre otras), **Calidad** (monto de financiamiento, número de unicornios, entre otras), y **Facilidad para hacer negocios**. De acuerdo con estos criterios, los principales ecosistemas de ciudad en Colombia son:

	Así se ven nuestros ecosistema regionales VS el mundo	VS ciudades a nivel global
● ECOSISTEMA REGIONAL	Bogotá	Barcelona (ESP), Estambul (TUR), Buenos Aires (ARG), Houston (USA)
● ECOSISTEMA EMERGENTE	Medellín	Guadalajara (MX), Osaka (JP), Valencia (ESP), Porto alegre (BR)
● ECOSISTEMA ESTABLECIDO	Cali	Liverpool (UK), Bilbao (ESP), Florianopolis (BR), Leipzig (ALE)
● ECOSISTEMA EN DESARROLLO	Barranquilla, Bucaramanga, Manizales	Brasilia (BR), San Sebastián (ESP), Cannes (FR), Ciudad Juarez (MX)
● ECOSISTEMA SEMILLA	Pereira, Cartagena, Cúcuta, Armenia, Tunja, Villavicencio, Popayán, Palmira, Tulua	Salamanca (ESP), La Paz (BOL), Guayaquil (ECU), Rabat (MAR)

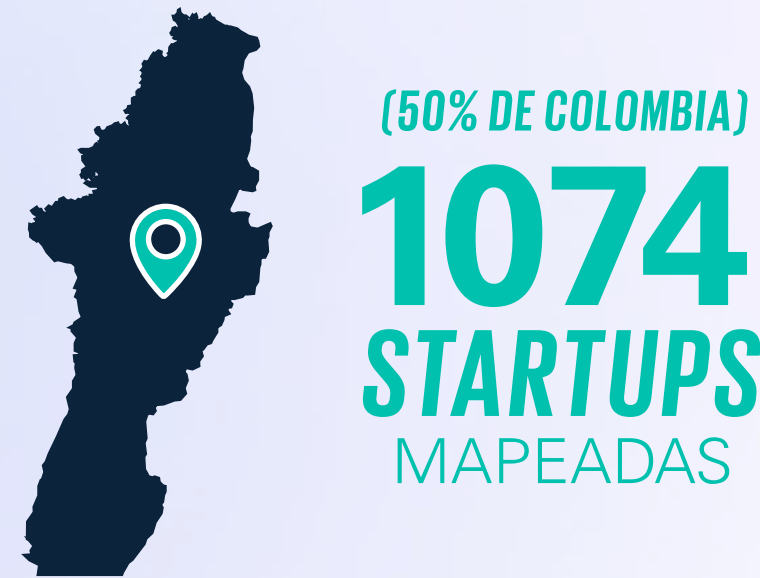
*Ranking Startup Ecosystem Index 2025

ECOSISTEMA REGIONAL

#1 en Colombia #3 en Latam

USD 447 M

Bogotá obtiene el 89% del capital levantado en Colombia en el 2024



Bogotá es el ecosistema más maduro y diversificado del país.

Top 3 sectores con más startups



Densidad de startups: Bogotá D.C.

Startups: 1,074
Población (millones): 7.97
Startups por 100k habitantes: 13.53
PIB (USD miles de millones): 91.96
Startups por USD 1.000 millones: 11.68

Bogotá continúa teniendo una capacidad de tracción y sofisticación digital, donde la tecnología financiera se ha consolidado no solo por el tamaño del mercado, sino también por la cercanía con reguladores y corporativos.

OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS

Plataforma de expansión hacia Latam: por su conectividad y relación con hubs como Miami y México, Bogotá puede funcionar como launchpad para startups que buscan escalar en la región.

Bogotá se ha consolidado como un generador de eventos de talla mundial: La ciudad atrae eventos de talla internacional que dinamizan el ecosistema empresarial y conectan a la región con las principales tendencias globales. Bogotá se posiciona como epicentro de grandes citas para la innovación y los negocios.

Bogotá como hub de talento: Las universidades de la ciudad se han convertido en un gran generador de talento y desarrollador de emprendimiento de base científica y tecnológica. Su cercanía con el sector productivo ha permitido acelerar la transferencia de conocimiento y la creación de spin-offs. Además, cada vez más jóvenes altamente calificados están apostando por resolver retos locales con soluciones globales desde la capital.

“ Bogotá continúa consolidándose como un hub regional de innovación y emprendimiento, en un ecosistema donde alrededor del 80% de las startups colombianas se encuentran en etapa temprana. Esta realidad una valiosa oportunidad para que, mediante la articulación de todos los actores del ecosistema, impulsemos la transformación del futuro empresarial del país ”

Juan David Castaño
VP de Fortalecimiento Empresarial

Iniciativas más relevantes de Bogotá:

Cámara de Comercio de Bogotá: Mujeres, GoFest, Festival de Emprendimiento - CESA: Escuela de Líderes Emprendedores - Invest in Bogota: ScaleUp Bogotá - Rockstar: VC Week - Endeavor: Gala Endeavor - Colombia Fintech: Women in Fintech - Starter: Startco - Colombia Tech Week - Connect: Open Innovation Tech.

IMPULSANDO UN TEJIDO EMPRESARIAL de base tecnológica

Con el objetivo de posicionar a Bogotá como la capital latinoamericana del emprendimiento, desde la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) seguimos firmemente comprometidos con la promoción y el fortalecimiento de la actividad empresarial en nuestra ciudad.

Este proceso debe ser apalancando, entre otros, por el uso estratégico de la información y la consolidación de una economía basada en la tecnología. El Centro de Diseño e Innovación Empresarial – INNOVALAB, actúa como catalizador de esa visión. Desde allí impulsamos la creación y robustecimiento de un tejido empresarial innovador, con una perspectiva futurista, sostenible y competitiva, que aprovecha las nuevas tecnologías como motores esenciales del desarrollo económico.

Durante los últimos años, hemos pasado de ser observadores a actores estratégicos, progresando en la construcción de un ecosistema cada vez más maduro. Las cifras así lo indican.

En 2024, se mapearon en Bogotá 1.074 startups (12% más con respecto al año inmediatamente anterior), con una amplia participación de los sectores Fintech, SaaS y Edtech. Esto demuestra que hoy contamos con un ecosistema vibrante, diverso y con proyección internacional. Además, el 89% del capital levantado por startups en Colombia durante el año pasado proviene de empresas con sede en la capital, indicador que confirma a Bogotá como el principal polo de atracción para la inversión en emprendimiento tecnológico en el país.

Ahora bien, desde luego que somos conscientes de que aún persisten desafíos estructurales que estamos listos para afrontar. Por eso desde la CCB trabajamos en el cierre de brechas, como el acceso a capital, un reto latente para cualquier emprendedor a nivel mundial. Se trata de un desafío que no es menor.

A escala global, en 2024 las inversiones en startups en etapa temprana disminuyeron tanto en número de acuerdos, como en volumen de capital, a diferencia de las startups más consolidadas, que mostraron un crecimiento sostenido. Esto refleja un cambio en el enfoque de los inversionistas hacia empresas con mayor madurez y menor riesgo.

Por supuesto que en la CCB no nos quedamos de brazos cruzados. Para este caso en particular, hemos puesto a disposición de los emprendedores el Programa de Levantamiento de Capital, en el que precisamente cerramos las brechas de financiamiento y conectamos a los emprendedores con redes de inversionistas locales e internacionales.

De otra parte, reconocemos la importancia de fortalecer capacidades, promover un crecimiento exponencial, pero sostenible, e impulsar la internacionalización. Todo esto enmarcado en un ecosistema en el que el 80% de las startups colombianas aún se encuentran en etapa temprana, una realidad que representa tanto un desafío, como una gran oportunidad. Es por esto que en la CCB brindamos todo el apoyo en estas fases iniciales, pues entendemos que son fundamentales para el desarrollo de estructuras empresariales sólidas y con potencial de crecimiento.



Ovidio Claros

Presidente Ejecutivo





Así mismo, impulsamos el desarrollo de startups Deeptech, fomentando una mentalidad emprendedora enfocada en resolver los grandes desafíos de la humanidad, a partir de descubrimientos científicos tangibles y avances en materia de ingeniería.

También, como parte de toda esta estrategia, promovemos iniciativas como el Campus de Ciencia, Tecnología e Innovación de Bogotá–Región, un proyecto transformador que busca consolidarse como el epicentro del desarrollo científico y tecnológico de la ciudad.

Igualmente hemos puesto en marcha la implementación de programas estratégicos como nuestra Incubadora de Futuras Startups, orientada a brindar bases sólidas a nuevos emprendimientos y promover la creación de modelos de negocio sostenibles y escalables. Por su parte, nuestra aceleradora ha evolucionado, ampliando su alcance más allá de Mujeres Tech, por supuesto sin dejar de incentivar el liderazgo femenino y las propuestas con potencial de expansión.

Promovemos el Corporate Venturing, como una estrategia clave que le permite a las empresas acceder a tecnologías disruptivas, agilizar sus procesos de innovación y fortalecer su competitividad en el mercado.

Y recientemente lanzamos el Clúster TEC, una iniciativa que actualiza y moderniza el Clúster de Software y TI al integrar nuevos enfoques como las economías emergentes, la Inteligencia Artificial, entre otros.

Todo este enorme engranaje se reúne en Gofest – Festival de Emprendimiento, evento que este año se llevará a cabo en Bogotá del 26 al 30 de agosto, y que año a año se consolida como epicentro latinoamericano de inspiración y visibilización del talento emprendedor.

Gofest reúne a miles de emprendedores, inversionistas, expertos y actores del ecosistema para compartir experiencias, acelerar conexiones y generar oportunidades reales de negocio.

En su más reciente edición, el Festival contó con la participación de más de 10.000 asistentes, más de 150 speakers nacionales e internacionales, y una agenda que abordó temas como innovación corporativa, Venture Capital, Inteligencia Artificial, entre otros.

En conclusión, hoy por hoy Bogotá no solo lidera el desarrollo de startups en Colombia, sino que se consolida como un hub regional de innovación, emprendimiento y economía basada en la tecnología.

En la CCB tenemos una visión integral que, a fin de cuentas, se traduce en el fortalecimiento de empresas que generan empleo, dinamizan la economía, aportan soluciones innovadoras, aumentan la competitividad regional y suman al desarrollo sostenible de Bogotá y Cundinamarca, propósitos loables que nos deben unir como sociedad.

Cuenten con la CCB para lograrlo.

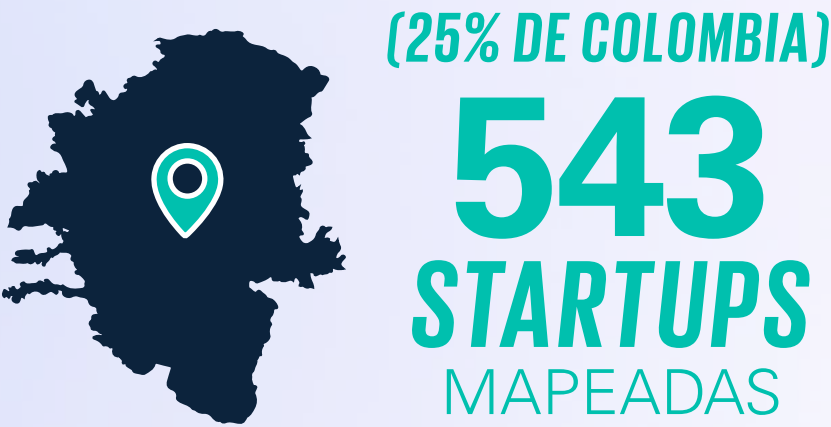
ECOSISTEMA EMERGENTE

#2 en Colombia #6 en Latam

USD 31 M

Medellín obtiene el 6.2% del capital levantado en Colombia en el 2024

MEDELLÍN, ANTIOQUIA: Healthtech y Fintech como apuestas de impacto



Medellín se consolida como el segundo ecosistema más dinámico del país.

Top 3 sectores con más startups



Las startups con foco en Healthtech son la proporción más alta entre las cinco ciudades analizadas, reflejando no solo un interés emprendedor, sino la existencia de condiciones locales únicas: infraestructura médica sólida, aseguradoras ancla y universidades con programas en biomedicina e ingeniería.

OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS

Cultura de articulación público-privada: red compacta de emprendedores, inversionistas, corporativos, aceleradoras, academia y sector público comparten espacios, conectan, se apoyan y colaboran en proyectos de ciudad que generen un impacto colectivo.

Medellín capital de la IA En LATAM: a través del C4IR, la articulación con la academia, apuestas por la internacionalización del ecosistema y el desarrollo del talento local e infraestructura de vanguardia.

Soluciones Govtech: con la consolidación del plan maestro de ciudades en articulación con la alcaldía, academia y C4IR.

Primera zona de tratamiento especial con vocación CTI: la cual integrará los actores de la quintuple hélice, se testearán tecnologías emergentes y se dinamizará el ecosistema CTI.

Iniciativas más relevantes de Medellín:

Ruta N y Alcaldía de Medellín Centro de la cuarta revolución industrial - C4IR, FutuMed, Medellín VC y Distrito CTI+E, Centro de emprendimiento e innovación de Georgia Tech - On.Going Centro de emprendimiento de Impacto de la Universidad Eafit - Cuee Antioquia 2.0 - Innovation land: Andi - Conexion MDE Startups & Entertainment Summit: Dgroupe.

Densidad de startups: Antioquia

Startups: 543
Población (millones): 6.95
Startups por 100k habitantes: 7.81
PIB (USD miles de millones): 53.75
Startups por USD 1.000 millones: 10.10

Healthtech ha empezado a posicionarse como el escenario donde confluyen la capacidad científica de nuestras universidades, la urgencia de modernización del sistema de salud y el apetito de inversión de un mercado que, aun en tiempos de capital escaso, sigue premiando la evidencia clínica y el impacto social. Resulta especialmente revelador que el gran dinamizador sea Medellín: allí convergen clínicas acreditadas, aseguradoras abiertas a ensayar modelos de riesgo compartido y grupos de investigación en ingeniería biompédica y afines que traducen sus hallazgos en prototipos listos para validación con pacientes reales. Esa cercanía entre problema, laboratorio y primer cliente convierte la ciudad en un auténtico living lab que acelera los ciclos de iteración, reduce la incertidumbre regulatoria y muestra que la salud, más que cualquier otra vertical, necesita de ecosistemas compactos y colaborativos para florecer.

Universidad EIA

MEDELLÍN VENTURE CAPITAL: una apuesta para construir capacidades regionales

Una alerta y conclusión reiterada en recientes índices de innovación y reportes nacionales y regionales (Incluyendo el Colombia Tech Report), es que, aunque el ecosistema de emprendimiento nacional ha madurado notablemente en los últimos años, **una de las debilidades sigue siendo la baja disponibilidad de fuentes de inversión y financiamiento en Colombia.**

Existen al menos dos perspectivas para llegar a esta conclusión en años recientes:

1. Las startups colombianas fueron receptoras del 12% del capital invertido en Latinoamérica.
2. Más del 50% del capital invertido en startups colombianas proviene de inversionistas extranjeros y en el caso de Medellín llega hasta 90%.

Es decir, aunque el ecosistema de capital de riesgo en Colombia y Medellín ha madurado en los últimos años, **aún carece de confianza regional y de capacidades propias.** Por esto razón nace Medellín Venture Capital (VC), una iniciativa de ciudad pensada en convertir a Medellín en un distrito de ciencia, tecnología, innovación y emprendimiento (CTI+e) que **invierte y desarrolla capital emprendedor para el crecimiento y sostenibilidad de su ecosistema.**

Medellín Venture Capital (VC) es un esfuerzo conjunto, liderado por Ruta N en representación de la Alcaldía de Medellín junto con la Agencia de Cooperación Internacional y el Comité Universidad Empresa Estado de Antioquia

como aliados estratégicos. Es el resultado de años de lecciones aprendidas localmente, de esfuerzos y capacidades aisladas que necesitan conectarse y de referenciaciones con ecosistemas internacionales que hoy son ejemplos de ecosistemas de Venture Capital, como Israel y México.

El programa Medellín Venture Capital (VC) no sólo se trata de capital, sino de construir un ecosistema con los siguientes elementos:

1. Más inversionistas (LPs), formados y conectados que inviertan en VC.
2. Más fondos (GPs) que atraigan capital y multipliquen el impacto.
3. Startups mejor preparadas para levantar capital de manera inteligente.
4. Retornos atractivos que incentiven la coinversión y la atracción de capital.
5. Mayor liquidez y estrategias de “exits” que retornen el capital al ecosistema.
6. Regulación que facilite e incentive tributariamente la inversión en VC.

Para fortalecer el ecosistema de manera integral, Medellín Venture Capital (VC) cuenta con formación y activación de inversionistas de capital de riesgo, la dinamización de una comunidad activa con inversionistas a nivel local e internacional y un vehículo de inversión (fondo de fondos) que invertirá en fondos regionales que instalen capacidades e impacten el ecosistema local. **Se espera generar impacto económico y social**

en el corto plazo, con más emprendimientos fortalecidos, nuevos empleos, nuevos inversionistas, entre otros. De igual forma, esta audaz inversión se convierte en un activo de ciudad y no en gasto, por lo que en el largo plazo los retornos de esta inversión volverán al distrito especial de CTI de Medellín y aliados para que esos recursos se reinviertan en nuevos proyectos de desarrollo económico y social.

Desde el lanzamiento Medellín VC en noviembre de 2024, ya se invirtieron 1,5 M USD que desbloquearon directamente 13 M USD con Bancoldex como aliado para fomentar la creación de nuevos fondos de VC en el país y que indirectamente se traducen en **aproximadamente 40 M USD que estarán disponibles para invertir en más de 100 emprendimientos de la región en los próximos años.**

Los ojos del ecosistema de Venture Capital (VC) global están puestos en Medellín, con más de 200 fondos regionales que quieren hacer parte de esta estrategia y que tendrán la posibilidad de recibir inversión en los próximos tres años, además de transferir conocimiento y ser parte de este logro colectivo que espera perdurar en el tiempo.

El camino por recorrer es retador y requiere continuidad y colaboración de toda la región. **Medellín Venture Capital no solo debe verse como una inversión, sino como catalizador para generar confianza, atraer más capital, apoyar el talento local y construir ecosistema regional desde Medellín como epicentro global de CTI+E.**



Carolina Londoño

Directora Ejecutiva



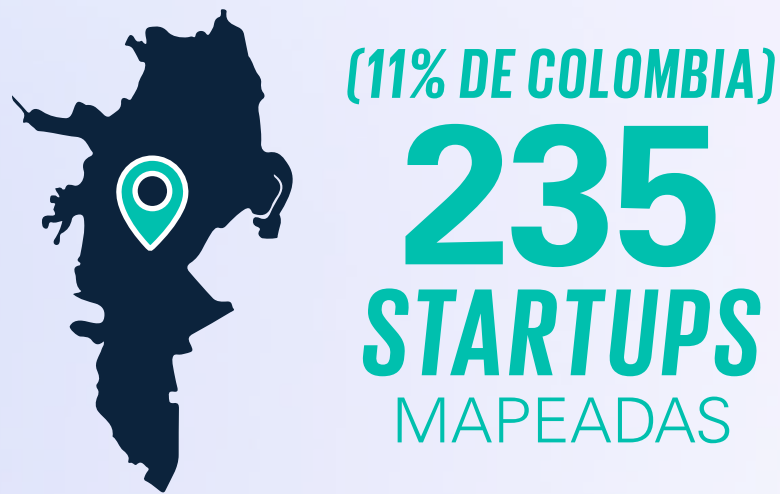
ECOSISTEMA ESTABLECIDO

#3 en Colombia #17 en Latam

USD 9.9 M

Cali obtiene el 2% del capital levantado en Colombia en el 2024

CALI, VALLE DEL CAUCA: Impulsando el talento, la innovación B2B y la inversión para el Futuro



Cali refleja el poder de una economía que ha crecido desde sus raíces empresariales. Hoy, se proyecta como el nuevo epicentro de innovación B2B en Latinoamérica, donde las startups diseñan soluciones para impulsar el crecimiento de las Pymes y transformar la región desde su base productiva.



Las startups están impulsando procesos de innovación que además de resolver dolores operativos de las empresas, mejoran y transforman procesos en sectores como agroindustria, servicios, manufactura y comercio. Esta capacidad innovadora tiene un alto potencial de escalamiento en mercados nacionales e internacionales.

OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS

En Cali ha nacido el mejor talento emprendedor del país. Con el impulso de NIDO y la articulación del ecosistema, se avanza en crear un entorno que atrae, retiene y potencia a los fundadores desde la región.

Fuerte potencial para convertirse en Hub de Agritech y Logística: por su cercanía y conexión con el puerto de Buenaventura y Eje cafetero, Cali puede liderar soluciones logísticas para productores del suroccidente, logrando una oportunidad para emprendedores con visión regional.

El legado de la COP16 fortaleció la conciencia ambiental en Cali, impulsando soluciones tecnológicas sostenibles. La región se proyecta como referente en bioeconomía, donde la sostenibilidad impulsa la innovación, el desarrollo y el emprendimiento.

Densidad de startups: Valle del Cauca

Startups: 226
Población (millones): 4.65
Startups por 100k habitantes: 4.68
PIB (USD miles de millones): 35.71
Startups por USD 1.000 millones: 6.33

“ La evolución del ecosistema de Cali refleja el talento emprendedor local y la articulación institucional. La llegada de Epic Angels, con su primera inversión en LATAM en una startup liderada por una mujer, demuestra nuestra capacidad de atraer inversión con enfoque de género. Esta visión se refuerza con el liderazgo en adopción de Inteligencia Artificial y el impulso al Corporate Venture Capital. Todo converge en el Capital Summit, que evoluciona con mecanismos innovadores para atender las necesidades de las startups. Así, consolidamos el ecosistema emprendedor de Cali para Colombia.

— Cámara de Comercio de Cali —

Iniciativas más relevantes de Cali:

Camára de Comercio de Cali: Capital Summit, NIDO, Epic Angel Latam, Transforma IA by platzi, Programa de innovación abierta NIDO, Estrategia matchmaking by Lanchmon, Andeo Capital, YSA Programa incubación by ITC KOSME, Trulab: Elevara – SugarValley- Gobernación del Valle del Cauca: Distrito de innovación e IA– Alcaldía de Santiago de Cali: Hub de IA, Yawa -Reddi Colombia: Agencia de Desarrollo Tecnológico – Universidad Icesi: Hub de desarrollo de negocios –Comfandi: emprende Tech – Agenda Mangle: Ruta universidades para emprendimientos base TECH.



Vivian Argueta

Directora de Innovación, emprendimiento y soluciones escalables, Cámara de Comercio de Cali.



Oscar E. Vivas

Secretario de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento al Empleo Gobernación del Valle del Cauca.



María E. Lloreda

Asesora de despacho del Alcalde, Alcaldía Santiago de Cali.



NIDO: una apuesta colectiva por el emprendimiento de alto impacto en el Valle del Cauca

Con la meta de consolidar la región y construir una visión compartida, co-creada de manera participativa, la Gobernación del Valle del Cauca, la Alcaldía de Santiago de Cali y la Cámara de Comercio de Cali decidieron articularse, unir esfuerzos y aportar lo mejor de cada entidad para dar vida a **NIDO**. Esta estrategia busca dinamizar y acelerar el ecosistema emprendedor de base tecnológica en la región.

El objetivo es fortalecer y posicionar a Cali y al Valle del Cauca como un epicentro de emprendimiento de alto impacto, donde sea reconocido internacionalmente por su capacidad de atraer inversión, potenciar talento y crear empresas tecnológicas competitivas.

En 2024, la estrategia NIDO ha generado grandes resultados:

- +200 startups acompañadas en sectores como salud, alimentos, fintech, edtech y agro.
- +2.000 personas impactadas, entre emprendedores, inversionistas y líderes de innovación.
- USD \$2 millones en capital de riesgo levantado.
- USD \$5 millones en ventas prospectadas y

USD \$9 millones en intenciones de negocio.

- 35% de crecimiento promedio en ventas de startups apoyadas.
- Presencia en Cali y expansión a Palmira, Buga, Cartago, Buenaventura y Roldanillo.
- +50 corporativos vinculados en procesos de innovación abierta.

NIDO está generando confianza entre los actores del ecosistema: los corporativos, las y los empresarios del sector TI, las entidades de soporte y las startups muestran interés en apoyar y sumarse a esta iniciativa de ciudad y región. NIDO busca crear una estrategia desmaterializada y fortalecer las capacidades del ecosistema de la ciudad y la región. Sin duda esta apuesta cobra aún más sentido a la luz de los reportes recientes, que evidencian un crecimiento sostenido del emprendimiento de alto impacto en la región.

NIDO es una oportunidad para dejar un legado. Un nuevo capítulo para Cali y el Valle del Cauca, donde el emprendimiento impulsa la transformación.

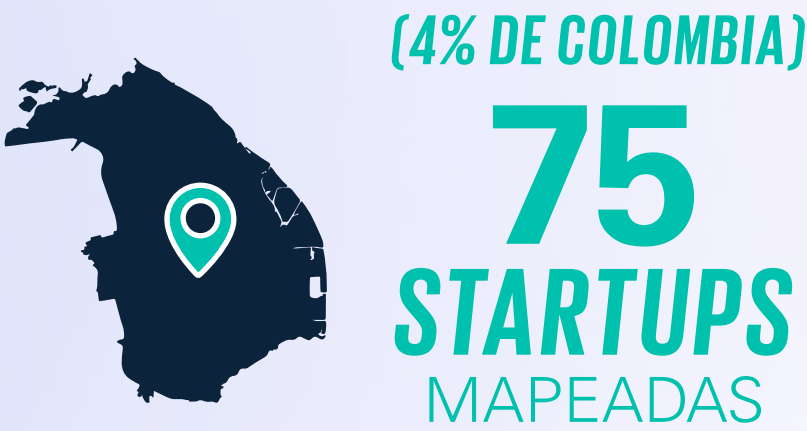
ECOSISTEMA EN DESARROLLO

#4 en Colombia #25 en Latam

USD 6.3 M

B/quilla obtiene el 1.2% del capital levantado en Colombia en el 2024

BARRANQUILLA, ATLÁNTICO: Fintech como motor de inclusión financiera



Barranquilla sorprende con una altísima proporción de startups tipo Fintech, lo que sugiere una necesidad no cubierta en servicios financieros e inclusión en la región caribe.



OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS

- Consolidar un clúster Fintech orientado a inclusión financiera en microempresas, turismo y comercio informal.
- Diseñar una red de aceleración regional caribe Barranquilla, Santa Marta, Cartagena que operen como una logical regional e impulse la economía digital

Densidad de startups: Atlántico

Startups: 75
Población (millones): 2.85
Startups por 100k habitantes: 2.64
PIB (USD miles de millones): 16.48
Startups por USD 1.000 millones: 4.55

El ecosistema de emprendimiento en Barranquilla ha evolucionado con fuerza en los últimos tres años, consolidándose como un nodo emergente con alto potencial de crecimiento, donde las startups ganan estructura, visibilidad y ambición. La consolidación de verticales como Fintech es muestra de ese avance. El reto ahora es dar el salto hacia una etapa de madurez que nos permita escalar verticales estratégicas, articular esfuerzos entre ciudades de la región, desarrollar talento en perfiles clave y generar soluciones con visión global desde nuestras realidades locales. Para lograrlo, se requiere un modelo de articulación efectivo, con foco, coordinación y especialización. Cada institución debe aportar desde su mayor fortaleza, bajo una hoja de ruta compartida, con vínculos estrechos con el sector productivo y estrategias claras para atraer inversión de capital de riesgo, tanto nacional como internacional.

