

COLOMBIA TECHREPORT ²⁰²²/₂₀₂₃

Más allá de la data
Más allá de la data
Más allá de la data



Apoyo estratégico:



Tabla de

CONTENIDO

1

Introducción

- Metodología
- Portal del Ecosistema

2

Contexto

- Colombia en el *Global Startup Ecosystem Index*
- Perspectivas económicas y demográficas de Colombia
- Sectores (radar de las startups)

3

Ecosistema

- Estadísticas
- Inversiones
- Mención Especial

4

Conclusiones

5

Aliados

De cero a cien: el camino hacia el futuro del ecosistema emprendedor colombiano

Hablar del futuro es preguntarnos constantemente hasta dónde llegaremos, actuar, en presente, es la respuesta.

Usualmente, cuando hablamos de innovación, pensamos en dos cosas: tecnología y startups. La combinación de éstas nos ha permitido construir un ecosistema emprendedor digital robusto, en el que Colombia sobresale, junto a otros países latinoamericanos como Brasil y México. Las startups colombianas dejaron de ser solo un factor importante, y se convirtieron en una necesidad para reactivar la economía, generar ventajas competitivas y crear negocios sostenibles.

Desde KPMG Colombia y junto a nuestros aliados: EAFIT - Ongoing, CESA, ANDI del Futuro, iNNpulsa, Cámara de Comercio de Bogotá, Cámara de Comercio de Cali y Cámara de Comercio de Cartagena, identificamos las oportunidades y los desafíos que tiene el ecosistema, y desarrollamos una estrategia enfocada en ayudar a las startups a posicionarse en el mercado, a través del relacionamiento con actores indispensables para su crecimiento.

De acuerdo con Ranjay Gulati y su artículo ***The soul of a startup (2019)***:

Hay algo esencial e intangible en las start-ups: una energía, un alma. Los fundadores de la empresa sienten su presencia. También lo hacen los primeros empleados y clientes. Inspira a las personas a contribuir con su talento, dinero y entusiasmo y fomenta un sentido de conexión profunda y propósito mutuo.

Su valor es único y, aunque el panorama para las nuevas ideas siempre será desafiante, queremos continuar acompañando y compartiendo capacidades, para aumentar las condiciones de éxito de los negocios del futuro. Creemos en las startups, creemos en Colombia.

Como lo compartimos en este Gran Mapeo, a través de la transformación digital, los marcos reguladores, y la productividad y espíritu emprendedor, Colombia seguirá posicionándose como un país de oportunidades. Con nuestro

segmento KPMG Private Enterprise y en particular, el de ***Emerging Giants***, seguiremos trabajando por poner al servicio del ecosistema emprendedor digital, todo nuestro conocimiento y experiencia.

Tenemos la mirada enfocada en lo que viene, tomando acciones, desde ya, para pasar de cero a cien. Somos la Big 4 de las startups, somos los aliados de las soluciones ágiles e innovadoras en el país.

Guillermo Jaramillo

Presidente

KPMG Colombia



Camilo Bueno

Vicepresidente de Crecimiento y Estrategia

KPMG Colombia

INTRODUCCIÓN



¿Sabías que

COLOMBIA

se está *convirtiendo*
en uno de los países

más VIBRANTES Y ATRATIVOS

para el *crecimiento* de

STARTUPS

en *Latinoamérica*?

En los últimos años, el país ha experimentado un auge en el número de emprendedores y empresas emergentes que están cambiando el panorama empresarial local y compitiendo en el mercado global.

Asimismo, Colombia ha demostrado un crecimiento acelerado en su ecosistema de startups, con una tasa anual del 28% en los últimos cinco años. Pero **¿cómo se compara Colombia con otros países a nivel global en términos de emprendimiento?**

Colombia ha sido reconocido como uno de los mejores lugares en Latinoamérica para establecer y hacer crecer una startup. Además, el país ha logrado atraer inversiones extranjeras y talento humano especializado, lo que representa una gran oportunidad para las empresas emergentes locales.

A nivel global tenemos el punto de vista de **Eli David, CEO de StartupBlink**, "Para 2023, hay 4 países que encabezan la lista de facilidad para hacer negocios para las startups. Son países que hay que celebrar. Independientemente de su clasificación general de producción de innovación, las políticas de estos gobiernos son extremadamente favorables a las empresas. Si eres emprendedor en uno de estos países, tienes mucha suerte, porque el gobierno está de tu parte"

Esos países para 2023 son (por orden de clasificación): Estados Unidos, Australia, Reino Unido y Singapur. De quienes se profundizará en el informe anual "**Global Startup Ecosystem Index 2023**"; y dónde Colombia tendrá una participación más profunda después de haber apoyado la realización de este informe.



Metodología

Este estudio se basó en dos actividades principales para la obtención de sus conclusiones: la encuesta del **Mapeo del Ecosistema Colombiano 2022-2023** (así como la del Mapeo del Ecosistema Colombiano 2021) y la investigación online de fuentes consolidadas del tema.

En la sección de **Contexto**, se consultó literatura relevante de fuentes locales e internacionales para obtener información general sobre Colombia a nivel económico y social, así como información más particular sobre temas de innovación y emprendimiento. En particular, se utilizaron de manera profunda los rankings del *"Global Startup Ecosystem Index (GSEI) 2022"* publicado por **StartupBlink**, así como información preliminar del **GSEI 2023**. Este índice y sus componentes se analizaron para entender los puntos fuertes y débiles del ecosistema colombiano en conjunto, así como las ciudades particulares que cuentan con actividad emprendedora de base tecnológica.

Para las secciones **Estadísticas** y **Ecosistema**, se utilizó la información obtenida a través de la encuesta con fecha de corte al 21 de marzo de 2023, así como información proporcionada directamente por los aliados de startups (y otras organizaciones) de sus respectivas redes. Todas las entidades fueron analizadas manualmente (para asignar o confirmar el sector) y únicamente se aprobaron para el estudio aquellas que:

Son empresas colombianas, es decir, su oficina principal se encuentra en el territorio nacional.

Son consideradas empresas innovadoras, ya sea por ser empresas de base tecnológica o un modelo de negocios novedoso. Esto quiere decir que se excluyeron empresas de consultoría, agencias y emprendimientos *lowtech*, como restaurantes, tiendas, etc.

Tienen una página web activa y con dominio propio al momento de la realización del informe, garantizando que la empresa está operativa y ha realizado un mínimo de inversión en su operación (compra del dominio).

Sobre la información recolectada se hicieron múltiples análisis, a nivel sector, año de fundación, número de empleados, ciudad, departamento y país para entender a profundidad la realidad del ecosistema emprendedor colombiano. Así mismo, se hizo un breve análisis demográfico de los fundadores de startups que respondieron la encuesta, para entender el perfil del fundador de startups colombiano en la actualidad desde una perspectiva de género, nivel de estudios y curso universitario.

Para la sección de **Inversiones**, nos basamos en información proporcionada por nuestro partner global Crunchbase. Se siguieron los mismos criterios para filtrar compañías mencionados anteriormente, y únicamente se consideraron categorías de financiamiento **"startup"**, es decir: **Angel, Pre-Seed, Seed, Series A (y B, C, D, E, F), Convertible Notes, Grants, Crowdfunding y Corporate Round**. Es importante destacar que, en este respecto, se utilizó únicamente información de los últimos 10 años, es decir, solo se consideraron las inversiones en startups realizadas entre 2013 y 2023. Antes de este período (e incluso en algunos años del mismo), la actividad del ecosistema colombiana era mínima, y únicamente empezó a tomar fuerza en lo que se refiere a partir del año 2018, el año de las **Series C (USD 130 millones) y Series D (USD 200 millones) de Rappi**.

Para finalizar, en la sección de **Conclusiones** se da un resumen de los principales hallazgos del informe, que incluye algunas recomendaciones para el desarrollo futuro del ecosistema.



Portal del Ecosistema

Como innovación para el **Colombia Tech Report 2022-2023**, se ha creado un **portal interactivo** a partir de la información recolectada, que servirá como centro de encuentro para el ecosistema digital colombiano. En él, se podrán seguir añadiendo startups y entidades relacionadas, bajo un modelo de *crowdsourcing*, así como otra información de interés para todos los actores involucrados en el emprendimiento colombiano.

StartupBlink revisará estas nuevas compañías para confirmar que cumplen los criterios de pertenecer al ecosistema.

Ingresa aquí

Startup Ecosystem Map





CONTEXTTO

Colombia en el *Global Startup Ecosystem Index*

El Global Startup Ecosystem Index, es un informe de ecosistemas de startups, elaborado por **StartupBlink**, en el que se hace un ranking de los 100 países y 1.000 ciudades más potentes del mundo en lo que refiere a ecosistemas de startups. El algoritmo del ranking considera docenas de variables agrupadas en tres categorías: Cantidad (# de entidades: startups, aceleradoras, entre otras), Calidad (calidad del ecosistema: monto total de financiamiento, # de unicornios, entre otras) y Negocios (Ease of Doing Business, tasa impositiva, calidad y costo del internet, entre otros).

POSICIÓN GLOBAL Y REGIONAL

Colombia

A nivel global, el ranking está dominado por naciones avanzadas en la industria tecnológica, como EE.UU., Reino Unido o Israel. El ecosistema colombiano, en la **posición 44 del ranking**, se encuentra algunas posiciones por debajo de ecosistemas muy potentes como Indonesia o Malasia, y supera también, por pocas posiciones, a ecosistemas de emprendimiento interesantes como Croacia, Turquía o Sudáfrica, en posiciones comparables. Más adelante, veremos cómo se compara el país con sus pares latinoamericanos.

¹ Global Startup Ecosystem Index <https://lp.startupblink.com/report/>

País	Ranking global
Estados Unidos	1
Reino Unido	2
Israel	3
Canadá	4
Suecia	5
Alemania	6
Singapur	7
Australia	8
Francia	9
China	10
Países Bajos	11
Suiza	12
Estonia	13
Finlandia	14
Irlanda	15
España	16
Lituania	17
Dinamarca	18
India	19
Japón	20

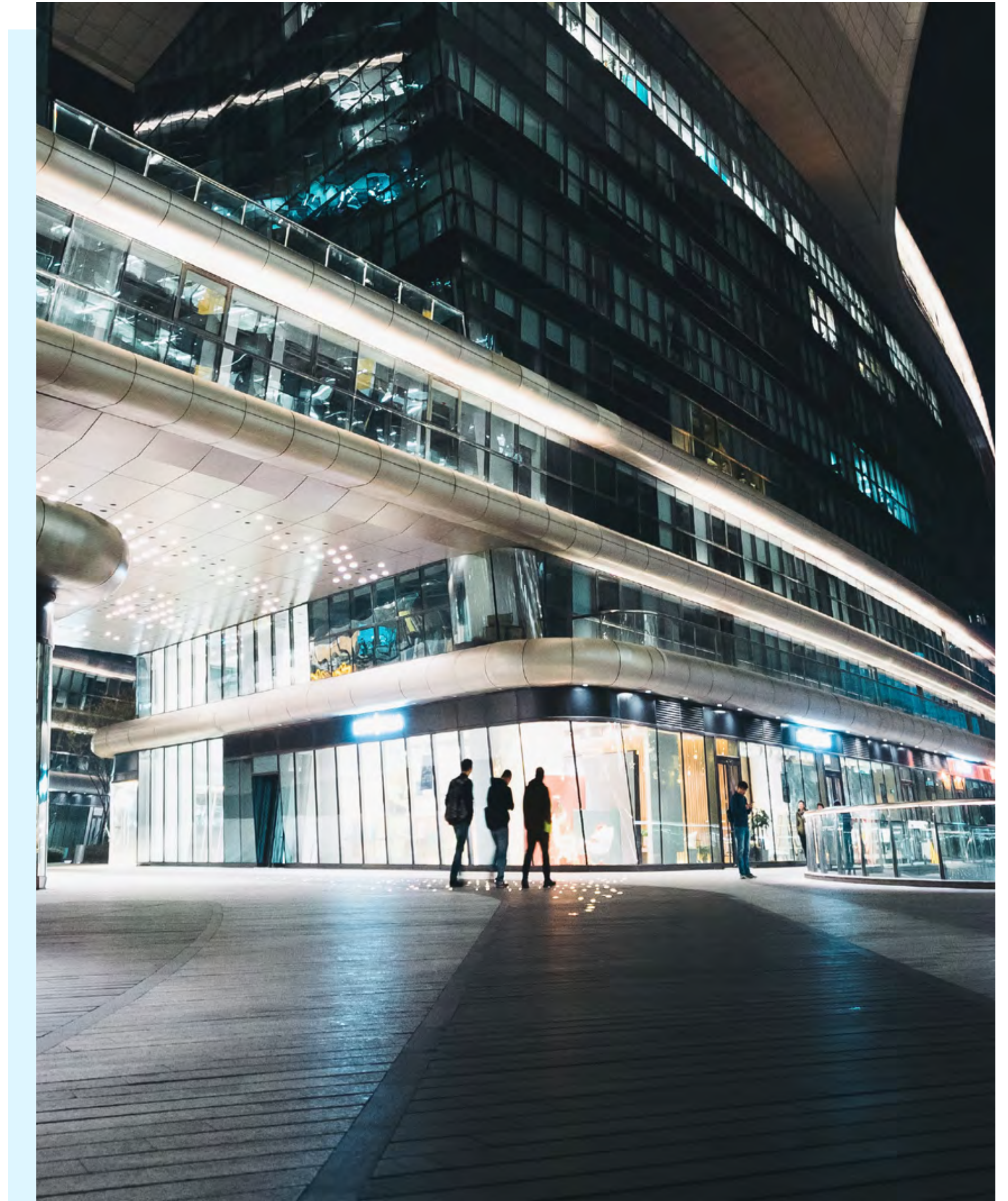
Corea del Sur	21
Bélgica	22
Austria	23
Noruega	24
Taiwán	25
Brasil	26
Emiratos Árabes Unidos	27
Portugal	28
Rusia	29
Nueva Zelanda	30
Italia	31
República Checa	32
Polonia	33
Chile	34
México	35
Bulgaria	36
Argentina	37
Indonesia	38
Rumania	39
Luxemburgo	40

Islandia	41
Malasia	42
Letonia	43
Colombia	44
Croacia	45
Turquía	46
Eslovenia	47
Grecia	48
Sudáfrica	49
Ucrania	50
Hungría	51
Serbia	52
Tailandia	53
Vietnam	54
Chipre	55
Uruguay	56
Filipinas	57
Eslovaquia	58
Malta	59
Armenia	60

AMÉRICA LATINA

País	Ranking Latam
Brasil	1
Chile	2
México	3
Argentina	4
Colombia	5
Uruguay	6
Perú	7
Costa Rica	8
Panamá	9
Ecuador	10

Así mismo, podemos analizar la situación del país a nivel latinoamericano, en donde vemos que **Colombia** se encuentra como el **5to ecosistema de la región**, solo por detrás de Brasil, Chile, México y Argentina.



Otros índices relacionados a la innovación

El **Global Innovation Index²** es un ranking anual que evalúa la capacidad (y éxito) que tienen los países para innovar. Para su elaboración, el *World Intellectual Property Organization* (WIPO) mide cuáles economías son consistentes, en la evaluación de puntos innovadores característicos como: *Venture Capital* (Capital de Riesgo), Espíritu emprendedor, Producción de Alta Tecnología, e Investigación y Desarrollo (R&D). Según este índice, Colombia tiene la cuarta economía más innovadora de Latinoamérica, por detrás de Chile, Brasil, y México. A nivel global, el país se encuentra en la **posición 63**.

Por otro lado, el **IMD World Competitiveness³** analiza y asigna un valor a los países considerados, de acuerdo a su capacidad para crear y mantener un ambiente que sustente y sostenga la competitividad de las empresas. Este análisis, se basa en una metodología que mide el ambiente competitivo favorable, según cuatro factores: Desempeño económico, Eficiencia gubernamental, Eficiencia en los negocios e Infraestructura. Actualmente, ubica a Dinamarca como el país más competitivo y, al igual que en el *Global Innovation Index*, sitúa a Colombia en el **cuarto lugar entre los países latinoamericanos**.

Finalmente, se toma en cuenta el **Economic Complexity Index⁴**, que elabora su medición,

según el aumento de la cantidad de productos complejos exportados por los países y determina que, entre más complejo el producto, mayor conocimiento productivo tendrá el productor. En este ranking, Colombia ocupa el **quinto puesto a nivel latinoamericano**.

País	Global Innovation Index (2022)		IMD World Competitiveness Ranking (2022)		Economic Complexity Index (2021)	
	Ranking (global)	Ranking (Latam)	Ranking (global)	Ranking (Latam)	Ranking (global)	Ranking (Latam)
Argentina	69	8	62	6	60	7
Brasil	54	2	59	5	49	2
Chile	50	1	45	1	74	9
Colombia	63	4	57	4	56	5
Costa Rica	68	7	n.a.	n.a.	52	4
R. Dominicana	90	10	n.a.	n.a.	63	8
México	58	3	55	3	23	1
Panamá	81	9	n.a.	n.a.	51	3
Perú	65	6	54	2	91	10
Uruguay	64	5	n.a.	n.a.	57	6

Fuente: Global Innovation Index , The IMD World Competitiveness, Economic Complexity Index

² Global Innovation Index <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2022-report#>

³ The IMD World Competitiveness <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2022/>

⁴ Economic Complexity Index <https://oec.world/en/rankings/eci/hs6/hs96?tab=table>

Vista Global de inversión en América

Según el informe de *Venture Pulse* de KPMG, la inversión de capital de riesgo como su cantidad de acuerdos en las Américas cayeron por cuarto trimestre consecutivo en el cuarto trimestre de 2022, debido a que el nivel de inversión cayó en la mayoría de las jurisdicciones, incluidos EE. UU., Brasil y México.

De manera similar a las tendencias de inversión de capital de riesgo observadas a nivel mundial, las preocupaciones constantes relacionadas con la alta inflación, el aumento de las tasas de interés, la disminución de las valoraciones y una posible recesión continuaron afectando la confianza de los inversores de capital de riesgo en América durante el trimestre.

De cara al primer trimestre de 2023, se espera que la inversión de capital de riesgo en las Américas se mantenga relativamente débil

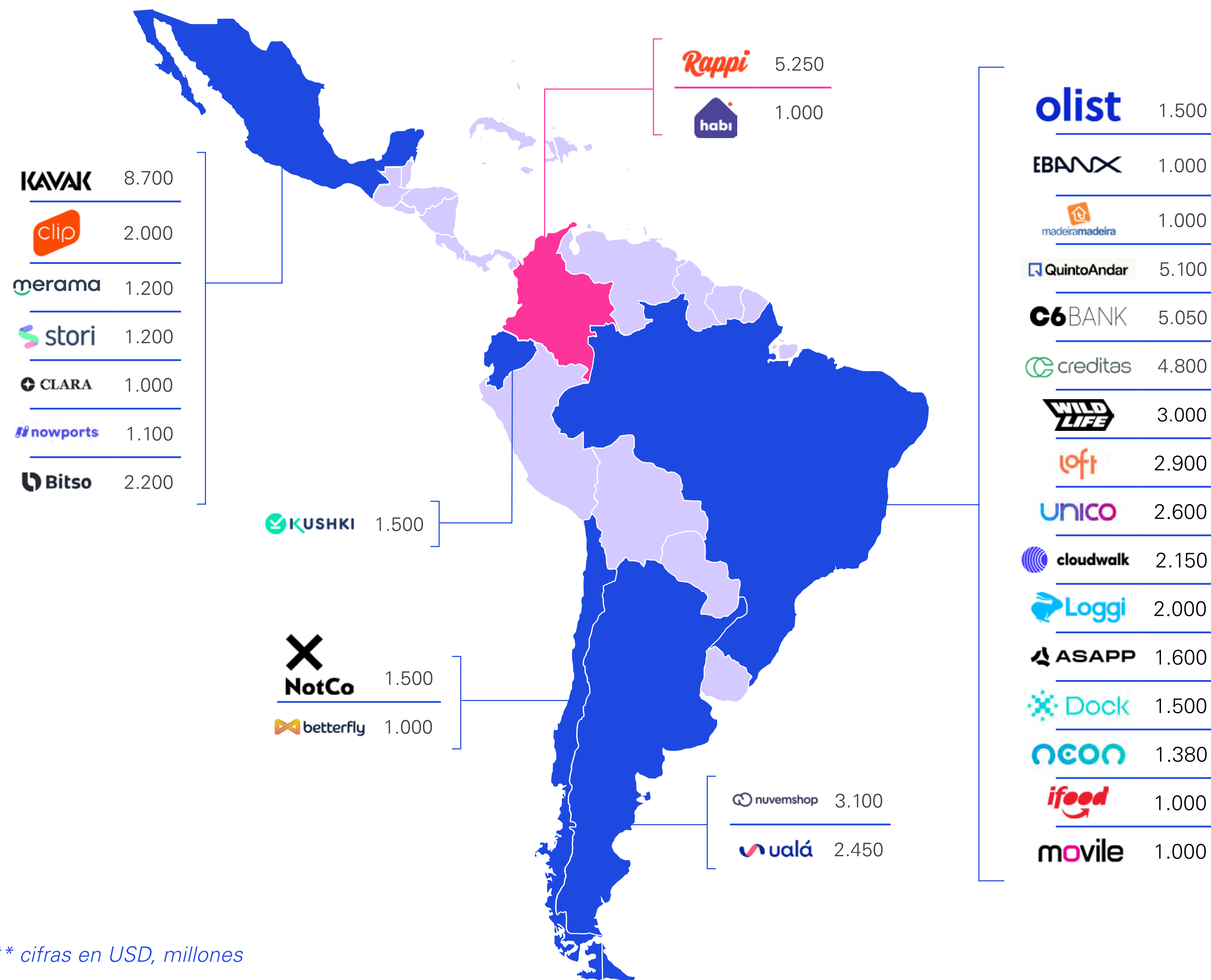
dadas las preocupaciones macroeconómicas mundiales en curso. Teniendo en cuenta el auge del ecosistema de startups en el 2021 que se caracterizó por una gran inversión, valorización y transacciones, América y en específico Latinoamérica sigue creciendo, pero a un ritmo más constante debido a que los inversores de capital de riesgo realizan más diligencia debida y ponen un enfoque láser en la rentabilidad y la sostenibilidad del modelo de negocio.



Unicornios

Un unicornio es una startup que ha alcanzado una valoración de más de **USD 1.000 millones** y aún no ha tenido un *exit*, es decir, no ha salido a bolsa ni ha sido adquirida por otra empresa.

En la actualidad, el principal ecosistema latinoamericano, por número de unicornios, es indiscutiblemente **Brasil**, con **16**, entre los que destacan QuintoAndar y C6 Bank, ambas con valoraciones mayores a **USD 5.000 millones**. Le sigue **México** con **6** unicornios, entre los que se encuentra el mayor unicornio latinoamericano de la actualidad: Kavak, valorado en **USD 8,7 mil millones**. **Colombia** (Rappi y Habi), al igual que **Chile**, tiene **2** unicornios. Es de destacar el caso de Rappi, que con una valoración de **USD 5,25 mil millones**, es el segundo unicornio más valioso de Latinoamérica en la actualidad.






** cifras en USD, millones

Exits de Unicornios

Los *Exits* de Unicornios son eventos de gran importancia en los ecosistemas de startups, ya que es el momento en que los fundadores y los inversionistas iniciales, ven retribuido su compromiso en la startup. Se trata de salidas a bolsa o adquisiciones, en las que se valora a la empresa en más de **USD 1.000 millones**.

Al igual que en el escenario de los Unicornios, Brasil reclama un papel protagónico cuando hablamos de *Exits*, con valoración mayor a **USD 1.000 millones**, con tres (3) IPO y dos (2) adquisiciones. Destaca el IPO de **Nubank** en 2021 a una valoración de **USD 41.000 millones**. A Brasil se le suma Argentina con dos *Exits* (**Auth0 y Despegar**) y Uruguay con **dLocal**. **Colombia no cuenta con ningún *exit* de más de USD 1.000 millones** hasta la fecha (aunque es de esperar que al menos **Rappi** dé ese paso en el futuro). Esto es una meta a mediano plazo para el ecosistema.

Así mismo, vale la pena destacar el caso de la argentina **Mercado Libre**, que a pesar de que fue por menos de **USD 1.000 millones**, fue el primer gran *Exit* tecnológico latinoamericano en 2007, y a una valoración de casi **USD 800 millones**.

Nombre	Lugar	Año de Exit	Precio de Exit (USD, millones)	Tipo de Exit
Auth0	 Buenos Aires	2021	6.500	Adquisición
Despegar		2017	1.700	IPO
Nubank	 São Paulo	2021	41.000	IPO
PagSeguro		2018	2.270	IPO
Ascenty		2020	1.800	Adquisición
Stone Company		2018	1.220	IPO
99		2017	1.000	Adquisición
dLocal	 Montevideo	2021	6.100	IPO

Fuente: Crunchbase

Es interesante destacar que la gran mayoría de estas *exits* tienen un alcance únicamente regional. Sólo se puede hablar de compañías realmente globales en el caso de **Auth0** y **dLocal**. Este análisis se extiende a los unicornios, incluyendo a **Rappi** y **Habi**, cuyo alcance es regional. Aunque este enfoque no es incorrecto, incentivar modelos de negocio de alcance global podría **aumentar la base de clientes de las empresas colombianas en el mediano y largo plazo** (aunque evidentemente la competencia a escala global también es mayor).