Uninorte

Iniciativas más relevantes de B/quilla:

Latam Fintech Market - Caribe Exponencial - FiveoneLabs - Storm Capital - Atlántico Acelera



Juan P. Escorcía

Director Centro de
Emprendimiento



BARRANQUILLA Y LA CONVERGENCIA de estrategias top-down y bottom-up: hacia un nuevo modelo de articulación del ecosistema

En la evolución de los ecosistemas de emprendimiento, dos enfoques han marcado rutas distintas: las estrategias top-down, impulsadas desde instituciones como gobiernos, universidades o grandes empresas; y las bottom-up, que emergen de manera orgánica desde las comunidades emprendedoras, desarrolladores, fundadores y actores independientes. Mientras el enfoque top-down aporta estructura, recursos y visión de largo plazo, el bottom-up inyecta dinamismo, cercanía a los desafíos reales y una energía transformadora desde la base.

Barranquilla está comenzando a destacar como un caso singular en Colombia donde ambos enfoques están comenzando a encontrarse. Durante años, el ecosistema mostró avances principalmente desde lo institucional, con actores como la Universidad del Norte, la Cámara de Comercio o programas públicos regionales. Sin embargo, en los últimos años ha emergido con fuerza una lógica bottom-up liderada por comunidades como Caribe Startup, Caribe Dev, y Código Abierto, que están movilizand o a emprendedores, talento digital y desarrolladores desde la base.

No obstante, uno de los principales retos que enfrenta el ecosistema en su conjunto es la desconexión entre actores clave. Como lo señala Jorge Rubio, líder de Caribe Startup,

“la mayor barrera ha sido la falta de alineación entre los actores del ecosistema: gobierno, academia, sector privado, corporaciones, fondos. Esta desconexión crea un terreno poco fértil para que las startups escalen”. Esta fragmentación impide una acción coordinada, genera duplicidad de esfuerzos, limita el acceso a capital y dificulta la creación de una narrativa común que dé visibilidad y cohesión al ecosistema regional.

La convergencia entre lógicas *top-down* y *bottom-up* no es solo deseable, sino necesaria para acelerar la maduración de ecosistemas en ciudades intermedias. En contextos como Barranquilla, donde el capital humano existe pero los sistemas de soporte aún están en construcción, esa convergencia puede generar una base sólida que combine visión estratégica con ejecución ágil, acceso a recursos con cercanía al problema, y legitimidad institucional con tracción comunitaria.

Esta sinergia requiere avanzar no solo en cooperación informal, sino en mecanismos institucionales de articulación: estructuras intersectoriales, acuerdos de gobernanza compartida, y métricas comunes de impacto. No basta con coexistir -es necesario construir capacidad colectiva, reconocer interdependencias y co-crear infraestructura de apoyo.

Para facilitar esta convergencia, se proponen cinco estrategias clave:

1. Establecer espacios neutrales de colaboración, donde converjan comunidades, instituciones y sector privado sin jerarquías impuestas.
2. Diseñar agendas compartidas de desarrollo de talento, alineadas con las necesidades de las startups y la visión productiva de la región.
3. Fomentar la co-creación de programas e iniciativas, desde aceleración hasta formación, entre universidades, comunidades y empresas.
4. Impulsar la creación de fondos híbridos de inversión, que conecten recursos públicos con capital privado orientado al crecimiento regional.
5. Construir una narrativa común del ecosistema, que visibilice logros, conecte a los actores y fortalezca el sentido de pertenencia.

Esta convergencia estratégica es clave para que Barranquilla no solo fortalezca su ecosistema local, sino que lidere una transformación regional desde el Caribe colombiano hacia escenarios globales.

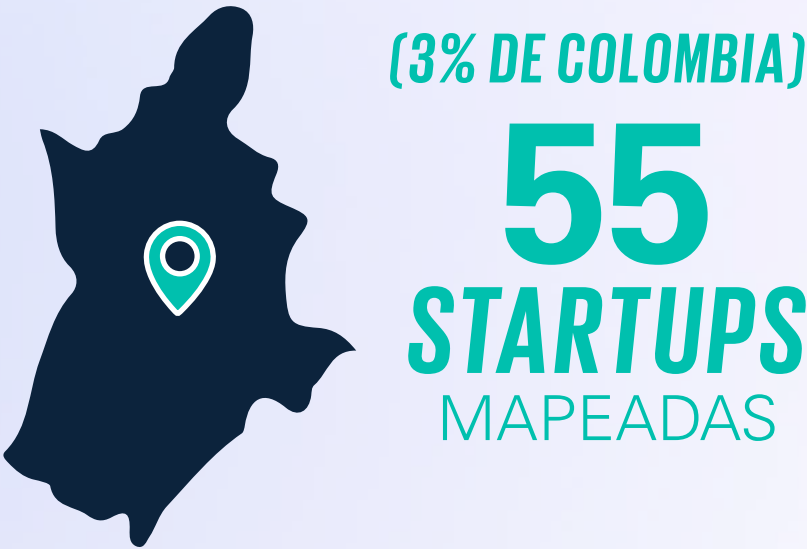
ECOSISTEMA SEMILLA

#5 en Colombia #50 en Latam

USD 89 K

Bucaramanga obtiene el 0.02% del capital levantado en Colombia en el 2024

BUCARAMANGA, SANTANDER: El Potencial que empieza a despegar



Bucaramanga se consolida como un laboratorio ideal para la innovación especializada y el escalamiento de startups. Su ecosistema combina un tejido empresarial sólido con una cultura académica y científica robusta, donde se forma y concentra parte del talento técnico más destacado del país.



OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS

La alta concentración de startups en los sectores healthtech y edtech revela un ecosistema con un fuerte componente técnico y académico, orientado a resolver retos estructurales en salud y educación. Esta combinación crea condiciones ideales para el desarrollo de startups deeptech B2B, basadas en alta tecnología y conocimiento especializado.

A diferencia de ecosistemas como los de Bogotá o Medellín, en Bucaramanga el perfil de los fundadores tiende a ser más técnico que comercial, lo que puede limitar el escalamiento de las soluciones. Este contexto abre una oportunidad estratégica para diseñar programas complementarios que fomenten la articulación entre perfiles de negocio y perfiles técnicos, impulsando así la sostenibilidad y el crecimiento de las startups.

Iniciativas más relevantes de Bucaramanga:

Cámara de Comercio de Bucaramanga: ApalancaFest, Coworking Labs, Red de Ángeles Inversionistas, Opennova, Cluster TI – Campuslands: Sparkle – Suricata Labs – UIS: Parque Científico y Tecnológico Guatiguará, UIS Emprende – UNAB: UNAB Creative, ConeCTion Santander – Ecopetrol y la Cámara de Comercio de Bucaramanga: S-Innova en alianza con Tecnoparque SENA, IMEBU, UCC, Innpulsa Colombia, OTRI, UDES y Café Forestal, Seedlab, Turbo Santander.

Densidad de startups: Santander

Startups: 55
Población (millones): 2.39
Startups por 100k habitantes: 2.30
PIB (USD miles de millones): 23.59
Startups por USD 1.000 millones: 2.33



Bucaramanga cuenta con talento humano calificado y un sólido ecosistema universitario. Sin embargo, la demanda local por desarrollo tecnológico aún es limitada, lo que genera la migración de profesionales altamente capacitados en busca de mejores oportunidades. Persisten algunos desafíos clave como el bajo dominio del inglés, la escasa exposición internacional y una limitada conexión con mercados de mayor escala. A pesar de eso, la resiliencia de la región es evidente. Ejemplos como nosotros, ganadores de convocatorias de Colciencias y proyectos con grandes corporaciones, reflejan el potencial que existe. Instituciones como la Cámara de Comercio de Bucaramanga han sido aliados claves en procesos de innovación abierta con empresas, pero aún se requiere fortalecer la presencia de empresas ancla y diseñar una estrategia de territorio clara que articule de forma efectiva la academia con el sector productivo. Estamos apenas iniciando ese camino, pero las bases ya están presentes.

Iván Ramírez
Conexalab

IMPULSAR STARTUPS DESDE EL TERRITORIO: la apuesta de Bucaramanga por un ecosistema emprendedor con propósito

Bucaramanga avanza con paso firme como una de las cinco ciudades líderes en la creación de startups en Colombia, consolidándose así, como epicentro de innovación y emprendimiento en el país. Desde la Cámara de Comercio de Bucaramanga, hemos asumido el compromiso de fortalecer este ecosistema con una visión integral, que combina infraestructura, educación, conexión y propósito.

Uno de los motores de este ecosistema es **S-Innova**, nuestro centro de emprendimiento e innovación, que lideramos junto al Grupo Ecopetrol a través de la Red Econova, y que forma parte de la Red CEmprende del Gobierno Nacional. Este espacio se ha convertido en **un punto de encuentro para el talento emprendedor del oriente colombiano.**

Desde su creación en 2021, S-Innova ha impactado a más de 13.000 empresarios de base tecnológica y alto impacto, facilitando la conexión entre emprendedores, academia, empresa privada y el Estado. **En sus 3.600 metros cuadrados de infraestructura, el centro alberga laboratorios especializados, espacios de coworking y entornos de innovación abierta** que impulsan desde la incubación hasta la aceleración e internacionalización de startups.

Otro de los pilares de nuestro ecosistema es Campuslands, que fortalece a las startups desde su base formativa. Este centro de educación intensiva, enfocado en jóvenes de estratos 1,

2 y 3, forma talento digital en desarrollo de software, inglés técnico y habilidades blandas, conectándolos con oportunidades laborales de alta calidad en el sector TI. A la fecha, más de **740 jóvenes han sido entrenados**, y el 80% de los egresados acceden a empleos en el sector TI, muchos de ellos en compañías extranjeras.

Campuslands está creando una nueva clase social: el estrato D, el estrato Digital, donde el talento se convierte en motor de equidad.

Ventajas, oportunidades estratégicas y retos del ecosistema de Bucaramanga: más allá de la infraestructura, **Bucaramanga presenta ventajas en términos educativos que la posicionan como un semillero ideal para el desarrollo de startups Healthtech y Edtech**, gracias a las más de 17 universidades en el territorio y los 2 complejos médicos de alta complejidad más relevantes de América Latina. Acciones encaminadas a conectar la academia y el tejido empresarial para resolver retos estructurales en estos sectores, han sido clave para que nuestras startups sobresalgan por su criterio técnico combinado con pertinencia tecnológica.

Una de las grandes oportunidades estratégicas que visualizamos está en **impulsar el surgimiento de startups en Deeptech**. En este camino, contar con Guatiguará -el parque científico y tecnológico más avanzado del país, liderado por la Universidad Industrial de Santander- representa una ventaja clave.

Este entorno privilegiado permite transformar conocimiento de frontera en soluciones de alto impacto, fortalecer una cultura empresarial basada en ciencia, y posicionar a la región como un referente nacional en innovación tecnológica avanzada.

Sin embargo, también enfrentamos un reto: el perfil de la mayoría de los fundadores tiende a ser más técnico que comercial, lo que puede limitar el escalamiento de los negocios. Esta realidad nos impulsa a crear programas que fomenten la integración entre perfiles de negocio y perfiles técnicos, fortaleciendo así el camino hacia la sostenibilidad y el crecimiento empresarial.

Creer desde lo local, pensar en lo global
Bucaramanga está demostrando que las ciudades intermedias pueden ser protagonistas del desarrollo tecnológico de Colombia. Desde la Cámara de Comercio de Bucaramanga creamos y promovemos espacios de encuentro, redes de colaboración y programas que conectan talento con inversión, conocimiento con mercado. Creemos en el poder de lo local para competir en lo global.

El camino aún tiene desafíos, pero también una dirección clara: seguir apostándole al emprendimiento como vía de desarrollo. En Bucaramanga estamos formando ciudadanos digitales con propósito, construyendo startups que nacen para resolver problemas reales y consolidando un ecosistema donde el talento se potencia.



María A. Sampayo

Vicepresidenta de
Crecimiento y
Sostenibilidad Global.



¿CÓMO CRECEN OTRAS CIUDADES?

Otras ciudades	%
Ibagué	0.5%
Neiva Pasto	0.14% c/u
Sincelejo Jamundí Barrancabermeja Riohacha	0.1% c/u
Sogamoso Cartago Yopal Santa Marta San Andrés Pamplona Buga El Banco Montería	0.05% c/u

Las ciudades más pequeñas suman solo un **1,7%** del total de startups del país.

El país presenta una distribución de startups con comportamiento centralizado en las principales ciudades, en donde también se encuentra la mayor dinámica entre actores del ecosistema, mayor tejido empresarial y mayor cantidad de eventos principales de emprendimiento; iniciativas que fomentan la creación, consolidación y crecimiento de empresas de base tecnológica.

Aproximadamente el 14% de los fundadores nacieron en ciudades pequeñas y migraron a ciudades principales como Bogotá, Medellín o Cali, para crear empresa desde allí. La alta dinámica en las capitales hace común esta fuga de talento hacia ciudades desde donde pueden atender un mercado más grande, encontrar mejores conexiones y más opciones de financiación.



Aunque nací en San Andrés, mi camino como emprendedora empezó en Bogotá. Desde el inicio sentí el contraste entre crecer en una isla con poco acceso a redes de innovación, y luego estar inmersa en un ecosistema como el de la capital, donde hay más recursos, comunidad y oportunidades para escalar una startup. Creo que hay muchísimo potencial en ciudades pequeñas, pero hace falta más inversión en formación, visibilidad y conexiones para que el talento no tenga que migrar forzosamente. Llevar el ecosistema a los territorios -y no solo esperar que los emprendedores lleguen a él- sería un gran paso.

Salua García - Symplifica

“El talento emprendedor en Colombia está en constante crecimiento y expansión a lo largo y ancho del país. En esta edición se destaca nuevamente la consolidación de Bogotá y Medellín como ciudades eje del ecosistema a nivel nacional y el dinamismo de Cali respecto del año anterior. Pero, además, cabe destacar la inclusión de startups de seis nuevos departamentos (Casanare, Cesar, Córdoba, La Guajira, Nariño y Sucre), resultados que refuerzan el compromiso de iNNpulsa Colombia y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, así como el de todos los actores del ecosistema colombiano, de continuar impulsado estrategias con el propósito de que más emprendedores innovadores, independientemente de su origen, puedan acceder a oportunidades que les permitan crecer.”

Lina Marcela Larrota Martinez
Directora de promoción del Emprendimiento





ACELERADORAS, INCUBADORAS, AGREMIACIONES, CORPORATIVOS

UN ECOSISTEMA
DETALLA MUNDIAL
SE CONSTRUYE



ENTRE TODOS



ACELERANDO PERSONAS, NO SOLO EMPRESAS: una propuesta para el futuro del emprendimiento

El mundo del Venture Capital ha cambiado drásticamente en los últimos años. Factores como la pandemia, las tasas de interés y la evolución del ecosistema emprendedor han modificado la forma en que los inversionistas eligen sus apuestas.

Del emprendimiento como moda al emprendimiento con propósito:

Para Tomás, uno de los grandes desafíos del ecosistema colombiano es que el emprendimiento se ha popularizado sin una base sólida de propósito ni visión global:

“Hoy en Colombia, emprender se ha vuelto una moda, algo atractivo, pero sin un propósito real. Muchos se enfocan únicamente en levantar dinero, no en solucionar un problema global o en cambiar la vida de millones de personas.”

La importancia de mentores con experiencia real:

El acompañamiento de calidad debe venir de quienes ya han recorrido el camino. No basta con consultores o asesores teóricos.

Los emprendedores necesitan mentores que hayan enfrentado el crecimiento, la frustración y la incertidumbre:

“Tú puedes tener diferentes tipos de mentor: un mentor en growth o estrategia puede ser un empresario, pero lo importante es que entienda cuando tú le hables. En On.going no hay mentores que no hayan sido empresarios, pero sí tengo mentores, por ejemplo profesores, porque necesito que les den conocimiento. ¿Qué hacemos acá? mezclamos el mentor startupero aspiracional, el mentor empresario y el mentor profesor que se vuelve más como un consultor que trabaja contigo. El mentor empresario y el emprendedor son como unos guías que te inspiran y te conectan con gente y fondos de inversión.”

Además, resalta la necesidad de construir redes de apoyo entre emprendedores experimentados y nuevas generaciones, promoviendo una cultura de retorno social y mentoría activa.

TOMÁS
RIOS

Lo más importante es que los emprendedores puedan admirar a los mentores de estos programas, muchos emprendedores que hoy son exitosos no tuvieron ese tipo de mentores cuando comenzaron. Creo que hoy es una buena oportunidad para que los fundadores puedan devolverle tiempo a la sociedad y mentorar a otros.



Aunque la mayoría de las iniciativas actuales se enfocan en etapas tempranas, Tomás advierte sobre el vacío que enfrentan las startups al llegar a etapas como Serie A:

“No podemos esperar que la financiación llegue a la Serie A cuando no tenemos bien estructurados los niveles de Seed y Pre-Seed.”

Para él, la solución está en fortalecer la base: fundadores preparados, mentalidad global y propuestas que generen valor más allá del producto. De lo contrario, las startups terminan “destruyendo valor” y no justifican los niveles de financiación que buscan.

Otro eje clave de su análisis es el rol de las universidades. A pesar de tener el talento, la investigación y la infraestructura, no integran el emprendimiento como eje estratégico:

“Yo siento que hoy las universidades no tienen el emprendimiento como parte de su estrategia. Los grandes ecosistemas de emprendimiento en el mundo se han desarrollado a partir de las universidades. Estas tienen el talento dentro, tienen los grupos de investigación, los profesores, pero muchas veces los estudiantes no encuentran el apoyo necesario dentro de sus universidades. Es fundamental que las universidades se enfoquen en crear redes de apoyo y en la visibilidad de los emprendedores. Las universidades deben hacer visible el emprendimiento y dar herramientas para que los emprendedores sean exitosos”

Acelerar startups es acelerar personas

Tomás presenta un concepto poco abordado: el desarrollo integral del fundador. La velocidad del crecimiento de las startups

suele superar la capacidad de adaptación emocional, física y mental del emprendedor:

“Yo estoy creando un montón de productos y aceleradoras, pero no estoy pensando si Tomás Ríos va a ser capaz de conllevar ese crecimiento. ¿Cuántas startups fracasan por eso?”

Por eso, ha creado una “aceleradora de personas”, un espacio para trabajar la salud, el sueño, la mente y el arquetipo personal, rescatando prácticas ancestrales y fusionándolas con herramientas modernas. Su propuesta apunta a un cambio cultural profundo: normalizar la frustración, trabajar la salud emocional y enseñar a los emprendedores a sostener su rol sin sacrificar su bienestar.

Debemos formar emprendedores que no solo piensen en levantar capital o en crecer rápido, sino en liderar con propósito, salud y visión global. El ecosistema no solo necesita capital o políticas públicas; necesita fundadores preparados para sostener el éxito. Y eso empieza, como él dice, por acelerar a la persona antes que al negocio.

“La universidad ha tenido mucho que ver con el éxito de la compañía, fueron los primeros que creyeron en nosotros y nos dieron herramientas de gestión de empresas que no teníamos. En este momento, seguimos trabajando de la mano con los grupos de inversión en temas de energía, accediendo a la tecnología de esos grupos para llevarlas al mercado a través de ERCO.”

Juan Esteban Hincapié
Erco Energía

STARTUPS IMPULSADAS POR INICIATIVAS DEL ECOSISTEMA

Erco Energy

Incubado por:
Créame y Ruta N

Docokids, Glya, Agrodatai

Incubado por:
**Cámara de Comercio
de Bogotá**

Helphy, AstroLab

Incubado por:
**Ongoing -
Universidad EAFIT**

TuChat.co, Costea

Incubado por:
NIDO

Taxia Life

Incubado por:
Incubar

Arkangel

Incubado y acelerado por:
**Impact Hub Colombia
y Connect**

Cobre, Gopass, Trii

Acelerado por:
Endeavor

Dapta, MagicLog

Acelerado por:
Uniandinos

Celes, Carga Ya

Acelerado por:
Rockstart

B2Chat, Tuulapp

Acelerado por:
Apps.co

Refurbi, Konvex, Selia

Acelerado por:
Pygma

Tpaga, Trii, Ubits

Acelerado por:
HubBOG

Bloomspal

Acelerado por:
Agcenter

Zhana Solutions

Acelerado por:
Cleantech Hub

Muta

Acelerado por:
Suricata Labs

Auco

Acelerado por:
Vertical Labs

Liquitech

Acelerado por:
MacondoLab

Aavance

Acelerado por:
Pantera Makers

Sempli, Quipu, Vaas

Parte de:
Colombia Fintech

**The Biz Nation,
WeKall, ConeXalab**

Parte de:
ANDI del Futuro

EL ROL DE LAS INCUBADORAS Y ACELERADORAS: ¿CÓMO IMPACTAN A LAS STARTUPS?

MÁS DEL
60%

de las startups colombianas han participado en programas de incubación o aceleración

Y consideran que los mayores beneficios que han obtenido son:

1. Networking
2. Visibilidad
3. Asesoría en modelo de negocio

Los emprendedores aseguran que lo más valioso de hacer parte de estas iniciativas es el co-aprendizaje, compartir experiencias con otros fundadores que están pasando por algo similar y construir una red de mentores y conexiones estratégicas para el negocio.

Las iniciativas colombianas **más destacadas** por los fundadores son:

PARQUE E
GO FEST
ENDEAVOR
STARTCO
UNIANDINOS
ANDI DEL FUTURO
ROCKSTART
EMPRELATAM
ON.GOING
NIDO
COLOMBIA FINTECH
RUTAN
CONNECT
INNpulsa
FONDO EMPRENDER
CRÉAME



Estuvimos en Apps.co de iNNpulsa, estamos en el círculo de startups con Ongoing, con Ruta N. Somos parte de Colombia Fintech, también en StartCo conocí a mis aliados principales como Bancolombia o Claro, han sido espacios brutales para nosotros.

Ahora el reto es descubrir programas no repetitivos, mientras avanzamos necesitamos saberes más específicos. Lo otro que siempre me encanta es vincularme con fundadores que estén más avanzados; esos programas dictados por founders, o donde charlamos entre founders, son lo mejor. Y ruedas de negocios también, donde nos ayuden a conectar con capital extranjero.

Mercedes Bidart - Quipu

LAS INICIATIVAS IMPULSAN EL ECOSISTEMA DE CIUDADES

Se mapearon en el
Colombia Tech Report

25 Incubadoras

34 Aceleradoras

25 Centros de emprendimiento

60% de estas iniciativas están ubicadas en Bogotá y Medellín, las dos ciudades con mayor número de startups del país, y el ranking sigue esta misma tendencia de manera muy similar.

En ciudades más pequeñas en donde el ecosistema está despegando como Manizales o Bucaramanga, comienzan también a nacer nuevas y mejores iniciativas de apoyo al emprendimiento tech, **evidenciando una correlación entre el número de iniciativas de apoyo al ecosistema y el número de startups consolidadas en cada ciudad.**

Ahora bien, **menos de la mitad de las iniciativas mapeadas han invertido en startups** y, de las que han invertido, menos del 30% lo ha hecho en startups Serie A en adelante.

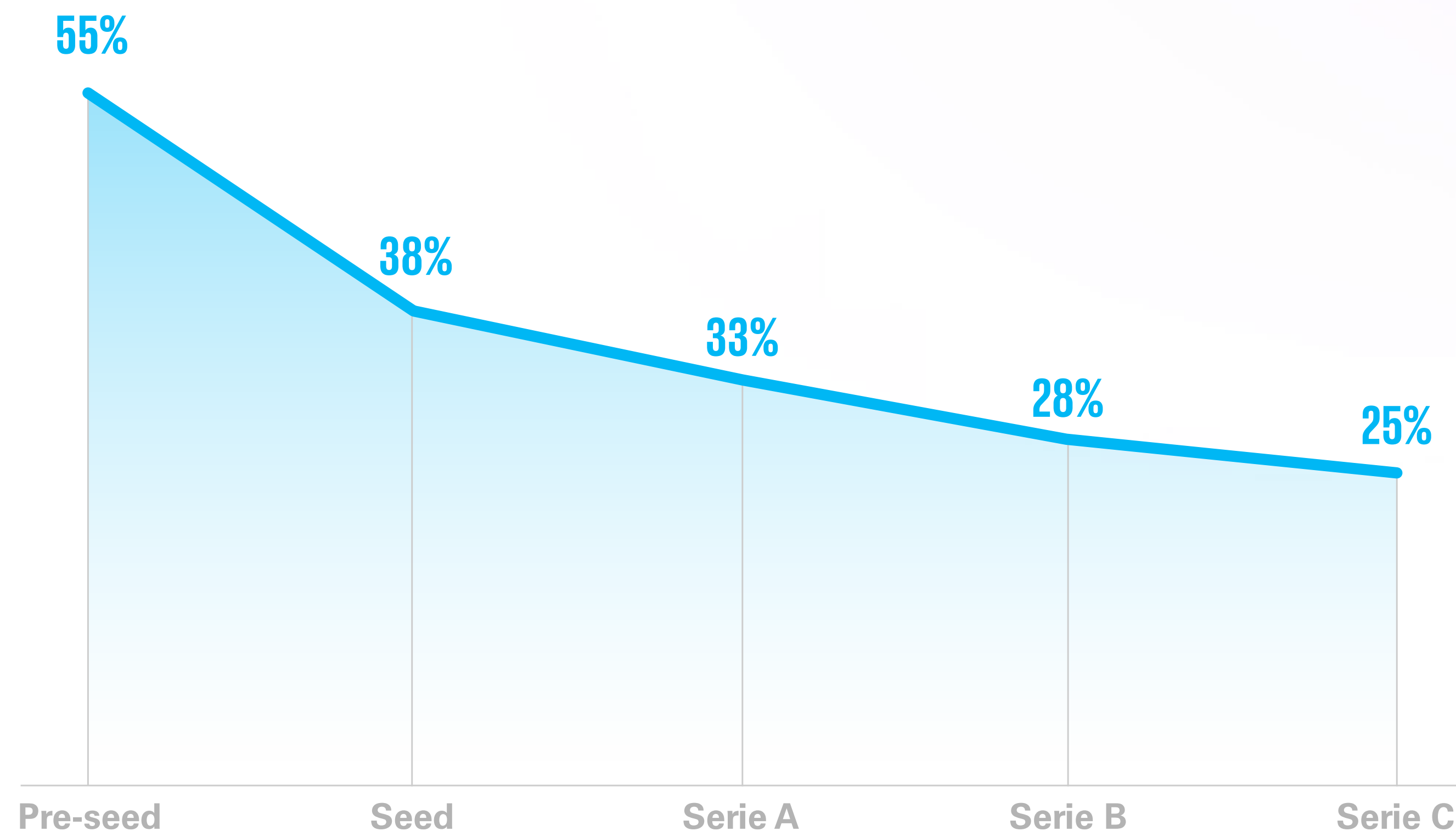


Correlación entre # startups y # iniciativas en ciudades principales



De acuerdo con los fundadores, este es el principal reto de estas iniciativas: aumentar la calidad de sus opciones de financiación. Seguido de mejorar el acompañamiento o seguimiento a las startups una vez terminado el programa, y aumentar la calidad -vs la cantidad- de los espacios de networking.

MÁS DEL 90% DE LAS INICIATIVAS ACOMPAÑAN A STARTUPS PRE-SEED Y SEED



Muestra: 21 incubadoras y 19 aceleradoras

Esta es una dinámica natural de un ecosistema con el 80% de startups en *early-stage*. Ahora bien, algunas empresas que logran pasar este umbral, se encuentran con que el país tiene poca oferta de iniciativas que solucionen necesidades más “corporate” propias de emprendimientos en etapa de expansión y globalización.



No hay actores que estén enfocados en etapas más maduras. Nosotros somos una compañía ya mucho más grande (somos 900 personas) y se empieza a sentir la presión en los líderes. Entonces, ¿qué nos falta? Necesitamos formar mejor a los líderes, y no sólo en rol de liderazgo (que me parece súper importante), sino también en la parte fundacional de su core. Necesitamos un programa (y de hecho estoy trabajando con Endeavor en eso) para formar a nuestros líderes como personas, que sean capaces de tomar mejores decisiones, de liderar equipos, de construir conocimiento en sus equipos, y también formar a mejores CFOs, gerentes de operaciones, de mercadeo, etc. Dar esas herramientas que probablemente las compañías más grandes tienen y nosotros no tenemos, para desarrollar nuestro equipo principal. Porque si tú tienes un equipo principal, un equipo gerencial muy fuerte, con muchos conocimientos, es una cascada hacia abajo. Incluso capacitarnos a nosotros mismos: tenemos muchas cosas por mejorar, por aprender.

Juan Esteban Hincapié - ERCO



Te diría que Endeavor hace algo muy bien, que igual creo que necesitamos más esfuerzos intentando lo mismo, y es intentar unir a los emprendedores, que hablen más entre ellos y que puedan incluso hacer coaching a otros emprendedores prometedores para que no cometan los errores que uno ya cometió. Lo que más falta, hablando puntualmente de Colombia, es network. Es tener esa capacidad de hablar con gente que le suba la vara a uno, de tener un grupo de personas hipertalentas mucho más cerca y con más densidad de talento, llámalo así.

Julián Núñez - Yuno

EL ROL DEL CORPORATIVO: EL GRAN CAMBIO QUE SE VIENE

80% está realizando alianzas estratégicas con startups como ventaja competitiva.

57% desarrollando proyectos de innovación abierta.

+60% de estos corporativos ha **comprado o consumido productos de startups colombianas.**

+90% tuvieron **menos de 5 startups** en su portafolio de proveedores del 2024.

Estos corporativos se encuentran principalmente en

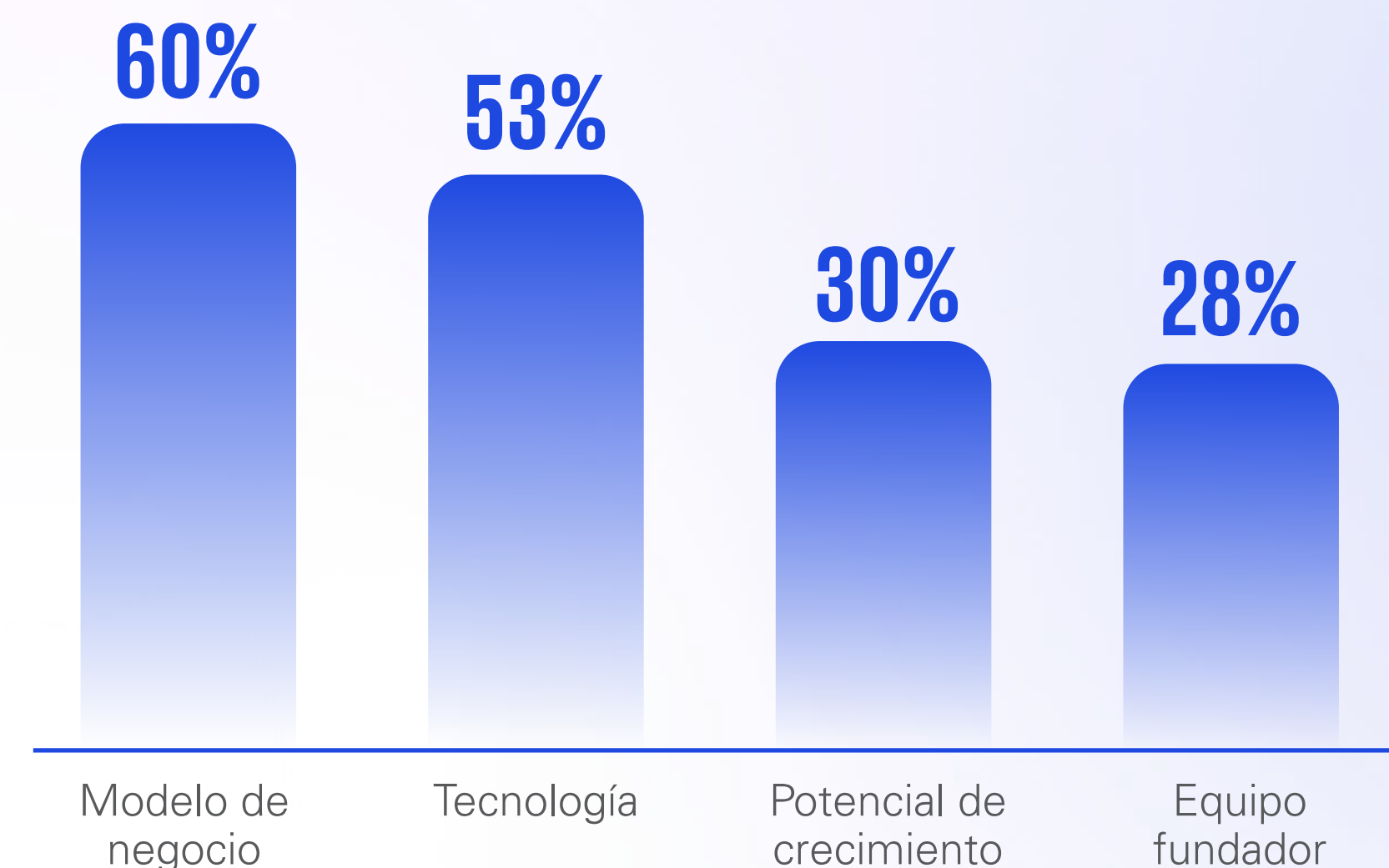
+50% **BOGOTÁ** **+20%** **Medellín**

20% tienen programas de incubación de startups.

Sólo el 14% ha invertido en startups al menos una vez.

+100 en el **Colombia Tech Report**, generando sinergias con startups.
CORPORATIVOS MAPEADOS

Los criterios que priorizan al trabajar con startups son:



Algunos de los **operadores destacados** en la relación entre corporativos y startups fueron:



STARTUP FRIENDLY: La urgencia de una sinergia efectiva entre corporativos y startups en Colombia

En un entorno empresarial en permanente transformación, las startups han dejado de ser simples actores emergentes para convertirse en aliados estratégicos del crecimiento e innovación corporativa.

Los datos reflejan una paradoja: **mientras el 80% de los corporativos ya establecen alianzas estratégicas con startups y un 57% desarrolla proyectos de innovación abierta, más del 90% aún tiene menos de cinco startups en su portafolio de proveedores para 2024.** Esta desconexión evidencia que, si bien el discurso del “trabajo colaborativo” ha calado, la ejecución efectiva sigue siendo el reto urgente.

“En este contexto, nace **el programa Startup Friendly de la Cámara de emprendimiento y aceleración de la ANDI**, una respuesta concreta para cerrar esa brecha entre intención y acción. **La iniciativa reconoce que no basta con buenas intenciones: se necesita un entorno favorable, estructurado y medible que permita a los corporativos evolucionar sus prácticas hacia una verdadera colaboración con startups.** A través de un diagnóstico inicial, rutas de fortalecimiento y el otorgamiento de un sello de reconocimiento, Startup Friendly propone una metodología clara basada en cinco pilares fundamentales: procesos de selección inclusivos, requisitos legales ajustados, pagos ágiles, actividades colaborativas e inversión directa.”

Lo que está en juego no es menor. **Bogotá y Medellín concentran más del 70% de los corporativos interesados en conectar con startups y sin embargo, apenas el 20% cuenta con programas de incubación activos.** La urgencia es doble: ampliar el número de corporativos involucrados y fortalecer la calidad del relacionamiento. Aquí, iniciativas e instituciones como Wayra, Ruta N, OnGoing o Comfama Ventures, ya marcan el camino, pero necesitamos un ecosistema en el que estas prácticas sean la norma y no la excepción.

En este camino hacia una integración real, **el Corporate Venture Capital (CVC) representa una herramienta crítica que sigue siendo potencial en Colombia.** El CVC no es solo una inversión financiera: es una apuesta estratégica por el futuro de la industria.

Países como **Brasil, México o Chile ya muestran ecosistemas robustos** con fondos CVC activos que impulsan soluciones disruptivas con respaldo corporativo. **En Brasil, más de 40 fondos de CVC están operando**, con gigantes como Petrobras, Itaú Unibanco o Embraer Ventures invirtiendo en sectores estratégicos como energía, movilidad aérea y fintech. **En México, empresas como Femsa, Cemex y Bimbo han creado vehículos de inversión propios** -Cemex Ventures, por ejemplo, fue reconocida entre los CVC más activos del mundo- y participan activamente en rondas de financiamiento junto a fondos globales.

Chile, por su parte, ha articulado un modelo público-privado liderado por Corfo que promueve la creación de fondos corporativos como CMPC Ventures o Engie Factory, apalancando inversión con cofinanciación estatal. Estos casos muestran que **el CVC no es una tendencia, sino una estrategia madura que permite a los corporativos ganar velocidad, acceso a innovación y posicionamiento competitivo.** Colombia, si quiere cerrar la brecha, necesita acelerar en esta dirección.



Andrés Raigosa

Director ANDI del Futuro



Startup Friendly no es una etiqueta, es un compromiso. Es la oportunidad de construir un ecosistema más robusto, en el que la innovación fluya desde la colaboración real. El país que queremos construir necesita empresas grandes que piensen como startups y startups que puedan crecer de la mano de los grandes.

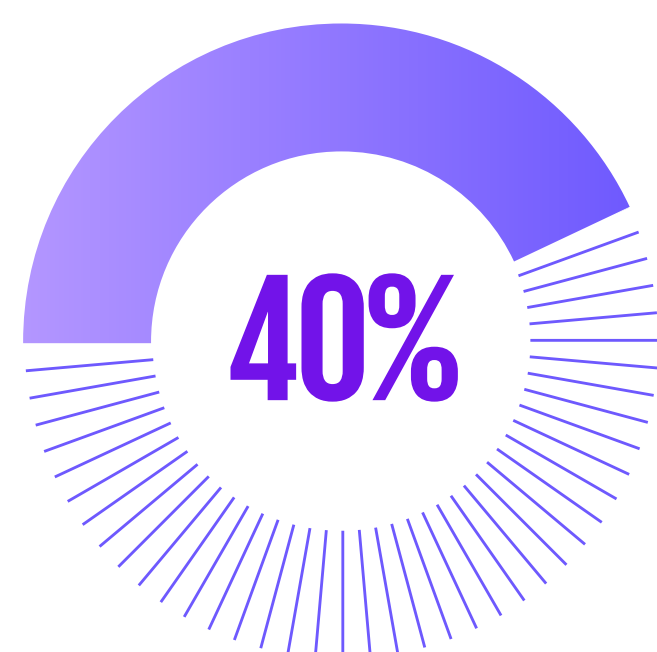
En Colombia, casos como el de Grupo Sura (con su fondo Veronorte), Grupo Bolívar (a través de Bolívar Davivienda Innovation), o Grupo Energía Bogotá (con su estrategia de innovación abierta y fondo de inversión directa en startups) demuestran que el CVC es posible y rentable. Sin embargo, queda camino por recorrer. La mayoría de los corporativos sigue operando bajo modelos de riesgo moderado con opciones todavía de captar innovación de frontera en etapas tempranas.

Startup Friendly puede y debe convertirse en una oportunidad de promover el desarrollo de capacidades de inversión directa. El sello no solo debe medir cómo se colabora con startups, sino cómo se les empodera para escalar soluciones que beneficien a toda la cadena de valor.

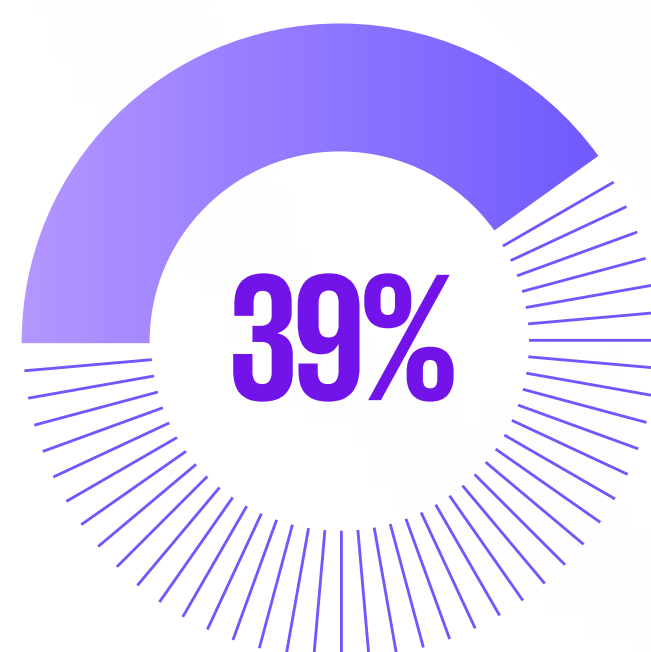
La sinergia no es opcional. Es el gran cambio que se viene. Y es ahora.



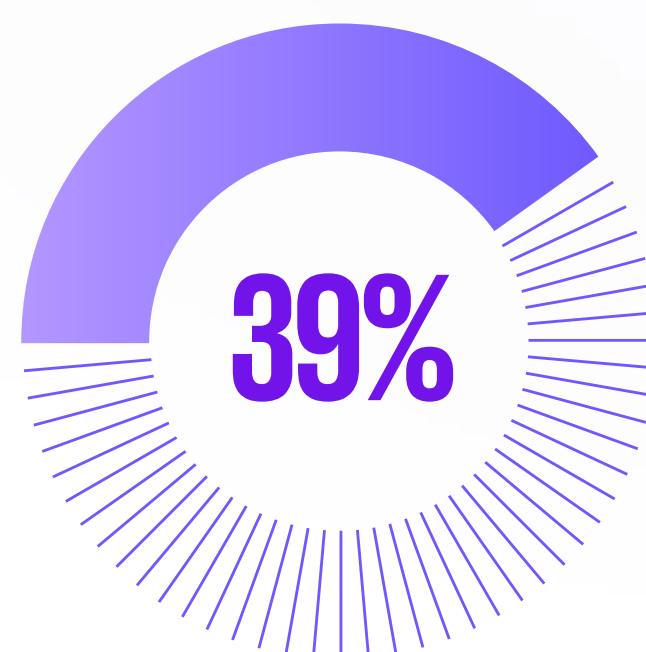
LOS PRINCIPALES RETOS DE LOS CORPORATIVOS AL TRABAJAR CON STARTUPS SON:



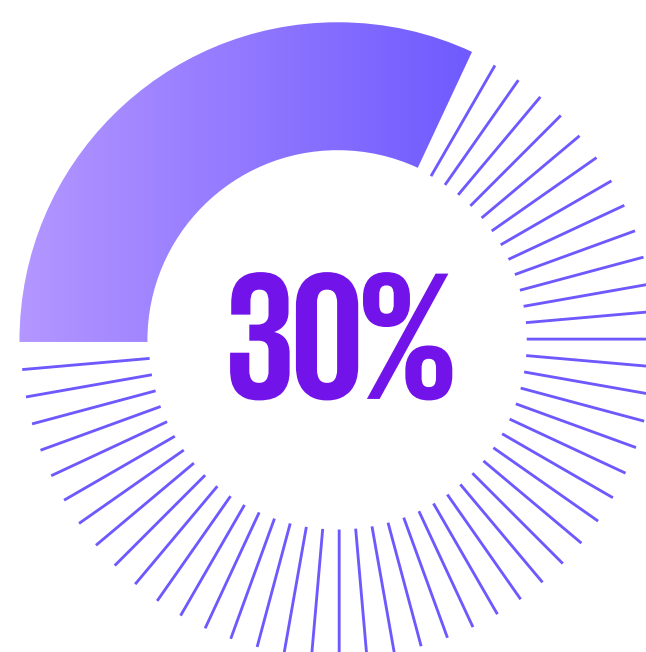
Tiempos de los procesos internos para avanzar con las iniciativas.



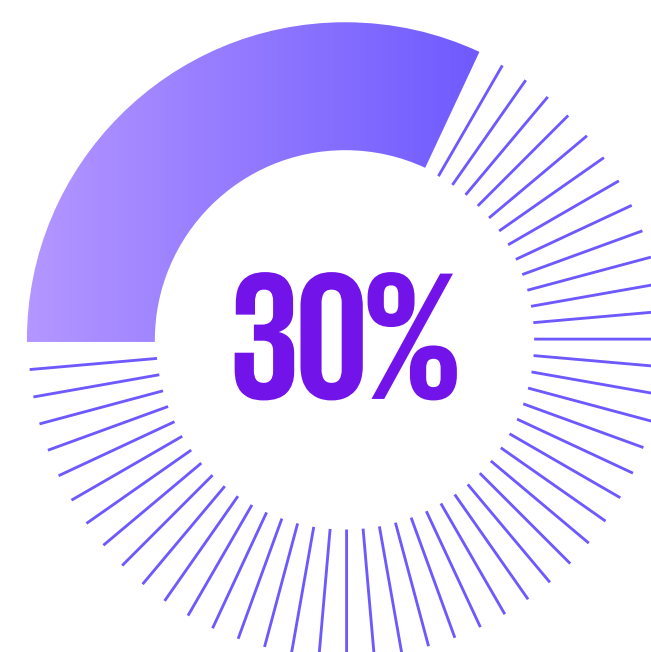
Alineación de prioridades entre las áreas involucradas en la relación con startups.



Riesgos asociados a procesos internos.



Dificultad para entender el modelo de negocio de las startups.



Recursos destinados para la ejecución de iniciativas con startups.

Muestra: 103 corporativos.

Algunos fundadores creen que las empresas tienen un rol fundamental en el ecosistema y, aunque crecen los esfuerzos, todavía no es suficiente:



Hoy en día, algunos corporativos tienen programas de innovación abierta, áreas de Corporate Venture Capital, pero muchas veces, esas áreas están desconectadas del core del negocio y no tienen realmente poder de decisión o presupuesto para ejecutar. Entonces terminan siendo ejercicios bonitos de relacionamiento.

Santiago Bedout - Selia



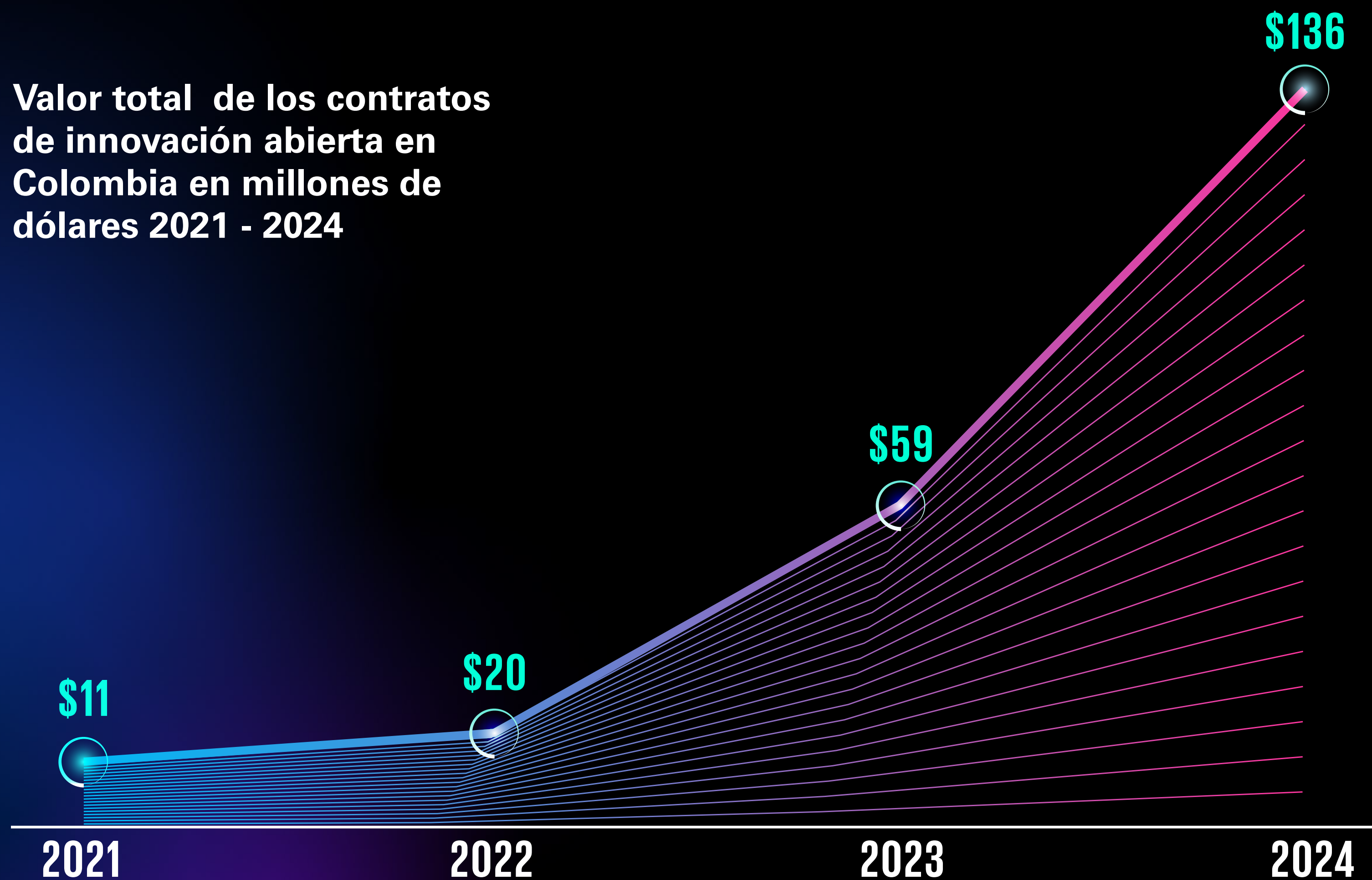
El corporativo es el jugador más importante en la etapa mediana y avanzada de una startup. Es quien te valida, quien te permite escalar, quien te pone el sello de que 'sí sirve'. Lo que pasa es que, tristemente, el corporativo colombiano no se ha metido a jugar fuerte con las startups. Vemos a los mismos 20 o 30 que tienen su Corporate Venture Capital o programas de Open Innovation, pero son muy pocos. Todavía muchos lo ven como marketing, no como estrategia. Hay que entender su ritmo, sus procesos, su lenguaje. Nosotros, por ejemplo, trabajamos con grandes corporativos en toda la región, pero hemos aprendido que hay que tener mucha paciencia y saber que el día que te adoptan, se vuelve una palanca brutal para escalar. Por eso siempre estamos construyendo esas relaciones.

Luis Felipe Giraldo - Velocity

LA EVOLUCIÓN DE LA INNOVACIÓN ABIERTA EN COLOMBIA POR CONTRATOS MOVILIZADOS SEGÚN RANKING

100 OPEN STARTUPS

Valor total de los contratos
de innovación abierta en
Colombia en millones de
dólares 2021 - 2024



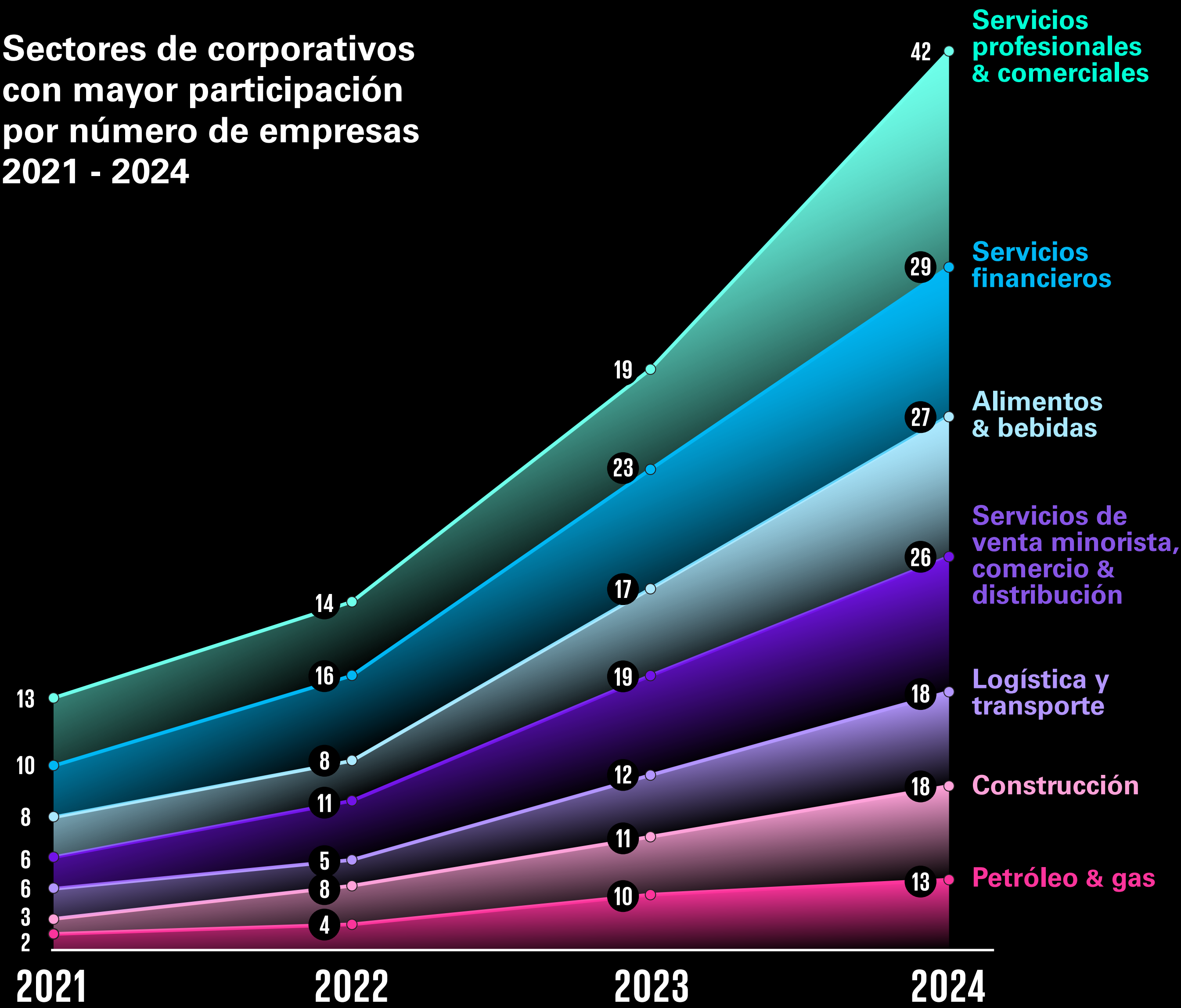
Fuente: Ranking 100 Open Startups, desarrollado por 100 Open Startup, en alianza con Connect y medios aliados El Tiempo y Portafolio.