En los últimos años, Colombia ha experimentado un auge en la creación y consolidación de startups emergentes en diversos sectores de la economía. Este fenómeno ha sido posible gracias a varios factores, entre los cuales destacan **la creciente penetración de internet y el aumento del acceso a la tecnología, el apoyo de aceleradoras y fondos de inversión, y una cultura emprendedora cada vez más arraigada en el país.**

Una de las principales ventajas de las startups emergentes en Colombia es su **capacidad de ofrecer soluciones innovadoras a problemas específicos del mercado local**, lo que les permite diferenciarse y competir de manera efectiva. Además, muchas de estas empresas han logrado establecer alianzas estratégicas con empresas grandes y consolidadas, lo que les ha permitido **expandir su alcance y mejorar su posicionamiento en el mercado.**

Sin embargo, la salida de startups en Colombia sigue siendo un desafío importante para muchas de estas empresas. Las salidas más comunes son la venta de la empresa, la fusión con otra compañía, la salida a bolsa o la adquisición por parte de una empresa más grande. A pesar de que el ecosistema de inversión en Colombia ha evolucionado significativamente en los últimos años, **todavía existe una limitada cantidad de fondos de capital de riesgo y empresas de inversión dispuestas a invertir en empresas emergentes.** Esto puede dificultar la capacidad de las startups para alcanzar una masa crítica de usuarios y consolidarse en el mercado.



Fortalezas y buenas prácticas del ecosistema colombiano



Financiamiento: En primer lugar, como veremos más adelante en la sección Inversiones, Colombia ha sido altamente exitoso en los últimos años en cuanto a levantamiento de fondos por parte de startups se refiere. En el período 2013-2023, **las startups colombianas levantaron un total de USD 4.621 millones.** Este monto pone al país como el tercero de la región en levantamiento de capital emprendedor, solo por detrás de **Brasil con USD 18.900 millones y México con USD 6.050 millones.** Los inversionistas globales, regionales y locales ven cada vez más al ecosistema colombiano como un lugar atractivo para la creación de startups innovadoras y de alto impacto.



Empresas en Y Combinator: 25 empresas colombianas de 4 ciudades han conseguido ingresar al programa de aceleramiento de Y Combinator (YC) en San Francisco. A

nivel mundial, el país es el número 13 con más empresas aceptadas⁵. Este parámetro no debe ser subestimado, ya que YC es la aceleradora más importante a nivel global, habiendo pasado por ella startups tan exitosas como AirBnB, Coinbase o Dropbox. Las startups que pasan por este programa no solo reciben financiamiento y contactos con grandes fondos, sino mentoría y formación de alta calidad en todo lo relevante a la creación de startups. Estas startups luego sirven de escuela para replicar los conocimientos y su red entre sus empleados, y el ejemplo más claro de esto en Colombia es la **“Rappi Magia”** - el nombre informal que ha recibido la amplia y exitosa red de startups fundadas por ex-Rappi, que incluye empresas como **Frubana, Melonn o Laika**, y se extiende también a otros países de América Latina.

⁵. Sólo por detrás de Estados Unidos, India, Canadá, Reino Unido, México, Nigeria, Brasil, Francia, Singapur, Indonesia, Alemania e Israel.



Red de apoyo a las startups: Como se verá más adelante en la sección Ecosistema, startups e inversionistas del ecosistema colombiano cuentan con una profunda red de apoyo para, en lo posible, facilitar el proceso de creación y expansión de la empresa. Es destacable que estos apoyos vienen tanto desde el sector privado como del sector público, y se dan a nivel país, departamento y ciudad. Mientras más colaboración y sinergias se logren entre estos diferentes actores, el ecosistema tendrá mayor probabilidad de alcanzar sus objetivos de crecimiento, siempre que se mantenga claro que su papel es facilitar el proceso, no crear burocracia ni elegir a los ganadores del ecosistema, eso lo hará el mercado.



Universidades: Las Universidades son un actor indispensable para los ecosistemas de startups, ya que además de su papel de transmitir conocimiento, proporcionan a sus estudiantes redes de contacto que son clave para emprender. Ecosistemas tan avanzados como San Francisco, Boston o Tel Aviv cuentan con universidades técnicas o de negocios de alto nivel en su entorno que magnifican la capacidad de los fundadores para crear. Colombia cuenta con **19 universidades entre las mejores del mundo**, **(8 en Bogotá, 4 en Medellín, 2 en Cali, 1 en Barranquilla, 1 en Bucaramanga, 1 en Cartagena, 1 en Montería y 1 en Pereira)**. Para hacernos una idea, en la región sólo **Brasil (27), México (24), Argentina (24) y Chile (21) superan a Colombia en este respecto**. El ecosistema de startups colombiano debe generar la mayor cantidad posible de sinergias con sus Universidades, ya que es un factor de apalancamiento importante para el crecimiento.



Visa para nómadas digitales: Un aspecto en el que el país se encuentra entre los líderes en el mundo es en la creación de una visa para nómadas digitales (que también puede ser entendida como visa para emprendedores digitales, dado que ofrece la posibilidad de emprender). No en vano, algunas ciudades colombianas, con particular énfasis en Medellín⁷, son hubs para nómadas digitales. Innovaciones gubernamentales como esta son importantes a la hora de **atraer talento al ecosistema**, pero también se requieren iniciativas para garantizar que estos visitantes con alto nivel técnico se integren al ecosistema durante su estadía, y no se cree un **“ecosistema paralelo”** como en algunas ciudades tailandesas e indonesias.



⁶ QS World University Rankings 2022

⁷ Al momento de la escritura de este reporte, Medellín es la ciudad número 12 en popularidad para nómadas digitales, según el portal especializado Nomad List, superada solo por Buenos Aires y Ciudad de México en América Latina, así como 6 ciudades del Sudeste Asiático, 2 de Portugal y 1 de Rumania.

Debilidades y amenazas del ecosistema colombiano



Falta de *exits*: El ecosistema no ha registrado ningún *exit* de unicornio ni de gran magnitud (>USD 100 millones). Si bien esto no es dramático dada la etapa de madurez del ecosistema (la startup más exitosa, Rappi, tiene menos de 10 años desde su fundación), sí que debe ser tomado en cuenta. Las condiciones deben estar garantizadas para que las grandes startups tengan una opción clara de salida a bolsa (preferiblemente, aunque no necesariamente en el país) o adquisición. Esto es clave para dar tranquilidad a los inversionistas de que Colombia es un país sin obstáculos para recuperar lo invertido en startups.



Enfoque regional vs global: Como en la mayoría de América Latina y los países en vías de desarrollo en general, las startups en Colombia suelen enfocarse en resolver problemas locales y regionales. El ejemplo es **Rappi**, un gran *outlier* que limita sus operaciones a un alcance regional. Este enfoque no tiene por qué ser problemático, pero si se quiere dar una visión global del ecosistema, las startups deben estar alineadas con esto y competir con startups y compañías de todo el mundo. Es más complejo, pero el mercado es mayor. Por los momentos, únicamente **Argentina (Auth0) y Uruguay (dLocal)** han logrado crear unicornios verdaderamente globales en el ecosistema latinoamericano.



Eventos globales: Si bien en Colombia se llevan a cabo eventos de tecnología y emprendimiento cada año como *Startco* o el *Open Innovation Summit*, el ecosistema no tiene una conferencia verdaderamente global sobre el tema. Este tipo de eventos, pueden atraer a decenas de miles de personas relevantes de alrededor del mundo, y dar una visibilidad importante a un ecosistema. Como ejemplo, podemos tomar el ecosistema portugués, que se ha visto beneficiado recibiendo a más de **50.000 personas al año interesadas en emprendimiento y tecnología**, desde que el *Web Summit* se llevó a cabo por primera vez en Lisboa, en 2016.



Nivel de inglés: El nivel de inglés de la población colombiana es generalmente bajo, estando rankeado como el país **77 del mundo**⁸ (excluyendo a países con mayoría angloparlante) en este parámetro. **El ránking en América Latina es 15**, superando únicamente a Ecuador y México entre los países de la región incluidos en el análisis. Esto puede ser un obstáculo a la hora de buscar la internacionalización del ecosistema, ya que el inglés es la lingua franca del sector tecnológico.

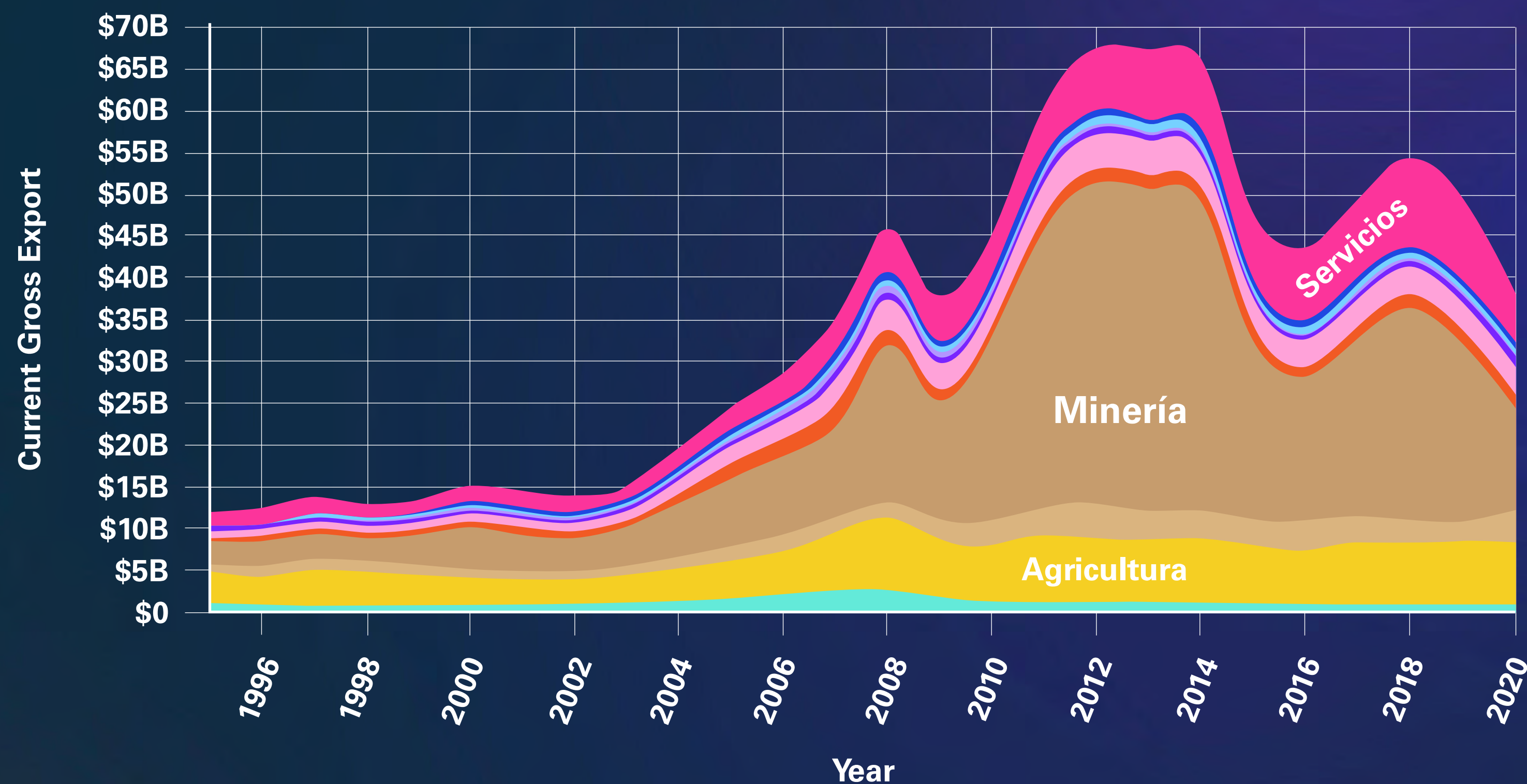
⁸ EF English Proficiency Index 2022

Perspectivas Económicas

De acuerdo con información del Banco Mundial⁹, el PIB colombiano para el 2021 fue estimado en **US\$314,5 mil millones**. El sector de servicios (en especial los relacionados con la dinámica del turismo), con un **68%**, ocupa la mayor porción del PIB. A este, le sigue el sector industrial con un **18%** y, en tercer lugar, el **14%** lo ocupa la porción agrícola de la economía. (DANE¹⁰, FMI¹¹, Banrepublica¹²)

Así mismo, las exportaciones colombianas alcanzaron **USD 41,4 mil millones** durante el 2021, los cuales se dividen de la siguiente forma: **53,1% minerales (Petróleo, Carbón)**, **10,7% corresponde a los servicios (alojamiento, transporte y alimentación)**, y **14,4% corresponde al sector agrícola (café, plátano y flores)**. Brasil continúa siendo relevante para el comercio exterior, ocupando el quinto lugar de las exportaciones colombianas y siendo el cuarto mayor cliente de importaciones para el país.

Las startups colombianas han levantado **USD 4,57 mil millones** en financiamiento entre 2013 y 2023, como veremos en la sección de **Inversiones** más adelante. Esto habla de un impacto importante de las startups en la economía, que irá en aumento a medida que estas empresas alcancen mayores niveles de madurez.



⁹ Banco Mundial <https://donnees.banquemondiale.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CO>

¹⁰ DANE <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales/historicos-producto-interno-bruto-pib>

¹¹ FMI <https://www.imf.org/en/Countries/COL>

¹² Banrepublica <https://www.banrep.gov.co/es>

¹³ Atlas of Economic Complexity (gráfica) <https://atlas.cid.harvard.edu/explore/stack?country=49&year=2020&queryLevel=location&startYear=1995&productClass=HS&product=undefined&target=Product&partner=undefined>

Productividad y espíritu emprendedor

Según el DANE¹⁴, al 2023, en Colombia existen **1,6 millones de empresas**, siendo el **0,4%** de ellas grandes y medianas empresas, y a su vez, responsables de más del **60%** de los empleos formales. Del total de 1,6 millones de unidades empresariales, el **98,3% son microempresas, el 1,2% son pequeñas empresas, y el 0,3% medianas empresas; las grandes empresas representan el 0,1%**.

Por su parte, el *Global Entrepreneurship Monitor*, indica que Colombia tiene una tasa de actividad emprendedora de etapa temprana (TEA, por sus siglas en inglés) del **28%**, siendo la segunda a nivel mundial. Esto significa que mide el porcentaje de la población en edad de trabajar que comenzó un nuevo emprendimiento hace menos de 3,5 años. Sin embargo, el país tiene una tasa de empresarios establecidos (EBO, por sus siglas en inglés), aquellos que nrado pagar salarios por más de 3,5 años, muy por debajo del promedio de la OCDE y de América Latina. Datos de la EAM también revelan que solo el **8%** de las nuevas empresas pequeñas logran crecer y pasar a ser medianas y grandes, mientras que el **35%** muere antes de cumplir cuatro años de operación (Eslava et al., 2019)¹⁵.

¹⁴. DANE <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema>

¹⁵. Informe de CONSEJO PRIVADO DE COMPETITIVIDAD
INFORME NACIONAL DE COMPETITIVIDAD 2022-2023

¹⁶. DANE <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema>

¹⁷. FEDESARROLLO <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/>

Colombia cuenta con una cultura empresarial fuerte que promueve el espíritu emprendedor, así como con un buen acceso a los recursos necesarios para iniciar un negocio, pero se deben tener en cuenta otros factores, como **la tasa de supervivencia de los nuevos negocios, el nivel de innovación, la generación de empleo y el impacto económico y social** como indicadores que el ecosistema debe fortalecer para capitalizar a startups de alto valor agregado y así que tengan un impacto positivo y de gran magnitud en la economía del país.

Desarrollo Económico

Con un **84,2%** de la población ubicada en zonas urbanas o cascos municipales, se puede afirmar que Colombia es un país mayoritariamente urbano (DANE¹⁶). De sus 44 millones de habitantes, el **51% son mujeres y el 49% son hombres**. Esto impacta directamente en el ecosistema emprendedor, como se verá más adelante en la sección de Estadísticas: casi el **90%** de las startups mapeadas, se agrupan en las tres principales ciudades del país (únicamente Bogotá, representa casi el **60%**).

La renta per cápita en 2021 para la población colombiana es de **\$6.158 USD**, y según un informe de FEDESARROLLO¹⁷, el porcentaje de personas bajo la línea de pobreza para 2021, podría estar en **40,2%**.



49%



51%



Transformación digital

En el año 2022, fueron aprobados más de **\$303 mil millones para financiar proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación** en todo el país¹⁸. Según la ANDI, en 2021¹⁹ la inversión en Actividades Científicas, Tecnológicas y de Innovación (ACTI) de las empresas fue de **\$16 billones**. De igual forma, frente al 2020, el **72,3%** de las compañías **aumentó** su inversión en ACTI: el **12,3%** lo **mantuvo igual** y solo el **9,6%** lo **disminuyó**. De acuerdo al DANE²⁰, en el 2020, la inversión en ACTI de las empresas innovadoras, en sentido estricto, fue de **\$294 mil millones**. Las innovadoras en sentido amplio invirtieron **\$1,5 billones** y las potencialmente innovadoras, **invertieron \$37 mil millones**. Durante el bienio 2019-2020, el **55,7%** de las empresas que implementaron una nueva o mejorada técnica de comercialización, involucraron el uso de TIC²¹.

Con respecto a la inclusión en el sistema financiero, el número de adultos con al menos un producto activo aumentó a **27,7 millones** entre 2020 y 2021²²; esto incrementó el indicador de uso de los productos al **74,8%**. En cuanto a personas que accedieron por primera vez al sistema financiero, la cifra ascendió a **74,8%**; en particular, se destaca el incremento de productos por parte de los adultos más jóvenes, llegando al **75,7%**, dejando de ser el grupo con mayor rezago. Simultáneamente, las

transacciones monetarias por canales digitales (banca móvil, internet y audio respuesta) aumentaron al **38%** en el 2021, impulsadas principalmente por la dinámica que tuvo la banca móvil.

La Encuesta de Transformación Digital del 2021 revela que las empresas en Colombia enfrentan desafíos significativos al implementar tecnologías y estrategias de transformación digital. El principal desafío es el presupuesto, con un **100%** de las empresas encuestadas identificándose como un obstáculo para la implementación de estas tecnologías. La falta de cultura es otro desafío importante identificado por el **57,1%** de las empresas encuestadas. Esto sugiere que muchas empresas en Colombia aún no han adoptado una cultura de innovación y cambio, lo que puede impedir la implementación de tecnologías y estrategias de transformación digital.

El desconocimiento, es otro desafío significativo identificado por el **51%** de las empresas encuestadas. Esto puede estar relacionado con la falta de capacitación y recursos para la implementación de tecnologías de transformación digital, lo que a su vez puede afectar el crecimiento y la eficiencia de las empresas. La falta de capital humano también es un desafío importante identificado por el **39%** de las empresas encuestadas. Esto sugiere que las empresas pueden tener dificultades para encontrar y retener el talento necesario para implementar y gestionar tecnologías de transformación digital.



La falta de mentalidad y liderazgo también son desafíos identificados por la encuesta, con el **18% y el 16%** de las empresas encuestadas respectivamente. Esto sugiere que las empresas pueden necesitar una mayor capacitación y liderazgo para impulsar la adopción y la implementación de tecnologías de transformación digital.

Desde los sectores público y privado, se están dando los pasos adecuados a nivel de inversión e inclusión para la transformación digital del país. En la medida en que esta transformación sea exitosa, habrá un terreno fértil para que más startups construyan, y ofrezcan productos y servicios innovadores por canales digitales, incidiendo en el desarrollo del ecosistema y el país.

¹⁸. MinCIT <https://www.mincit.gov.co>

¹⁹. ANDI <https://www.andi.gov.co>

²⁰. Debido a ajustes de cronograma de contratación en 2022 por Ley de garantías y a la afectación de los sistemas en la entidad en noviembre de 2021, la EDITS será publicada el viernes 28 de julio de 2023. DANE 2023.

²¹. MinTIC <https://www.mintic.gov.co>

²². SFC <https://www.superfinanciera.gov.co>

Línea de tiempo del marco regulador del emprendimiento en Colombia

El gobierno colombiano ha tomado medidas importantes para fomentar el emprendimiento y fortalecer el ecosistema empresarial del país. A continuación, se analizan algunas de estas medidas:



Creación de zonas francas:

El gobierno colombiano ha creado zonas francas para **incentivar a las empresas a establecerse en áreas estratégicas del país**. Estas zonas ofrecen beneficios fiscales, como la exención de impuestos de importación y exportación y pueden ayudar a las empresas a reducir sus costos y aumentar su competitividad.



Reducción de impuestos para empresas nuevas:

El gobierno colombiano ha reducido los impuestos para las empresas nuevas con el fin de fomentar la creación de nuevas empresas y el crecimiento empresarial. Las empresas nuevas pueden solicitar una **reducción del 50% en el impuesto** sobre la renta durante los primeros cinco años de operación.



Programas de aceleración de startups:

El gobierno colombiano ha creado programas de aceleración de startups, como **iNNpulsa Colombia**, para ayudar a las empresas emergentes a crecer y expandirse. Estos programas ofrecen mentoría, financiamiento y capacitación a los empresarios para ayudarlos a superar los desafíos iniciales y desarrollar sus negocios.



Fondo Emprender:

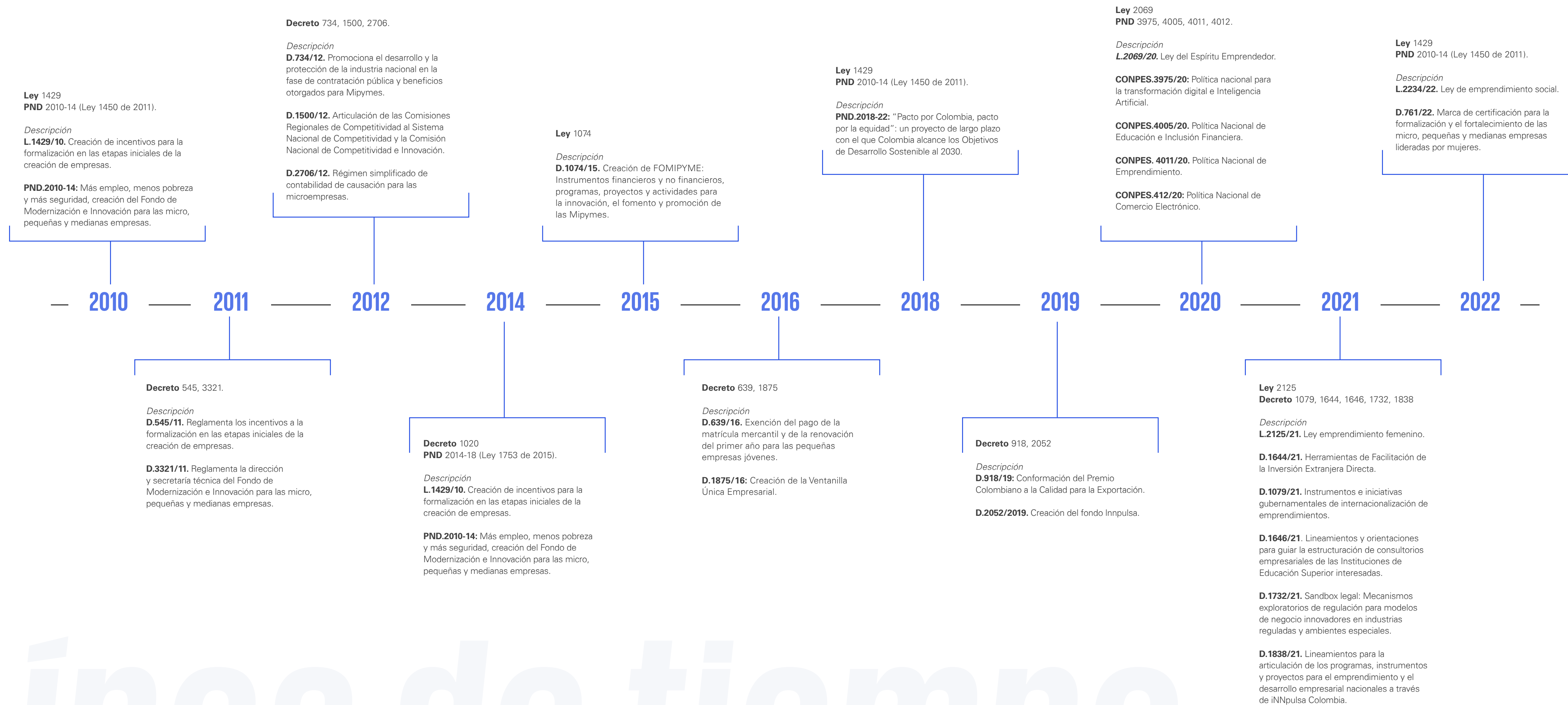
El gobierno colombiano ha creado el **Fondo Emprender**, un fondo de capital semilla para apoyar a las empresas emergentes. Este fondo ofrece financiamiento a las empresas nuevas y prometedoras, y ha ayudado a financiar más de **10.000 proyectos empresariales** desde su creación en 2002.