En 2024 se movilizaron más de USD \$136 millones en contratos o relaciones de innovación abierta, monto que representa 12 veces más que el valor registrado en el primer año de medición y un aumento del 132% respecto al 2023.

Estas cifras dejan ver que **cada año la innovación abierta se consolida como una práctica fundamental** para las empresas en su proceso de crecimiento y fortalecimiento de la competitividad.

Sectores de corporativos con mayor participación por número de empresas 2021 - 2024



En 2024, 42 corporativos del sector de servicios profesionales y comerciales participaron del ranking, posicionándose como el sector con la mayor cantidad de empresas reportando contratos o relaciones de innovación abierta. De hecho, superaron en un 44% al sector de servicios financieros, que contó con 29 empresas, y fue el líder en participación en 2023.

También se mantienen otros sectores que históricamente han mostrado una participación destacada en el ranking: alimentos y bebidas (27); servicios de venta minorista, comercio y distribución (26); logística y transporte (18); y construcción (18).

TOP 10 OPEN CORPS 2024



Fuente: Ranking 100 Open Startups, desarrollado por 100 Open Startup, en alianza con Connect y medios aliados El Tiempo y Portafolio.



EMERGING TREND

INNOVACIÓN ABIERTA EN LA UNIVERSIDAD: **Startups, corporativos, confianza y conexión**



Mario Giraldo

Director de innovación
y emprendimiento



“La pasión crea negocios, el miedo no”, esta frase la vi por casualidad en un mural del municipio de Remedios, Antioquia, por un artista llamado Andy. Cuando la leí, conecté inmediatamente con los temores que se presentan en las relaciones que buscan acelerar una innovación para solucionar un problema específico o explorar un nuevo mercado entre una startup, un corporativo y una universidad.

Estos temores surgen por la incertidumbre del entorno y los riesgos asociados a las inversiones necesarias en procesos de innovación, por ejemplo, la aceleración de una startup y la vulnerabilidad ante la información que indica que no todo funciona bien.

La Universidad EIA convirtió ese reto en una oportunidad y, fiel a su ADN de soluciones de base tecnológica, creó **Sandbox EIA**: un programa que funciona como un “campo de pruebas seguro” donde startups, corporativos y academia juegan sin miedo a perder. Gracias a su metodología fácil, se logra hacer un proceso sencillo y amigable:

1. Escuchamos al corporativo y desglosamos su necesidad en un reto empresarial en innovación, incluyendo variables técnicas, de mercado y de impacto claramente delimitadas.

2. Después, abrimos la cancha a nuestros estudiantes, a las startups de base tecnológica y a empresarios egresados. El enfoque principal son las **soluciones que ya tengan algún grado de madurez y puedan someterse a una validación rápida**. De igual forma, se ha abierto a procesos completamente exploratorios formulando soluciones a partir de ideas desde cero.

3. La siguiente etapa es la caracterización y viabilidad. Aquí **la universidad actúa como tercero de confianza y los estudiantes actúan**: analizando la tecnología; haciendo costos, retorno, escalabilidad; y estableciendo un convenio académico de exploración e innovación entre las partes.

Si el proyecto aún necesita maduración, lo pasamos por un ciclo académico corto: estudiantes y profesores aportan experimentación, diseño de pruebas y, sobre todo, métricas de éxito.

4. Si el prototipo sobrevive a esa inmersión, pasa directamente a la cancha del corporativo con un piloto pactado, esto se traduce en **entregables concretos con información para tomar una decisión de inversión** con riesgo e incertidumbre reducidas.

¿Qué ha pasado desde que lo lanzamos? **Sandbox ha gestionado 28 Retos Empresariales en Innovación a partir de 17 propuestas de startups y corporativos**, los cuales generaron 11 implementaciones, que van desde algoritmos de mantenimiento predictivo, dos simuladores biomédicos a punto de ser comercializados y 3 iniciativas de spinoffs.

El dato que más nos entusiasma: diez corporativos y una startup han pasado de “cliente piloto” a venture client, es decir, pagan por la solución mientras la universidad la termina de robustecer. Eso cambia totalmente la conversación: ya no es la universidad pidiendo becas de innovación, sino empresas invirtiendo porque el riesgo está acotado.

En el camino hemos aprendido que la confianza no se firma, se construye. Por eso, cada reto termina con un reporte transparente de lo que funcionó y lo que no; ese conocimiento vuelve a la comunidad y alimenta la siguiente ronda de innovación abierta. Así, el miedo cede paso a la pasión, — tal como lo anunciaba aquel mural de Andy — y la Universidad EIA consolida su rol como un puente fiable entre la creatividad de las startups y la escala de los corporativos, con un modelo escalable y que ya se comparte con otras universidades a nivel nacional e internacional.

ROL DE LA ACADEMIA: EL ESTADO ACTUAL Y SU PODER FUTURO

65% DE LOS EMPRENDEDORES

mencionan no haber tenido ningún apoyo de la academia en el desarrollo de la startup.

18% se ha apoyado en la academia para formarse en **HABILIDADES TÉCNICAS Y BLANDAS COMPLEMENTARIAS** para fortalecer su emprendimiento.

9% incubó su startup o desarrolló su modelo de negocio en la universidad.

8% recibió **acompañamiento en aceleración** de su emprendimiento.

11% de los emprendedores se apalarcaron para realizar **procesos de investigación o desarrollo de prototipos**.

SÓLO EL 2% recibió algún tipo de **financiación** por parte de la universidad.



La universidad es semillero de talento y de ideas. Debería ser un recurso disponible al que puedan recurrir las startups para validar sus modelos, encontrar equipos y desarrollar soluciones.

Jorge Correa - EatCloud



Hay mucho talento y ciencia en los laboratorios y doctores que no están creando empresas.

Andrés Galindo - Zhanasolutions



Todas las universidades deberían empezar con incubadoras de negocios y facultades con laboratorios más prácticos que teóricos.

Sebastián Jiménez - Refurbi



Las universidades tienen un rol fundamental al crear bases de literatura e investigación previa, y falta más conexión con las empresas para llevar esas tesis de doctorado a la práctica.

Valentina Agudelo - Salva





EL TALENTO DEL FUTURO: detrás de la construcción y el crecimiento de las empresas, siempre está el talento de las personas que las hacen posible.



María Jimena López

*Directora de Innovación y
Emprendimiento*



Colegio de Estudios
Superiores de Administración

Para nadie es un secreto que el mundo está cambiando a una velocidad impresionante. La tecnología está transformando el 100% de las industrias más rápido que nunca, vivimos en mercados hipercompetitivos, globalizados, con cada vez menos barreras de entrada, lo que me lleva a pensar que ya no competimos solo con el vecino o con empresas del mismo país o región: hoy competimos con el mundo.

Con esta premisa en mente, y con una frase que me encanta, —y que estoy segura muchas personas comparten—, “una empresa, sin importar su tamaño, está compuesta por personas”. Por transitividad, el 100% del crecimiento de esas empresas depende del talento humano que hay detrás.

Es por eso por lo que, con toda la humildad, y reconociendo que no tengo toda la información que quisiera, me animo a escribir sobre esto. Quiero

comenzar con profunda admiración y agradecimiento por quienes han creado una empresa, haya funcionado o no; por quienes fueron parte de ese primer equipo que creyó en una visión y trabajó sin descanso para lograr las primeras ventas, construir las primeras versiones de un producto o servicio, o llevar un proyecto tan lejos como para convertirlo en una empresa que, a través de su crecimiento, hoy mejora la calidad de vida de millones de personas.

Con todos los retos que implican los entornos cambiantes y competitivos en los que estamos inmersos, y, gracias a muchas conversaciones formales e informales que he tenido con distintos actores del ecosistema, me atrevo a resumir algunas de las habilidades, y sobre todo actitudes, que necesitamos cultivar en nuestro país para seguir fortaleciendo el ecosistema de emprendimiento en Colombia. Porque, como dice mi querida amiga Camila Rueda, socia y directora de los programas de Rockstart LATAM: “en el mundo de hoy, no crecer, es decrecer”.

Lo que más he escuchado en estas conversaciones es:

1. Mentalidad ambiciosa. Desafiar el status quo, o simplemente crear algo nuevo que impacte a muchas personas, implica ir contra la corriente, hasta del mismo entorno familiar o social. Esto requiere no solo una cantidad de trabajo impresionante, sino una confianza profunda para asumir riesgos de forma constante, aprender sobre la marcha y probar cosas nuevas a una velocidad que a veces parece imposible.

Las personas que transforman no juegan en pequeño. No temen pensar distinto, ni en incomodar ni en fallar, porque entienden que todo eso hace parte del proceso. Saben que las habilidades evolucionan y, por lo tanto, se le miden a desafíos complejos. Como yo lo veo, son



personas que piensan en grande y están dispuestas a hacer lo que haga falta para construir lo que quieren.

2. Altísima capacidad de ejecución y enfoque. Lograr cosas grandes no se trata solo de soñarlas o escribirlas en un papel: hay que construirlas rápido, con recursos limitados y mejorarlas continuamente para entregar más y mejor valor. Ese es el verdadero reto.

Ejecutar bien y con velocidad implica tener disciplina, persistencia, consistencia y, sobre todo, la capacidad de no perder el enfoque cuando las cosas se ponen difíciles. Quienes transforman no solo sueñan o idean, realmente los que transforman son quienes construyen. Por eso, además de ser valientes, saben priorizar, planear, experimentar, aprender, mejorar, tomar decisiones basadas en datos y, sobre todo, hacerse cargo. Empiezan y siguen, y siguen, y siguen durante largos periodos de tiempo.

3. Autonomía, proactividad y exigencia. Las personas que transforman se hacen dueños no solo de un negocio o una idea, sino que se hacen dueños de su proceso y evolución porque entienden que no hay un plan B. No esperan a que les digan qué hacer; conectan con visiones distintas, buscan soluciones (aunque no sea “su tarea”), cuidan los recursos, cumplen lo que prometen y se exigen incluso cuando nadie aplaude.

Crear empresas con valor real y capacidad de competir globalmente implica no aferrarse a ideas por orgullo, saber esperar resultados sin dejar de trabajar, leer el entorno y ser rigurosos con su trabajo y sus resultados. Todo esto, con la convicción de elevar su propio nivel para así elevar lo que están construyendo porque tienen claro que ellos son dueños de lo que logren.

4. Capacidad de construir relaciones de valor, hoy y para el futuro. Como dice el dicho: “nadie ha construido algo que valga la pena solo”. Otra de las actitudes que surgen siempre en estas conversaciones es la habilidad de relacionarse: con clientes,

usuarios, financiadores, potenciales socios, personas talentosas, aliados, mentores. En fin, con quienes puedan aportar desde la experiencia real o el apoyo económico.

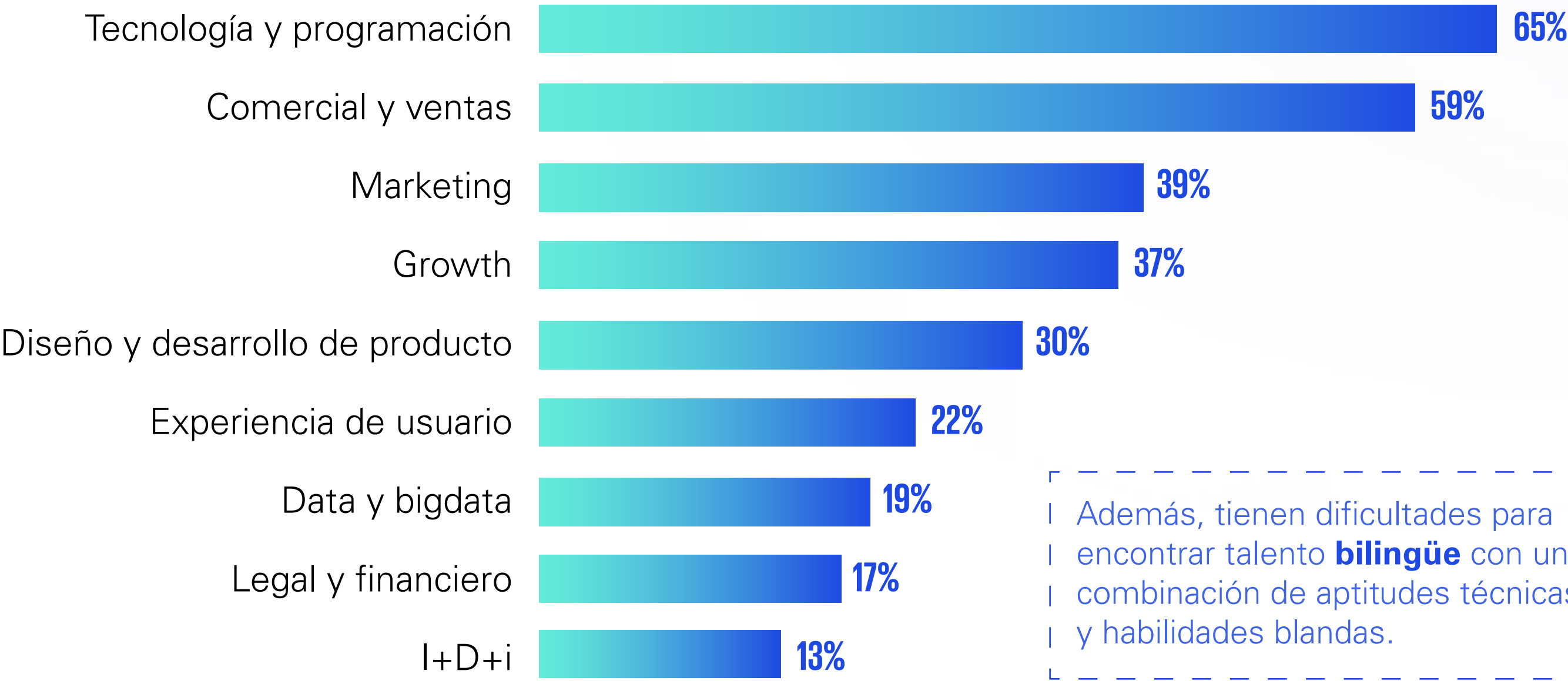
Muchas oportunidades surgen, y se hacen posibles, gracias a las conexiones humanas. Escuchar con atención genuina, comunicar con claridad, confianza y humildad, buscar el beneficio mutuo, tener interés real en el otro, todo eso permite crear relaciones valiosas y duraderas.

Quiero cerrar, diciendo que sé que hacen falta muchas más por mencionar y, claro que hay que desarrollar las habilidades técnicas que nos hacen falta como país para ser innovadores a nivel global, pero por decisión personal, quise concentrarme en las mal llamadas habilidades blandas, porque desde mi opinión, si tienes estás, las otras son relativamente menos complejas de desarrollar con conocimiento y dedicación. Porque como dice Roger Federer: “Los mejores no lo son porque ganan cada punto, sino porque saben que van a perder algunos... y saben cómo lidiar con eso. Te vuelves un maestro en recuperarte de los malos momentos. Ese es el signo de un campeón: lo aceptas, lloras si lo necesitas, y sigues adelante. Te adaptas, creces, trabajas duro, trabajas inteligentemente... y continúas.”

Desde mi rol en el CESA, y junto a un equipo de personas increíbles, le decimos al ecosistema de emprendimiento e innovación del país que uno de nuestros grandes motores, y obsesiones, es entender cómo aportar el talento que Colombia y el mundo necesitan para seguir creciendo y emprendiendo. Sabemos que falta mucho, y que no podemos hacerlo solos. Por eso, aprovecho este espacio para invitarles a sumarse, a ayudarnos y a seguir construyendo juntos ese talento y esas habilidades que el país y el planeta necesita.

¿QUÉ TALENTO NECESITAN LAS STARTUPS?

Perfiles técnicos más buscados



Muestra: 693 startups.

Las startups están buscando perfiles globales de tecnología y programación, comercial y ventas, marketing y **growth**, principalmente.

Perciben una carencia en talento con conocimientos en growth, product management o UX, áreas relativamente nuevas y típicas de modelos de negocio como las startups.



La barrera del inglés es un obstáculo. A pesar de que los candidatos afirman ser bilingües, las entrevistas en inglés exponen limitaciones en la comunicación. Esto impacta directamente nuestras operaciones, ya que el 50% de nuestro trabajo, incluyendo toda la documentación, está en inglés para alinearse con nuestro mercado estadounidense. Abordar esta brecha de bilingüismo es crucial.

Maria Artunduaga - Samay



La educación tendrá que ser absolutamente modular. Hoy usted tiene que ser administrador de empresas y entender marketing y además entender ventas y también entender matemática cuántica si lo necesitara para hacer un emprendimiento en eso. Y saber hacer una presentación de diez minutos en inglés perfecto. Y además aprenderlo rápido, lo que se enseña en la universidad está diez años desfasado con lo que uno tiene que aprender hoy. La universidad tiene que reinventarse para hacer un profesional en un año.

Alejandro Zotti - Decimetrix

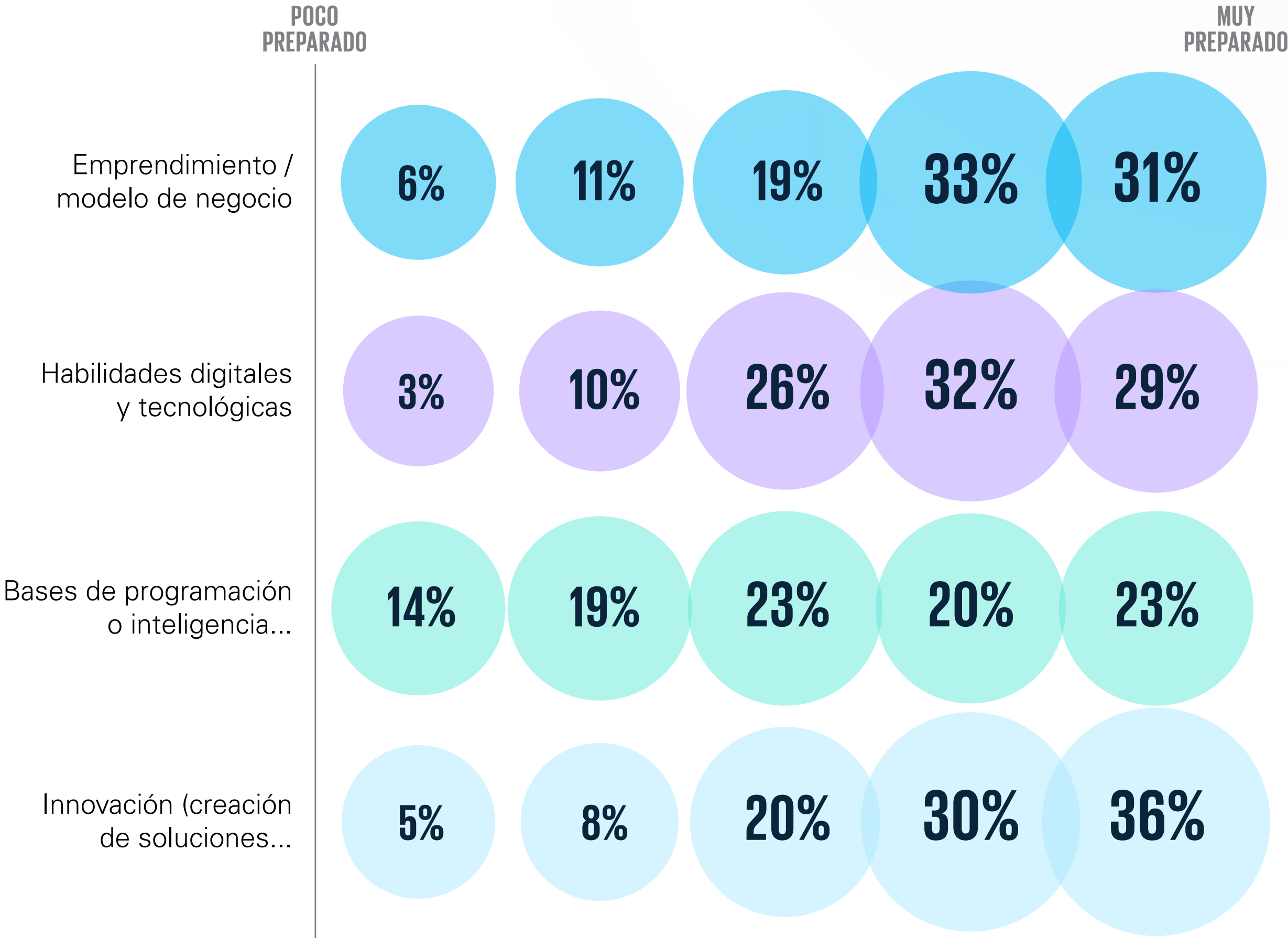


Una de las habilidades que más estamos buscando es ingenieros de sistemas que puedan crear **tecnología e innovación** para que las Fintechs realmente seamos compañías de base tecnológica. Pero además, personas con mentalidad de founder y esa misma estructura de: Yo soy el dueño de la compañía y voy a sacar esa compañía adelante sin importar mis recursos económicos, sin importar la universidad en la que estudié, siempre le voy a crear éxito.

Esteban Villegas - Zulu

¿LA UNIVERSIDAD ESTÁ PREPARANDO A LOS ESTUDIANTES PARA EMPRENDER?

¿Consideras que la universidad / centro educativo te ha preparado para desarrollar las siguientes **habilidades o conocimientos técnicos**?



Muestra: 274 estudiantes.

El **76%** de los estudiantes

consideran que la universidad Sí los ha introducido al **mundo del emprendimiento**, principalmente a través de proyectos, ferias, charlas, retos o eventos de emprendimiento evaluativos (78%), y centros de emprendimiento o similares dentro de la universidad (52%).

Pero sólo el **31%** se siente muy preparado.



Algunas universidades tienen en su pensum una clase de emprendimiento, ¿dónde está el reto? El emprendimiento en algunas universidades no se enseña adecuadamente, se enseña de manera teórica, como enseñan historia, pero eso no funciona así. Fomentar el emprendimiento requiere metodologías distintas, **demo days, retos empresariales, casos de empresarios**. Esto es parte de lo que hace BizNation: fomentar el emprendimiento desde los colegios.

Karen Carvajalino - The Biz Nation



Las universidades deberían crear lazos con startups para que estudiantes de últimos semestres hagan pasantías en ellas. Así, al graduarse, ya tienen esas *“soft skills”* que un startup requiere: tolerancia a la frustración y a la alta incertidumbre, resiliencia, feedback, etc. También deberían actualizar rápido su plan de estudios para enseñar lo que el mercado demanda hoy (tecnología, growth, product management, inteligencia emocional). Falta esa sintonía.

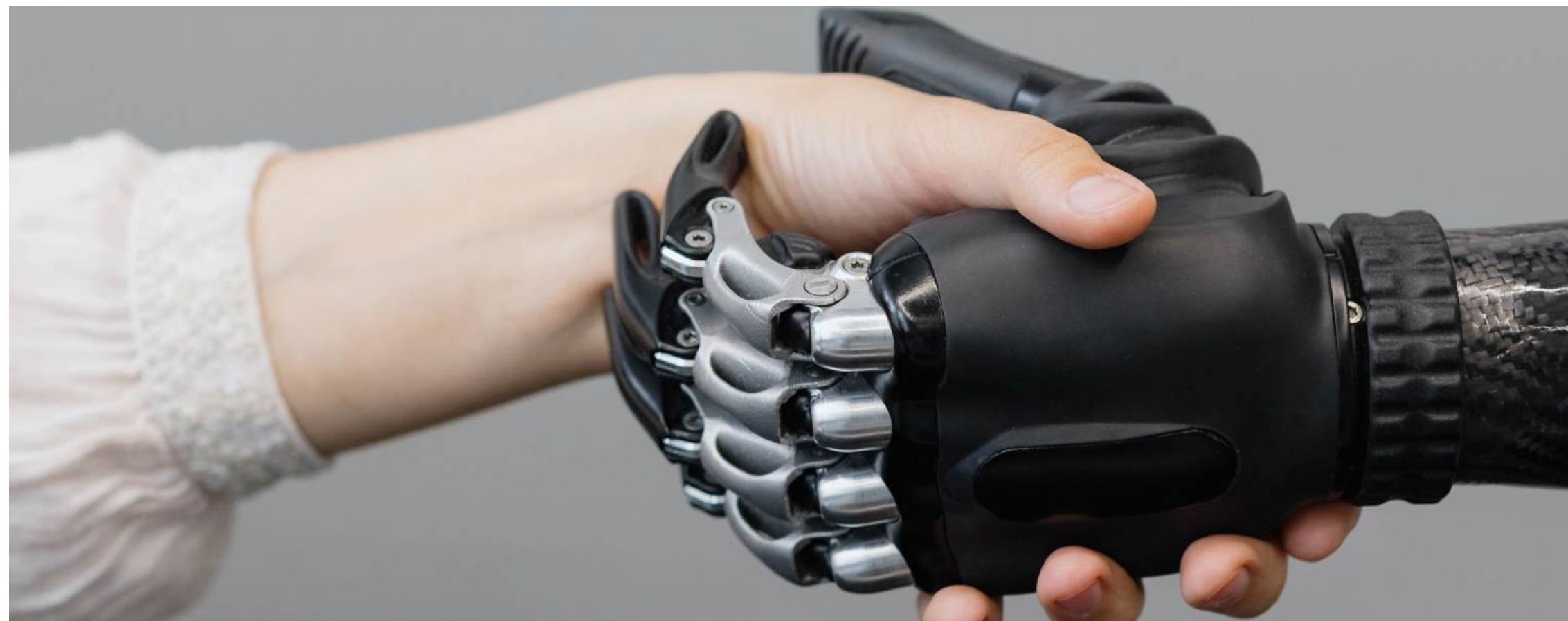
Nicole Pérez - Blum

INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LAS UNIVERSIDADES: ¿AMIGO O ENEMIGO?

Cerca del 60% de los estudiantes encuestados mencionan que en la universidad no están siendo preparados para desarrollar habilidades de desarrollo de software e Inteligencia Artificial.

Con el auge de esta tecnología, cada vez más universidades incluyen programas de Inteligencia Artificial, sin embargo, solo un par las tienen como carreras de pregrado y la mayoría las ofrece como diplomados o cursos complementarios. Otro pequeño porcentaje ha creado maestrías en IA, pero en general la academia no ha sido protagonista en la enseñanza de Inteligencia Artificial.

Por otro lado, todavía se debaten en Colombia las fortalezas y debilidades de permitir el uso de Inteligencia Artificial para las actividades académicas. Uno de los miedos principales de las universidades es la falta de ética y transparencia y el aumento del fraude con IA generativa. Estos desafíos traen un reto para la academia: replantearse sus modelos de evaluación y medición del aprendizaje.



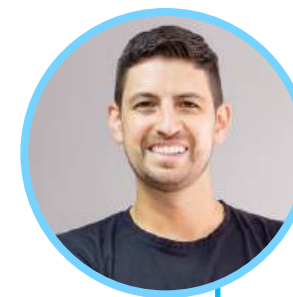
Una de las principales necesidades identificadas, no solo en América Latina sino a nivel global, es la creación de material educativo en STEM que apoye los procesos de enseñanza en instituciones escolares y universitarias. Los estudiantes necesitan herramientas más accesibles e innovadoras para lograr una apropiación del conocimiento, especialmente en un contexto donde muchos docentes aún se están adaptando a la irrupción de enfoques STEM en la academia. En respuesta a esto, desarrollamos Octabio, un robot diseñado para facilitar el aprendizaje de la programación y la tecnología. Actualmente, Octabio se utiliza en colegios y universidades y es exportado a países de Centroamérica y Sudamérica, contribuyendo al fortalecimiento de estas competencias en niños y jóvenes.

Iván Ramírez - Conexalab



El otro día estuve en una universidad de las más importantes del país y no dejan usar Inteligencia Artificial. Hay que cambiar todo el mindset de lo que significa innovación en tech. Ese gap de educación sigue siendo gigante, la gente sigue teniendo miedo a la tecnología. El gap entre lo que se necesita y lo que entregan las universidades es cada vez más grande, y hoy la promesa de 'te estoy preparando para un buen trabajo' cada vez es menos real.

Valentina Valencia - Vaas



Así como todos sabemos manejar Instagram y Facebook, una "skill" general es saber utilizar las IA. En un futuro muy cercano el hombre va a dejar de teclear y responder llamadas y decir cosas elementales, eso va a pasar, como se tecnificó la caña. Las personas van a tener que entender y aprender nuevas habilidades para que sean aptas para el mercado laboral, porque esto va a cambiar.

Felipe Sánchez - Wekall

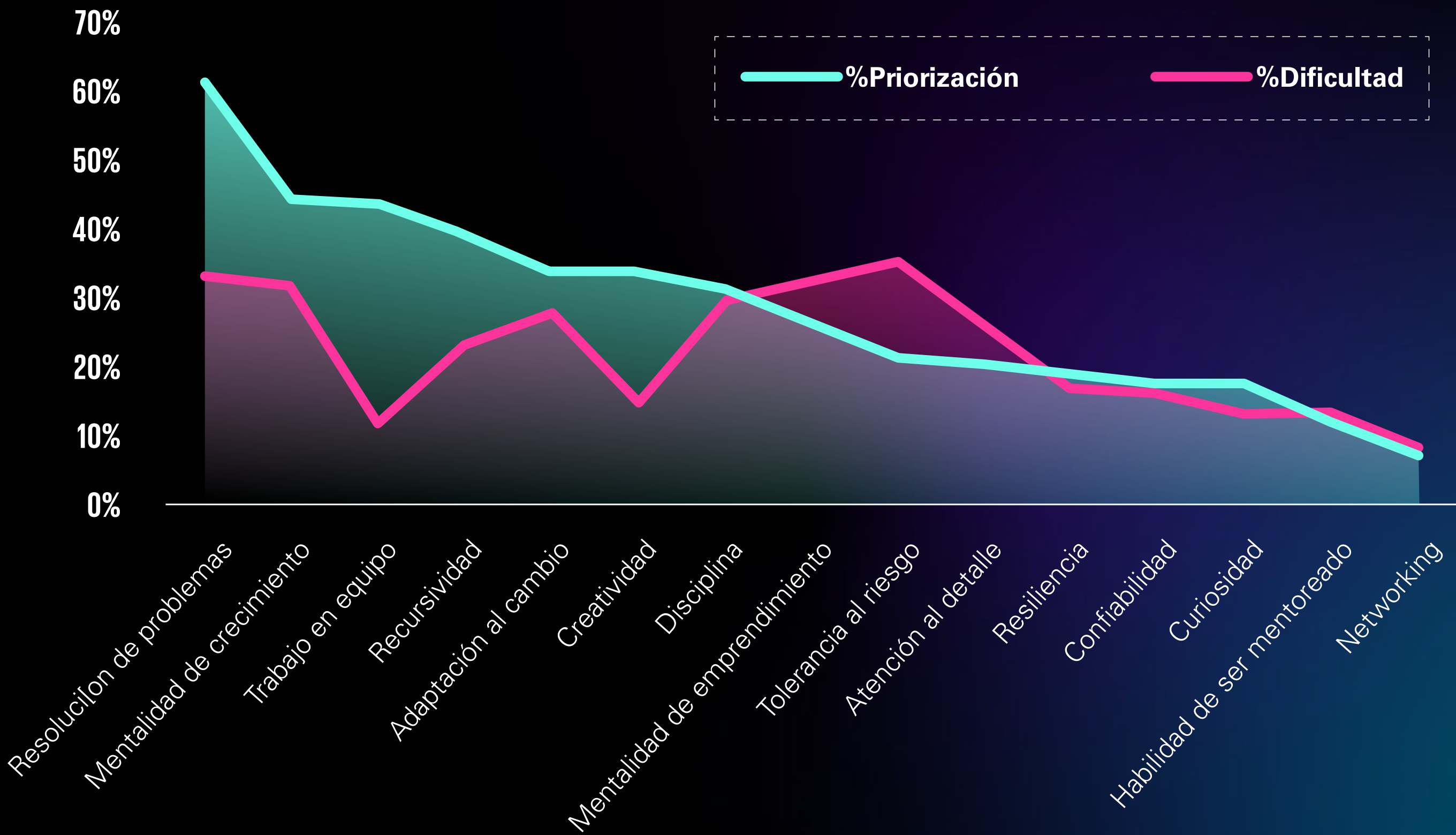
NO ESTAMOS APRENDIENDO A FRACASAR

¿Consideras que la universidad / centro educativo te ha ayudado a fortalecer o desarrollar las siguientes **habilidades blandas**?

	POCO PREPARADO				MUY PREPARADO
Habilidad para tomar decisiones	1%	7%	13%	37%	42%
Aprendizaje continuo	2%	5%	17%	31%	44%
Trabajo en equipo	1%	3%	11%	34%	50%
Flexibilidad y adaptación al cambio	2%	4%	18%	40%	35%
Creatividad	2%	6%	20%	31%	41%
Curiosidad	4%	8%	18%	34%	36%
Feedback	3%	11%	20%	32%	34%

Muestra: 274 estudiantes.

Habilidades priorizadas VS habilidades más difíciles de encontrar en el talento



Muestra: 693 startups.

La demanda de talento de las startups tiene algunos diferenciales. Estas se mueven en entornos de altísima incertidumbre, desarrollando modelos o productos que, algunas veces, tienen poca información previa y se aprenden en el camino, por lo que los niveles de frustración y resiliencia deben ser altos. Además, muchas veces carecen de procesos y responsabilidades definidas, por lo que el talento necesita ser más versátil pero también altamente competitivo y creativo. Estas empresas premian la mentalidad emprendedora y requieren que las personas estén preparadas para resolver problemas y tomar decisiones de manera ágil y autogestionada con la menor cantidad de recursos posibles. Estas habilidades son más difíciles de enseñar en salones de clase y esto es evidente a la hora de contratar talento.

PERO, ¿EL TALENTO QUIERE TRABAJAR EN STARTUPS?

Le preguntamos a estudiantes de varias universidades y centros educativos del país, **¿Qué buscas a la hora de iniciar tu vida laboral?**

Este fue el ranking:

TOP 3

1.

Trabajar en una empresa tradicional o multinacional
2.

Fundar un negocio tradicional
3.

Trabajar en una startup **(23%)**

4.

Fundar una startup **(19%)**
5.

Ser independiente con otras fuentes de ingreso
6.

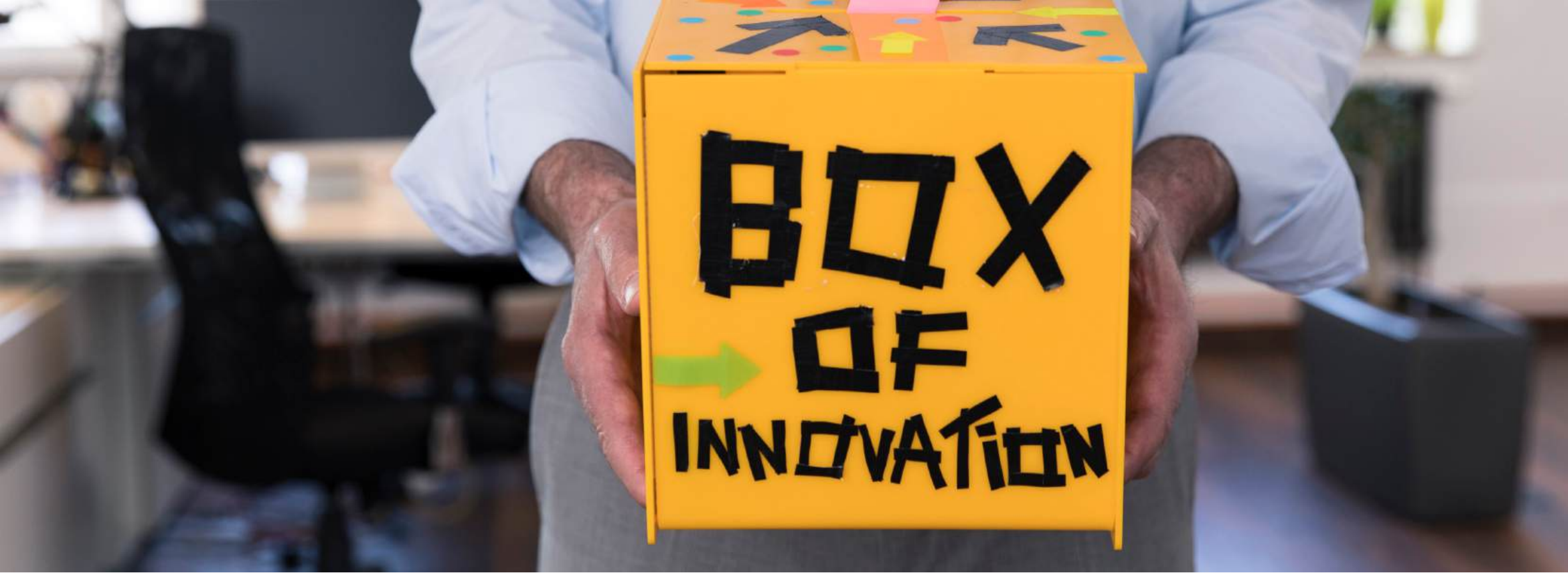
Trabajar en mi empresa familiar
7.

Trabajar en la política
8.

No sé qué quiero hacer después de la universidad
9.

Trabajar en una institución académica

Los resultados anteriores demuestran que los jóvenes todavía tienen una mentalidad de trabajo tradicional y el sueño de trabajar en una multinacional, por encima de enrumbarse en un camino profesional en una empresa joven, de crecimiento exponencial y base tech. Y sus decisiones están guiadas por la remuneración y la cultura empresarial, principalmente. Otros criterios como modalidades de trabajo flexible y retos intelectuales podrían dar ventaja a algunas startups en procesos de contratación de talento.



Así organizaron los factores de **mayor a menor importancia** a la hora de aplicar a un trabajo:

- #1

 Remuneración o ingresos competitivos
- #2

 Buen ambiente laboral y cultura empresarial
- #3

 Modalidades de trabajo remoto, híbrido, o desde cualquier lugar
- #4

 Retos intelectuales que puedo superar / funciones

Muestra: 274 estudiantes.



Debemos insertar mentalidad emprendedora desde el colegio y las universidades, enseñando que la programación, la tecnología y crear un producto es opción de vida. No todos tienen que ser empleados de corporativos. Quien tiene personalidad para emprender, o quiera hacerlo, debería conocer el camino y conectarse con aceleradoras o mentorías desde temprano. Conozco casos de EAFIT en Medellín, que con su centro de emprendimiento hace un puente grande invitando a fundadores, conectando a estudiantes, motivándolos a explorar. Es importante que la academia y el ecosistema se junten.

Pamela Ritcher - B2Chat

LECCIONES DESDE COREA: Recomendaciones para el ecosistema de startups en Colombia

En la última década, Colombia ha emergido como un actor relevante en el panorama emprendedor latinoamericano, reflejo del dinamismo empresarial que caracteriza su nueva economía. Pero bajo esta narrativa de crecimiento, persisten cuellos de botella estructurales que frenan la consolidación de un ecosistema verdaderamente robusto.

Colombia aún carece de un marco legal claro para startups innovadoras. Su actividad emprendedora se concentra geográficamente en Bogotá y Medellín, con poca integración regional. Las grandes empresas están desconectadas de los emprendedores, y el capital disponible en etapas tempranas es escaso. Para enfrentar estos desafíos, mirar hacia Corea del Sur no es solo una opción ilustrativa: es una necesidad estratégica.

El modelo coreano: planificación estatal, ejecución de mercado

En apenas una generación, Corea del Sur pasó de ser una economía devastada por la guerra a convertirse en una potencia tecnológica. Esta transformación no fue producto del azar, sino del diseño institucional y la visión de largo plazo. El gobierno surcoreano ha desempeñado un papel central —aunque no intrusivo— en la creación de condiciones propicias para el emprendimiento de base tecnológica. Su experiencia ofrece lecciones valiosas para países como Colombia que buscan cerrar la brecha entre el potencial emprendedor y los resultados económicos.

Con ese espíritu, y en el marco del proyecto Youth Startup Academy (YSA) Colombia, financiado por la Korea SMEs and Startups Agency (KOSME) e implementado por el International Trade Center (ITC), una agencia de la ONU y la OMC, con el apoyo de Innpulsa Colombia, se llevó a cabo un estudio liderado por el profesor Young-Tae Kim, Ex vicepresidente asociado del Instituto Avanzado de Ciencia y Tecnología de Corea - KAIST. Los hallazgos —basados en décadas de evolución institucional— trazan una hoja de ruta concreta.

Luis Miguel Mateus

Gerente de Emprendimiento de Innpulsa Colombia



Queremos resaltar la exitosa gestión de ITC para financiar y llevar a cabo el programa YSA. Este logro representa una valiosa oportunidad para que Colombia aprenda de la experiencia exitosa de Corea del Sur. Para aprovechar esta oportunidad, es crucial la participación decidida de todos los actores del ecosistema de emprendimiento colombiano como elemento fundamental para avanzar y enfrentar los retos identificados en el estudio del profesor Young-Tae Kim y para esto pueden contar con el compromiso de iNNpulsa Colombia y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Insights del ecosistema coreano

1. Coordinación gubernamental con propósito claro.

La creación del Ministerio de PYMEs y Startups (MSS) en 2017 consolidó una estructura de gobernanza que evita duplicidades y orienta esfuerzos. Este órgano rector impulsó un marco normativo claro, con leyes como la de Venture Special Act (1986) y Venture Investment Promotion Act (2020), que reducen la incertidumbre jurídica para emprendedores e inversionistas.

2. Infraestructura de apoyo a lo largo del ciclo de vida.

Corea no solo ofrece programas aislados, sino un ecosistema interconectado. Instituciones como KISED (*Korea Institute of Startup & Entrepreneurship Development*) y KVIC (*Korea Venture Investment Corporation*) entregan financiamiento, mentoría y redes de contacto. El Fondo Coreano de Fondos (KFoF) canaliza capital público y privado hacia sectores estratégicos, y programas como TIPS vinculan aceleradoras privadas con startups prometedoras. Todo esto confluye en un mercado público especializado -el KOSDAQ- que permite salidas atractivas para inversionistas, cerrando el ciclo de inversión.

3. Colaboración público-privada como norma.

Corea ha sabido reducir el riesgo del emprendimiento tecnológico mediante una arquitectura mixta. El Fondo de Garantía Tecnológica (KIBO) facilita crédito a startups

evaluadas por su potencial, no por su historial crediticio. Al mismo tiempo, el gobierno promueve la compra pública de soluciones innovadoras, generando tracción comercial desde el Estado.

Aunque no exento de desafíos -como la concentración regional o un mercado limitado de fusiones y adquisiciones-, el modelo coreano destaca por su coherencia institucional y su capacidad para alinear intereses públicos y privados.

Recomendaciones para Colombia

1. Un marco legal claro y moderno.

Colombia necesita una definición legal precisa de qué es una startup tecnológica. Esto permitiría diseñar incentivos tributarios específicos para inversionistas ángeles, así como exenciones en ganancias de capital para empresas emergentes no cotizadas. Además, es necesaria una Ley de Financiamiento Alternativo que habilite mecanismos como el crowdfunding, capital de riesgo e inversión ángel bajo reglas modernas y flexibles.

2. Crear un Fondo de Fondos nacional.

Inspirado en el modelo coreano, es inevitable que Colombia establezca un Fondo de Fondos público-privado, destinado a canalizar recursos hacia tecnologías verdes, startups digitales o Inteligencia Artificial. Este instrumento puede atraer coinversión privada y diversificar las fuentes de capital para etapas tempranas.

3. Habilitar un mercado público de capital para startups.

Siguiendo el ejemplo del KOSDAQ, Colombia podría desarrollar un mercado secundario para emprendimientos escalables. Esto facilitaría la liquidez para inversionistas, incentivaría nuevas inversiones y permitiría a startups exitosas crecer sin depender exclusivamente de adquisiciones o rondas privadas.

4. Fortalecer la institucionalidad del emprendimiento.

Una entidad al nivel ministerial que actúe como torre de control del ecosistema —al estilo del MSS coreano— permitiría coordinar políticas, evitar duplicación de esfuerzos y maximizar el impacto de programas dispersos entre entidades públicas, privadas y multilaterales.



Youngtae Kim

Chief of Center for Science-based Entrepreneurship in KAIST



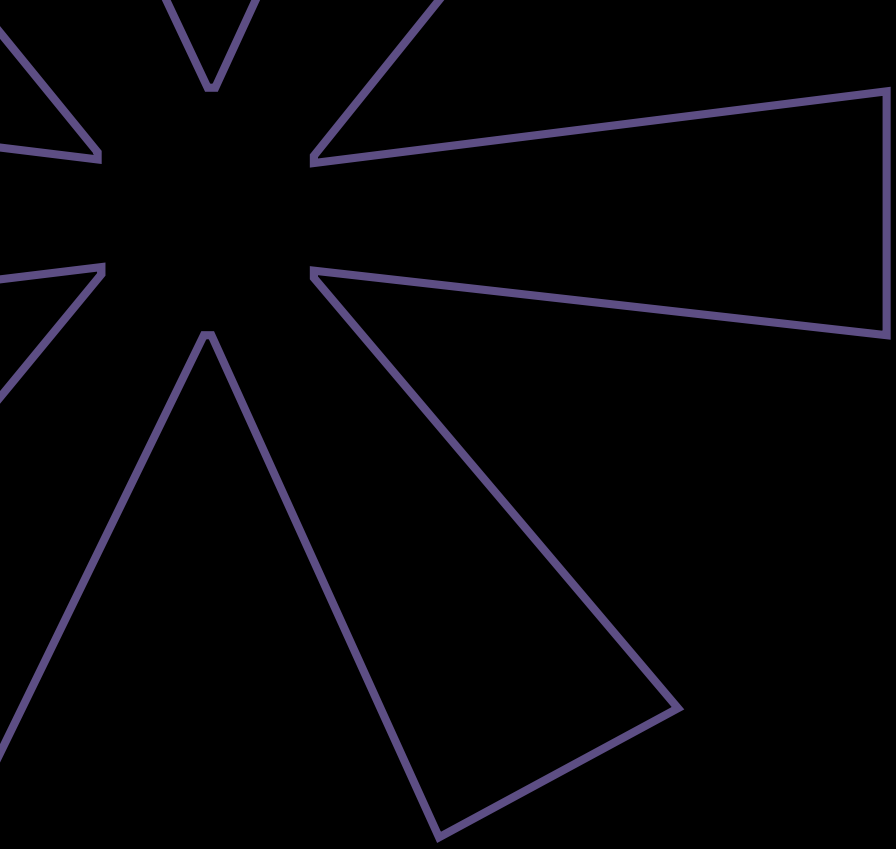
Juan Hoyos

Director Proyecto YSA Colombia. Consejero de Cadenas de Valor Sostenibles e Inclusivas. ITC

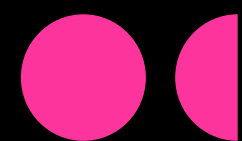
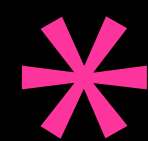


Sergio Zuluaga

Coordinador Nacional YSA - Consultor ITC



DINÁMICAS DE INVERSIÓN EN COLOMBIA



2024

SOMOS EL #3 en levantamiento de capital en latam

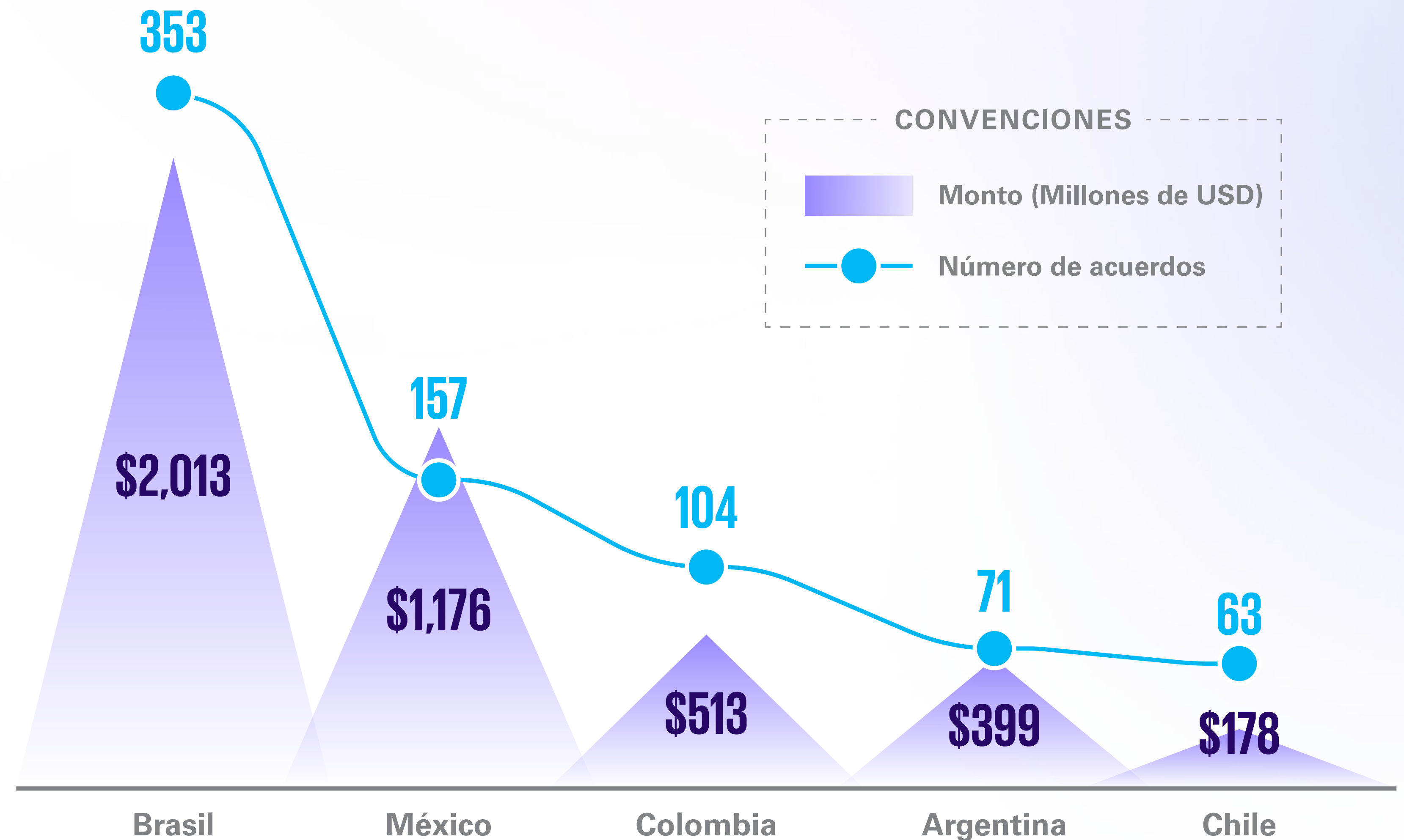
Brasil concentra casi la mitad del capital levantado en la región (47.4%), pero también lidera en número de acuerdos (353), lo que sugiere una dinámica de mercado más madura y diversa, con deals distribuidos entre varias startups.

México y Colombia destacan por eficiencia en capital, aunque México representa **27%** del total invertido, tiene menos de la mitad de los acuerdos de Brasil.

Colombia, con apenas 104 deals, logra el **12%** del total, reflejando tickets más grandes o deals más selectivos.

Argentina y Chile mantienen presencia relevante pese a menor volumen. Argentina destaca por mantener un número de acuerdos (74) proporcionalmente alto respecto a su monto total.

Inversión en Latinoamérica 2024



Inversiones en startups colombianas en los últimos 5 años

El 2024 marca un cambio en la estructura del capital: sigue creciendo el venture debt.

Con esto comienza a reflejar una mayor madurez del ecosistema, siendo el venture debt una opción común en mercados donde las startups buscan crecimiento sin diluirse, pero también puede señalar menor apetito por riesgo de los VCs tradicionales.

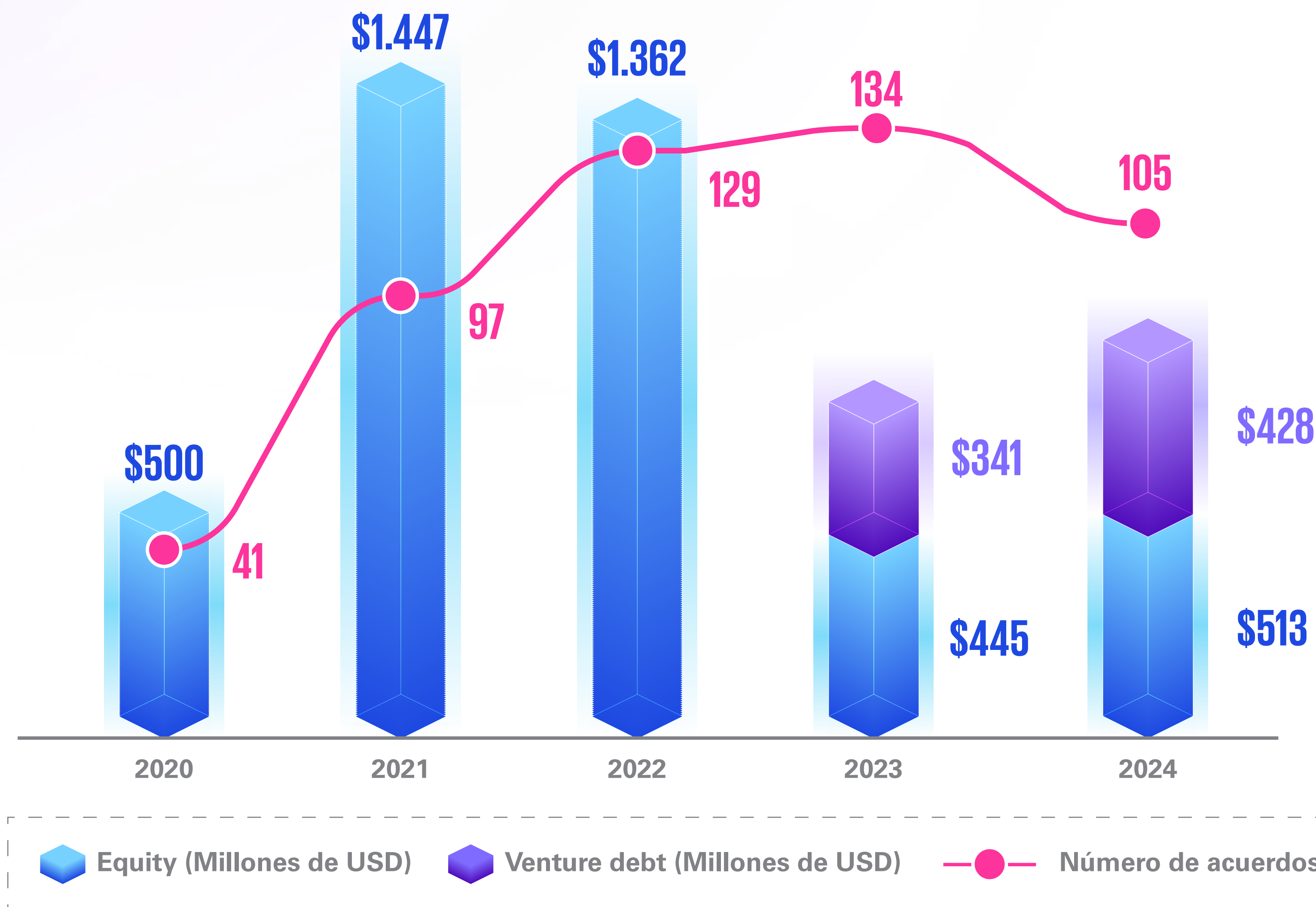
A pesar del menor capital, los acuerdos se mantienen relativamente altos.