Ley de emprendimiento:

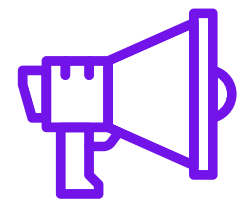
En 2021, el gobierno colombiano **aprobó la Ley de Emprendimiento**, que tiene como objetivo fomentar el emprendimiento y la innovación en el país. La ley establece un marco legal para apoyar a las empresas emergentes y ofrece incentivos fiscales y financieros para fomentar la creación de nuevas empresas y la innovación.





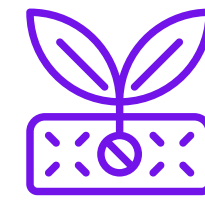
Línea de tiempo

Sectores



AdTech / MarTech

Innovación digital dirigida al entorno publicitario, marketing y medios.



AgTech

Tecnología para optimizar y automatizar el sector agropecuario.



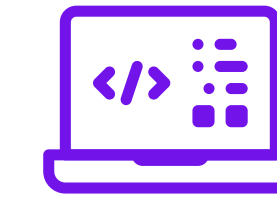
EnergyTech

Soluciones tecnológicas enfocadas al abastecimiento hídrico y suministro eléctrico.



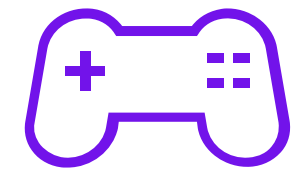
BioTech

Adelantos biotecnológicos encaminados a las ciencias biológicas y afines.



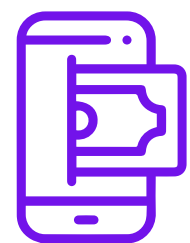
EdTech

Innovaciones digitales en instituciones educativas físicas y virtuales.



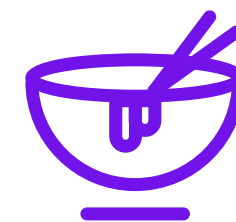
Entretenimiento

Avances técnicos orientados al ocio y el tiempo libre.



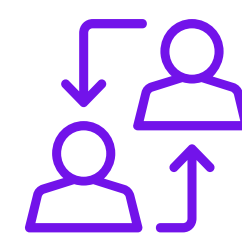
FinTech

Transformaciones digitales dirigidas al sistema financiero, personas y empresas.



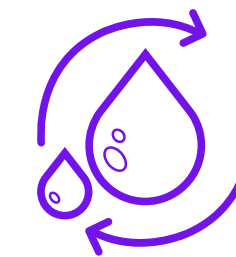
FoodTech

Desarrollos tecnológicos centrados en el mercado de los alimentos.



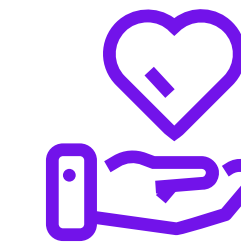
Gestión de Negocios

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



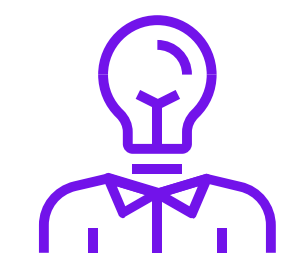
GreenTech

Implementación de avances científicos que preservan el medio ambiente.



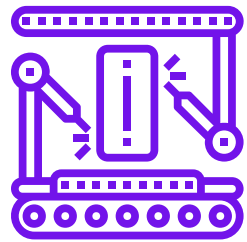
HealthTech

Perfeccionamiento de gestión hospitalaria enfocado al bienestar de los usuarios.



HR Tech

Innovaciones que aumentan la productividad impulsando el talento humano.



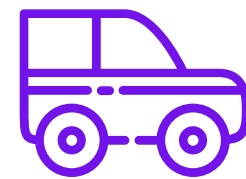
Industria 4.0

Implementación tecnológica que aumenta la eficiencia en los procesos industriales.



InsurTech

Innovación digital enfocada al mercado de los seguros y actuarial.



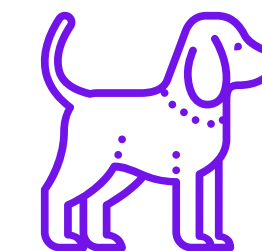
Movilidad

Transformaciones digitales que hacen amable la movilidad urbana.



Negocios Sociales

Iniciativas sociales apalancadas en tecnología para el desarrollo del sujeto.



Pet

Originalidad y creatividad digital enfocadas a las mascotas.



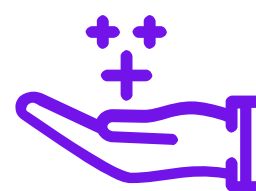
Proptech

Desarrollos tecnológicos dirigidos a los bienes raíces.



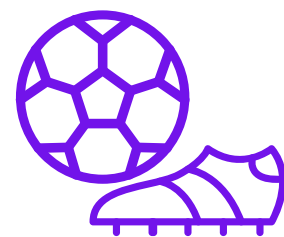
RetailTech

Transformación digital al servicio de los *e-commerce* y minoristas.



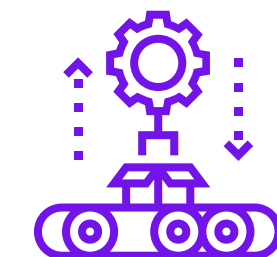
Servicios

Aplicando alternativas que diversifican el mercado de servicios cotidianos.



SportsTech

Implementación de innovaciones en la actividad física y el deporte.



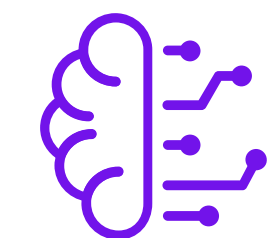
SupplyChain

Optimización de cadenas logísticas mediante avances y soluciones digitales.



Telecom

Desarrollos digitales que agilizan y optimizan la comunicación a distancia.



DeepTech

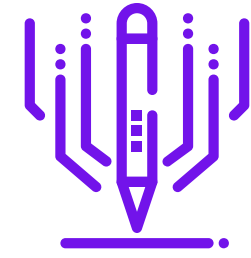
Originalidad e innovación disruptiva que impulsan a las TICs.

Sectores



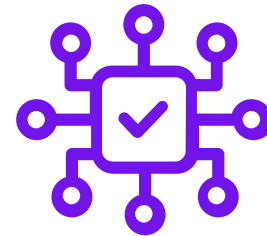
TravelTech

Instrumentos digitales que mejoran la relación entre operadores y turistas.



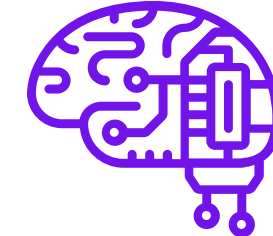
RegTech

Dinamización y mejora de los procesos de compliance y reglamentación.



SaaS

Aplicación de desarrollos tecnológicos orientados a servicios de software.



Inteligencia Artificial

Transformaciones en la productividad tecnológica mediante la Inteligencia Artificial.



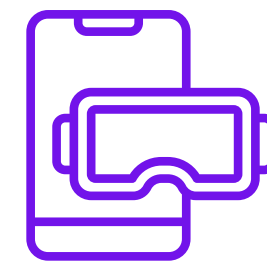
LegalTech

Desarrollo de iniciativas tecnológicas que faciliten el acceso al sistema legal.



Ciberseguridad

Creación de tecnologías que garanticen la seguridad de la información privada.



Realidad Virtual

Originalidad e innovación en el diseño de soluciones que implementan Realidad Virtual.



Sectores

ECOSISTEMA
















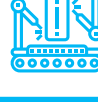



Ecosistema colombiano















Se han identificado 1.327 startups, en 31 sectores, durante el ejercicio de Mapeo del Ecosistema Colombiano 2022-2023. Este año, a diferencia del pasado, se sumaron sectores como: **Legaltech, SaaS, Inteligencia Artificial, Ciberseguridad y Realidad Aumentada.**

La identificación de un fuerte crecimiento en sectores y startups dentro del ecosistema, indica una relación directa con el crecimiento de ideas innovadoras. Pese a que este último año es considerado una etapa de invierno para las startups (el término "invierno" se refiere a un período de tiempo en el que la inversión en nuevas empresas disminuye significativamente), siguen creciendo, a un nuevo ritmo, el número de actores dentro del ecosistema de emprendimiento.

Aproximadamente la mitad de las startups se encuentran en alguno de los seis sectores líderes: **FinTech (15,3%), RetailTech (8,1%), HealthTech (7%), DeepTech (6,7%), AdTech / MarTech (6,7%), y Gestión de Negocios (6,1%).**

Sector	Número absoluto	Porcentaje
 FinTech	203	15,3%
 RetailTech	108	8,1%
 HealthTech	93	7%

 DeepTech	89	6,7%
 AdTech / MarTech	89	6,7%
 Gestión de Negocios	81	6,1%
 SaaS	76	5,7%
 EdTech	74	5,6%
 AgTech	63	4,8%
 PropTech	58	4,4%
 SupplyChain	57	4,3%
 HR Tech	43	3,2%
 Servicios	38	2,9%
 Industria 4.0	37	2,8%
 FoodTech	28	2,1%
 Movilidad	28	2,1%
 Entretenimiento	25	1,9%

 EnergyTech	21	1,6%
 GreenTech	21	1,6%
 TravelTech	19	1,4%
 RegTech	18	1,4%
 Legaltech	11	0,8%
 Telecom	9	0,7%
 Pet	7	0,5%
 Negocios Sociales	6	0,45%
 SportsTech	6	0,45%
 Ciberseguridad	5	0,4%
 BioTech	4	0,3%
 Inteligencia Artificial	4	0,3%
 Realidad Virtual	4	0,3%
 InsurTech	2	0,1%

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

Este crecimiento ha sido impulsado por varios factores, entre ellos el aumento de la inversión en startups, y el surgimiento de programas de aceleración y apoyo a emprendedores. La inversión en startups ha aumentado en Colombia en los últimos años, lo que ha permitido a las empresas emergentes acceder a más recursos y capital para desarrollar sus negocios. Además, el surgimiento de programas de aceleración y apoyo a emprendedores ha ayudado a las startups a superar los desafíos iniciales y a desarrollar sus empresas de manera más efectiva.

En comparación con el año anterior, podemos evidenciar un crecimiento del **19,5%** de startups en un año, y un **16%** en la identificación de sectores nuevos. Este crecimiento de los sectores de startups en Colombia, ha llevado a la creación de nuevas empresas, lo que ha impulsado el desarrollo del ecosistema empresarial del

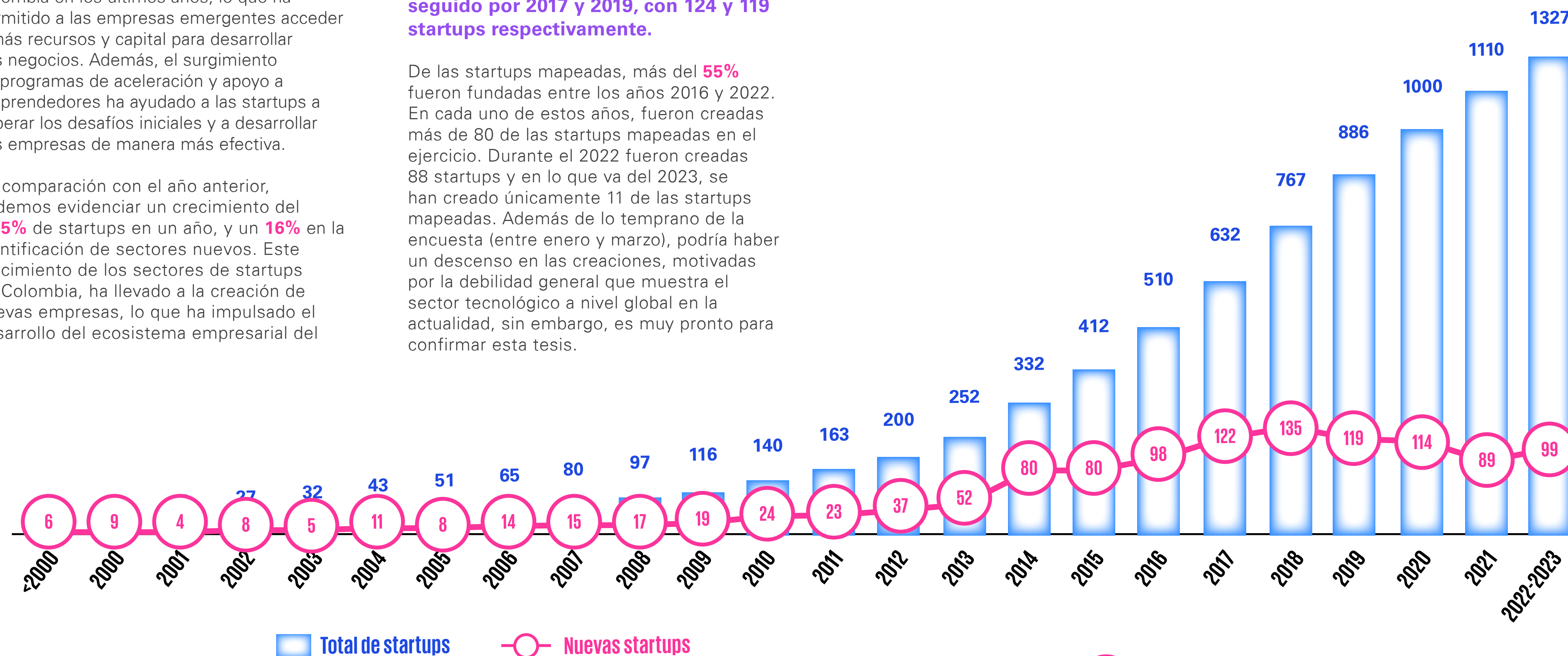
país, generando empleos y contribuyendo a su crecimiento económico.

El año de mayor creación de startups mapeadas fue el 2018 con 135 startups, seguido por 2017 y 2019, con 124 y 119 startups respectivamente.

De las startups mapeadas, más del **55%** fueron fundadas entre los años 2016 y 2022. En cada uno de estos años, fueron creadas más de 80 de las startups mapeadas en el ejercicio. Durante el 2022 fueron creadas 88 startups y en lo que va del 2023, se han creado únicamente 11 de las startups mapeadas. Además de lo temprano de la encuesta (entre enero y marzo), podría haber un descenso en las creaciones, motivadas por la debilidad general que muestra el sector tecnológico a nivel global en la actualidad, sin embargo, es muy pronto para confirmar esta tesis.

NÚMERO DE STARTUPS POR AÑO EN COLOMBIA

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombiano 2022-2023



118 **Podemos evidenciar 118 nuevas startups las cuales no indicaron su año de fundación.

El 73,2% de las startups mapeadas emplean a Menos de 20 personas

La gran mayoría de las startups mapeadas emplean a menos de 20 personas, lo cual es razonable, dado que las startups son empresas de alto crecimiento y alto riesgo, muchas son creadas, pero también muchas fallan. Casi **16%** tienen entre 21 y 50 empleados, nos señala que algunas han superado las etapas iniciales de crecimiento, y alcanzado un nivel de estabilidad y éxito en el mercado. Claro está, todavía son relativamente pequeñas en comparación con las grandes empresas establecidas. Sólo un **4%** de las startups mapeadas, tienen más de 100 empleados en nómina, lo que insinúa que para éstas es difícil mantener su rápido crecimiento y los altos niveles de empleabilidad a medida que crecen.

Los datos presentados muestran que la gran mayoría de las startups en Colombia emplean a menos de 20 personas, lo cual es evidente debido a la naturaleza de estas empresas, que son de alto crecimiento y alto riesgo. Muchas startups son creadas con la intención de escalar rápidamente y alcanzar altas tasas de crecimiento, pero también se pueden presentar desafíos en el camino que ponen en riesgo su futuro, como la necesidad de financiamiento adicional para expandir sus operaciones y la dificultad para escalar su modelo de negocio sin sacrificar la calidad de sus productos o servicios.

STARTUPS COLOMBIANAS POR RANGO DE NÚMERO DE EMPLEADOS

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

40%	6 - 20
33%	1 - 5
16%	21 - 50
6%	51 - 100
4%	101 - 200
1%	Otro



Las 10 startups más destacadas de Colombia

Utilizamos el algoritmo de **StartupBlink** para calcular el **top-10 de startups de Colombia**. Este algoritmo es posible gracias a las integraciones con nuestros partners globales de data²³, y tiene en cuenta el financiamiento levantado por las empresas, el número de empleados y el tráfico de su página web.

Si bien no es sorpresa para nadie que **Rappi (SupplyChain)** se quede con la primera posición, es interesante encontrar en un breve análisis sectorial, que el top-10 está conformado, en un **40% por startups Fintech y 20% por startups PropTech**, lo que indica la importancia de estos sectores en el ecosistema colombiano. El resto de los sectores representados en el top-10, son *EdTech*, *FoodTech* y *HealthTech*.

²³ Crunchbase y Semrush



SupplyChain



PropTech



FinTech



FinTech



EdTech



Pets



PropTech



PropTech



FoodTech

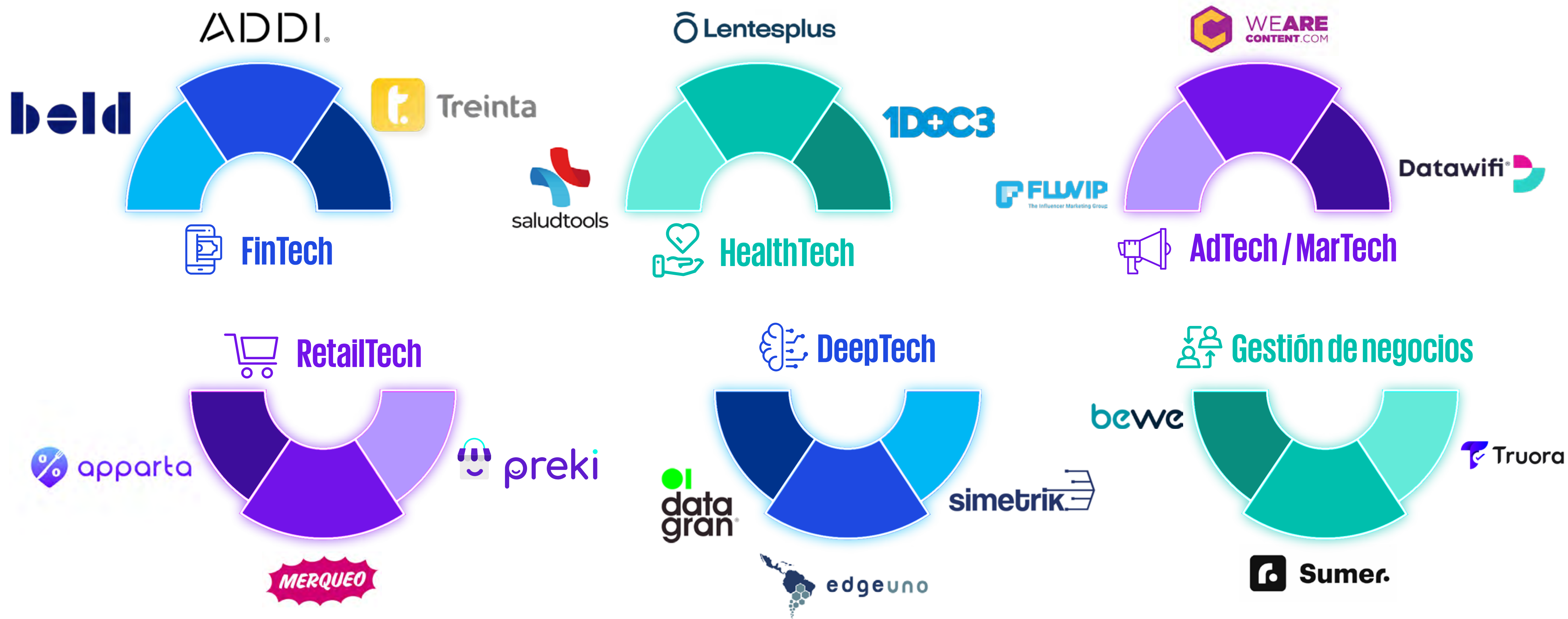


FinTech

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

Startups más destacadas dentro de los sectores líderes del ecosistema

Utilizando también el algoritmo mencionado en la sección anterior, hemos obtenido el **top-3 de startups** en cada uno de los sectores líderes del ecosistema colombiano por número de startups mapeadas: **FinTech, RetailTech, HealthTech, DeepTech, AdTech / MarTech y Gestión de Negocios.**



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

Análisis demográfico de los encuestados

Al analizar el perfil de quienes respondieron la encuesta del **Mapeo del Ecosistema Colombiano 2022-2023**, observamos que dos tercios son el CEO o cofundadores de la startup, y casi en **16%** es otro cargo C-Level. Solo en **18%** de los casos el encuestado fue una persona con una posición en la empresa inferior a C-Level (posiciones gerenciales o profesionales).

Centraremos el análisis en los encuestados que respondieron ser CEO o cofundadores. En cuanto al género de los fundadores, observamos que el **81% son Hombres, y el 19% son Mujeres**, mientras que al observar nivel de estudios, vemos que casi un **95% tiene estudios Universitarios o de Maestría** como el máximo título académico. Es interesante observar que la proporción de encuestados que alcanzaron el nivel de **Doctorado (3%)** es igual al de aquellos que únicamente finalizaron la **Secundaria (3%)**.

De aquellos fundadores que terminaron la Universidad, **44%** lo hizo en las áreas de **Ingeniería y Tecnología**, y un **43%** en el área de **Negocios, Finanzas y Economía. Derecho (4%) y Ciencias de la Salud (2%)** son otras áreas de conocimiento de los fundadores, mientras que un **7,6%** se agrupa bajo **otras carreras universitarias**.

Las startups en Colombia, han generado empleo y contribuido significativamente al desarrollo económico del país, sin embargo, la brecha de género en el empleo generado por las startups, aún es un desafío importante que debe abordarse.

Encuestados por cargo en su startup

CEO / otros Co-founders **66%**

C-Level **16%**

Otras Posiciones gerenciales **10%**

Otros profesionales **8%**

Perfil de los fundadores: nivel de estudio

Doctorado **3%**

Maestría **45%**

Universitaria **49%**

Secundaria **3%**

Perfil de los fundadores: género

 **81%**

 **19%**

Encuestados por carrera universitaria cursada

Ingeniería y Tecnología **44%**

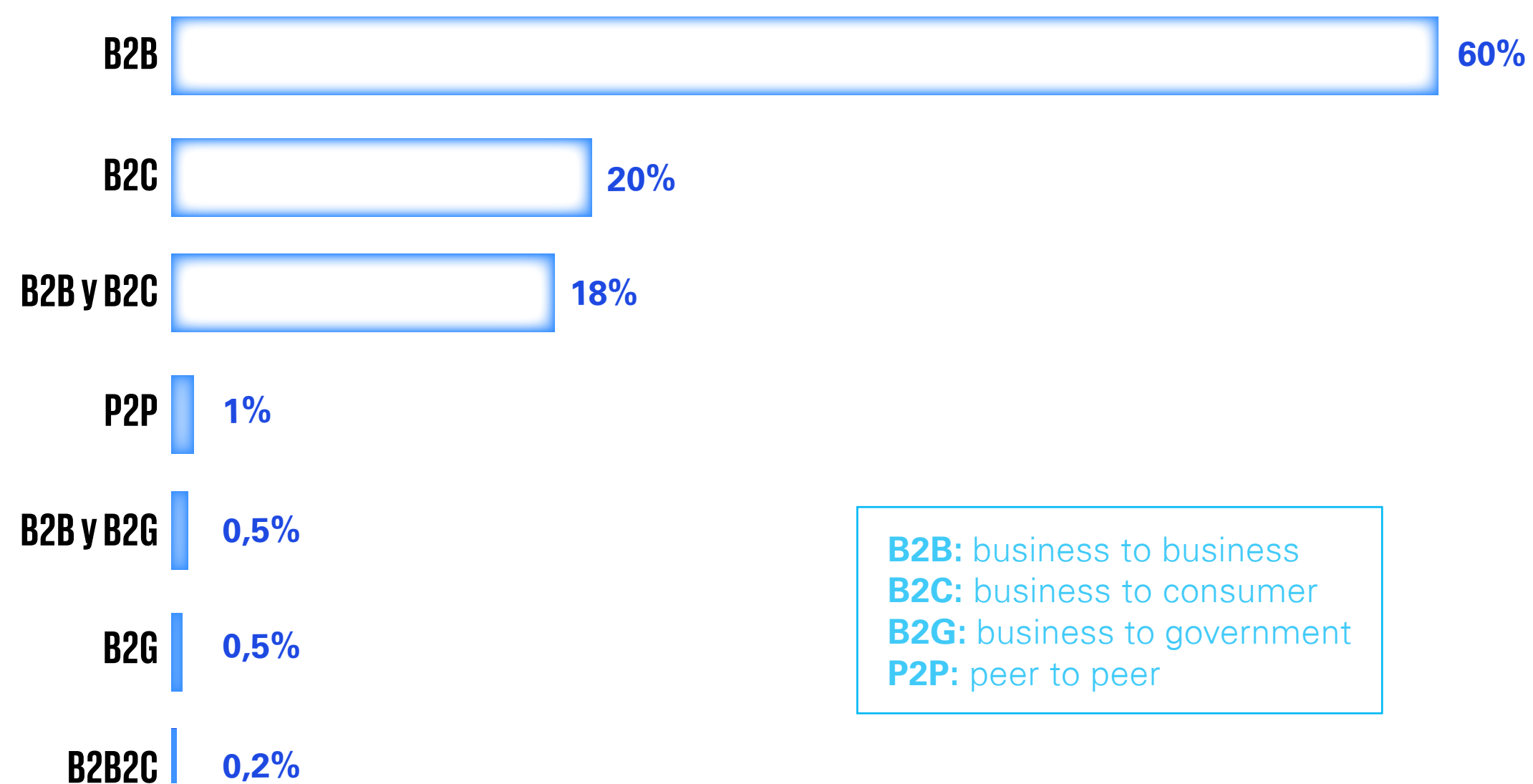
Negocios, Finanzas y ... **43%**

Otro **7%**

Derecho **4%**

Ciencias de la salud **2%**

Más del **78%** de las startups mapeadas utilizan el modelo de negocio B2B parcial o totalmente



B2B: business to business
B2C: business to consumer
B2G: business to government
P2P: peer to peer

PORCENTAJE vs MODELO DE NEGOCIO

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

Más de la mitad se dedican exclusivamente al B2B, mientras que el **18%** hacen tanto B2B como B2C, el **20%** se dedica exclusivamente a B2C. Los otros modelos de negocio representan menos del **2%** de las startups mapeadas.

Las startups tienden a tener mayores oportunidades de negocio en el mercado B2B (business-to-business) debido a varias razones.

En primer lugar, las empresas B2B son más propensas a invertir en tecnología y soluciones innovadoras para mejorar su eficiencia operativa y productividad. Las startups a menudo ofrecen soluciones innovadoras que pueden mejorar los procesos de negocio y ofrecer un valor agregado a sus clientes B2B.

En segundo lugar, el ciclo de ventas en el mercado B2B es más largo y requiere más esfuerzo en la adquisición de clientes, pero también puede tener un mayor valor a largo plazo en términos de contratos a largo plazo y relaciones comerciales duraderas. Las startups con soluciones especializadas pueden tener una ventaja en la obtención de contratos a largo plazo y en la creación de relaciones comerciales más estables en el mercado B2B.

En tercer lugar, los mercados B2B a menudo son menos saturados y menos competitivos que los mercados B2C (business-to-consumer), lo que significa que las startups pueden tener más oportunidades de destacar en el mercado y obtener una mayor participación de mercado.



Por último, las empresas B2B son más propensas a pagar por soluciones y servicios de alta calidad que pueden mejorar sus operaciones, mientras que los consumidores B2C pueden ser más sensibles al precio y buscar soluciones más económicas. Esto significa que las startups que ofrecen soluciones especializadas y de alta calidad pueden tener un mayor potencial de ingresos en el mercado B2B.

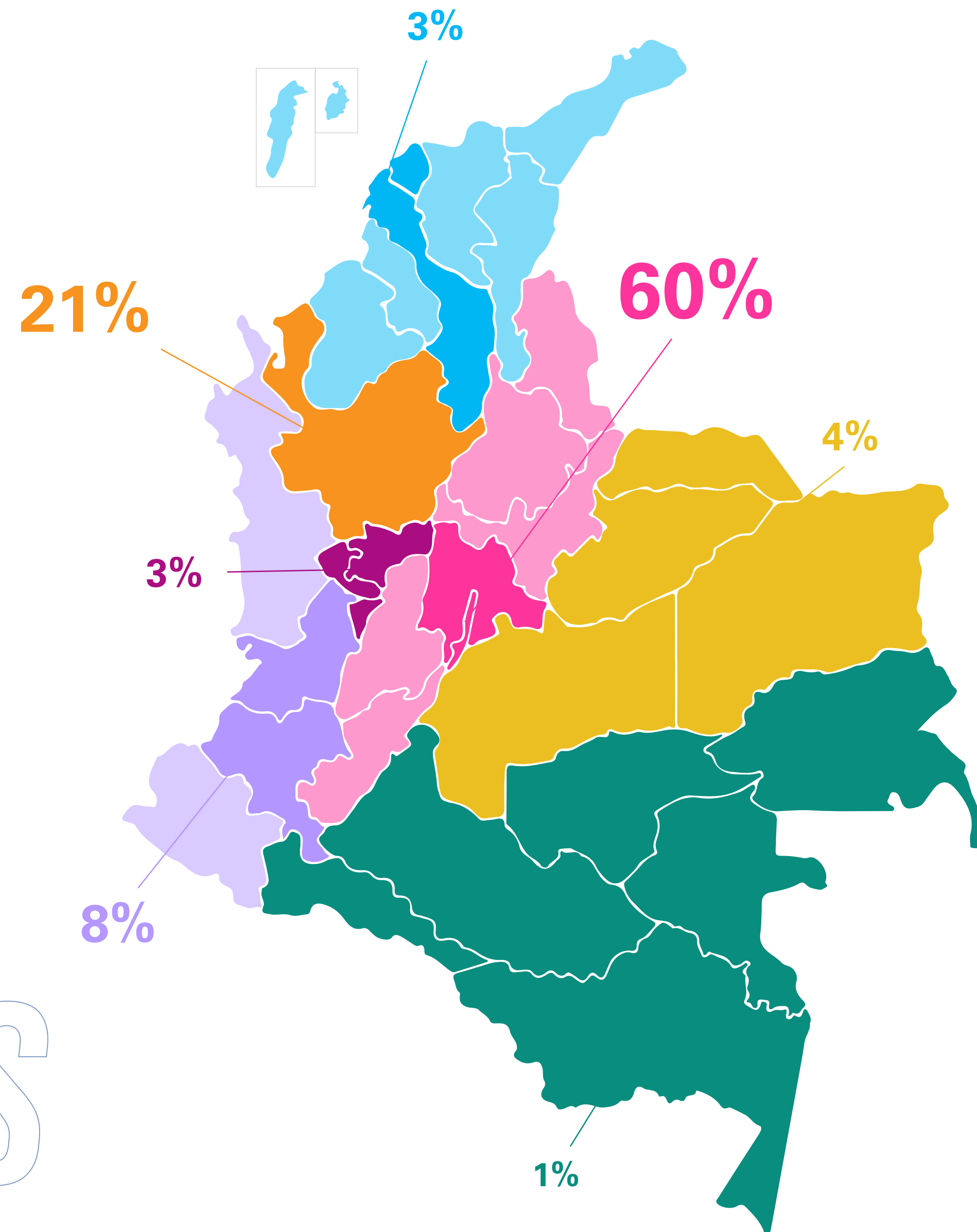
Regiones

Para analizar de manera más amplia el país, lo dividimos en siete regiones: Central, Antioquia, Pacífico, Noreste y Llanos Orientales, Caribe, Eje Cafetero y Amazónica.²⁴

No sorprende la dominancia de la **Región Central**, con casi el **60%** de las startups en una sola ciudad: **Bogotá**. Sigue **Antioquia** con poco más del **21%**, casi en su totalidad concentradas en **Medellín**, y **Pacífico** con más del **8%** (concentradas en **Cali**, pero también con cierto nivel de actividad en **Popayán**).

En el resto de las regiones, se observan significativamente menos startups, con poco más de **3%** en cada una de ellas, excepto en la **Región Amazónica (aprox. 1%)**, pero también se identifica menos centralización. En la **Región Caribe**, observamos dos ecosistemas semilla (**Cartagena y Barranquilla**), y en la región del **Eje Cafetero** tres (**Manizales, Pereira y Armenia**).

Región	Número de ciudades
Central	1
Antioquia	5
Pacífico	7
Noreste y Llanos Orientales	7
Caribe	3
Eje Cafetero	6
Amazónica	2

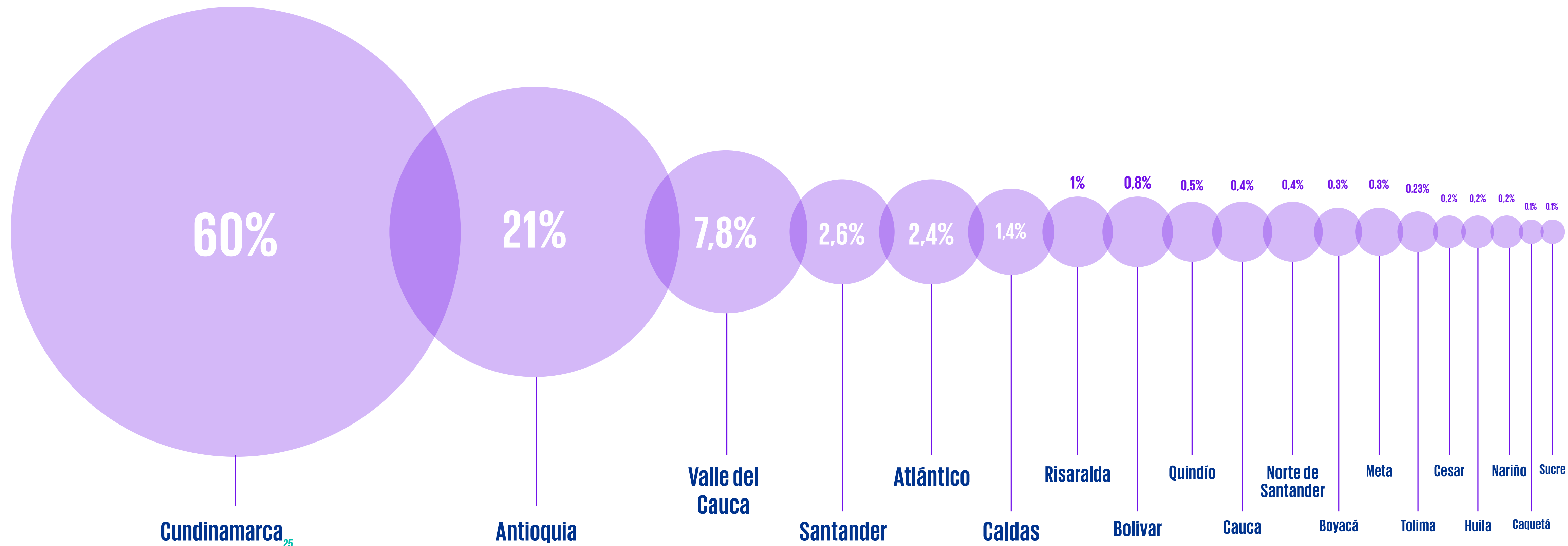


% DE STARTUPS

²⁴ Cada región incluye los siguientes departamentos que cuentan con al menos una startup en el mapeo: Central (Cundinamarca), Antioquia (Antioquia), Pacífico (Valle del Cauca, Cauca y Nariño), Noreste y Llanos Orientales (Santander, Norte de Santander, Boyacá y Cesar), Caribe (Atlántico, Bolívar y Sucre), Eje Cafetero (Caldas, Risaralda, Quindío, Tolima y Huila) y Amazónica (Meta y Caquetá).

Cundinamarca y Antioquia acumulan un 81% de las startups mapeadas

Colombia evidencia un importante grado de centralización en el ecosistema: **casi 60% de las startups mapeadas provienen de Cundinamarca, y más de 21% de Antioquia**. Sólo 4 departamentos adicionales tienen más de 1% del total de startups mapeadas: **Valle del Cauca (7,8%), Santander (2,6%), Atlántico (2,4%) y Caldas (1,4%)**.



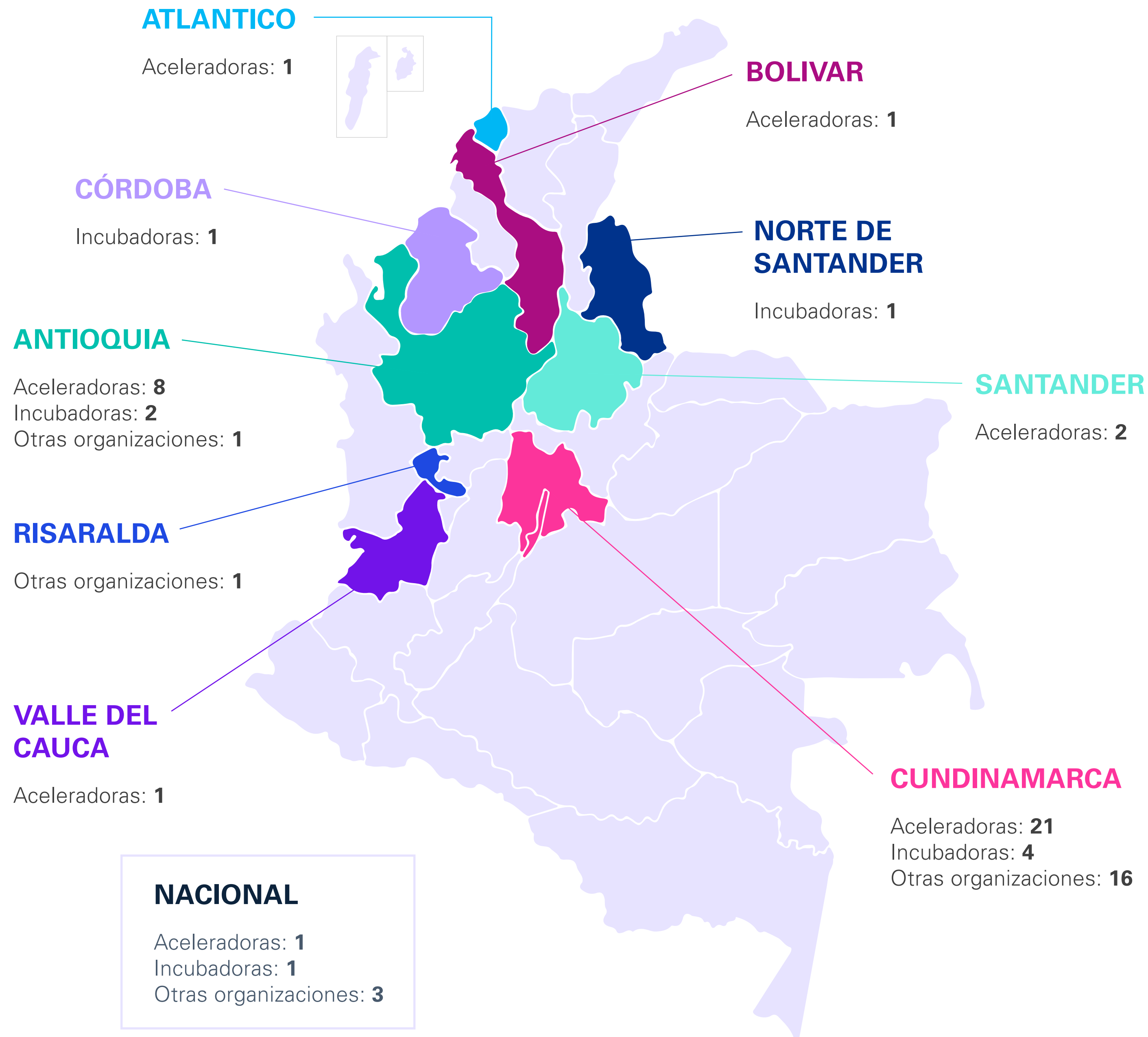
Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombiano 2022-2023 y cálculos propios

²⁵ En esta sección y en el resto del informe, al hablar de Cundinamarca incluimos también Bogotá D.C.

Existe una correlación directa entre el mayor número de iniciativas, tanto públicas como privadas, encargadas de relacionar a empresarios, fondos y otros actores del ecosistema, como por ejemplo en **Cundinamarca** y **Antioquia**, que concentran la mayor cantidad de startups, con el fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento digital colombiano.

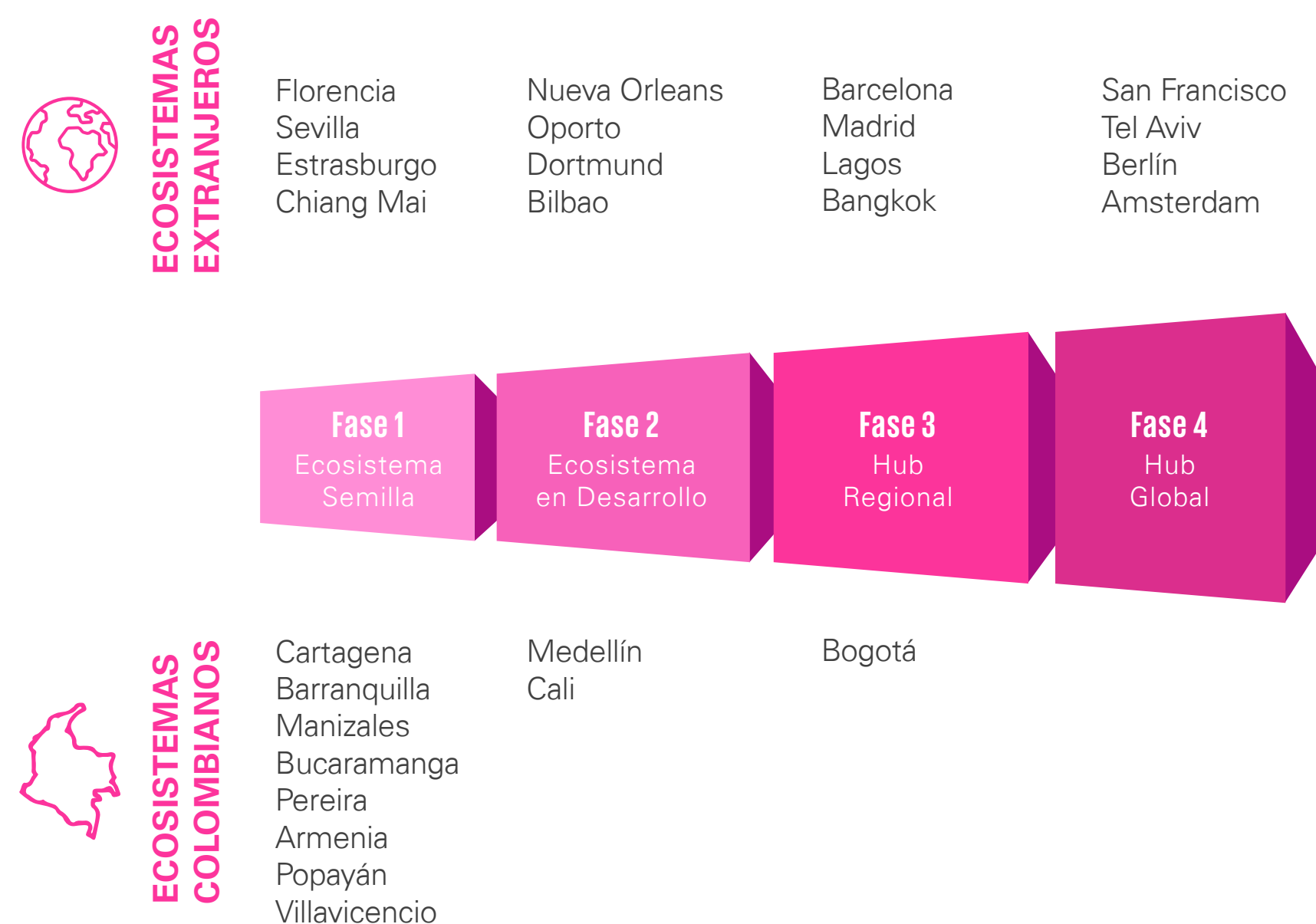
Cundinamarca permanece como el centro del ecosistema de innovación, con el 55% de todas las iniciativas identificadas, reafirmando su posición como ciudad y región que apalanca el desarrollo de los emprendimientos digitales nacionales.

ROL DENTRO DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DIGITAL COLOMBIANO



Potencial de las ciudades colombianas

A nivel ciudad, **StartupBlink** clasifica a los ecosistemas emprendedores en cuatro grupos: Hub Global, Hub Regional, Ecosistema en desarrollo y Ecosistema semilla, de acuerdo a su ranking. En Colombia, no hay ningún Hub Global de startups, pero sí hay un claro **Hub Regional: Bogotá**. En la fase de **Ecosistema en desarrollo** se encuentran las ciudades de **Medellín y Cali**, y en la fase de **Ecosistema semilla** se encuentran **8 ciudades: Cartagena, Barranquilla, Manizales, Bucaramanga, Pereira, Armenia, Popayán y Villavicencio**.



En la edición del 2023, Colombia fue el **5to ecosistema más potente de América Latina**, a nivel país. Así mismo, Bogotá fue el 5to ecosistema latinoamericano a nivel ciudad, con Medellín, Cali y Barranquilla, alcanzando respectivamente las posiciones 11ra, 17ma y 24ta en la región. Así mismo, se ha encontrado actividad emprendedora suficiente en otras 7 ciudades - Cartagena, Manizales, Bucaramanga, Pereira, Armenia, Popayán y Villavicencio - que hará que estas ciudades se encuentren también rankeadas en el **Global Startup Ecosystem Index 2023**.

Ciudad	Ranking Latam
São Paulo, Brasil	1
Ciudad de México, México	2
Buenos Aires, Argentina	3
Santiago, Chile	4
Bogotá, Colombia	5
Monterrey, México	6
Curitiba, Brasil	7
Lima, Perú	8

Rio de Janeiro, Brasil	9
Guadalajara, México	10
Medellín, Colombia	11
Belo Horizonte, Brasil	12
Montevideo, Uruguay	13
Puebla, México	14
Porto Alegre, Brasil	15
Cordoba, Argentina	16
Cali, Colombia	17
San José, Costa Rica	18
Nassau, Bahamas	19
Florianópolis, Brasil	20
San Juan, Puerto Rico	21
George Town, Islas Caiman	22
Ciudad de Panamá, Panamá	23
Barranquilla, Colombia	24
Quito, Ecuador	25

Bogotá

La capital del país es el principal ecosistema colombiano, y uno de los más fuertes de la región. Es un hub regional, una fase de los ecosistemas de startups, en la que también se encuentran ciudades poderosas a nivel de innovación, como [Barcelona, España](#); [Madrid, España](#), [Lagos, Nigeria](#) y [Bangkok o Tailandia](#).

Las ciudades en esta etapa se caracterizan por tener una gran comunidad de fundadores, que construyen startups de gran calidad, con frecuencia. Cuentan con varios candidatos a unicornio, e incluso podrían tener unos pocos unicornios, como es el caso de Bogotá. Estos ecosistemas son atractivos para emprendedores nacionales y regionales, buscando relocalización.

Cuando estudiamos los parámetros del algoritmo del [Global Startup Ecosystem Index](#), en los que Bogotá se destaca, encontramos los cuatro que se refieren a la cantidad: número de startups, número de aceleradoras, número de espacios de coworking y una comunidad amplia de emprendedores (medida por la cantidad de meetups de startups y emprendimientos que se llevan a cabo en la ciudad). Tal como en el caso colombiano, también encontramos fortalezas en varios parámetros de cantidad: inversiones en startups, número de startups en YC, número de unicornios, y *Pantheons*, una categoría creada por **StartupBlink** para referirse a organizaciones con un impacto extraordinario, como lo es **Rappi**.

También, similar al caso de Colombia, vemos algunos parámetros en los cuales la capital tiene debilidades: la carencia de *exits*, así como la falta de eventos globales de tecnología y emprendimiento, afectan negativamente al ecosistema en la actualidad.

Los ecosistemas en desarrollo: Medellín y Cali

Medellín y Cali son, respectivamente, el segundo y tercer ecosistema colombiano, y ambas se encuentran en el top-20 de la región. A nivel global, ciudades que también se encuentran en esta etapa son [Nueva Orleans, EE.UU.](#); [Oporto, Portugal](#); [Dortmund, Alemania](#) o [Bilbao, España](#).

Las ciudades en esta etapa se caracterizan por tener una comunidad de fundadores desarrollada, pero generan startups a una frecuencia significativamente inferior a los *Hubs* regionales. Estos ecosistemas han logrado crear varias startups de alta calidad, y pueden contar con algún candidato a unicornio, pero no suelen contar con unicornios entre sus filas. Pueden ser ciudades atractivas para otros emprendedores nacionales, buscando relocalización.

Aunque a niveles diferentes, ya que Medellín supera a Cali en buena parte de los indicadores, los ecosistemas colombianos en desarrollo tienen fortalezas y debilidades similares: Medellín y Cali destacan por la cantidad de actores que hay en el ecosistema, tanto startups como otros actores (espacios de coworking y aceleradoras), y la presencia de una vibrante comunidad emprendedora. En cuanto a parámetros de calidad, las dos ciudades destacan en número de startups que han pasado por YC, pero tienen como debilidad, la cantidad de financiamiento levantado por sus startups, así como la carencia de unicornios y *exits* (aunque es relativamente normal para ecosistemas en esta etapa).



Los ecosistemas semilla: el caso de Cartagena

Así mismo, en la fase de ecosistema semilla, encontramos hasta **ocho ecosistemas colombianos**, entre los que podemos destacar a **Cartagena, Barranquilla o Manizales**. Importantes ciudades globales como **Florenia, Italia; Sevilla, España; Estrasburgo, Francia o Chiang Mai, Tailandia**, se encuentran en esta misma fase.