El ecosistema colombiano se mantiene activo y resiliente, con alto volumen de transacciones aunque en tickets más pequeños, lo que demuestra una reconfiguración hacia etapas más tempranas o rondas puente.

2023 y 2024 muestran un patrón de "financiamiento puente".

El volumen de venture debt crece en 2023 y se mantiene en 2024. Muchas startups están evitando rondas de equity a valuaciones bajas y acudiendo a deuda para extender su "runway".

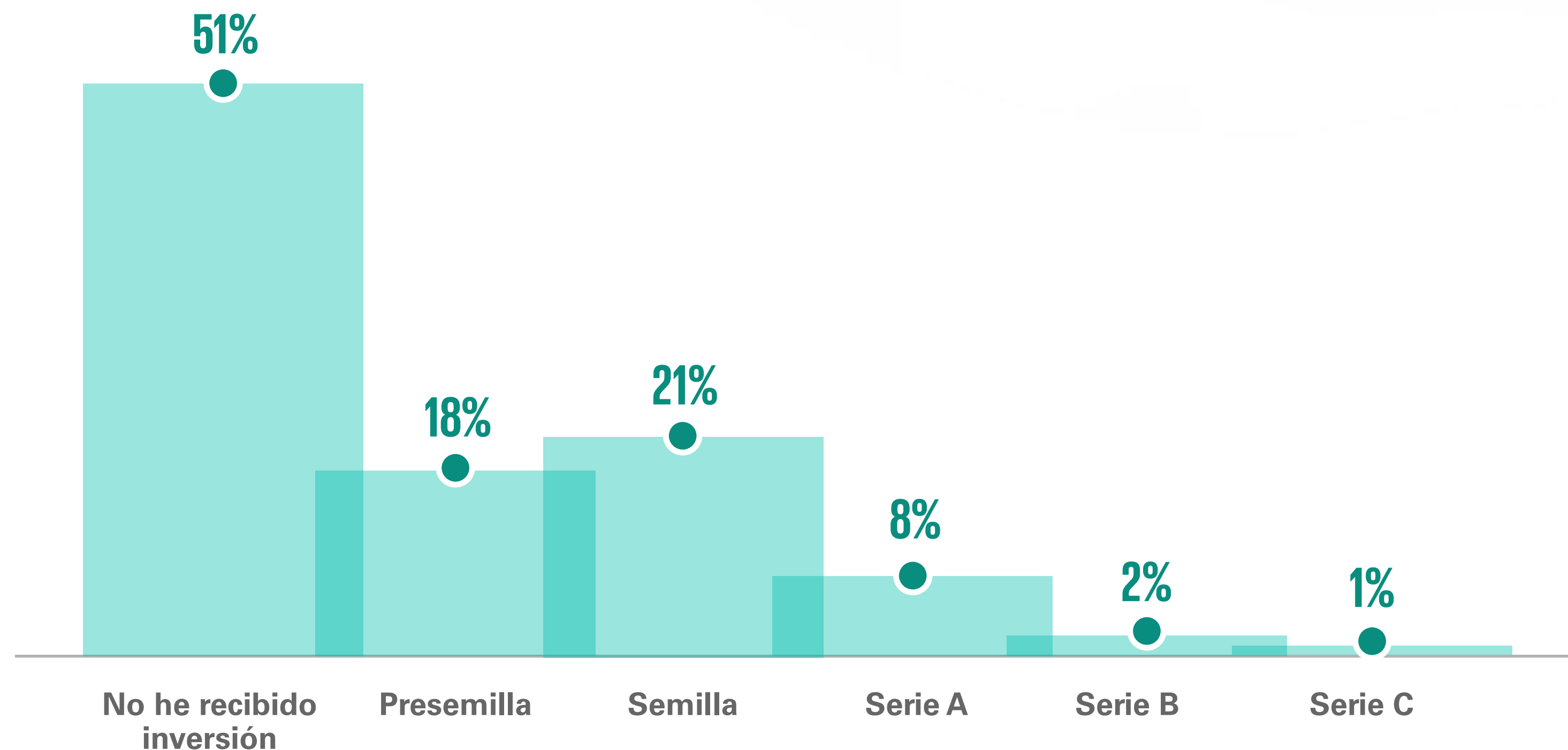
Inversión en Colombia 2020 - 2024



MADUREZ DEL ECOSISTEMA: 80% SON *EARLY-STAGE*

Colombia se caracteriza por tener un ecosistema joven y en constante desarrollo. **Más del 50% todavía no ha recibido inversión**, pues han optado por modelos de financiación propios o siguen en la búsqueda de capital. Las etapas semilla y pre-semilla son las más llamativas para los inversionistas que buscan diversificar su portafolio y entrar con tickets más pequeños. **Estamos en un momento en que el ecosistema se está uniendo para consolidar la mayor cantidad de nuevos modelos de negocio** y acompañarlos en su crecimiento, garantizando la llegada a ese segundo stage, sin embargo, también es necesario comenzar a centrar la atención en estos scale-ups para brindarles un ecosistema en donde también puedan apalancarse.

Startups por etapa de financiamiento



Siempre podemos hacer el trabajo mejor pero vamos hacia el lado correcto. Yo no comparo nuestro ecosistema con otros, lo comparo con lo que podemos ser. Y aunque estamos en pañales, este año estamos mejor que el año pasado y a su vez que el anterior, y necesitamos encontrar la manera de ser 100 veces más grande, pero tenemos lo necesario para lograrlo. Como emprendedores, no somos tan ambiciosos como los israelíes, como los gringos, ni siquiera como algunos de los de Brasil. Entonces, necesitamos creérnosla más y quejarnos menos.

Daniel Bilbao - Truora



Primero, necesitamos desarrollar y fortalecer plataformas que visibilicen las empresas colombianas en contextos globales y generen apetito de inversores maduros que no han mirado Latinoamérica. Dos, trabajar con las startups para que, además de atender necesidades locales, tengan una perspectiva global. Tres, trabajar en desarrollar e incentivar el ecosistema de inversión en Colombia. Podemos aprender de ecosistemas de inversión más maduros que se apalancan en modelos de co-inversión público-privados y que tienen beneficios tributarios que incentivan la inversión privada en etapas tempranas mitigando el riesgo.

Jorge Correa - EatCloud

EXPLORANDO EL PANORAMA DE INVERSIÓN PRE-SEED EN LATINOAMÉRICA

Un nuevo estudio exclusivo revela las claves del levantamiento de capital en etapas tempranas.

En junio, desde Rockstart Latam lanzaremos un nuevo estudio sobre las rondas de inversión pre-seed en Latinoamérica, realizado con una muestra de más de 150 startups de la región.

Este informe nace como una guía para entender los patrones, montos y actores que definen la etapa más temprana de financiamiento en el ecosistema emprendedor latinoamericano.

Las rondas pre-seed, generalmente el primer acceso de una startup a capital externo, son críticas para transformar una idea en un producto funcional y validado por el mercado. Este estudio busca ofrecer una visión integral del comportamiento de estas rondas, brindando un benchmark valioso para founders, inversionistas y actores del ecosistema.

¿Qué nos dice el estudio hasta ahora? Aquí tres insights clave:

1. El tamaño ideal de las rondas pre-seed en Latam: el rango más común para las rondas pre-seed en Latam se encuentra entre los USD 200 mil y 600 mil, concentrando el 58.1% de las inversiones en esta etapa. Mientras que solo el

5.2% de las rondas supera el millón de dólares, menos del 10% se queda por debajo de los USD 100 mil.

2. La tracción manda: aunque el 27.5% de las startups lograron levantar inversión sin haber lanzado un producto mínimo viable, el 72.3% ya contaban con validación en el mercado. Tener usuarios reales, ventas o crecimiento sostenido es cada vez más crucial para cerrar una ronda pre semilla en Latam.

3. Los ángeles y aceleradoras lideran la escena: el 83% de las rondas pre-seed en la región cuentan con participación de inversionistas ángeles regionales o aceleradoras.

Además, más del 70% del capital invertido en esta etapa proviene justamente de estos dos tipos de actores.

Este estudio busca no solo informar, sino también empoderar a los fundadores con datos reales sobre qué se necesita para levantar capital en Latinoamérica desde las primeras etapas. El análisis cubre desde montos típicos y tipos de inversionistas, hasta métricas financieras, instrumentos utilizados y valoraciones de mercado.

FELIPE
SANTAMARIA

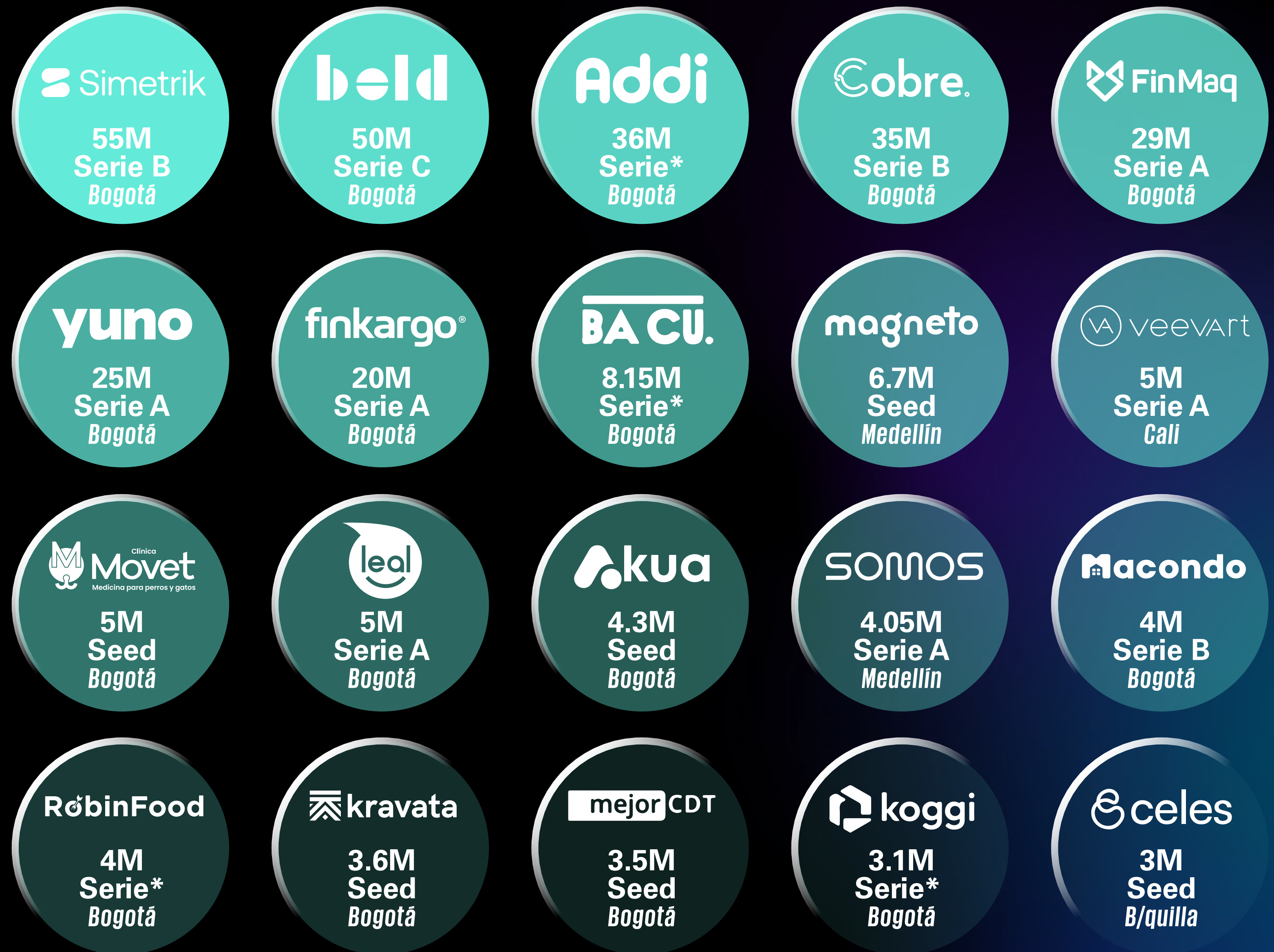
El informe completo se publicará en junio.
Si eres emprendedor, inversionista o formás parte del ecosistema tecnológico latinoamericano, este estudio te dará herramientas clave para tomar mejores decisiones en etapas tempranas.

Rockstart

Los 20 **DEALS** en equity que marcaron el 2024

20 acuerdos de 387 millones de dólares y una tendencia clara: el capital sigue concentrándose en pocos y en industrias validadas.

- **Dos sectores captan más del 70% del capital:** Fintech, SaaS siguen liderando el apetito inversionista, lo que deja en evidencia una preferencia por modelos con retornos proyectables y escalabilidad comprobada.
- **Diversidad de sectores, no de capital:** aunque hay presencia otros sectores: Foodtech, HRTech, Pet, y Telecom, sus tickets individuales no superan el 2% del total de estos 20 acuerdos. La variedad de sectores no se traduce en distribución real del capital.
- **Menos acuerdos, más grandes:** la mayoría de los fondos se concentran en pocas startups con etapas avanzadas (Series A, B y C). El dealflow existe, pero el salto hacia rondas grandes sigue siendo para pocos.
- **Más que centralización, dependencia:** Bogotá concentra más del 80% del capital invertido. Medellín y Cali aparecen como excepciones, no como alternativas consolidadas. El ecosistema se sigue consolidando en una sola ciudad.



*Serie desconocida

Fuente: Crunchbase, Invest in Bogotá, Colombia Tech Report 2024 forms.

La deuda crece, pero NO SE DIVERSIFICA.

A pesar de un crecimiento del 24.5% frente al año anterior, el capital está altamente concentrado: **cinco startups representan más del 80% de la deuda total levantada lo que viene demostrando un mercado de deuda más selectivo que expansivo**, donde el capital no se está democratizando, sino consolidando en players con un historial acreditado.

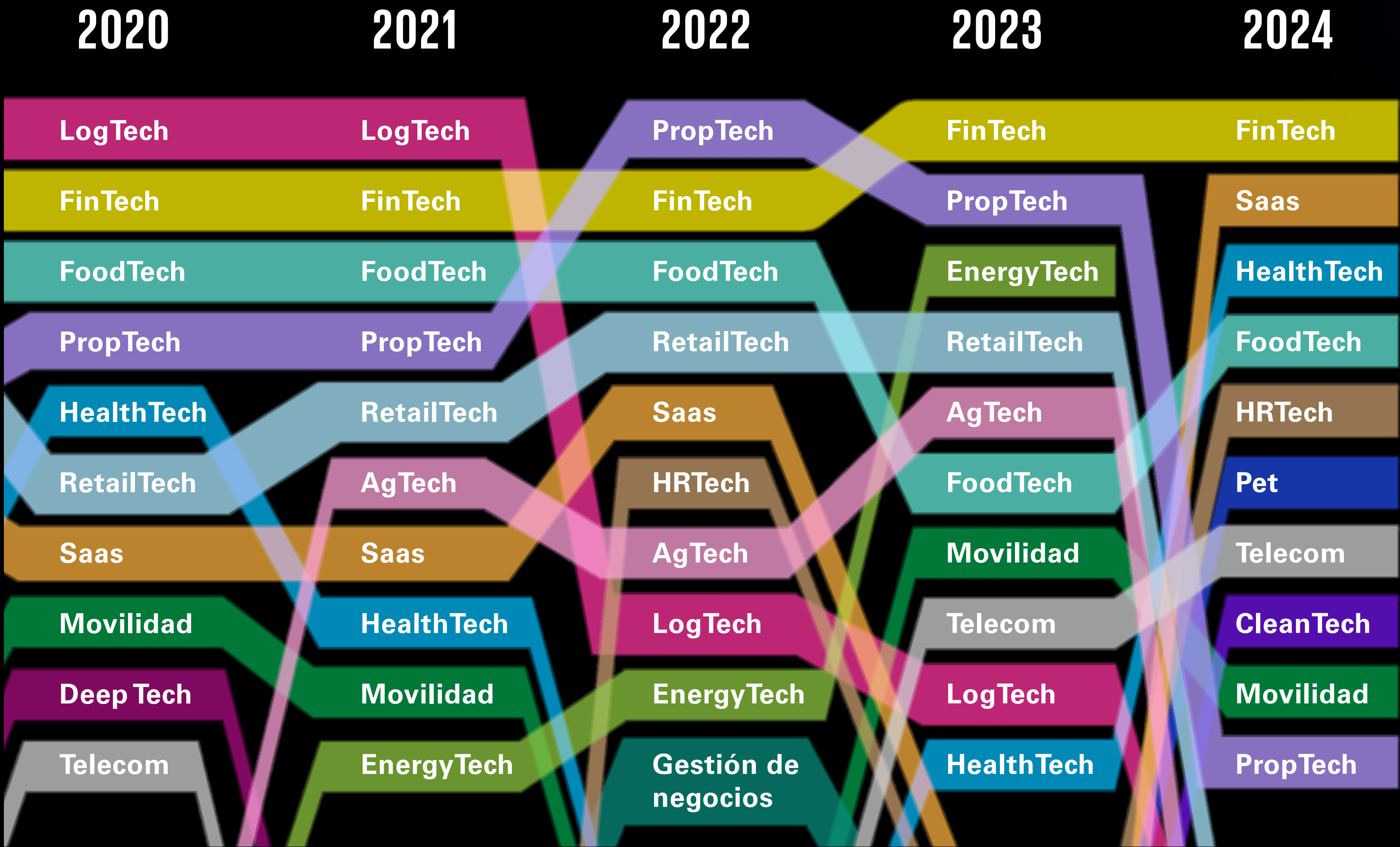
El 88% del total levantado proviene del sector Fintech, no solo porque sus modelos requieren fondeo externo, sino porque tienen mayor capacidad de estructurar deuda: **dominan indicadores financieros, proyecciones y riesgos**. Este diferencial técnico deja rezagadas a otros sectores como Saas, EnergyTech y PropTech que tienen mucha menor presencia. Esto evidencia una brecha estructural para acceder a deuda en industrias menos tradicionales o más volátiles.

En cuanto a las startups early-stage o con monetización a largo plazo, están fuera del radar, planteando un desafío para los fondos y entidades que buscan dinamizar el ecosistema más allá de los modelos tradicionales.



Fuente: Crunchbase, Invest in Bogotá, Colombia Tech Report 2024 forms.

COMPORTAMIENTO DE LAS INVERSIONES VC EN COLOMBIA VISTO DESDE LOS SECTORES



Fintech (50%) ha mantenido su liderazgo sostenido como el sector con mayor inversión en el país. La aparición de SaaS (21%) en el top 10 sigue la tendencia global, muy impulsado por el uso de Inteligencia Artificial. Healthtech (16%) sube 7 posiciones mostrando recuperación, y aparece en el top **CleanTech**.



El sector Cleantech está siendo transformado por la urgencia del cambio climático, la presión por adoptar prácticas de economía circular, la necesidad de proteger los recursos hídricos y la adopción de IA para monitorear y optimizar procesos en tiempo real. Hay mucho interés en fundear soluciones que combinen hardware, software y sostenibilidad. Grandes fondos globales ven en Latinoamérica oportunidades para proyectos de alto impacto ambiental.

Andrés Galindo - Zhanasolutions

El aumento de la inversión en SaaS, demuestra un interés de los inversionistas por modelos de negocio con costos fijos bajos, ingresos recurrentes y posibilidad de escalar sin grandes inversiones físicas. Por otro lado, cabe destacar la bajada progresiva de sectores “transaccionales” como Retailtech o Foodtech, que han cedido espacio a industrias con propuestas de mayor sofisticación tecnológica.

¿QUÉ HACE A FINTECH UN SECTOR QUE SIGUE LIDERANDO?

Adopción, regulación y modelos de negocio en Open Finance

Aproximadamente el 45% de las startup Fintech se encuentran en etapas tempranas (presemilla y semilla), lo que evidencia un ecosistema joven y con alto potencial de escalabilidad, pero que también se consolida como uno de los más fuertes con cerca del 20% de sus startups en series A y B.

Frente a otros países de la región, Colombia muestra un **ecosistema maduro** y con un **amplio mercado por atender en materia de inclusión financiera e implementación de servicios Fintech a empresas**. Pero también cuenta con retos importantes en conectividad y claridad regulatoria, principalmente. La triada de finanzas abiertas, pagos interoperables y regulación de la tasa de usura, define tanto las oportunidades como los desafíos actuales.

El país cuenta con una iniciativa muy fuerte que representa al sector Fintech y lo hace protagonista a nivel nacional en discusiones de política pública. Estos esfuerzos tienen el objetivo de preparar el terreno regulatorio para garantizar que se puedan desarrollar estos modelos de negocio y cumplir los objetivos de inclusión financiera abriendo nuevas conversaciones y oportunidades. Desde **Colombia Fintech** se trabaja sobre tres pilares clave: **liberalización de tasas, democratización de datos y pagos en tiempo real**, impulsando la revisión urgente del cálculo de la tasa de usura, un esquema obligatorio de *open finance* y la implementación de pagos interoperables, gratuitos e inmediatos.

Otra oportunidad del sector es Crypto. Aunque la regulación avanza lentamente en esta materia, en países como Brasil esta es una de las verticales Fintech más fuerte y hacia allá debería ir Colombia.

Esta **representación** es clave en el desarrollo de los sectores pues pone a las startups en el foco de una estrategia de país y **reduce las barreras de entrada de nuevos modelos de negocio** basados en tecnología y la innovación, incluso en sectores históricamente tradicionales.



Colombia está intentando replicar el éxito Fintech de países como Brasil. Veo que cada vez más gente paga digitalmente, incluso en la playa con billeteras como Nequi. La adopción viene muy fuerte, y con proyectos como la inminente llegada de un sistema de pagos inmediatos, seguramente será mayor.

Desde la experiencia de Mono, muchas empresas quieren ofrecer tarjetas, wallets, automatizar pagos, pero no tienen el expertise ni el capital para desarrollarlo desde cero. Ahí es donde Mono monta esa infraestructura y varias compañías la usan para salir en pocas semanas, sin invertir cientos de miles de dólares ni tardar un año. Esa es una gran oportunidad: multiplicar los servicios financieros a través de la "marca blanca". Sobre debilidades, en Colombia el acceso al crédito formal está afectado por la tasa de usura. Se supone que existe para proteger, pero en la práctica excluye a muchas personas y fomenta que usen el gota a gota, que es extremadamente costoso e inseguro.

Salomón Zarruk - Mono



VeroNorte



EWA Capital



Inqlab



JEC Capital Group



Santa María
Investment Group



Simma Capital

> POWERING *

Tomorrow's Breakthroughs

#INVERSIONISTAS



Grupo BIOS



BBVA Spark



Vertical Partners



HTwenty Capital

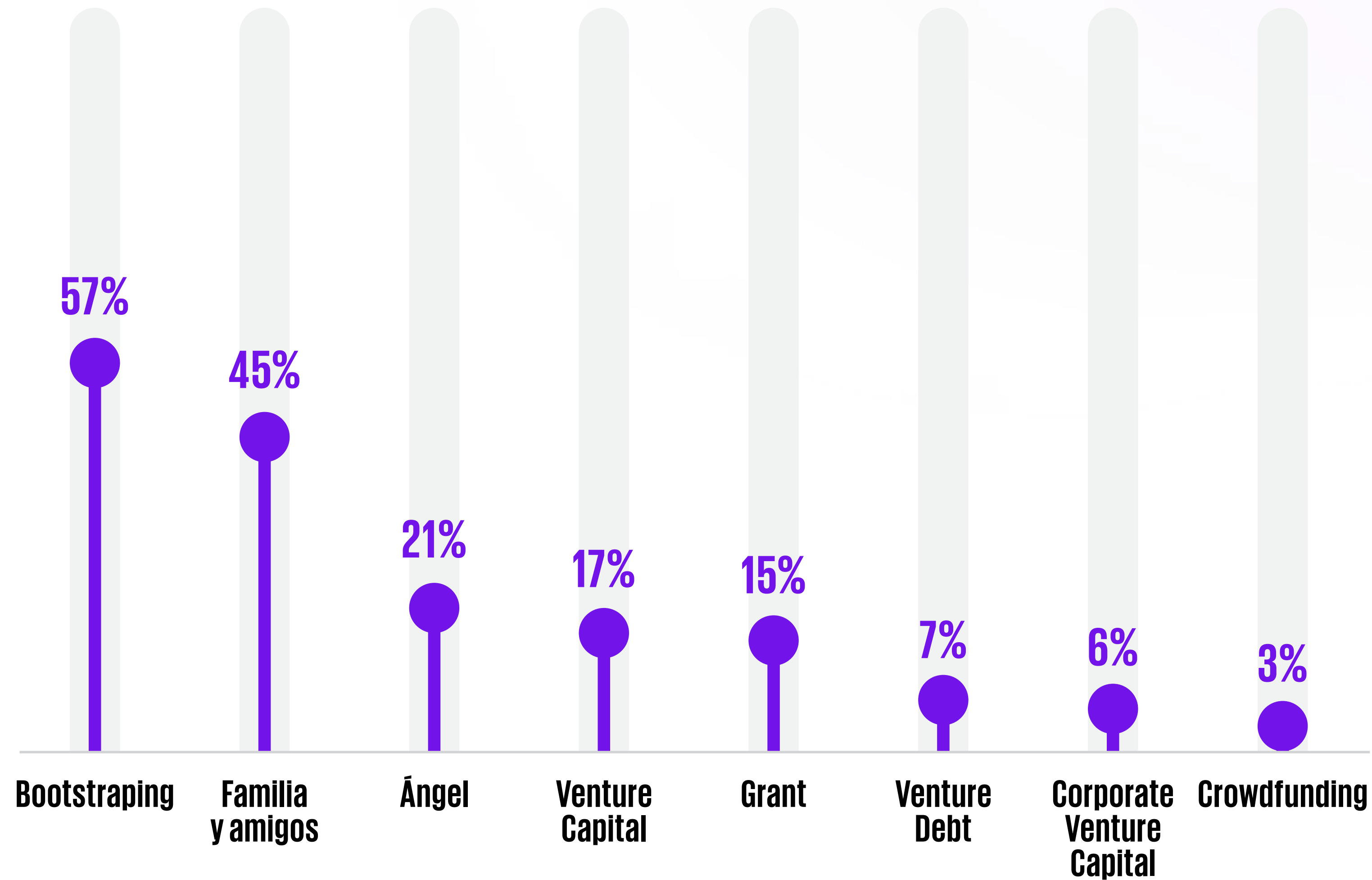


Comfama



Opera Ventures

EL CAPITAL EVOLUCIONA: EL VC NO ES LA ÚNICA VÍA DE FINANCIACIÓN



Muestra: 693 startups.