Los ecosistemas semilla se caracterizan por contar con la infraestructura básica de los ecosistemas de startups (algunos espacios de coworking y aceleradoras), pero mantenida principalmente por el sector público. Si bien han sido capaces de crear algunas startups, las que logran escalar lo suficiente, suelen relocalizarse a otros ecosistemas para facilitar su acceso al talento y financiamiento.

En esta línea analizaremos más de cerca uno de los ecosistemas semilla colombianos: Cartagena. Como se verá más adelante en la sección Ecosistema, la ciudad de Cartagena tiene diversos actores trabajando por el desarrollo del ecosistema de la ciudad, como la aceleradora corporativa DeltaX Ventures, o la Cámara de Comercio.

La acción de esas organizaciones es imprescindible, ya que las startups en los ecosistemas semilla, se enfrentan a dos grandes retos: acceso a capital y acceso a talento. Estas organizaciones deben colaborar de cerca para ayudar a las empresas a sobreponerse a estos desafíos (y cualquier otro que esté a su alcance solucionar), porque de lo contrario, los emprendedores podrían decidir que una relocalización es lo mejor para su empresa.

En conclusión, los ecosistemas semilla deben tener como objetivo principal, facilitar a las startups el acceso al financiamiento y al talento. Esto puede tomar muchas formas, como llevar a cabo iniciativas para formar a individuos de alto valor neto de la ciudad, en lo referente a la inversión en startups, o enviar a emprendedores locales destacados a eventos nacionales e internacionales, para acceder a redes de contacto que les ayude a acelerar su crecimiento.



Densidad de startups

Con base a las startups mapeadas, Cundinamarca tiene una densidad de poco más de siete startups por cada 100 mil habitantes. Antioquia y Valle del Cauca tienen ambas, más de cuatro startups por cada 100 mil habitantes, mientras que el total de los departamentos mapeados restantes tiene una densidad de menos de una startup por cada 100 mil habitantes. La imagen es similar en la densidad calculada con base al PIB.

En su conjunto, Colombia tiene una densidad de **2,6 startups por cada 100 mil habitantes, y 4,22 startups por cada USD 1.000 millones.**

Total otros departamentos mapeados

Startups: **143**
 Población (2021, millones): **22,82**
 Startups por 100k habitantes: **0,63**
 PIB (2021, USD miles de millones): **116,59**
 Startups por USD 1.000 millones: **1,23**

Cundinamarca (+ Bogotá DC)

Startups: **795**
 Población (2021, millones): **11,06**
 Startups por 100k habitantes: **7,19**
 PIB (2021, USD miles de millones): **99,08**
 Startups por USD 1.000 millones: **8,02**

Antioquia

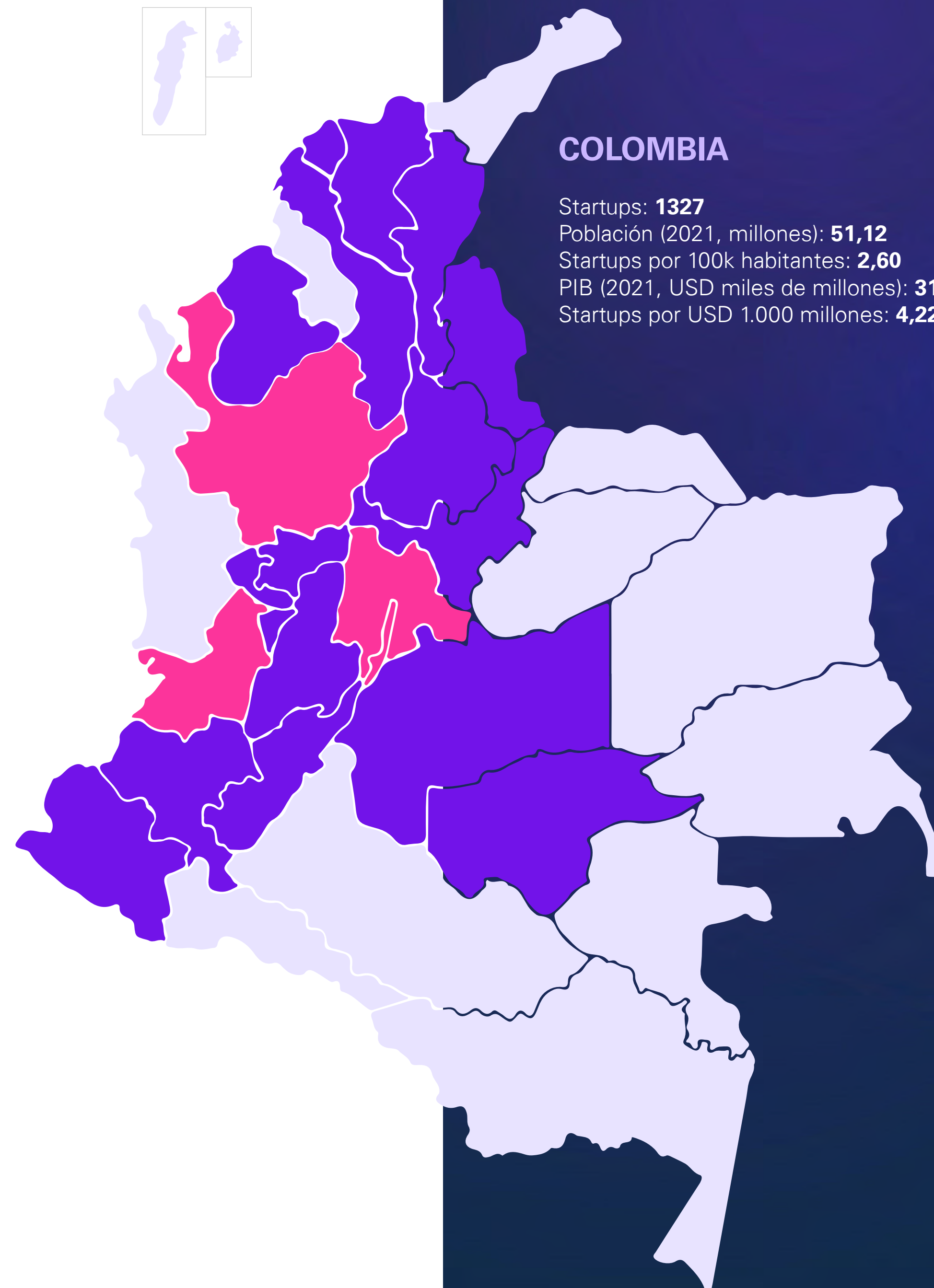
Startups: **285**
 Población (2021, millones): **6,73**
 Startups por 100k habitantes: **4,24**
 PIB (2021, USD miles de millones): **47,15**
 Startups por USD 1.000 millones: **6,04**

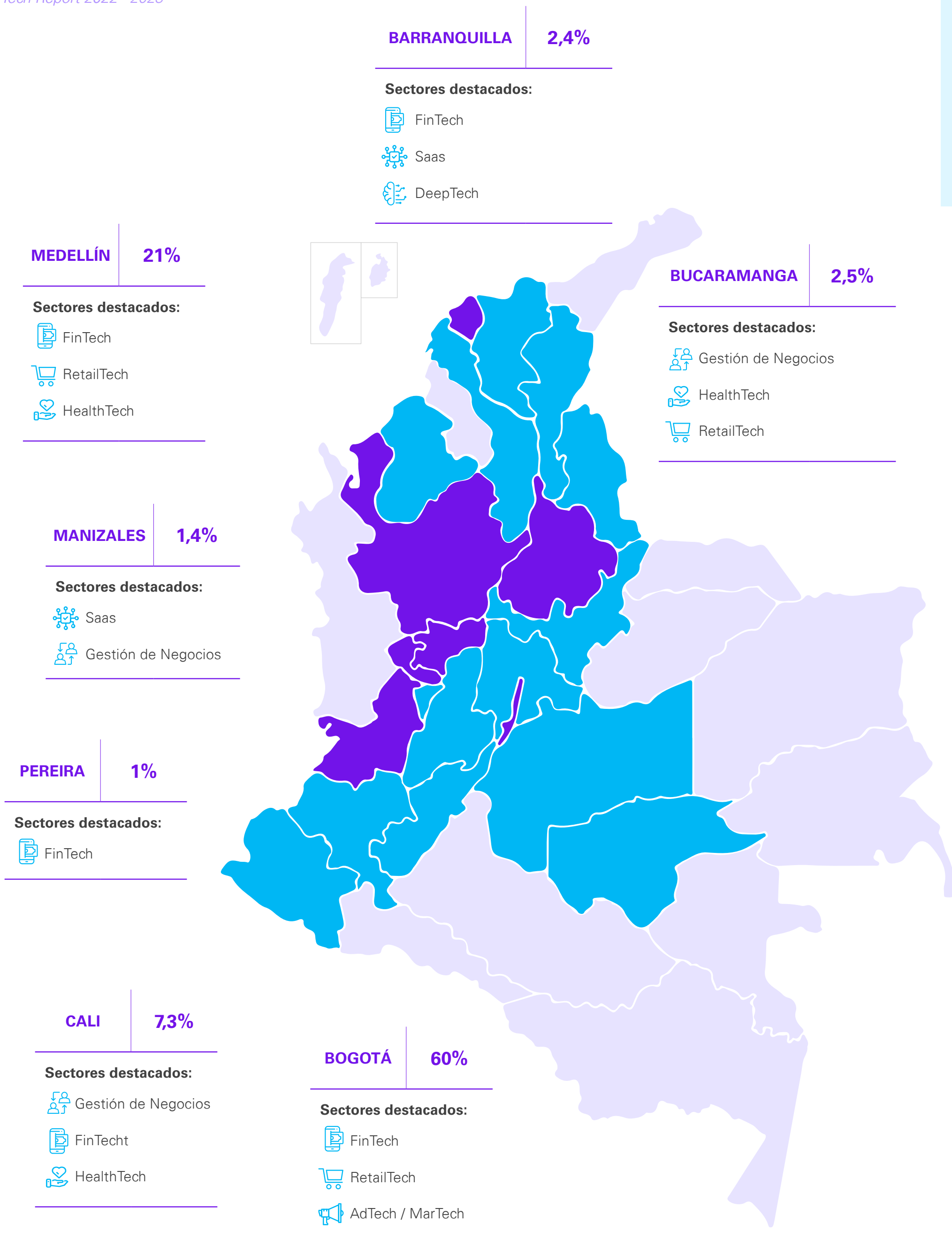
Valle del Cauca

Startups: **104**
 Población (2021, millones): **4,61**
 Startups por 100k habitantes: **2,25**
 PIB (2021, USD miles de millones): **30,70**
 Startups por USD 1.000 millones: **3,39**

Total 3 departamentos

Startups: **1184**
 Población (2021, millones): **22,40**
 Startups por 100k habitantes: **5,29**
 PIB (2021, USD miles de millones): **176,93**
 Startups por USD 1.000 millones: **6,69**





La distribución de las startups a nivel ciudad, sigue de cerca la distribución departamental.

Otras ciudades	%	Sectores destacados
Cartagena	0,8%	-
Armenia	0,5%	-
Popayán	0,4%	-
Cúcuta Tunja Villavicencio	0,3% c/u	-
Palmira Tuluá	0,23% c/u	-
Ibagué Neiva Rionegro Valledupar	0,15% c/u	-
Apartadó Barrancabermeja Florencia Ginebra La Ceja Ocaña Pasto San Gil San Pedro de los Milagros San Sebastián de Mariquita Sincelejo Tumaco	0,1% c/u	-

La capital del país agrupa casi **60%** del total de startups, y **Medellín poco más de 21%**. Le siguen **Cali** con más de **7,3%**, **Barranquilla y Bucaramanga** con más de **2%**, y **Manizales** con más de **1%**. El resto de las ciudades del país, agrupan alrededor del **5%** de las startups mapeadas.

Adicionalmente, se analizó la intersección entre ciudad y sectores para determinar si se están creando *clusters* especializados. Siendo *FinTech* el principal sector en el país, no es sorpresa que sea un sector destacado en cinco de las siete ciudades que cuentan con al menos un sector destacado²⁶, siendo su dominancia en Bogotá y Medellín, particularmente importante, donde también el *RetailTech* cobra gran relevancia. *AdTech / MarTech*, *HealthTech*, *Gestión de negocios*, *Saas* y *DeepTech*, también son sectores destacados en algunas de las principales ciudades colombianas.

²⁶. Los sectores destacados los definimos como los 3 sectores que cuentan con más startups en una ciudad específica, siempre y cuando hayan al menos 3 startups de dicho sector en la ciudad. Esto explica que solo unas pocas ciudades cuentan con sectores destacados.

Inversiones

MONTO DE INVERSIÓN (USD MILLONES) Y NÚMERO DE DEALS (CON RAPPI)

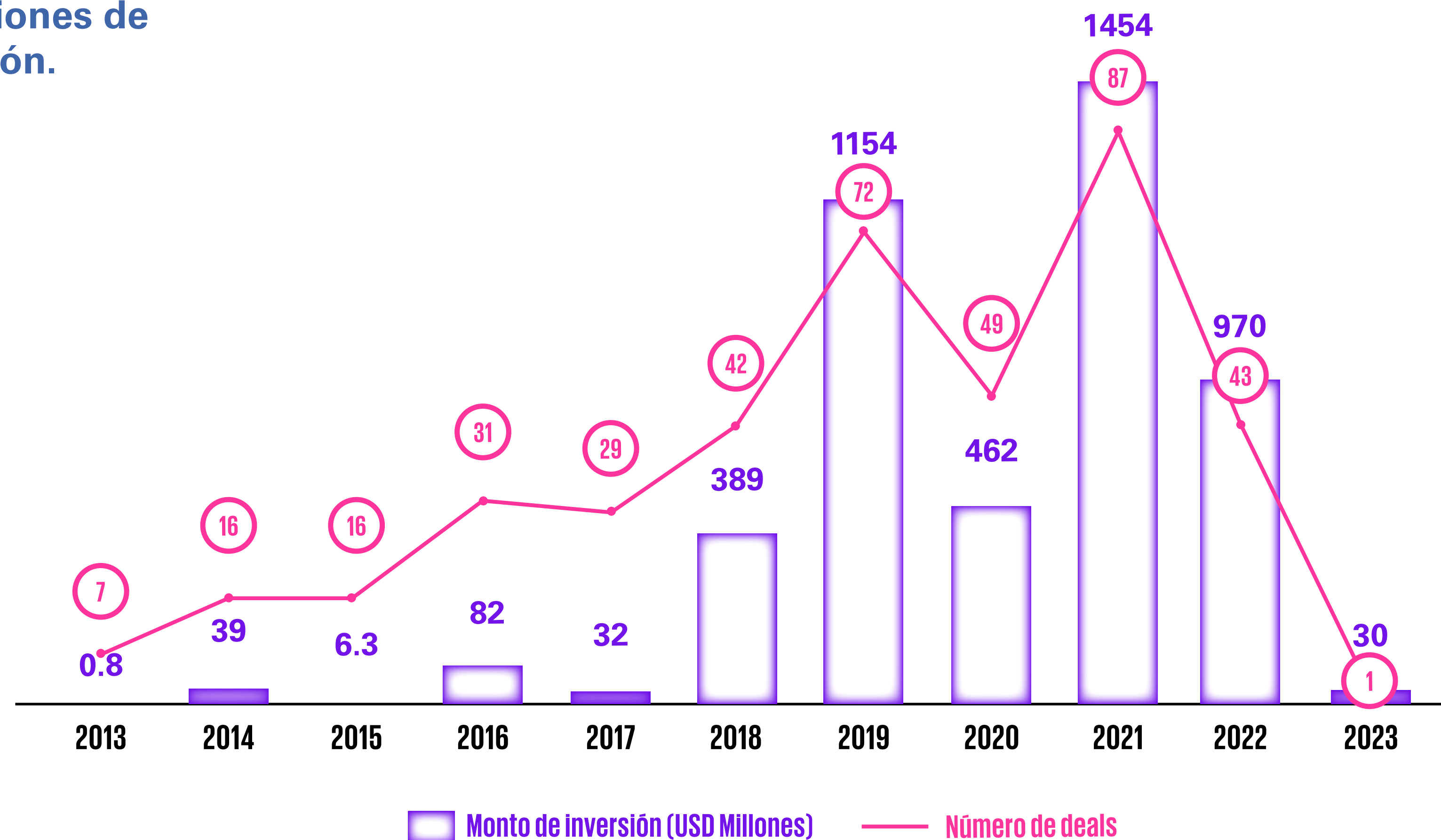
Fuente: Crunchbase y cálculos propios

Alrededor del mundo, 2022 y lo que va de 2023, han sido complicados para las inversiones de startups, y Colombia no es la excepción.

Entre 2013 y 2023, las startups colombianas levantaron un total de USD 4.621 millones. El año 2021 fue, a nivel global, un año récord para las startups. Las startups colombianas levantaron más de USD 1.500 millones en un total de 89 *deals* (también el 2021 fue el año récord por número de *deals*).

La importante caída de las inversiones en el 2022, en el que las startups del país levantaron poco más de la mitad de los fondos que en el 2021, no debe activar las alarmas del ecosistema, ya que sigue la tendencia global. En 2022, los fondos especializados en startups disminuyeron considerablemente sus inversiones por la incertidumbre económica, miedo a una recesión y las caídas en los precios de acciones de las empresas tecnológicas. Esta tendencia se ha extendido a lo que va del 2023.

Vale la pena destacar que, en el período estudiado, **el ecosistema colombiano ha sido el tercero más exitoso en levantamiento de fondos en América Latina**, sólo por detrás del brasileño (USD 18.900 millones) y el mexicano (USD 6.050 millones), y por encima de ecosistemas fuertes como Argentina y Chile, lo cual es un indicador extraordinario, respecto a la fortaleza del clima de inversión para startups en el país.



Desde la iniciativa de Emerging Giants, KPMG ha identificado los criterios más importantes que están teniendo en cuenta los inversionistas:

- 1. Modelo de negocio sólido:** empresas que tengan un modelo de negocio bien definido y sostenible a largo plazo. La empresa debe ser capaz de demostrar que su modelo de negocio es viable, que tiene un mercado potencial, y que puede generar ingresos y beneficios consistentes.
- 2. Equipo de gestión experimentado:** equipos de gestión con experiencia y habilidades empresariales sólidas. Es importante que el equipo de fundadores tenga un historial comprobado en la gestión de empresas exitosas y que puedan demostrar su capacidad para liderar una empresa en crecimiento.
- 3. Tecnología innovadora:** la empresa debe ser capaz de demostrar que su tecnología es única y que tiene el potencial de resolver un problema importante en el mercado.
- 4. Potencial de crecimiento:** empresas con un potencial de crecimiento sostenible y escalable. La empresa debe ser capaz de demostrar que tiene un mercado potencial lo suficientemente grande como para escalar y expandirse a nivel nacional o internacional.
- 5. Plan de negocios bien estructurado:** la empresa debe ser capaz de demostrar que tiene una estrategia clara y un plan de ejecución detallado para alcanzar sus objetivos de crecimiento.

Acorde con el informe de The Latam Tech Report, en Latinoamérica el año 2022 fue uno de los segundos años con mayor inversión. La inversión de capital privado y el número de deals fue de los más grandes, comparado con el histórico de inversión en LATAM.

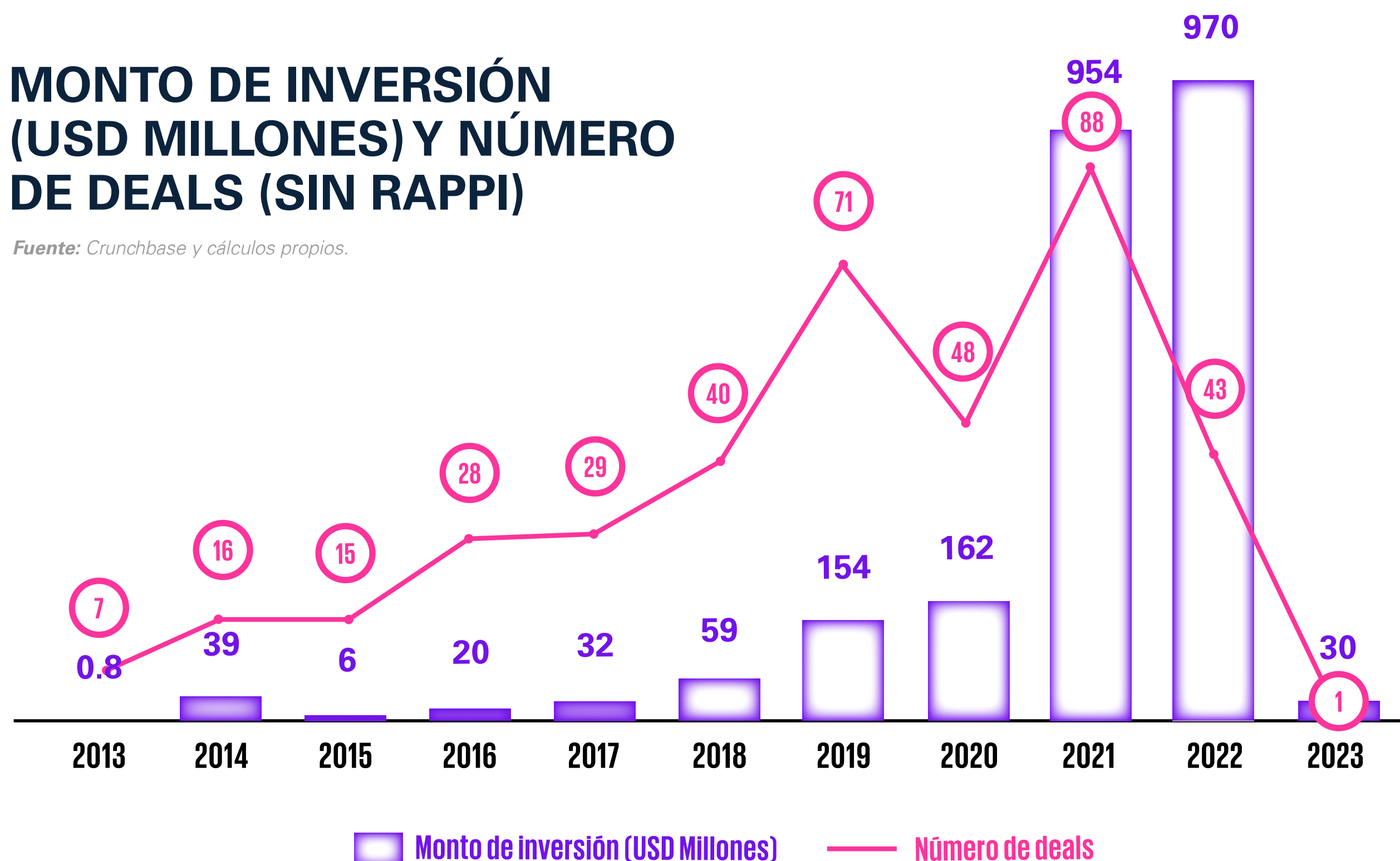
Rappi es el outlier indiscutible del ecosistema colombiano, y ha levantado casi la mitad de los fondos de todo el ecosistema en el período 2013-2023.

Aunque es muy diferente cuando se excluyen las rondas de inversión de **Rappi**, el ecosistema ha mostrado de todas formas, montos importantes de inversión en los últimos años (sobre todo 2021 y 2022), y la caída entre estos dos años es mucho menor, excluyendo al gigante del *delivery*.

Las principales rondas en estos años han sido levantadas por **Habi**, en sus Series B y C, de **USD 100 millones y USD 200 millones** respectivamente, **Frubana** en su Serie C de **USD 100 millones** en 2021, y **Tül** con su Series B de **USD 181 millones**. La tendencia apunta a que el 2023 será otro año difícil para el ecosistema global (y por extensión, el colombiano), por lo que no se espera un gran incremento en estos volúmenes.

MONTO DE INVERSIÓN (USD MILLONES) Y NÚMERO DE DEALS (SIN RAPPI)

Fuente: Crunchbase y cálculos propios.