Para arrancar un negocio hay varias modalidades: entre esas, el **bootstrap** te obliga a ser muy eficiente, tratar de encontrar product market fit y cobrarle a los clientes para poderse fondear.

Es que todos los negocios, eventualmente, se tienen que fondear de los clientes, porque, yo no sé quién dijo esto, pero **las utilidades son el derecho a existir de las empresas. Si uno no genera utilidades, uno no tiene derecho a existir.**

Otra es con fondos de capital privado en general: **con los fondos de capital privado uno como emprendedor aprende más rápido**, porque lo que estás tratando es de usar ese dinero para probar muchas cosas y traer ese futuro a presente, pero uno también es más ineficiente. **O sea, la plata corrompe y mucha plata corrompe mucho.**

Entonces, en mi opinión, hacer negocios bootstrap es absolutamente respetable y si uno puede hacer un negocio gigante, fondado propio, puede ser el camino ideal. Seguido de ahí, levantar fondos de capital privado en el proceso de hacer una empresa grande también me parece muy bueno.

Daniel Bilbao
Truora



Los emprendedores están diversificando sus fuentes de financiación con una mezcla de diferentes vehículos como Familia y Amigos, Ángeles y Venture Capital. En un contexto de menor capital de riesgo disponible, **el bootstrapping se posiciona como la principal modalidad de inversión** motivado por la necesidad de crear negocios sólidos con demostración de tracción, salud financiera y potencial de crecimiento sostenible. Los **Grants** se consolidan como un mecanismo de financiación muy atractivo para startups de alto impacto social, ambiental o científico como algunas Fintech, Healthtech, Deeptech y Edtech. Por su parte, startups de alto crecimiento y con punto de equilibrio o cercanos a él, principalmente de sectores consolidados como Fintech, buscan acceder a **Venture Debt**.



Nos sentimos muy orgullosos de estar haciendo **bootstrapping** en estos momentos. Con las otras metodologías de financiación estamos completamente de acuerdo, lo importante es que esté alineada a tu visión de empresa. Mi visión es que uno tiene que hacer negocios rentables, con objetivos claros, para saber para qué pides, en qué momento pedir, y si realmente aporta valor, porque tienes un tema de equity que tienes que dejar sobre la mesa. **Recibir inversión no es una moda, no podemos caer en una moda.**

David Serrano - Kiggu

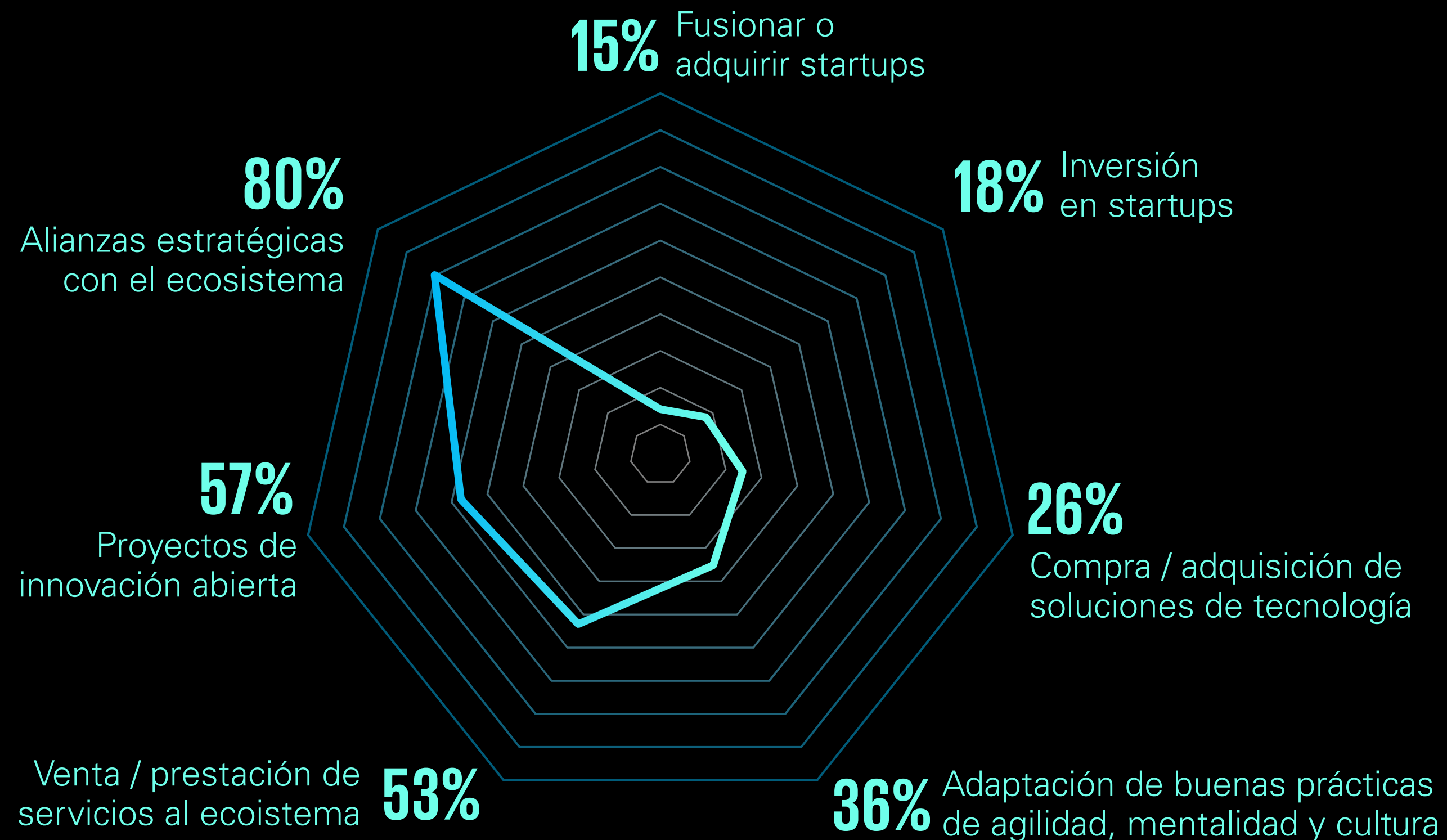


El “stage” es muy importante para determinar cuál es la mejor alternativa de financiación. En nuestro caso, esa fase de **bootstrapping** la apalancamos con recursos propios y llegamos a un nivel de compañía donde ya habíamos probado producto, teníamos crecimiento y cifras que mostraban rentabilidad. **Eso nos permitió llegar al mundo de VENTURE CAPITAL con una posición más sólida.** Pero sé que no todos pueden hacerlo igual. Recomendación: hacer bootstrapping hasta donde se pueda, con hitos claros, facilita el levantamiento. Otra cosa: tal vez **no recurriría a DEUDA tradicional hasta un nivel de consolidación del negocio**, donde la deuda ya sea útil. No para validar tracción, sino porque el negocio mismo requiere crédito para seguir creciendo.

Miguel Camacho - GoPass

EL CORPORATE VENTURE APENAS PRENDE MOTORES

Uno de los retos del ecosistema sigue siendo la dinámica **corporate-startup**. Aunque se han venido desarrollando iniciativas por parte de algunas grandes empresas en el país, **solo el 6%** de los emprendedores colombianos puede hoy beneficiarse de esta fuente de financiación y no hay muchos jugadores nuevos.



El **18%** de los corporativos mapeados en el Colombia Tech Report, **están interesados en invertir en startups y solo el 14% lo ha hecho al menos una vez**. Además, el **70%** de los que han invertido, cerraron **menos de 5 acuerdos en 2024**.

Pero, **¿cuáles son los principales retos de crear un CVC?**
Desde la mirada de quienes ya los superaron:



El primer reto que surgió es que la conversación no estaba en el mismo nivel de conocimiento, debíamos ampliar la base de **conocimiento en startups**. El otro era darle a esto un **sentido de relevancia** dentro de la compañía: cómo convencer a todos de por qué íbamos a hacer un CVC, buscar **sponsors** internos, poder comunicarlo con un **sentido estratégico** y, por último, cómo darle un **gobierno de independencia** en la medida de lo posible. Y conectarse con un buen partner para hacer que el ecosistema reciba lo que está esperando. Nosotros conectamos con los mejores (Simma Capital).

Felipe Gutierrez - Grupo Bios

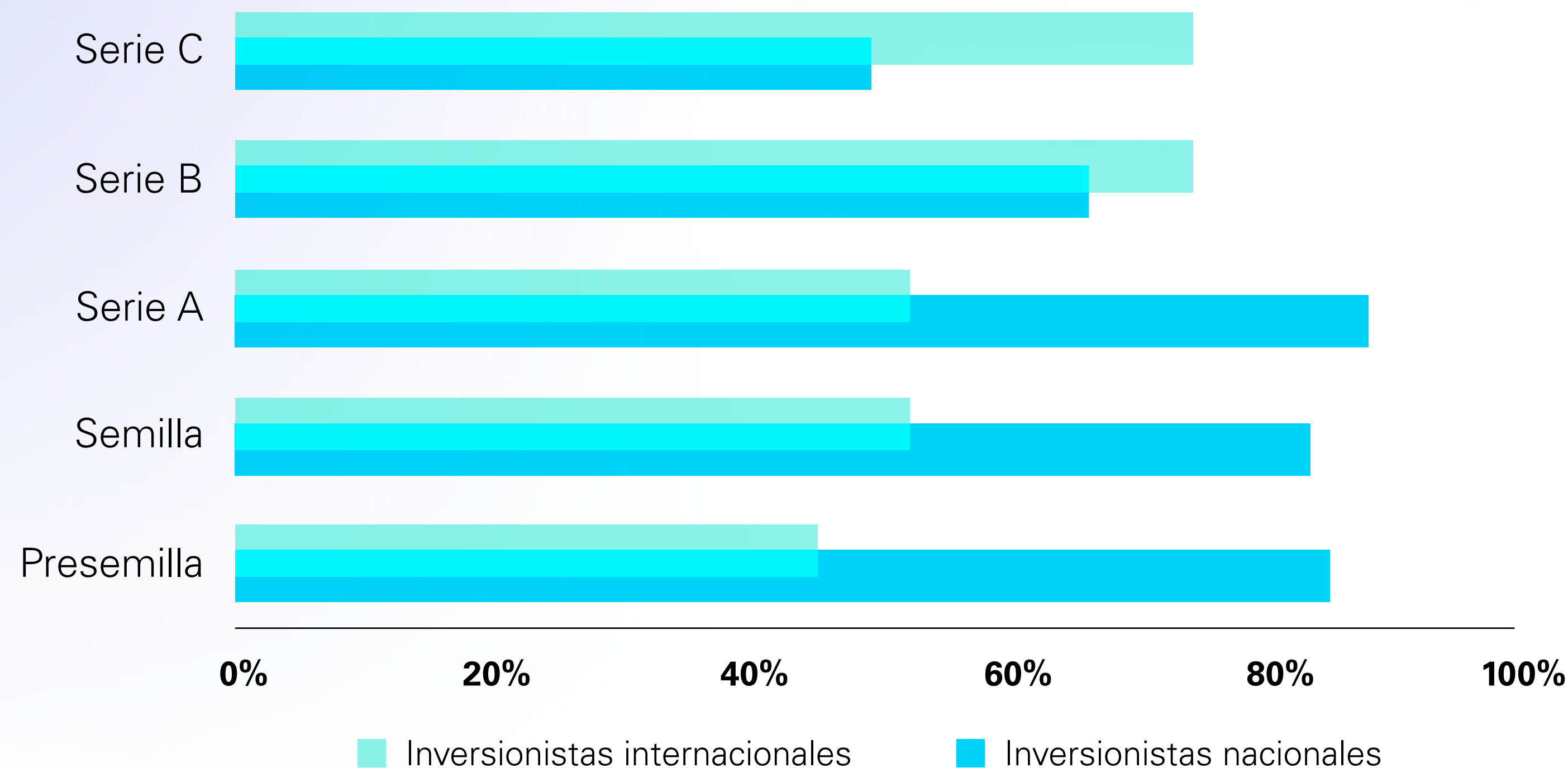


El liderazgo desde la dirección es el Pareto del reto: si se tiene una mentalidad de exploración, de apertura, de reconocimiento de las capacidades, contenidos, modelos de negocio y tecnología superiores que pueden existir por fuera de nuestras organizaciones, la creación de un programa de estos se logra. El siguiente paso es crear un buen gobierno corporativo, una junta directiva que funcione como comité de inversión y apalancarse en el ecosistema de innovación y emprendimiento para avanzar en el proceso de inversiones.

Juan David Penagos - Comfama

LA FINANCIACIÓN EN ETAPAS AVANZADAS CONTINÚA SIENDO UN RETO PARA EL ECOSISTEMA

Debido al nivel de madurez de las opciones de financiamiento disponibles en Colombia, se evidencia que conforme avanza el nivel de crecimiento de las startups, se reducen los acuerdos con inversionistas nacionales debido al tamaño de los tickets. Las startups colombianas que alcanzan etapas Serie B, en adelante, necesitan salir en búsqueda de capital internacional para lograr fondearse y esto trae a su vez algunos retos, como posibles barreras de idioma y confianza internacional.



Muestra: 693 startups.



En Colombia hay pocos fondos locales con cheques relevantes, y **tras la serie A o B, casi todos deben recurrir a fondos de EE. UU. o internacionales.** Por eso necesitamos más fondos, más 'family offices' apostándole a esto. Y acompañar a las startups para que tengan más fácil acceso a inversionistas globales.

Renzo Sesana
HTwenty



Los inversionistas interesados en Latinoamérica, a veces **dudan entrar a Colombia por ciertos temas de percepción. Uno: el talento tech en Latinoamérica.** Muchos siguen pensando que no está al nivel de, por ejemplo, Silicon Valley. **Otro factor: capacidad de pago. Siguen creyendo que el willingness to pay en LATAM es bajo y el tamaño de mercado limitado.** También, **culturalmente, a veces temen que no haya la misma 'mentalidad de startup'** de trabajar rápido, iterar rápido, etc. Y luego está la parte de 'ecosistema formado' que genera interés compuesto. En LATAM se ve un ecosistema en formación, no tan consolidado como en Israel o Estados Unidos.

Nicole Pérez
Blum

ACCESO A CAPITAL: ¿CAUSA O CONSECUENCIA?

Sumado al reto de madurez del ecosistema de capital de riesgo, los fundadores colombianos cometen algunos **errores a la hora de levantar inversión**:

A pesar de estos retos del ecosistema, en Colombia existen startups como Yuno, que han logrado levantar múltiples rondas de financiamiento con algunos de los fondos más grandes a nivel global. Les pedimos un consejo para los fundadores:

VALORACIÓN
DUE DILLIGENCE
ESTRATEGIA
SOCIOS
MÉTRICAS
SOSTENIBILIDAD



El primer error es inflar la valoración y no entender los ciclos retraídos de inversión. Muchos emprendedores creen que valen millones con muy poco valor real, y eso asusta a los inversionistas. El segundo, encontrarnos muy buenas compañías pero muy mal acompañadas, se asocian con malos socios de capital, gente que no aporta sino que estorba o no está alineada. Y un tercero es **mentir u ocultar información** durante el due dilligence. Uno detecta esas mentiras y eso daña la relación. Es mejor ser claro con la crisis que se tenga y afrontamos la crisis juntos.

Esteban Urrea - Vertical Partners



Uno de los errores es la **sobredilución** que termina en que cuando llegan a Serie A tengan menos del 50% y eso mata los incentivos. Si pasas de 15% en una sola ronda, al llegar a la verdadera Serie A, que es la ronda grande inicial, ya estarás tan diluido que no querrás seguir, y **ningún inversionista grande va a meter plata si el fundador no está incentivado**. También hay que reservar un porcentaje para los empleados, que es parte del 'equity pool', y entender muy bien por qué no conviene regalar demasiado porcentaje en las primeras etapas.

Santiago Tamayo - Santamaria Investment



Les diría que, independientemente de la etapa en la que estén, hay que hacer dos cosas. Una es **tener muy buenos números**, que la historia casi que se cuente sola por la tracción y el potencial que se ve en los números de la compañía. **Eso es el 70% u 80% de lo que cierra una ronda**. El resto, que también es increíblemente importante, es poder **vender el sueño** que uno tiene con la empresa, el potencial y realmente el tamaño y el hambre que uno tiene como emprendedor, que haga que un inversionista diga: "Quiero meter las manos al fuego acá, quiero invertir porque sé que esto puede hacer 100x en los próximos 10 años y sé que el emprendedor tiene esa hambre y los planes para lograrlo." Entonces, **es esa mezcla entre lo que ha pasado hasta el momento, que demuestre que vamos en un muy buen camino, y la venta hacia el futuro** de que digan: "Esta gente es la correcta y esto va a seguir creciendo hasta ser 100x en 10 años."

Julián Núñez - Yuno

OTROS FUNDADORES DAN ESTOS CONSEJOS A NUEVOS EMPRENDEDORES QUE SALEN EN BUSCA DE CAPITAL.



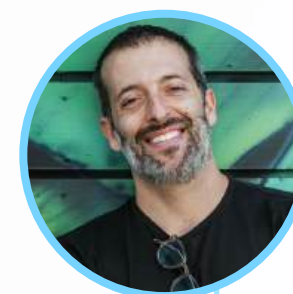
Los inversionistas invierten en dos cosas: modas o empresas que están creciendo mucho. Si estás de moda y creces mucho, levantas sin dudar. Si no estás de moda pero creces, puedes levantar contando bien la historia. Si estás de moda pero no creces y eres muy hábil contando, también. Pero siempre la clave es tener un producto que la gente quiera y que muestre tracción. Otro punto es no trabajar para los inversionistas: uno debe trabajar para sus usuarios. El VC es un mecanismo para financiar la compañía. Si no logras levantar, quizás tu mercado no les resulte atractivo al capital, aunque puede seguir siéndolo a tus clientes.

Freddy Vega - Platzi



El primero, es salir a buscar capital sin estrategia. Es mejor identificar a los fondos o inversionistas que hacen fit con tu vertical o tus tesis. Así evitas desgastarte recibiendo muchos “no” que pudieron haberse previsto. Lo segundo, es no ir a hablar con un inversionista institucional si todavía no tienes métricas claras, si es muy temprano y no sabes muchas cosas de tu modelo de negocio. Podrías quemar un cartucho. Antes de salir a una ronda, mejor construye el producto mínimo viable, valida el mercado y empieza a vender. Pienso que un fundador tiene tres prioridades: vender, vender y vender.

María Alejandra González - Superbeauty



Ese es el único trabajo que tienen que hacer los fundadores: no gastarse el dinero. Es decir, no malgastarlo ni inventarse proyectos que no estén contemplados en el plan inicial, porque ahí es donde se pierde el capital levantado. Cuando ese dinero no se destina específicamente a capital de trabajo, sino a iniciativas improvisadas, es muy fácil dejarse distraer por los ‘shiny objects’, esos objetos brillantes que te desenfocan. Por eso creo que uno de los grandes retos para los emprendedores es mantenerse muy, muy enfocados en el plan y seguirlo al pie de la letra, con mucha cautela.

Michael Edery - Smartbeemo



Que no se afanen por levantar capital ‘porque eso es lo que se hace’. Levantar demasiado capital perjudica al founder y le pone una presión enorme. Entre más tarde uno levante capital, más ha avanzado y más ha pivotado el modelo de negocio, y mejor le va. Hay que entender que la dilución es real. Al principio uno dice ‘no importa’, pero cuando ves que ya tienes 20% o 30% y aún falta para llegar a donde quieres, ahí se vuelve real. Entonces levantar capital más por necesidad que por vanidad.

Valentina Agudelo - Salva



Si uno se limita a Colombia, es complejo que un fondo grande venga. Tienes que vender esa visión de algo internacional. También veo que los fondos están muy abiertos a la inteligencia artificial. Entonces, en este momento se facilita más levantar capital con el tema de IA. Si fuera a comenzar una startup nueva, yo aprovecharía que hay apetito por la IA. Dicho eso, uno no puede solo venderse con el label ‘IA’ si no hay casos de uso reales. También es fundamental ver con quién te rodeas, tu equipo fundador, la experiencia, la red. Eso es lo primero que miran los inversionistas.

Santiago García - La Haus

¿CÓMO SE COMPORTAN LOS INVERSIONISTAS NACIONALES?

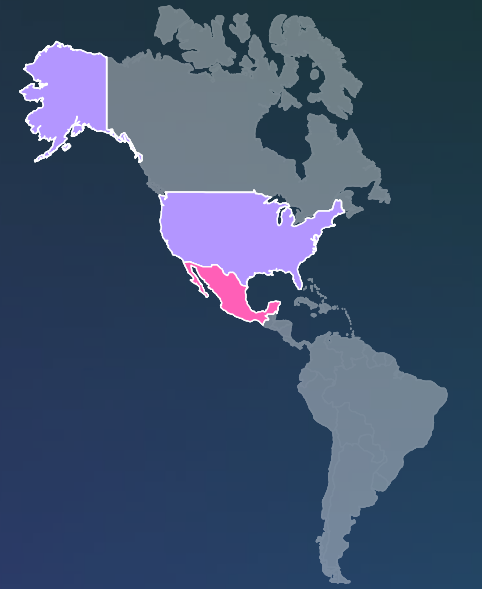
Los inversionistas colombianos se concentran principalmente en:

**BOGOTÁ
MEDELLÍN
Y CALI**

60%

de los fondos encuestados tiene un tamaño entre **100k - 20M USD**

Complementan su portafolio de inversión con startups de **México** y **Estados Unidos**, principalmente.



94% realizó **MENOS DE 10 ACUERDOS** en los últimos 12 meses.

CERCA DEL 70% tiene un **ticket promedio** de menos de **\$1 millón USD.**

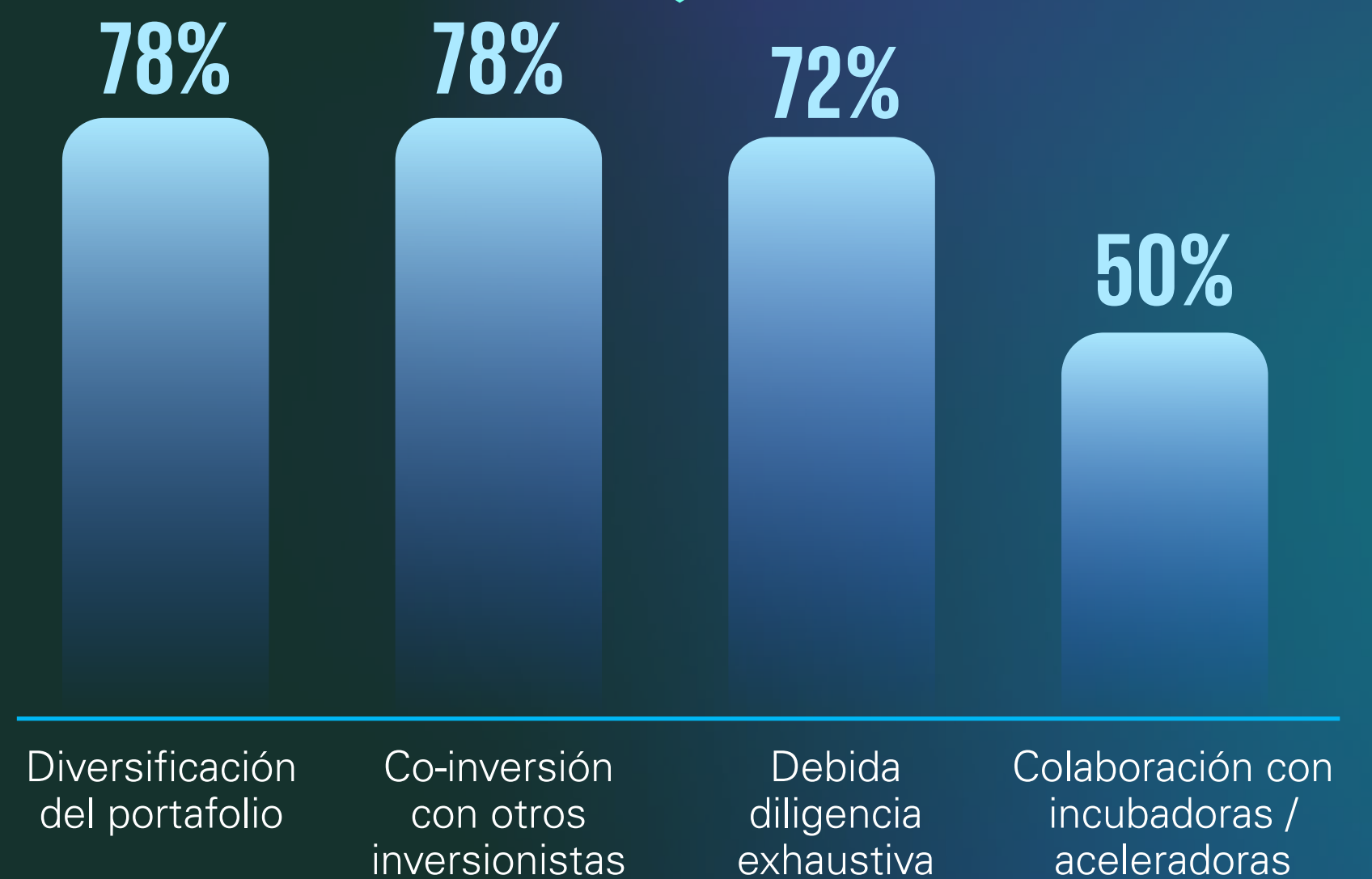
Así abordan los **RIESGOS** asociados con la inversión en startups

+76% de los inversionistas encuestados son **INDIFERENTES AL SECTOR** pero tienen un interés especial en empresas

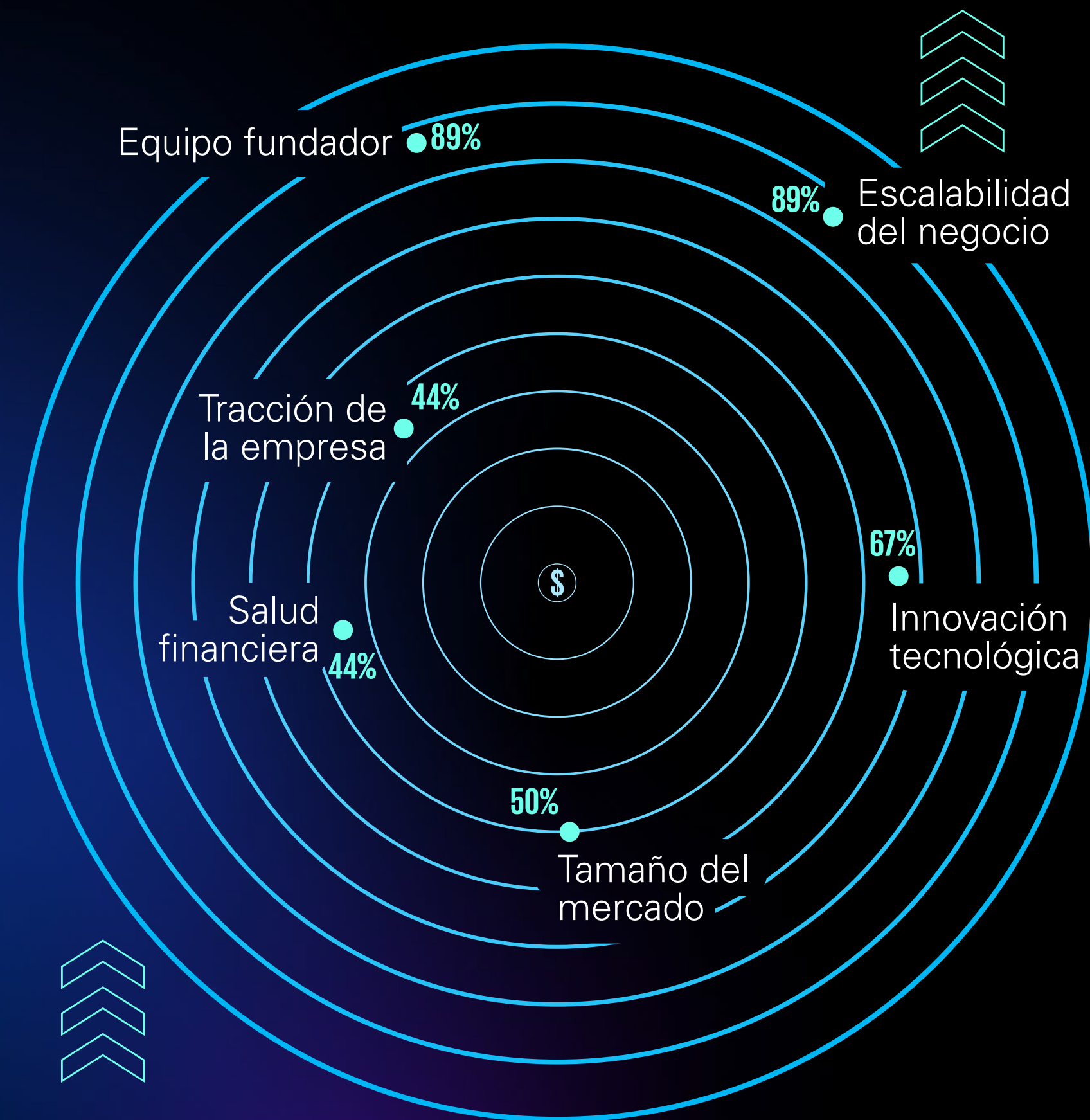
FINTECH

90% prefiere invertir en startups en etapas presemilla o semilla y **40%** también está interesado en startups más consolidadas en **etapa Serie A.**

+70% está interesado en hacer inversiones de impacto en **economía circular, energías renovables y agricultura sostenible o regenerativa.**



ESTOS SON LOS **CRITERIOS** DE LOS INVERSIONISTAS PARA INVERTIR EN UNA STARTUP



El **equipo fundador** continúa siendo lo más importante para los inversionistas a la hora de tomar la decisión de invertir en una startup, y criterios de **Escalabilidad y Salud financiera** comienzan a tomar mayor relevancia.



Miramos cualidades clave en el equipo fundador como: **resiliencia, adaptación al cambio, proactividad, liderazgo y pasión por la idea**. Valoramos la honestidad; si algo no va bien, queremos saberlo para poder ayudar. No pedimos años de experiencia, pero sí **que conozcan bien al sector y al cliente**. Buscamos compromiso real, no solo interés por la oportunidad.

Sofía Upegui - JEC Capital



En una startup en etapa temprana, al final **inviertes en los emprendedores**. El modelo de negocio puede cambiar, el equipo puede pilotear, el mercado también. Así que, en el equipo, buscamos experiencia liderando, saber atraer talento, claridad mental. Hay gente con la que hablas media hora y no entiendes qué hacen. Necesitamos que expliquen con claridad por qué su problema es grande, por qué su producto es diferente.

Patricia Saenz - Ewa Capital



Nos fijamos en la **complementariedad del equipo**, que haya quien conozca el producto, el mercado, la tecnología, las finanzas, todo con disciplina. A veces se cree que un startup en etapa temprana es desordenado, pero nos gusta ver organización y experiencia en la gestión del negocio. También valoramos muchísimo la **capacidad de ejecución**, la resiliencia, la proactividad y, por supuesto, la **química entre los miembros del equipo y con nosotros**.

Gregorio Márquez - Inqlab



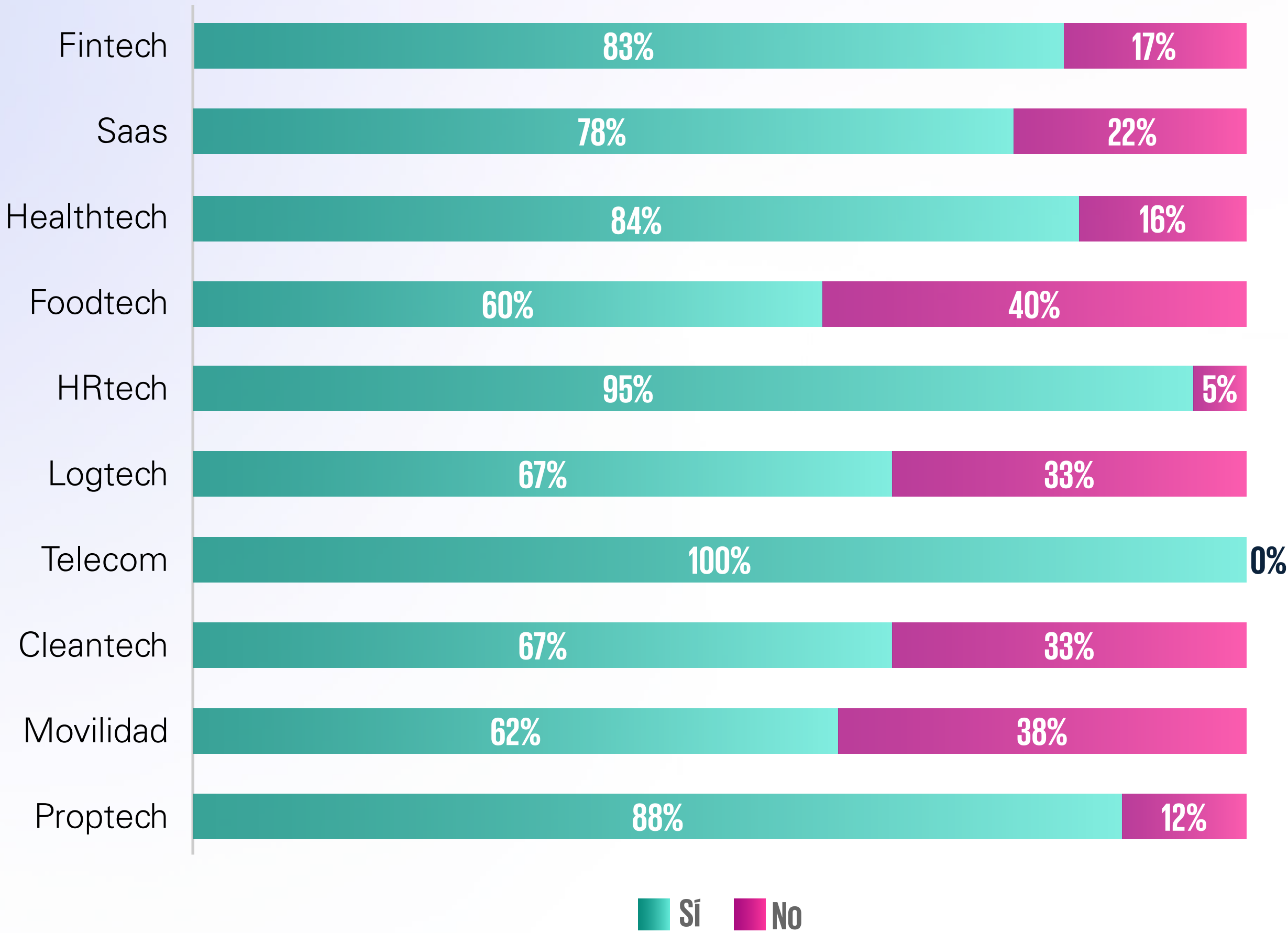
En nuestro caso, nadie nos preguntó en qué país estábamos sentados, sino qué mercados íbamos a atacar. **Operar en mercados grandes es clave**. Si estás solo en Colombia u otros mercados pequeños de Latinoamérica, no es tan atractivo; o estás en México o Brasil, o muestras tracción allá. Además es importante actualmente ser rentable o al menos tener un cash burn decente. Ya no funciona invertir plata para adquirir clientes y esperar la rentabilidad después. Verifican cuidadosamente que el costo de adquisición de clientes sea claro y escalable.

Alejandro Arango - Magneto

¿EXISTE UNA TENDENCIA HACIA LA INVERSIÓN EN STARTUPS DE IA?

Cerca del **60%** de las startups colombianas que recibieron capital en 2024, están implementando inteligencia artificial en sus productos y servicios. La IA se percibe como un “*must have*” de la madurez de las startups pero se advierte que el reto es integrarla con una estrategia clara de valor real al modelo de negocio o al proceso, y no por moda.

Uso de IA en el TOP 10 sectores de inversión



Las startups de inteligencia artificial crecen más rápido de lo que históricamente han crecido otras. Hay startups que han llegado a 10 millones de ARR en meses, algo que nunca había pasado, y eso es muy positivo. Creo que a los inversionistas les atrae mucho el crecimiento exponencial que pueden tener. En Yuno estamos usando IA de distintas maneras, tanto para crear nuevos productos y servicios para nuestros usuarios, como para ser más eficientes internamente, pero seguimos muy enfocados en nuestro negocio. Siempre hay una industria que hace “boom” en algún momento; hoy es IA.

Julián Núñez - Yuno



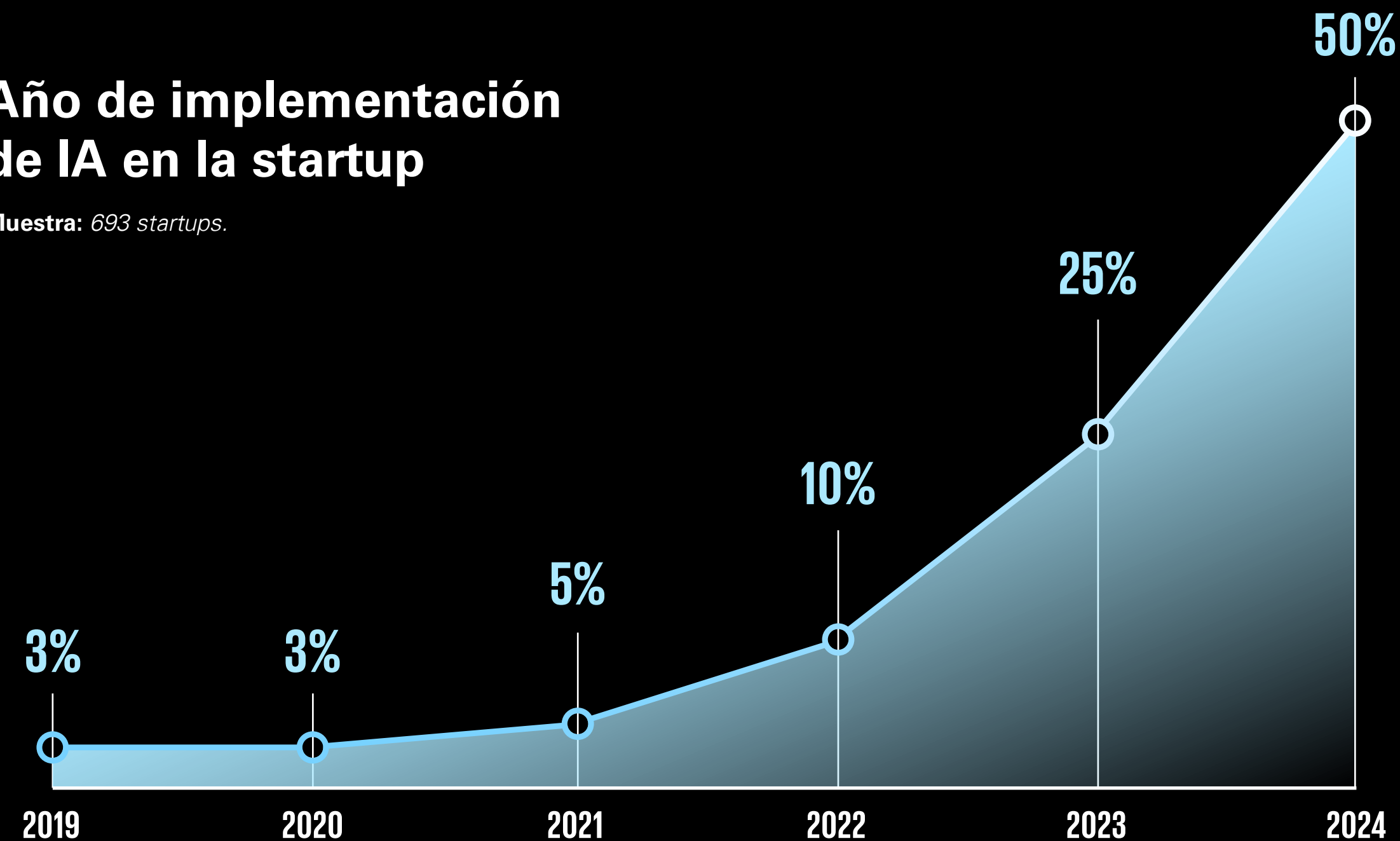
Es una moda, como todo. ¿Cómo se enfrentan las modas? Con cabeza fría. Nosotros utilizamos Inteligencia Artificial, pero no vendemos la Inteligencia Artificial, vendemos los beneficios al cliente por lo que hacemos con IA. Definitivamente, la IA va a cambiar el mundo, mucho más que el internet, posiblemente, y la estamos viendo apenas en la primera fase. Vendrán dos o tres capas más profundas con más desarrollo, así que sí es un hype, pero uno no se puede preocupar tanto por esos hype, son tendencias que van y vienen.

Juan Esteban Hincapié - Erco Energía

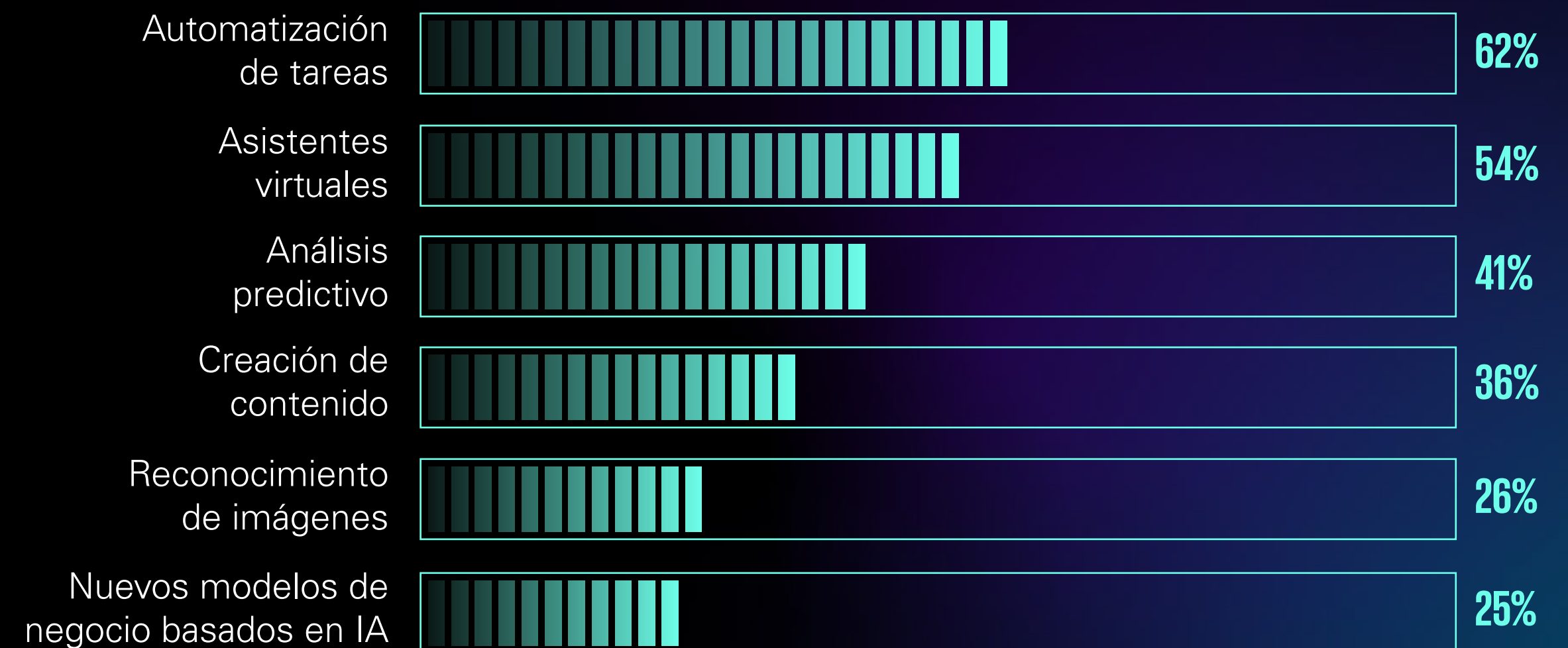
50% DE LAS STARTUPS COMENZARON A UTILIZAR IA HACE MENOS DE UN AÑO Y SÓLO EL 25% ESTÁ CREANDO NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO BASADOS EN ELLA

Año de implementación de IA en la startup

Muestra: 693 startups.



Usos que le están dando a la IA



Actualmente la IA es un 'must', no puedes separarlo. Si quieres ser una compañía de base tecnológica, tienes que tener IA. El mercado te exige ser más eficiente, y la IA te ayuda. Nosotros hemos trabajado con modelos de machine learning que hoy forman parte de un sistema de Inteligencia Artificial más amplio, y a cada rato aparece algo nuevo que te obliga a 'catch up' y no quedarte atrás. La parte más difícil es encontrar talento que sepa de IA y que además lo aplique rápidamente. No lo veo como una simple moda, sino como parte de la evolución natural de las startups.

Carolina García - Chiper



Se está viviendo un boom de lo que se puede hacer con Inteligencia Artificial, pero ¿qué ha salido en realidad? Lo estamos usando para cosas triviales, generar posts, marketing, pero no lo estamos usando para realmente resolver un problema muy complejo. Entonces, yo lo que veo es que los inversionistas están alejando su atención a Inteligencia Artificial aplicada a problemas triviales y se están enfocando ya en ver cuál Inteligencia Artificial sí se está usando para resolver problemas altamente complejos, altamente repetitivos y altamente costosos.

Alejandro Zotti - Decimetrix

LA IA Y LA OBLIGACIÓN DE PENSAR GLOBAL

Freddy Vega, CEO y cofundador de Platzi, una de las startups tecnológicas más influyentes en América Latina, ha sido testigo y protagonista de la evolución del ecosistema digital regional. En esta entrevista, Freddy ofrece una mirada crítica y estratégica sobre el impacto de la Inteligencia Artificial en la competitividad global de las startups, especialmente en América Latina. Su experiencia, respaldada por Platzi y su paso por Y Combinator, hace de sus opiniones una referencia obligada para entender cómo la IA está redefiniendo las reglas del juego.

IA: ¿Fin de la barrera cultural y lingüística?

Uno de los aportes más directos de la Inteligencia Artificial, según Freddy, es la eliminación de barreras históricas que antes protegían a los emprendimientos latinoamericanos en sus mercados locales:

“La Inteligencia Artificial derrota la barrera del lenguaje y la barrera cultural de la que históricamente muchas startups latinoamericanas han aprovechado para competir.”

Pone sobre la mesa un cambio radical: ya no basta con estar en español para destacar.

Ahora, cualquier producto que no compita a nivel global, en términos de calidad y funcionalidad, corre el riesgo de volverse irrelevante.

Infraestructura propia: el gran reto regional

Si bien reconoce las ventajas técnicas del talento latinoamericano, Freddy lanza una advertencia clara: no basta con usar herramientas de terceros. América Latina debe comenzar a construir sus propias infraestructuras tecnológicas:

“El reto es crear nuestras propias infraestructuras y modelos, no quedarnos en ser consumidores.”

Ser líderes en tecnología no se logra solo formando ingenieros, sino también apostando por desarrollos locales, incluso si eso implica competir contra gigantes globales.

AI como excepción en un mercado exigente

A pesar del entorno de capital más conservador tras el boom de 2021, Freddy identifica un área aún privilegiada: la Inteligencia Artificial.

FREDDY
VEGA

No existe ninguna razón para no ser global, ninguna, salvo una razón de carencia de ambición o de no saber cómo, pero uno aprende preguntando. Antes uno podía crear un negocio local y había forma de levantar plata y crecer, hoy en día creo que todavía es posible pero es impresionantemente improbable por la reducción de capital y el crecimiento de la competencia internacional.

 Platzi



Sin embargo, aclara que ya no basta con estar en la “moda”:

“La única excepción notoria es todo lo que tenga que ver con IA, porque es la moda actual, pero esta vez con un due diligence más robusto para ver si realmente construyes infraestructura o aplicaciones innovadoras.”

La oportunidad de Colombia: talento técnico como ventaja competitiva

Freddy señala que Colombia tiene fortalezas naturales en este nuevo panorama, particularmente en matemáticas e ingeniería, que son la base del desarrollo en Inteligencia Artificial:

“La IA se basa en estadística y algoritmos, y con buena formación podemos competir.”

Sin embargo, uno de los retos que debemos vencer es el miedo frenético de que la IA nos va a reemplazar a todos.

“La Inteligencia Artificial tiene implicaciones gigantescas pero no en el sentido que la gente cree. La narrativa normal es que la IA va a reemplazar trabajos y que va a hacer que la gente sea más eficiente, y sí, eso es verdad, pero la realidad más grande es que la Inteligencia Artificial le da superpoderes a la gente que ya es buena. Lo que ocurre es que los gaps de productividad y creatividad se hacen más grandes.”

Si entendemos el potencial de la IA y logramos formar correctamente al capital humano, esto representará una ventaja si se apalanca con visión global, un mercado de capitales para tech y una cultura de fusiones y adquisiciones.

¿QUÉ PODEMOS HACER PARA ATRAER MÁS CAPITAL AL PAÍS?

Algunos fundadores nos dan sus puntos de vista.



No hay un mercado de capitales para tech en Colombia, ni cultura de fusiones y adquisiciones. No compramos, ni vendemos compañías, ni salen a la bolsa. Sin “exits” no hay retorno, y eso ahuyenta la inversión. Igual, la política pública no decide si tu startup fracasa o triunfa, pero sí ayudaría un marco que fomente liquidez, M&A y salidas a bolsa.

Freddy Vega - Platzi



Lo mejor es que, desde el comienzo, tu negocio sea lo más saludable posible, sobre todo ahora que el capital es caro. Que los unit economics sean buenos, que el core sea rentable, algo que no dependa siempre de dinero externo. ‘Crecer por crecer’ comprando mercado y luego ver si es sostenible, no funciona en esta etapa.

Santiago García - La Haus



Primero, hablar el lenguaje VC y entender el juego. Muchas startups no lo hablan. No saben qué es un SAFE, o si la ronda es equity o venture debt. Así que educación es el primer factor: no hay suficientes sitios para aprender. Mi lugar favorito es Rockstart, lo recomiendo. Segundo, necesitamos seguridad jurídica y fiscal, porque a veces proponen impuestos al patrimonio que afectan a fundadores con acciones que aún no son plata real. Eso genera estrés. Y tercero, requerimos más startups en etapas avanzadas, tipo Simetrik, Platzi, Rappi que abran camino. Finalmente, hay pocos fondos en Colombia y casi ninguno lidera rondas, así que toca salir al exterior cuando agotas las opciones internas.

Luis Ricardo Almanza - Celes



Muchas veces el capital llega como consecuencia de un caso de éxito, un caso de retornos comprobados. Lo mejor que le podría pasar al ecosistema de Venture en Colombia es que Rappi genere retornos para sus inversionistas. Rappi es como la nave nodriza del ecosistema de emprendimiento colombiano. Entonces, si logra un retorno para los inversionistas, sería un caso de éxito ante el mundo que demuestre que se puede invertir en la región, especialmente en Colombia, y obtener ganancias reales, no solo invertir por invertir.

Es un efecto de “huevo y gallina”: si no hay capital, no nacen grandes startups; pero si no hay éxitos que generen retorno, no hay confianza para inyectar capital nuevo.

Diego Torres - Trii



Hay un tema de política pública que debe cambiar, evitar políticas que maten cualquier interés de los inversionista en invertir en startups en Colombia. Y segundo, la inversión de venture no está en Colombia, el inversionista está por fuera, así que hay que mostrar cómo Colombia y sus emprendedores se vuelven más ‘sexy’, ¿verdad?, para que la gente se interese en querer conocerlos.

Karen Carvajalino - Biz Nation



Hay dos componentes. Uno es tangible: el tamaño de la economía y la posibilidad de crear un **negocio grande** que justifique inversión de un VC. Muchas veces solo con el mercado colombiano no basta; se necesita visión regional. Mientras pasen los años y haya más éxitos, se generará más confianza para que los fondos inviertan aquí. El segundo factor es la **mentalidad**: hay que creer que se pueden hacer cosas grandes en Colombia y en Latinoamérica.

Salomón Zarruk - Mono

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 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.



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 Bucaramanga**, en su rol como agencia de desarrollo regional, acompaña y fortalece a los empresarios mediante estrategias enfocadas en la formación, el escalamiento empresarial y la proyección internacional, impulsando su crecimiento y competitividad. Además, cumple con las funciones registrales asignadas por el Estado, garantizando el desarrollo de sus actividades empresariales.

KEY PARTNERS
KEY PARTNERS
KEY PARTNERS



**Colegio de Estudios
Superiores de Administración**

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.



La **Fundación Universidad del Norte**, tiene como misión la formación integral de la persona en el plano de la educación superior y la contribución, mediante su presencia institucional en la comunidad, al desarrollo armónico de la sociedad y del país, especialmente de la Región Caribe colombiana.



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.



Ruta N es la entidad líder y articuladora del Ecosistema de Ciencia, Tecnología, Innovación y Emprendimiento del Distrito de Medellín. Su propósito es consolidar a Medellín como epicentro global de CTI+E, resolviendo grandes retos de ciudad, acelerando negocios de alto impacto y conectando a Medellín con el mundo. +10 mil emprendimientos acompañados, +25 mil empleos conectados y +1 billón de dólares en inversión a la ciudad.



Apoyo en data y conocimiento

KNOWLEDGE
KNOWLEDGE
KNOWLEDGE
DRIVERS
DRIVERS
DRIVERS
DRIVERS









Este informe se basa en datos recolectados hasta abril de 2025.
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.



STARTUPS

FOUNDERS

4 EDICIÓN