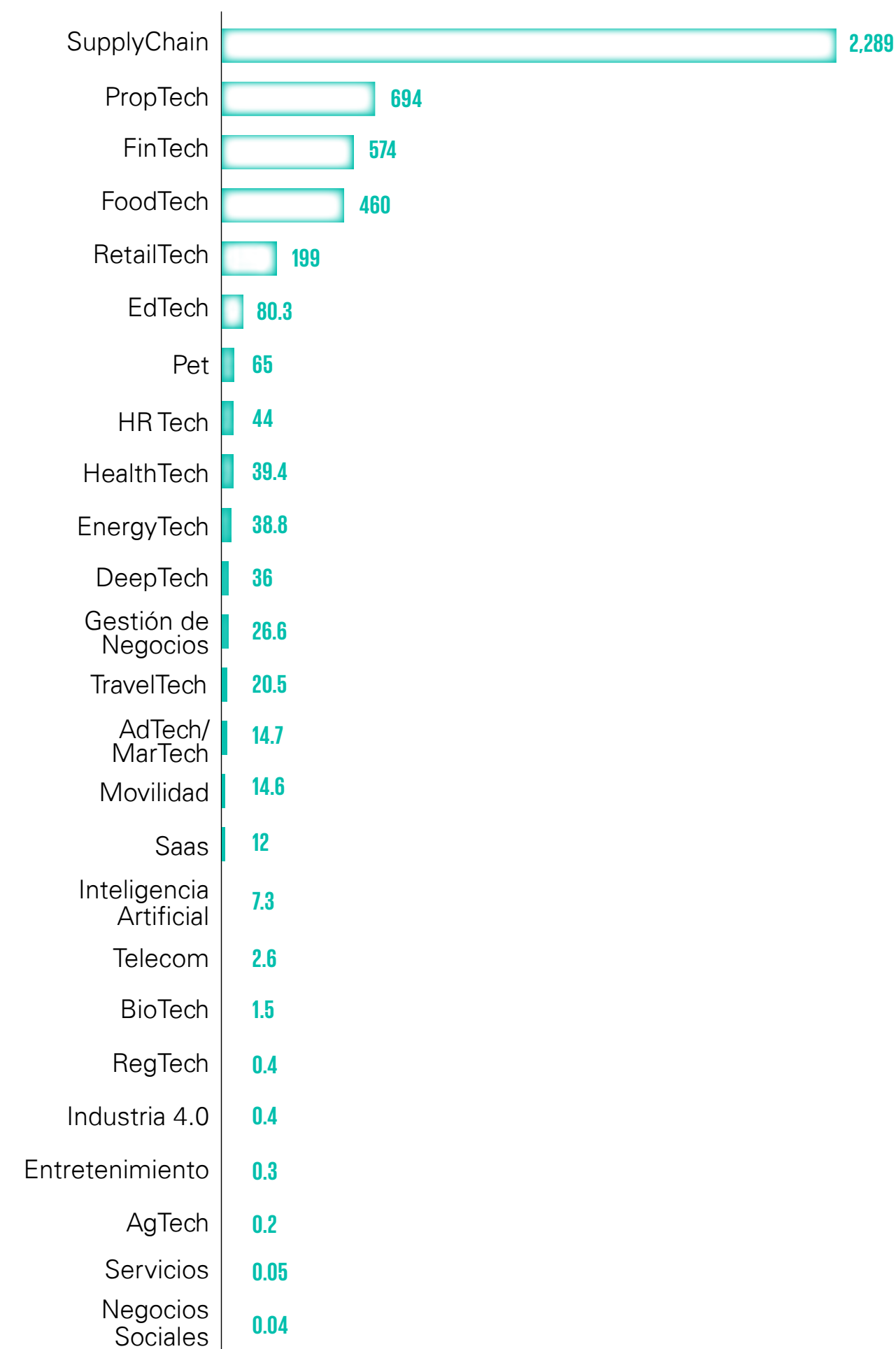
El sector con mayor captación de inversiones es *Supply Chain*, pero el panorama cambia significativamente al excluir a Rappi.

Sin lugar a dudas, el sector tecnológico que más ha captado inversiones en el período 2013-2023 en Colombia es *Supply Chain*, con más del **52%** de las inversiones. Sin embargo, una vez normalizamos el análisis al excluir a Rappi, observamos cómo los sectores *PropTech*, *Fintech* y *Foodtech*, rápidamente ganan relevancia.

Cada uno de estos sectores ha logrado captar más de **USD 400 millones** con el liderazgo de startups robustas como **Addi, Habi y Frubana**, respectivamente.

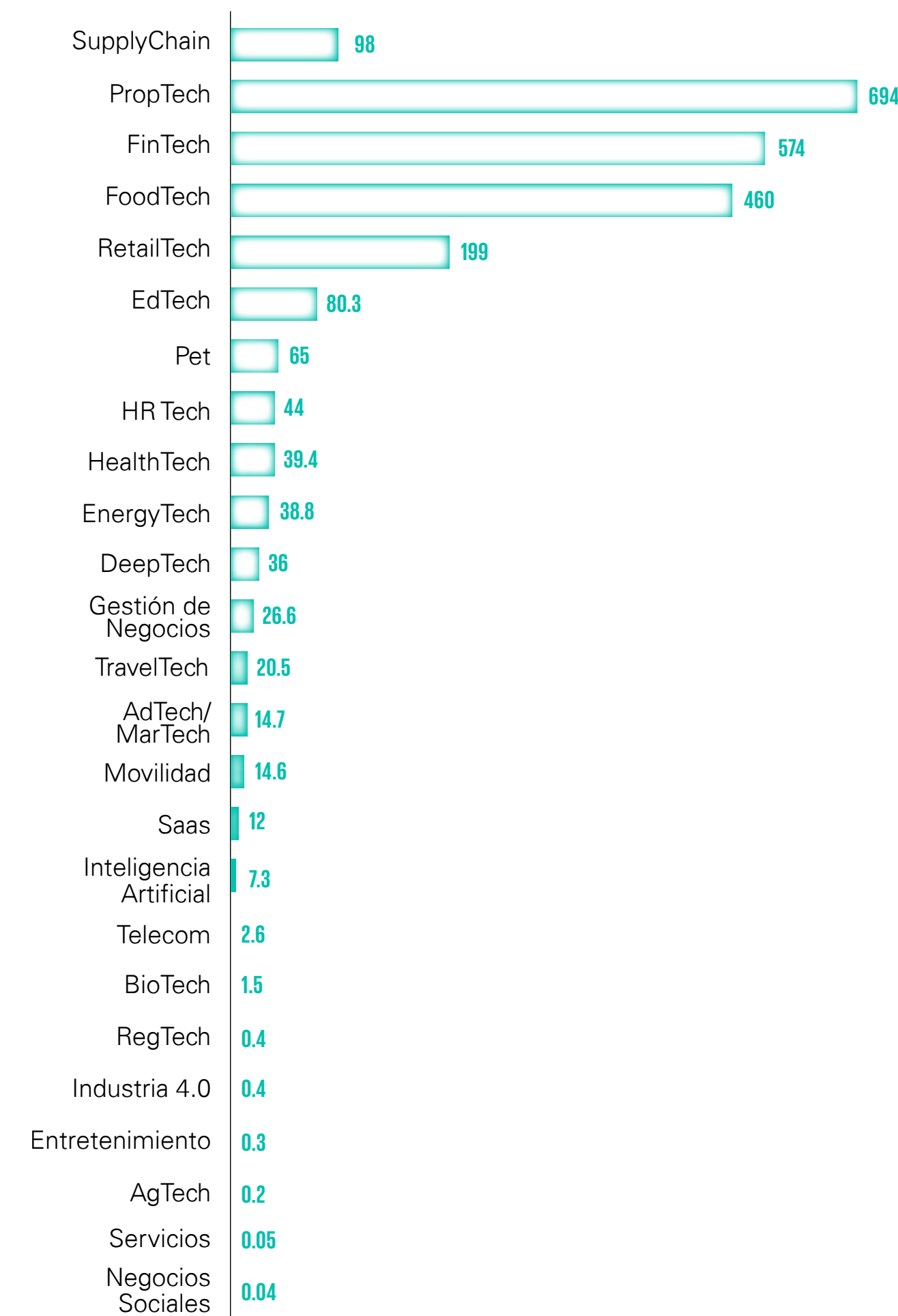
Como podemos evidenciar en las gráficas anteriores, el sector de *Fintech*, sigue siendo el más fuerte en Colombia.

MONTO DE INVERSIÓN (USD MILLONES) Y SECTORES (CON RAPPI)



Inversión (millones USD)

MONTO DE INVERSIÓN (USD MILLONES) Y SECTORES (SIN RAPPI)

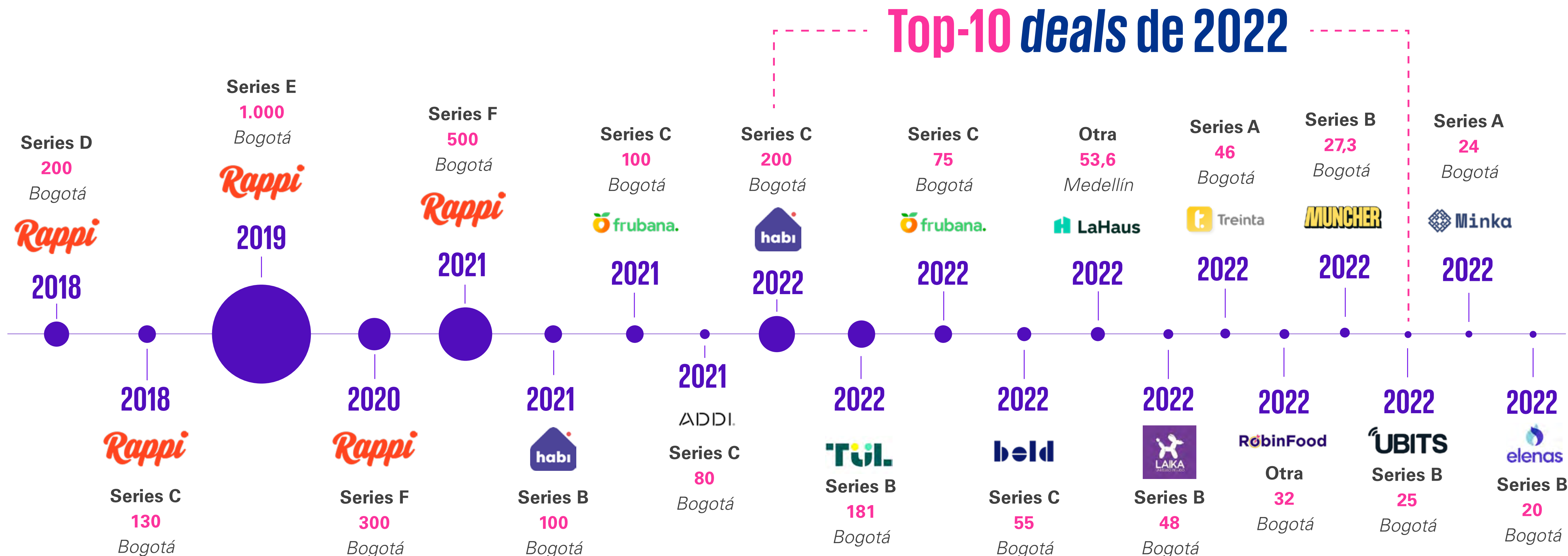


Inversión (millones USD)

Fuente: Crunchbase y cálculos propios.

Los diez mayores deals

del ecosistema colombiano han sido realizados por startups de la capital del país, y la mitad son de **Rappi**. El único que se dio en 2022, fue la Serie C de **Habi**.



** cifras en USD, millones

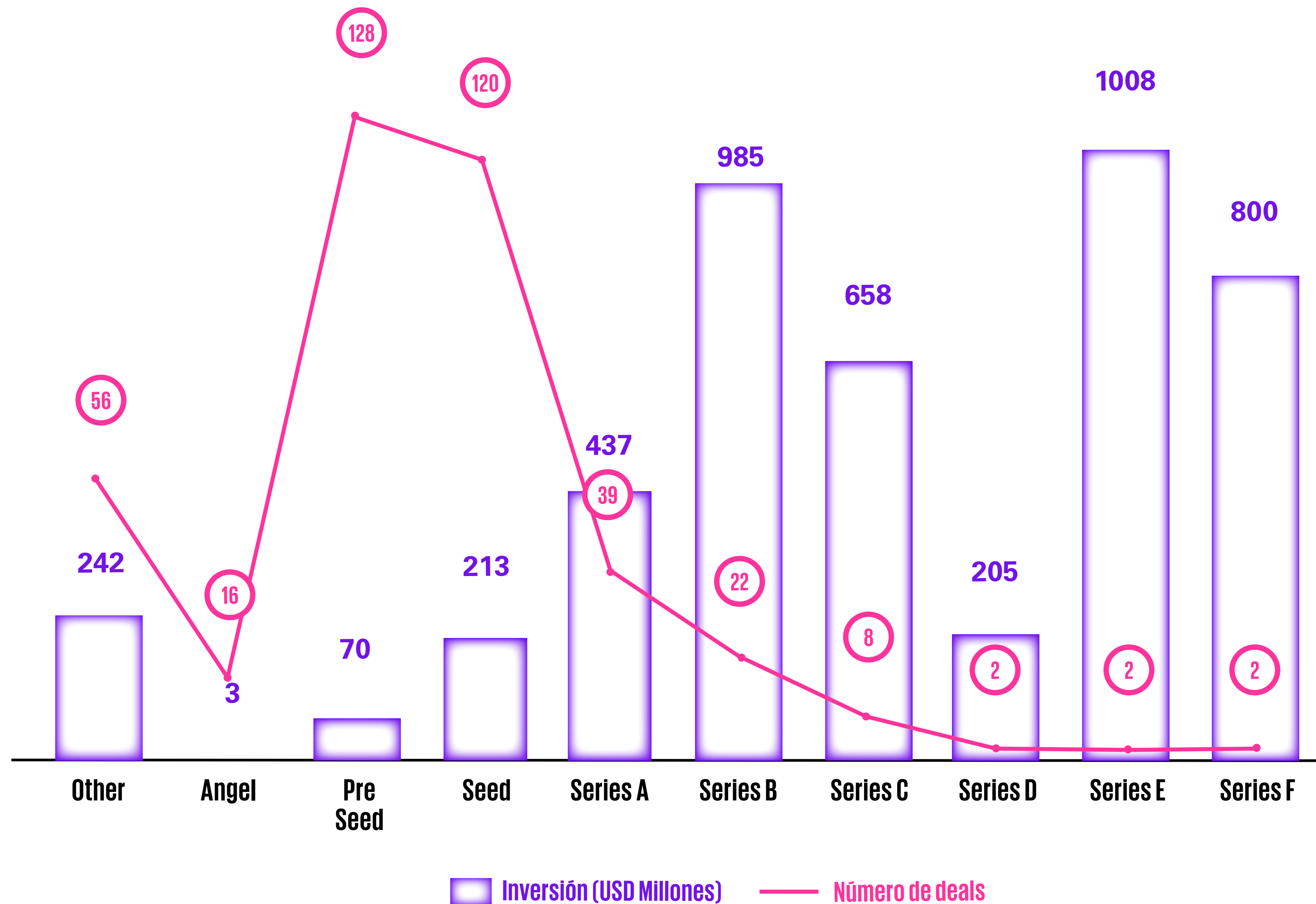
INVERSIÓN Y ETAPA DE FINANCIAMIENTO

Fuente: Crunchbase y cálculos propios

El 67% de los deals en el ecosistema, se agrupan en las etapas más tempranas de *Angel*, *Pre-Seed* y *Seed*.

El ecosistema colombiano rebosa actividad en las etapas tempranas, con gran cantidad de *deals* en etapas *Angel*, *Pre-Seed* y *Seed*, y aunque hay actividad de la Serie C en adelante, **se reduce a menos de 15 deals en total**. Eso sí, más de la mitad del total de captaciones por volumen (**57%**), vienen de estos pocos *deals*.

Esto habla de un ecosistema que, aunque vibrante, aún está por alcanzar la plena maduración que se dará cuando la cantidad de transacciones en etapas más avanzadas, alcance una masa crítica.





Panorama de inversión en las principales ciudades



Bogotá

Fintech es considerado el sector más representativo en levantamiento de capital de Bogotá si no se toma en cuenta al outlier **Rappi**.

En el ecosistema bogotano, el sector líder en levantamiento de financiamiento es **SupplyChain**, con un 56% del monto total de inversiones, gracias a Rappi. Sin embargo, al excluir este sector, el líder clave de la ciudad vendría siendo **FinTech**, con un 13,5% de las inversiones, seguido de cerca por **PropTech** con 13,2% de las inversiones.



Medellín

La imagen vendría siendo un poco diferente, con el sector líder en levantamiento de fondos siendo **Real Estate** con 56%, gracias a la influencia de LaHaus. El segundo es **EnergyTech** con 12%.



Cali

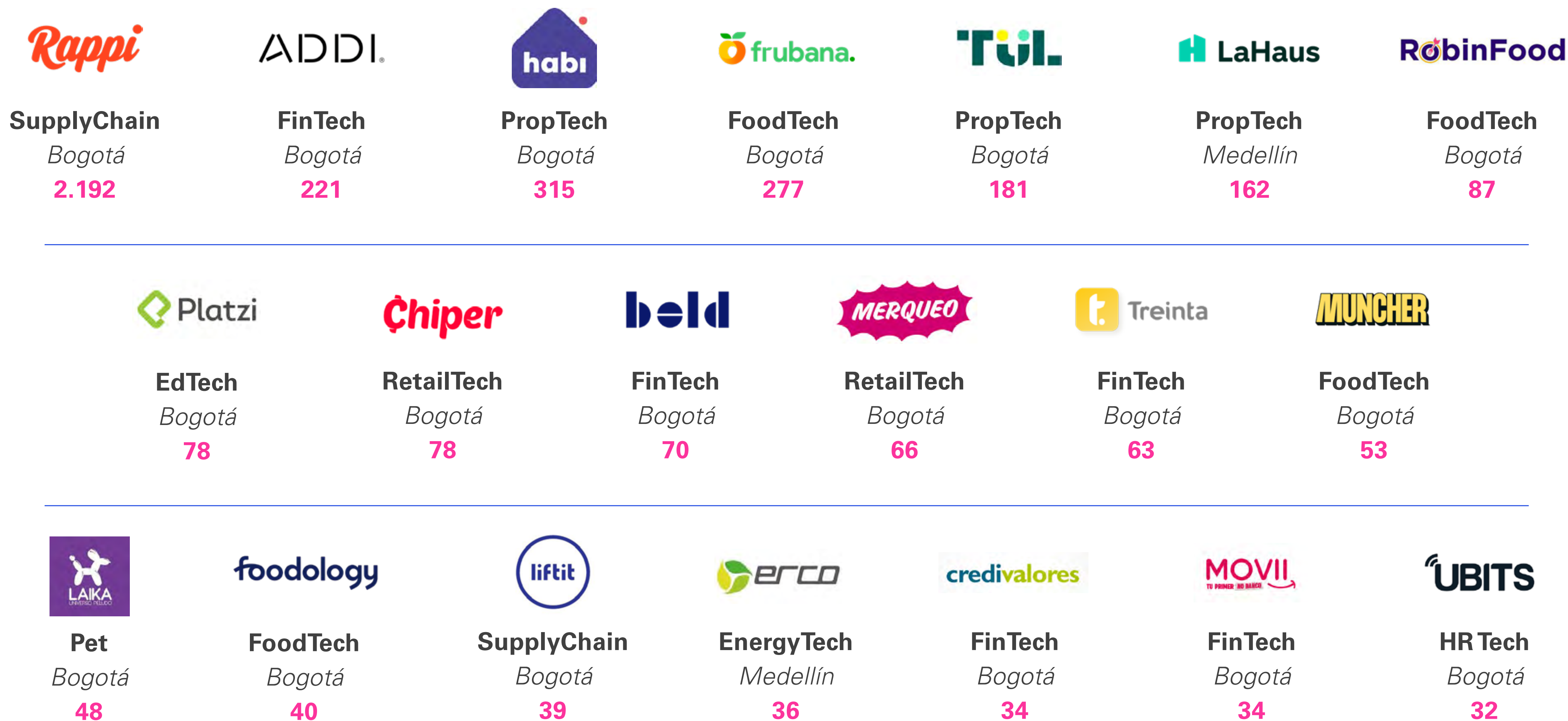
El líder es **Gestión de Negocios** con 77%, con Truora siendo la empresa con mayor levantamiento de fondos en la ciudad.



Barranquilla

Solo una ciudad más ha tenido levantamiento de capital por mas de una empresa: Barranquilla, y el sector líder es **FinTech** con 56% de las inversiones (ASH Capital, con un levantamiento de USD 180.000).

Entre 2013 y 2023, 20 startups colombianas han logrado captar más de USD 30 millones.



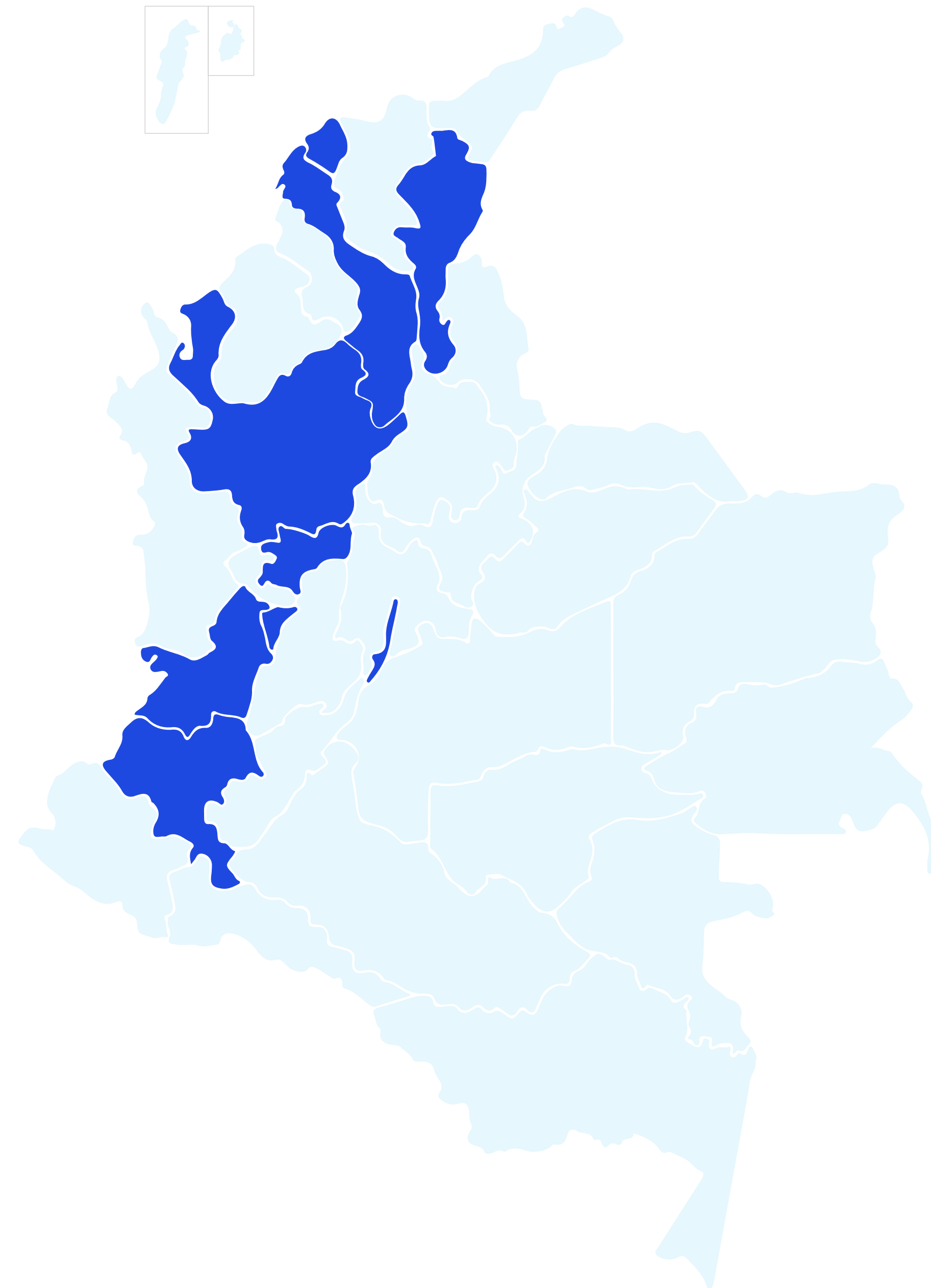
Fuente: Crunchbase y cálculos propios.

Las startups de Bogotá han levantado casi 93% de los fondos del ecosistema, mientras que las de Medellín han levantado casi 6%.

El levantamiento de fondos por parte de las startups colombianas se centra en Bogotá, y en menor medida, en Medellín. El resto de las ciudades colombianas se reparten aproximadamente el **0,7%** de los fondos levantados. Por número de *deals*, Bogotá obtiene poco más del **77%**, y Medellín casi el **16%**.

Así mismo, el *ticket* promedio de estas dos ciudades es significativamente más alto que el del resto del país. Bogotá tiene un *ticket* promedio de **USD 13,46 millones** (USD 6.34 millones sin **Rappi**) y Medellín de **USD 4,61 millones**. Cali es la única ciudad que se acerca a estas magnitudes, con un *ticket* promedio de **USD 1,72 millones** y 14 *deals*.

Departamento	Volumen (USD, millones)	Número de <i>deals</i>	Ticket promedio (USD, millones)
Bogotá	4.308	306	14,1 (7,1 sin Rappi)
Medellín	286	62	4,61
Cali	24	14	1,72
Armenia	1,41	2	0,7
Popayán	1,15	1	1,15
Barranquilla	0,31	6	0,05
Manizales	0,12	1	0,12
Cartagena	0,06	1	0,06
Valledupar	0,02	2	0,01



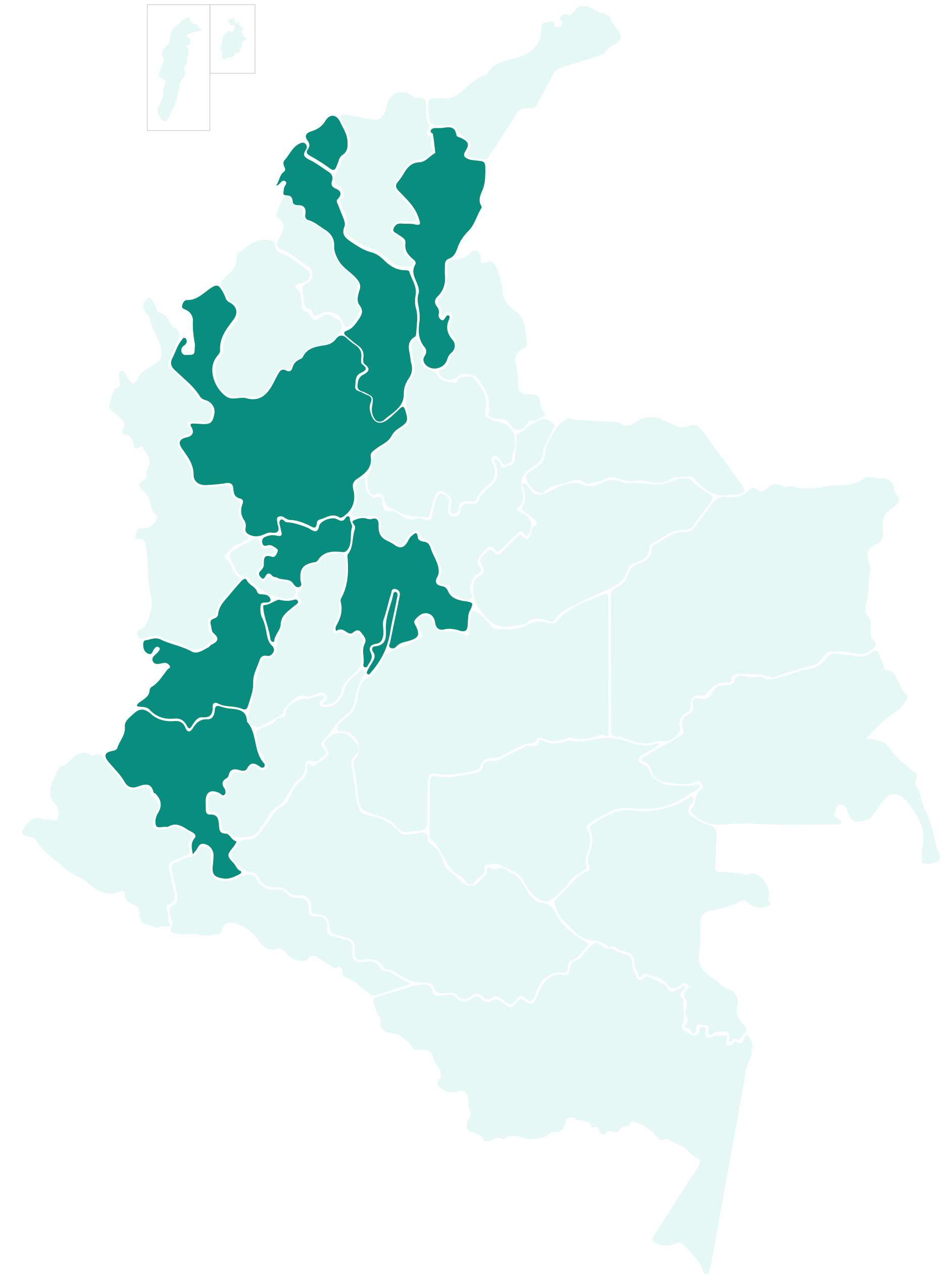
Los volúmenes de inversiones captadas, números de *deals* y ticket promedio, son un reflejo de los números a nivel ciudad. Esto habla de un alto grado de centralización, no sólo a nivel nacional sino también a nivel departamental, con la capital y ciudad principal de cada departamento, levantando la gran mayoría de los fondos.

Cundinamarca es el líder en los tres componentes, con un volumen total de *deals* de más de **USD 4.000 millones** en **306 deals**,

para un ticket promedio de **USD 14,1 millones** (USD 6,9 millones sin Rappi). Le sigue **Antioquia** de cerca, con **USD 286 millones** de volumen total en **62 deals**, para un promedio de **USD 4,61 millones**, y el **Valle del Cauca** con **USD 24 millones** de volumen total en **14 deals** (ticket promedio de **USD 1,72 millones**). Ningún otro departamento logró captar más de **USD 2 millones** en el período estudiado.

Departamento	Volumen (USD, millones)	Número de deals	Ticket promedio (USD, millones)
Cundinamarca	4.308	306	14,1 (6,9 sin Rappi)
Antioquia	286	62	4,6
Valle del Cauca	24	14	1,7
Quindío	1,4	2	0,7
Cauca	1,15	1	1,2
Atlántico	0,3	6	0,1
Caldas	0,1	1	0,1
Bolívar	0,06	1	0,1
Cesar	0,02	2	0,01

Fuente: Ticket promedio (USD, millones)



Hay 13 fondos que han participado en diez o más *deals* en el ecosistema colombiano en el período 2013-2023.

Y Combinator
25 DEALS
 FinTech / RetailTech

Rappi Platzi frubana.

monashees+
20 DEALS
 SupplyChain

Rappi ADDI. frubana.

W wayra
18 DEALS
 Healthtech

FLWIP Jira pidedarma

FJ LABS
16 DEALS
 Retail / PropTech

Rappi frubana. habi

endeavor CATALYST
13 DEALS
 RetailTech

Rappi habi ADDI.

andreessen. horowitz
13 DEALS

Rappi ADDI. foodology

bossanova
12 DEALS

ADDI. Platzi LaHaus

SoftBank
12 DEALS

Rappi frubana. ADDI. LARA

inQlab
11 DEALS
 FinTech / HealthTech

beld Lentesplus favik

Polymath Ventures
11 DEALS

VINCULO VENTAS AUTOLAB afloro

M
11 DEALS
 SupplyChain

foodology liftit melonn

10 DEALS

beld LOGYSTO VOZY

TIGERGLOBAL
10 DEALS
 FinTech

habi frubana. beld

Aceleradoras



ScaleUp LatAm

Medellín

ScaleUp LatAm se enfoca en ayudar a las startups de alto rendimiento en Latinoamérica a expandirse a nivel internacional. La organización opera como una red de plataformas de aceleración avanzadas, ofreciendo programas en Boston, Colombia y México, y próximamente, tiene planes de establecerse en Chile y Perú.

Vertical Labs LATAM

Medellín



Vertical Labs LATAM incuba y acelera startups de base tecnológica, a través de mentorías. La organización pone a disposición de sus compañías aceleradas, una amplia red empresarial y conexión con smart capital, que ayudan a las startups a llegar al siguiente nivel.

EF Ventures

Bogotá



EF Venture Capital es un grupo de inversión que ofrece espacios para oficinas y eventos, servicios de consultoría, orientación en emprendimiento y oportunidades de inversión para empresas de tecnología y desarrollo de software, mercadeo digital, innovación y recursos humanos, entre otros. Por otro lado, la organización trabaja activamente en ayudar a la difusión de la tecnología mediante iniciativas comunitarias, con la empresa Sinova en Ubaté, Cundinamarca y la tutoría a través de un proyecto de emprendimiento colaborativo llamado CapitalTEC 4.0, en asociación con el gobierno de Bogotá.



Tecnoparque nodo Bogotá

Bogotá

El Tecnoparque es un programa de innovación tecnológica del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), dirigida a todos los colombianos de manera gratuita, que actúa como acelerador para el desarrollo de proyectos de I+D+i (Investigación + Desarrollo + innovación), materializados en prototipos funcionales, por medio del apoyo de un equipo multidisciplinario especializado y con amplia experiencia en el acompañamiento de proyectos.



Founder Institute

Nacional

Founder Institute es el lugar #1 en el mundo para convertir ideas en startups financiables y negocios globales. Desde 2009, los programas de aceleración altamente estructurados de la organización han ayudado a dar a founders, la orientación y red global necesaria para construir un negocio de impacto.



Suricata Labs

Bucaramanga

Suricata Labs es un equipo de profesionales que trabaja para guiar y asesorar empresas y emprendedores en la generación de modelos de negocio, en sus estrategias corporativas y de marketing, así como acompañar a instituciones que buscan apoyar el emprendimiento. La empresa se preocupa por promover la creación de nuevos negocios innovadores y con un alto componente tecnológico, fomentando diversas actividades que nutran el ecosistema emprendedor. Durante los últimos cinco años, han brindado más de 8.000 horas de acompañamiento en formación y asesoría a emprendedores de diferentes sectores.



ESCALA - CONSCIOUSNESS & BUSINESS

Medellín

Escala es una institución de educación para el trabajo y desarrollo humano, especializada en desarrollar soluciones efectivas de entrenamiento, formación y acompañamiento para el desarrollo personal y empresarial. Además, realizan la operación de proyectos y programas que tengan como beneficio final, la evolución del ser, el desarrollo económico y el mejoramiento de la calidad de vida.



BICTIA Bogotá

BICTIA es la más reciente incubadora y aceleradora de startups en Bogotá. La organización ofrece servicios en tres pilares: 1. Incubación y aceleración de Startups con base tecnológica 2. Capacitación en desarrollo de lenguajes de programación (coding school) 3. Capital semilla para las startups prometedoras. BICTIA es un proyecto que cuenta con apoyo de la Agencia para la Cooperación para el Desarrollo Noruega - NORAD (<https://norad.no/en/front/>).



Fosters Advance Medellín

Fosters Advance acompaña a las startups con modelos B2B y B2B2C en su proceso de aceleración de ventas. La organización se centra en empresas de base tecnológica, base digital y startups.



Upview Ventures Bogotá

Upview Ventures acelera emprendimientos colombianos, brindando conocimiento de la mano de mentores expertos y tutores invitados en temas financieros, comerciales, legales, y de desarrollo del negocio y mercadeo. Con un programa de 12 semanas, ayudan a las empresas aceleradas a generar una red de contactos, aliados e inversionistas, y proporcionan un espacio físico de oficinas en un ambiente abierto, creativo e innovador en Bogotá.



Ean Impacta Bogotá

Ean Impacta es una rama de la Universidad Ean y cuenta con un equipo de profesionales para ayudar a startups y emprendedores en el proceso de capacitación y asesoramiento. El programa guía a los emprendedores para definir el tipo de negocio, productos o servicios, mercado objetivo, costos y cifras de inversión, entre otros aspectos importantes que deben conocer, para que su idea tenga un alto potencial de impacto.



Pantera Makers Bogotá

Pantera Makers es la Fábrica de Crecimiento Corporativo. La organización acelera el éxito comercial de las innovaciones, combinando herramientas únicas y prácticas para descubrir insights y prototipar intangibles.



ILAB Digital TIC Bogotá

ILAB Digital TIC es una compañía enfocada en el acompañamiento para la creación, crecimiento y expansión de proyectos e iniciativas de emprendimiento, y apasionada por la innovación. Su propósito es compartir conocimiento para despertar en los emprendedores la creatividad y el ingenio para construir emprendimientos rentables y escalables.



Boost Business Consulting Bogotá

Boost Business Consulting es una empresa de consultoría empresarial que brinda apoyo a emprendedores en el crecimiento y desarrollo de sus negocios, manteniéndolos alineados con las últimas tendencias y conectados a un ecosistema de alto impacto. Fue fundada en el año 2010 y se especializa en servicios de transformación digital, estrategia e innovación empresarial, modelos de negocio, auditoría, asesoría fiscal, tributaria y estándares internacionales de información financiera. Su enfoque es crear valor para sus clientes, a través de su amplia experiencia y conocimiento en el área.



Pygma Bogotá

Pygma es una aceleradora para startups de etapa temprana con presencia en América Latina. La organización ayuda a founders pre-seed a construir mejores compañías tecnológicas y ayudarlos a levantar capital. Pygma es un proyecto conjunto de una incubadora product-driven de los Países Bajos y una aceleradora data-driven de América Latina. Adquirieron Scala, un fondo pre-seed de Colombia para ayudarlos a construir su visión alrededor del Capital de Riesgo en América Latina.



On.going

Medellín

On.going es el más reciente centro de emprendimiento de la Universidad EAFIT, que busca aportar al nuevo tejido empresarial de Colombia. La organización tiene como objetivo ser el hogar de los emprendimientos de impacto que generan empleo, y tienen un propósito superior, más allá de crear un negocio. A través de este nuevo centro, la universidad busca continuar su trayectoria en la construcción del tejido empresarial de la región y convertirse en un actor importante en la creación del nuevo tejido empresarial que requiere el país.



IncubApp Venture Capital

Bucaramanga

IncubApp es la única aceleradora en Latinoamérica que, en lugar de aportar únicamente dinero, apoya también con parte del equipo para terminar el producto y lograr las ventas. En el mundo se invierten anualmente más de 370 mil millones de dólares en startups. El 92% de este capital se redirecciona a través de las aceleradoras a Estados Unidos, Europa y China. Anualmente se presentan en promedio entre 6.000 y 9.000 proyectos de Startups a las aceleradoras más grandes. De estas, unas 500 son invitadas a presentar su pitch en forma presencial, pero sólo 150 son aceptadas. Esto quiere decir que el 98.3% del mercado de las startups no está siendo atendido. En algunos casos, no es cuestión de capital lo que se necesita, sino una mano de un desarrollador o de un asesor comercial para salir a vender el producto.



Royal Road Accelerator

Bogotá

Royal Road Accelerator es una subsidiaria de Royal Road Minerals Ltd, una empresa de exploración de cobre y oro. La aceleradora es una iniciativa innovadora que busca identificar, financiar e incubar empresas rurales con valor comercial y el potencial de producir bienes y servicios para los mercados internacionales.



Startups Academy

Medellín

Startups Academy tiene como objetivo crear, capacitar y fortalecer emprendedores de base tecnológica para convertirlos en generadores de negocios con alto potencial de crecimiento y sostenibilidad. La organización ofrece un espacio de entrenamiento enfocado en la creación y validación de modelos de negocio, a través de un proceso de aprendizaje centrado en las personas, que incluye una etapa de pre-incubación y definición tanto del individuo como de su idea, con el fin de llevarla a convertirse en una startup.



Taxia

Medellín

Taxia ofrece orientación técnica y metodológica para la identificación de oportunidades de valor en su negocio, con alto contenido de conocimiento. La organización acompaña en la formulación y ejecución de proyectos de I+D+i, orientada en el aprovechamiento de recursos del sistema CTel para su empresa y desarrolla conjuntamente con las empresas, metodologías para facilitar la adopción de la innovación.



Innomake: Laboratorio de innovación

Barranquilla

Innomake es un laboratorio de innovación dedicado a identificar y acelerar las ideas con mayores oportunidades en el mercado, a través de metodologías ágiles que permiten reducir riesgos e incrementar el retorno de la inversión en la creación de nuevos productos y servicios. En Innomake trabajan por el desarrollo del sector empresarial y el crecimiento del ecosistema emprendedor e innovador en Colombia. Su amplia experiencia y el conocimiento de las metodologías, reconocidas como las de mayor éxito, les ha permitido trabajar con empresas, emprendimientos y aliados estratégicos a nivel nacional e internacional.



DeltaX Ventures

Cartagena

DeltaX Ventures es la primera aceleradora corporativa en Colombia y Latinoamérica, dedicada a potencializar soluciones tecnológicas para la transformación digital de la cadena logística del comercio exterior.



Corporación Ventures

Bogotá

Corporación Ventures es una organización sin ánimo de lucro, con más de 15 años de experiencia, que nace como una iniciativa de la Revista Dinero, McKinsey & Company, Ashoka y Compartamos con Colombia, con el objetivo de promover el emprendimiento sostenible en Colombia. Para esto, atrae capital, promueve la cultura del emprendimiento y articula los sectores público, social y privado con miras a fortalecer el ecosistema empresarial. Tiene cinco unidades de negocio (Concurso, Formación, Aceleradora, Financiación y Proyectos Especiales), que le permiten impactar positivamente emprendimientos con potencial de crecimiento, y de esta manera, generar impacto económico, social y ambiental en Colombia.

Mujeres TECH: aceleradora CCB

Mujeres Tech

Bogotá

Programa de aceleración de la Cámara de Comercio de Bogotá, dirigido a mujeres que lideran startups y que están interesadas en hacerlas crecer de manera exponencial. Este modelo de aceleración inicia con la definición de un plan de expansión de acuerdo con los retos que se han propuesto y luego las acompañamos, semana a semana, con un equipo de mentores y consultores a implementar dicho plan. Algunos de los retos que se plantean los startups son: incrementar sus ventas, consecución de nuevos usuarios, acceso a inversión, ampliar la red de contactos, entre otros.



Endeavor Colombia

Bogotá

Endeavor es una organización que tiene un impacto significativo en el ecosistema emprendedor de Colombia, enfocada en fomentar el crecimiento económico y la generación de empleos mediante la transformación de emprendedores en líderes empresariales exitosos. Fue creada en 1997 por Linda Rottenberg y Peter Kellner y, desde entonces, ha evaluado a más de 50.000 emprendedores y seleccionado a más de 2.286 individuos líderes, de más de 1.420 empresas.



Wayra Hispam

Bogotá

Wayra es un hub de innovación corporativo global y tecnológico, que conecta a emprendedores digitales con Movistar para crecer juntos. Como brazo de inversión corporativa e innovación abierta de Telefónica en diez países del mundo, la organización ayuda a los mejores emprendimientos digitales a crecer rápidamente, a partir de oportunidades de negocio con Telefónica y sus clientes, y a atraer inversión y abrir nuevos mercados. La iniciativa We Are Wayra, representa el compromiso de Wayra con los emprendedores y su pasión por la innovación.



Efectoi - Davivienda

Bogotá

A través de su programa de Innovación Abierta, Grupo Bolívar Davivienda generó procesos para analizar más de 2.600 startups, desarrollando 13 pilotos que resultaron en seis iniciativas de innovación. Grupo Bolívar Davivienda se mantiene como referente en propiedad intelectual en el sector financiero con un portafolio de 566 activos de propiedad intelectual, entre derechos de autor y secretos empresariales, así como un portafolio de cinco patentes otorgadas por la SIC. Además, su observatorio impulsó las estrategias de negocio del Grupo Bolívar, a través del desarrollo de 72 investigaciones, orientadas a conocer tendencias e identificar nuevas tecnologías. Por otro lado, a través de Social Skin, la compañía brinda apoyo a jóvenes emprendedores que innovan con propósito, desde el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).



GoLupa

Bogotá

El equipo detrás de GoLupa cree firmemente en el poder transformador del emprendimiento y la innovación para la región latinoamericana. Su propósito es diseñar mecanismos efectivos de inversión para dinamizar el crecimiento y escalar el impacto de emprendedores, integrando a actores clave en el ecosistema. GoLupa abarca todos los frentes de la industria y habla el lenguaje de cada actor, desde emprendedores, hasta inversionistas, administradores, estructuradores y articuladores de ecosistemas. Su enfoque es generar negocios que resuelvan problemas reales y generen rentabilidad, con una atención especial en la sostenibilidad e impacto. En resumen, GoLupa es un generador de negocios que se enfoca en la investigación sólida para potenciar los emprendimientos.



Econova

Bogotá

Econova surge como una red de innovación abierta en Colombia, cuyo objetivo es la cooperación con otros actores, como estudiantes, emprendedores, universidades y aliados para encontrar nuevas ideas y proyectos centrados en la transición energética del país, que permitan avanzar en energías limpias. Su enfoque se basa en la ciencia, la tecnología y la innovación como herramientas para el desarrollo del país, con la finalidad de generar un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente.



Cymetria

Bogotá

Cymetria es una empresa proveedora de servicios digitales globales que se enfoca en satisfacer las necesidades de sus clientes a través de tecnologías modernas y talento especializado en Latinoamérica. Su objetivo es marcar la diferencia y han ayudado a mejorar el desempeño y acelerar la transformación digital de empresas de todos los tamaños. Cymetria se destaca por su enfoque altamente innovador y cuenta con la certificación del Global Innovation Management Institute.



Ascend

Bogotá

Con su acompañamiento y metodología, Ascend ayuda a estructurar startups hacia el crecimiento y el posicionamiento sostenible en el mercado. A través de su método de co-gerencia y ejecución, se enfocan en estructurar las finanzas, la estrategia empresarial y el modelo de innovación de la empresa, lo que les permite crear nuevas rutas de generación de valor, crecer y posicionarla. Asimismo, los acompañan en el análisis de las rutas adecuadas para llevar el negocio de cara al futuro, y planean rutas estratégicas para tomar decisiones acertadas y lograr un óptimo crecimiento y sostenibilidad.



Insitu BG SAS BIC

Cali

InsituBG es una empresa social, y la primera incubadora y aceleradora de triple impacto para emprendimientos liderados por mujeres, con sede en el Valle del Cauca, Colombia. La organización trabaja para reducir la brecha de acceso a oportunidades y financiamiento entre hombres y mujeres, amplificando sus capacidades a través de desarrollo económico e inclusión social.



Impacta: Emprendimiento sostenible

Bogotá

Impacta es una comunidad dedicada al emprendimiento sostenible, cuyo objetivo es transformar realidades y crear un futuro posible. Su propósito es aumentar el número de agentes de cambio con emprendimiento sostenible para el mundo. La organización se enfoca en promover una mentalidad despierta y activa, que tenga un impacto positivo en el futuro. La organización se guía por principios de sostenibilidad para promover caminos transformadores.



ISA InterColombia

Medellín

La alianza surge del propósito de ISA de inspirar y convocar a otros a trabajar en soluciones en beneficio de la humanidad, y de la amplia experiencia de Rockstart invirtiendo y acelerando startups por más de 10 años a nivel global, siendo uno de los líderes en Colombia y en América Latina. Ambas empresas comparten la creencia en el emprendimiento y la innovación como motores de cambio para la sociedad. Por lo tanto, a través del programa 'Creando Conexiones de Impacto' de ISA, se han embarcado en la búsqueda de empresas emergentes que aporten de manera efectiva a mejorar la sostenibilidad ambiental, que resuelvan problemas de comunidades vulnerables o que tengan desafíos alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).



TechCamp Seguros Bolívar

Bogotá

TechCamp es un semillero de Seguros Bolívar que lleva tres años en funcionamiento y ha realizado cinco promociones hasta la fecha, recibiendo más de 3.300 postulaciones de todo el país. Este semillero está diseñado para orientar y apoyar el talento digital de todas las regiones del país, con el objetivo de atraer personas con un alto potencial en habilidades de desarrollo de software y que están iniciando su vida laboral. El programa de acompañamiento implica la construcción de soluciones tecnológicas para retos reales, para que la inmersión en el semillero sea efectiva. TechCamp es considerado un semillero clave en la inversión de Seguros Bolívar en el futuro tecnológico.

Incubadoras



Incubadora Cámara de Comercio de Bogotá

Bogotá

Es un programa que asesora a emprendedores e intraemprendedores en la definición de su idea de negocio hasta la salida al mercado, explorando nuevos modelos de negocio, desarrollando prototipos y realizando la validación de la necesidad, la solución y el mercado. Esto se realiza mediante mentorías, talleres y otras prácticas, con un modelo de acompañamiento personalizado de consultores internos de la CCB y firmas asesoras externas en temas especializados y de alto nivel.



Corpoemprende

Medellín

En Corpoemprende se considera que el emprendimiento y la innovación son herramientas fundamentales para abordar los desafíos de la sociedad. La organización se dedica al diseño y operación de programas de emprendimiento e innovación social, así como al fortalecimiento de proveedores y la medición del impacto de proyectos y programas sociales. También colabora con sus aliados en la creación conjunta de programas sociales basados en la comprensión de las necesidades de las comunidades.



The Rebel School

Bogotá

The Rebel School es reconocida como la principal escuela alternativa de emprendimiento en el Reino Unido, y en 2021 inició operaciones en Colombia. Desde 2012, ha brindado apoyo a más de 25,000 personas para comenzar sus negocios: 1. Sin endeudarse 2. Sin planes de negocio 3. Con ayuda práctica.



Créame Incubadora de Empresas

Medellín

Créame es una incubadora que promueve servicios que maximizan el valor empresarial, a través de modelos de negocio, de acuerdo a las necesidades de sus clientes, dinamizando oportunidades, convirtiéndose en su aliado estratégico en programas de responsabilidad social empresarial y desarrollo empresarial. La compañía basa su operación en programas de formación en emprendimiento, desarrollo empresarial y la realización de modelos que buscan la incorporación de las empresas en mercados internacionales, comerciales y financieros. Dos décadas de experiencia y más de 50 instituciones del orden académico, gubernamental y empresarial como clientes y aliados respaldan su trabajo.



Centro Javeriano de Emprendimiento

Bogotá

El Centro Javeriano de Emprendimiento considera que al emprender se asume la responsabilidad de transformar la sociedad y generar desarrollo. La organización busca apoyar a aquellas personas que se arriesgan y creen en sus ideas para que emprendan y sean agentes de cambio en el mundo. A través de su experiencia, conocimiento y creatividad, el centro desarrolla acciones y estrategias innovadoras para fortalecer las capacidades emprendedoras de la comunidad javeriana.



Technovation

Bogotá

Technovation es una empresa de consultoría fintech líder en el mercado colombiano, con un equipo altamente capacitado y experimentado en el sector fintech, especializados en crédito y pagos digitales. Ofrecen servicios de asesoramiento, y apoyo a empresas y organizaciones interesadas en implementar tecnología financiera y soluciones digitales. Su misión es ayudar a sus clientes a maximizar su eficiencia y rentabilidad, a través de la utilización de tecnología de vanguardia y soluciones innovadoras.



Corporación Propulsora de Empresas de Norte de Santander - ProEmpresas

Cúcuta

Pro Empresas es una corporación sin ánimo de lucro abanderada de la innovación y la tecnología, que busca contribuir al desarrollo sustentable de las comunidades en las regiones donde opera, mediante procesos socialmente responsables, orientados por sus líneas de acción. Su principal actividad se centra en la incubación, aceleración y transferencia y comercialización de tecnología. Cuenta con dos líneas estratégicas que son ProEmpresas Connection (línea estratégica encargada de potenciar el ecosistema de competitividad, innovación y emprendimiento en las regiones donde operamos) y ProEmpresas Community (línea estratégica encargada de generar desarrollo en las comunidades, mediante la incorporación de la tecnología y la innovación), las cuales direccionan el funcionamiento de sus áreas de acción, que son: Incubación - Aceleración - Transferencia y Comercialización de Tecnología, Servicios Globales y Entrenamiento Dinámico.



Corporación Innovation Hub

Montería

El propósito de Corporación Innovation Hub es impulsar la productividad e innovación de empresas y organizaciones al proporcionar servicios de investigación, desarrollo tecnológico e innovación, para ayudarles a organizarse y alcanzar su máximo potencial. Su promesa de valor es impulsar la productividad e innovación de empresas al proporcionar servicios de investigación, desarrollo tecnológico e innovación.



Preenseable

Nacional

Preenseable impulsa startups para que destaquen en medios especializados y el mercado de interés, mediante un análisis, investigación y comprensión del entorno y el mercado mediático, para seleccionar los mejores medios y formatos para sus clientes. Se construyen discursos potentes y únicos para cada cliente, con mensajes comunicacionales que hagan que su marca destaque y llame la atención de las audiencias. Además, se desarrollan productos comunicacionales específicos para cada industria y objetivo, desde el media training para los voceros hasta la redacción de contenido especializado para potenciar la marca.



Otras organizaciones



Colombia PropTech

Bogotá

Colombia PropTech es la asociación de empresas de tecnología de la industria inmobiliaria y de construcción en Colombia. Impulsan la transformación digital e innovación en el país junto a las empresas y startups que quieran colaborar y apoyar la construcción del ecosistema PropTech.



Universidad Sergio Arboleda

Bogotá

La Universidad Sergio Arboleda, a través de un recorrido histórico que ya completa 36 años, ha liderado un proyecto de formación integral desde cuatro pilares fundamentales: humanismo, excelencia académica, internacionalización y emprendimiento e innovación. Desde las aulas hemos venido forjando individuos con profundos conocimientos en las diversas ciencias del saber, con un bagaje cultural que les permita identificar nuestras raíces, velar por los valores ancestrales y ser cultores del arte y las letras; aptos para participar en procesos de desarrollo aquí y más allá de las fronteras, y preparados para crear, emprender e innovar, condiciones indispensables en los profesionales actuales.



CONFECOOP

Bogotá

Confecoop es el máximo organismo de integración cooperativa, que unifica la representación del sector cooperativo colombiano en el ámbito nacional e internacional, ejerce la defensa del mismo a nivel nacional y promueve la integración entre las cooperativas y su sostenibilidad.



La Lonja de Propiedad Raíz

Medellín

La Lonja de Propiedad Raíz de Medellín y Antioquia es una entidad gremial, fundada en 1967, la cual agrupa a personas naturales y jurídicas vinculadas al sector inmobiliario y que desarrollan su actividad en el departamento de Antioquia en las áreas de promoción, gerencia y construcción de proyectos, actividades de corretaje, administración y arrendamiento de bienes inmuebles, avalúos, administración de propiedad horizontal y consultoría inmobiliaria. El objetivo de la Corporación es contribuir al diseño, promoción, coordinación y perfeccionamiento del conjunto de actividades relacionadas con la propiedad raíz, para ofrecer a sus miembros y a la comunidad en general, garantías de moralidad, seguridad, honorabilidad y eficiencia en el desarrollo de las actividades relacionadas con el sector, además de representar gremialmente a sus miembros ante el conjunto de autoridades, otros gremios y la ciudadanía.



Cámara de la Industria de Alimentos de ANDI

Bogotá

La Cámara de la Industria de Alimentos reúne las empresas más importantes del sector dedicadas a alimentar a Colombia y el mundo. Trabajan en temas como: promoción de hábitos saludables, acceso a materias primas, regulación competitiva, buenas prácticas sectoriales, innovación y capital humano.



p4s.co Partners For Startups Innovación Corporativa

Bogotá

La red de apoyo al emprendimiento TIC: p4s.co está enfocada en hacer de Latinoamérica una potencia de talentos profesionales en TIC, por esta razón ofrecen todo el apoyo necesario para acelerar sus emprendimientos. p4s.co es un centralizador de propuestas o ideas de negocio, orientadas a tecnologías de la información y las comunicaciones con potencial empresarial, y su directa relación con emprendedores dispuestos a hacerlas realidad.



Onyx Soft SAS

Pereira

Onyx Soft busca dar un enfoque sistemático a las necesidades del cliente y solventar cada uno de sus problemas, brindando tecnología, a través del desarrollo de aplicaciones que no solo cumplan con los requerimientos, si no que funcionen de forma correcta, con los mejores resultados, la tecnología del momento y un diseño llamativo, para que las personas que la utilicen se sientan cómodos con su manejo.



La French Tech Bogotá

Bogotá

La French Tech es una comunidad global que contribuye a hacer de Francia un país donde las iniciativas de tecnología y empresas emergentes pueden nacer, crecer y convertirse en compañías exitosas. La comunidad está abierta a todos los actores tech y de la innovación en Colombia que quieran conocer de cerca a uno de los ecosistemas más grandes y más dinámicos del mundo.



Colombia Fintech

Bogotá

Colombia Fintech es una Asociación de Fintech en Colombia con más de cuatro años de existencia, que agrupa más de 250 empresas del ecosistema de innovación financiera del país. Su propósito es dinamizar el ecosistema de servicios financieros digitales, a través de estrategias de posicionamiento, conocimiento y capital relacional que apuntan a tres grandes frentes: inversión, talento e inclusión financiera digital.



Cámara de Comercio de Cartagena

Cartagena

La Cámara de Comercio de Cartagena es una institución privada, de carácter gremial, sin ánimo de lucro, cuya finalidad primordial es servir de órgano de los intereses generales del comercio ante el gobierno y ante los comerciantes mismos, promoviendo el desarrollo regional.



Cámara de Comercio de Bogotá

Bogotá

La Cámara de Comercio de Bogotá se enfoca en hacer de Bogotá la capital del emprendimiento y la innovación en LATAM, a través de un completo portafolio de servicios que acompaña a los emprendedores desde la idea hasta la salida al mercado, así como a las empresas en su fase de aceleración e implementación de sistemas de gestión de innovación. También ofrece soluciones de financiamiento e inversión, como su red de ángeles inversionistas, el programa de levantamiento de capital y la mentoría con inversión, entre otros.



Centro de Innovación y Emprendimiento del CESA

Bogotá

El Colegio de Estudios Superiores en Administración - CESA, cuenta con un Centro de Excelencia en Innovación y Emprendimiento, un nodo especializado que actúa como dinamizador del ecosistema, a través de la formación de talento líder, creación de conexiones de valor, y convergencia entre los emprendedores y las soluciones a las necesidades de sus negocios. Sus actividades se apoyan en su propia base de conocimiento, que se fortalece mediante la investigación.



iNNpulsa Colombia

Nacional

iNNpulsa Colombia es una institución del Gobierno Nacional, creada en febrero de 2012, encargada de ejecutar e integrar las estrategias de reindustrialización, economía popular, emprendimiento, innovación y desarrollo empresarial del país.



APPS.CO - MinTIC

Bogotá

APPS.CO es el Programa de Emprendimiento Digital del Ministerio TIC en Colombia, creado con el objetivo de promover y potenciar la generación, creación y consolidación de emprendimientos de base tecnológica como aplicaciones móviles, software, hardware, comercios electrónicos y contenidos.



Connect Bogotá Región

Bogotá

Connect Bogotá conecta empresas, universidades, emprendedores y el Estado para mejorar la competitividad y la calidad de vida de Bogotá y Cundinamarca. Su meta: convertir a Bogotá y Cundinamarca en una de las tres regiones más innovadoras de América Latina.



Kapital

Nacional

Kapital equipa a los emprendedores, pymes y startups en Colombia, con recursos financieros para crecer. Se entregan soluciones financieras centralizadas para empresas, logrando simplificar sus procesos, ordenar sus finanzas y darles visibilidad integral; todo a través del acceso a productos financieros. Kapital es una solución financiera digital creada por emprendedores para emprendedores. Ofrece un servicio one-stop que resuelve todo el proceso financiero en un mismo lugar, ahorrando tiempo y dinero. Ofrece un servicio one-stop que resuelve todo el proceso financiero en un mismo lugar, ahorrando tiempo y dinero.



Educall

Nacional

EducALL es un sistema de gestión de aprendizaje (LMS), un asistente educativo virtual (SonIA) y una plataforma para acceder a contenido disponible en la web para personas sin acceso a internet. EducALL busca llevar educación de calidad a niños y niñas que por la distancia geográfica o por la pandemia han visto interrumpido su proceso educativo.



Grupo Bolívar

Bogotá

El Grupo Bolívar es un grupo empresarial con un enfoque multilatinamericano que cuenta con más de 80 años de existencia, conformado por empresas de diversos sectores: financiero, asegurador, construcción, entre otros, que gozan del más alto nivel de reconocimiento en el mercado por su solidez, tradición y estricto apego a la legislación que les es aplicable.



Corpoaul

Bogotá

Corpaul tiene dos unidades estratégicas de negocio dirigidas al sector salud: farmacéutica y servicios para la salud. Desde ambas, se desarrollan actividades industriales, comerciales y de servicio para contribuir al crecimiento mutuo de sus aliados, al brindar productos y servicios para la salud con altos estándares de calidad, que ayudan al paciente a conseguir los mejores resultados.



Enel

Bogotá

Enel asegura por primera vez una coordinación a nivel regional, contando con la participación activa de expertos globales que transfieren la experiencia en Europa, en la aplicación de modelos de Machine Learning en SAS. Se crean herramientas y metodologías de trabajo para mejorar los modelos de minería de datos, que permiten tomar decisiones oportunas basadas en información, garantizando comprender las particularidades de cada mercado. Además, innova con el uso de drones en Cundinamarca, con el fin de disminuir los esfuerzos físicos de los trabajadores, reducir la accidentalidad e incrementar el rendimiento en los trabajos.



Invest in Bogotá

Bogotá

Es la agencia de promoción de inversión para Bogotá, una iniciativa público-privada entre la Cámara de Comercio de Bogotá y el Distrito Capital. Es la entidad articuladora del ecosistema de emprendimiento de la región y, desde el 2021, integra el Bogotá Convention Bureau como unidad de negocios, para atraer eventos de alto impacto para la ciudad.

Su propósito es facilitar la inversión internacional relevante, así como atraer reuniones y eventos de clase mundial que contribuyan al desarrollo socioeconómico, la competitividad y la calidad de vida de Bogotá-Región, posicionándose como el destino preferido para hacer negocios en América Latina.

Mención Especial

La Sostenibilidad: discusiones de vanguardia para las startups

La sostenibilidad se ha convertido en un tema central en la agenda empresarial y política en todo el mundo, y las startups que quieran estar a la vanguardia deben considerarla como parte de sus discusiones estratégicas.

La sostenibilidad es hoy una práctica esperada de cualquier empresa, y un elemento clave de competitividad y acceso a mercados. Por lo tanto, las startups que no incorporen la sostenibilidad como parte integral de su modelo de negocio y estrategia de escalamiento, tendrán más dificultades para mantenerse relevantes en el mediano y largo plazo. Mientras tanto, las que se preparen para enfrentar los desafíos de un contexto cambiante, en una sociedad más informada y consciente, y un entorno económico, ambiental y social cada vez más crítico, tendrán más probabilidades de lograr la continuidad y éxito del negocio. En ese sentido, la sostenibilidad no debe entenderse como un "proyecto" o "iniciativa" separada del negocio, sino como la manera de hacer negocios, y debe ser parte del modelo y estrategia de escalamiento, posicionamiento y operación, así como estar integrada a lo largo de todas las áreas y niveles.

La sostenibilidad es para todas las startups, no solo para las de impacto.

Para muchos la sostenibilidad se limita a las startups de impacto, es decir, aquellas creadas con el objetivo específico de solucionar retos ambientales y sociales como la transición energética, la educación, o la movilidad sostenible. En realidad, la sostenibilidad se trata de la integración de criterios ambientales, sociales, éticos y responsables en la estrategia, las prácticas de operación y gestión de la organización. No se trata de qué hacen, sino cómo lo hacen, y en este sentido, todas las startups de cualquier sector y en cualquier etapa pueden ser una startup sostenible. Por ejemplo, empresas como Nu Bank y Mercado Libre llevan años implementando diversas prácticas de sostenibilidad en sus operaciones, que van desde la reducción del impacto ambiental hasta la promoción de la inclusión social y la economía circular. Adoptar la sostenibilidad de manera temprana les ha permitido construir una cultura organizacional cimentada en la ética y la responsabilidad, identificar oportunidades de negocio, crecimiento y optimización de procesos, y atraer un público de clientes, usuarios e inversionistas cada vez más inclinados a la sostenibilidad.

El acceso al capital está cambiando y la sostenibilidad será la nueva norma entre los inversionistas.

El acceso al capital se está volviendo cada vez más complejo y competitivo. A medida que los inversionistas comprenden mejor cómo la sostenibilidad puede afectar la continuidad y el éxito de un negocio, y por lo tanto su inversión, los fondos de capital de riesgo están integrando la sostenibilidad en la evaluación de sus inversiones. Sumado a esto, con el aumento de la regulación sobre inversión sostenible en el mundo, es cuestión de tiempo que la sostenibilidad se convierta en un elemento determinante para acceder a la inversión. Liderar la integración temprana de la sostenibilidad será cada vez más, un elemento diferenciador y una ventaja competitiva al buscar inversión.

La sostenibilidad, un elemento cada vez más fundamental para lograr un *Exit*

Si el objetivo de la startup es salir eventualmente al mercado público, debe tener en cuenta que las bolsas de valores del mundo, incluyendo Nasdaq, están aumentando sus expectativas con respecto a la sostenibilidad de los emisores.

Si el objetivo es lograr una venta, la sostenibilidad, además de ser una historia atractiva para los potenciales compradores, se está volviendo parte del proceso de due diligence. Los compradores están cada vez más interesados en asegurarse de que no existan riesgos no financieros asociados con el negocio, ya que el nuevo propietario asumirá las consecuencias legales, financieras y de

reputación de los asuntos sociales y ambientales mal gestionados. Contar con información para demostrar las prácticas y el desempeño de sostenibilidad es fundamental para proporcionar una imagen más completa de la startup a los posibles compradores.

Los días de la voluntariedad en sostenibilidad están contados; las startups deben prepararse desde el compliance.

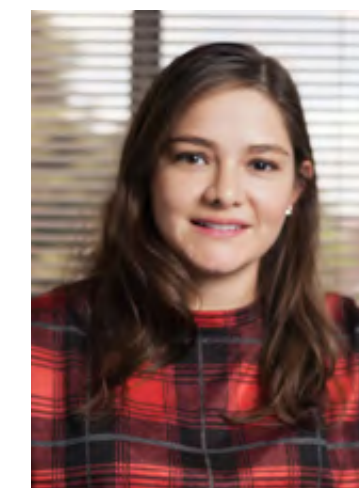
Las discusiones sobre sostenibilidad en todo el mundo avanzan hacia la obligatoriedad y, en consecuencia, se están convirtiendo en parte del cumplimiento normativo. Por ejemplo, en Europa el reporte de sostenibilidad ya es obligatorio para las grandes empresas. En Estados Unidos, la SEC avanza en el desarrollo de normas que obligan a las empresas listadas en ese país a proporcionar información ambiental en sus informes financieros anuales. La IFRS ha desarrollado dos Normas NIIF de sostenibilidad que, a partir de 2024, deberán utilizarse junto con las NIIF Contables para la preparación de los informes financieros. Como estos, hay muchos ejemplos en todo el mundo de normas, regulaciones, políticas y leyes que hacen obligatoria la sostenibilidad y el reporte para los negocios. En Colombia, la Circular 031 del 2021 de la Superfinanciera ya lo hace obligatorio para empresas listadas. Entre más temprano las startups consideren este elemento dentro de su estrategia, más preparadas estarán para cumplir con la creciente regulación, especialmente si su interés es ingresar a mercados grandes como Estados Unidos y Europa, donde la regulación está mucho más avanzada.

Liderar genera ventajas

La integración estratégica de la sostenibilidad contribuye a la atracción y fidelización de clientes y usuarios, a la innovación y productividad, a la gestión de riesgos y oportunidades de negocio desde una perspectiva más integral, y a la atracción y retención de talento, entre otros. Bien implementada, la sostenibilidad puede convertirse en una verdadera ventaja competitiva para las startups y una herramienta para su escalamiento, especialmente para aquellas que la adopten de manera temprana.

La discusión en este sector apenas comienza, pero avanzará rápidamente porque la necesidad y obligatoriedad de hacerlo es cada vez más imperativa, y existe una oportunidad inmensa para los emprendedores que quieran liderar esta agenda y destacarse en el sector como verdaderos líderes empresariales.

El Libro Blanco de Sostenibilidad para Startups es el primer documento en América Latina que aborda la sostenibilidad para este ecosistema, desde el punto de vista de la estrategia y modelo de negocio, la gestión y las operaciones, y es un material de consulta gratuita para quienes quieran aprender sobre este tema.



**ESTEFANIA
RUBIO ZEA**

Líder de Mercado de Capitales y Asuntos Públicos para Latinoamérica del GRI





CONCLUSIONES

El ecosistema emprendedor colombiano se encuentra en franco crecimiento y no queda duda de ello. Desde los años de la pandemia, e incluso un poco antes, se ha visto un importante aumento en el número de startups en el país, así como los recursos que se les dedican para convertirlas en grandes actores económicos a nivel nacional e internacional.

A partir de este ejercicio de mapeo en el que se han logrado identificar más de **1.300 startups a nivel nacional**, así como a docenas de otras organizaciones implicadas en el ecosistema queda claro que el sector está impactando cada vez más en la economía y no puede ser ignorado por nadie. Algunas de las más interesantes conclusiones que se pueden extraer de este informe son las siguientes:

- **Financiamiento:** con el levantamiento de casi USD 400 millones de financiamiento en el 2018 por parte de startups colombianas, el ecosistema dio un salto cualitativo importante (antes de ese año, el récord era de USD 82 millones, en 2016). De hecho, en ningún año desde entonces se ha bajado de ese número (si bien se espera que lo haga en 2023, siguiendo tendencias globales), y se han levantado más de USD 4.000 millones en el período 2013-2023, el tercer monto más alto de la región. Esto habla del gran interés en el ecosistema colombiano por parte de grandes fondos de inversión especializados como Andreessen Horowitz, Softbank o Tiger Global Management. Así mismo, grandes aceleradoras globales como Wayra o Y Combinator han respaldado a las startups colombianas en etapas muy tempranas.

- **Oportunidad:** Bogotá tiene potencial para convertirse en un hub global de startups, dado su liderazgo nacional y regional. Las startups bogotanas representan alrededor del 60% del mapeo, y casi un 93% de los fondos levantados por el ecosistema colombiano en el período 2013-2023. A partir de estas buenas prácticas, Colombia tiene una oportunidad para desarrollar sus ecosistemas emprendedores en ciudades más pequeñas, aprovechando al máximo todo el talento emprendedor de la nación.
- **Importancia del sector FinTech:** Las startups del sector FinTech representaron aproximadamente un 15,3% de las mapeadas para este informe. Este liderazgo sólo se da en las inversiones (13,19%) si se excluye a Rappi del cálculo. De cualquier forma, el liderazgo de este sector es natural, ya que un sistema financiero digital fuerte y eficiente es un prerrequisito para cualquier ecosistema emprendedor exitoso, pues forma parte de la infraestructura básica del mismo. Este sector busca solucionar los problemas más complejos del sistema de pagos de cualquier país y si tiene éxito, impulsa al resto de startups ya que les facilita mucho despegar. Por eso hay que celebrar la importancia del sector FinTech del país, pero no sin advertir que una excesiva concentración podría ser negativa para el ecosistema.
- **Implicación del ecosistema:** Una de las grandes fortalezas del ecosistema colombiano es la alta implicación de todo tipo de organizaciones en el mismo, con el objetivo de desarrollarlo. Un ejemplo de ello es la alianza de 8 de ellas para escribir

este informe, desde empresas privadas hasta agremiaciones, y desde instituciones educativas a instituciones gubernamentales. También es importante la diversidad de objetivos de las más de 60 organizaciones mapeadas en el ecosistema: algunas buscan convertir a Bogotá, Medellín o Cali en ecosistemas de gran importancia global o regional, mientras otras luchan por dar las mejores condiciones posibles a los emprendedores locales en ciudades más pequeñas como Cartagena. Sin importar el objetivo, una red tan grande como esta es fundamental para apoyar a los emprendedores y startups y así lograr que alcancen sus objetivos.

- **No todo es Rappi:** Si bien Rappi es, sin lugar a dudas, la startup más exitosa del ecosistema colombiano, también es cierto que hay muchas otras en el país. El primer ejemplo es Habi, el segundo unicornio colombiano, con una valoración de USD 1.000 millones. Así mismo, otras tres empresas (Addi, La Haus y Frubana) que han levantado más de USD 100 millones y otras siete (RobinFood, Platzi, Chiper, Bold, Merqueo, Treinta y Muncher) han levantado más de USD 50 millones. alguna de estas empresas probablemente sea el próximo unicornio colombiano, ¡pero no son las únicas candidatas!
- **Exits:** La gran carencia del ecosistema colombiano es que no ha sido capaz de alcanzar un exit de importantes magnitudes. Evidentemente, se espera que a su debido tiempo Rappi se convierta en esta gran historia de éxito. Como ya se mencionó

en la sección correspondiente, el objetivo final de los emprendedores e inversionistas suele ser salir a bolsa o que su startup sea adquirida, para así ver ampliamente retribuida su inversión de tiempo, dinero y esfuerzos, así que tener un mercado profundo de valores y fusiones y adquisiciones es clave para los actores involucrados puedan alcanzar este objetivo.

- **Enfoque de las startups:** La gran mayoría de las startups que se crean en el ecosistema tienen un enfoque nacional o regional. Esto es natural, ya que este tipo de empresa busca en un primer lugar resolver los problemas propios. Sin embargo, para ser un ecosistema verdaderamente global, las startups deben también apuntar al mercado global, eso sí, sin descuidar nunca las bases de lo que ya se ha construido a nivel local y regional.



El ecosistema de emprendimiento colombiano ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años, pero todavía enfrenta muchos desafíos para competir con otros ecosistemas de emprendimiento a nivel mundial. Al comparar el ecosistema colombiano con buenas prácticas de otros ecosistemas, se pueden identificar las fortalezas y debilidades del país en términos de emprendimiento.

Uno de los ecosistemas de emprendimiento más exitosos es el de *Silicon Valley en California*, Estados Unidos. Este ecosistema es conocido por su fuerte inversión en innovación, el apoyo de grandes empresas tecnológicas y una cultura empresarial que fomenta la creatividad y el riesgo. Aunque el ecosistema colombiano no tiene la misma concentración de empresas tecnológicas y capital de riesgo, ha tomado medidas importantes para fomentar la innovación



y la creatividad. Por ejemplo, Colombia ha creado un sistema de zonas francas para incentivar a las empresas a establecerse en áreas estratégicas y ha implementado políticas de reducción de impuestos para las empresas nuevas.

Otro ecosistema de emprendimiento exitoso es el de Israel, que se ha destacado por su capacidad para convertirse en un centro de tecnología y emprendimiento. Israel ha creado un entorno empresarial que fomenta la colaboración y el intercambio de ideas, y ha recibido una gran cantidad de inversión extranjera en el sector tecnológico. Aunque Colombia todavía no ha alcanzado el mismo nivel de éxito en el sector tecnológico, ha tomado medidas importantes para fomentar la colaboración y el intercambio de ideas. El país ha creado una serie de eventos y programas para emprendedores, como hackathons y aceleradoras de startups, para fomentar la innovación y el crecimiento empresarial.

La brecha de género que presentan las startups es un desafío importante que debe abordarse para garantizar que todas las personas tengan acceso a las oportunidades que ofrece el sector empresarial en Colombia. Afortunadamente, en el país existen varias medidas e iniciativas para fomentar la igualdad de género en las startups y promover la participación activa de las mujeres en el emprendimiento y la innovación. Algunas de estas medidas son:

- 1. Programas de financiamiento y apoyo:** el gobierno colombiano ha establecido diversos programas y fondos de financiamiento para apoyar a emprendimientos y startups liderados por mujeres. Por ejemplo, el programa de **INN Pulsa Colombia** cuenta con una línea especial de financiamiento para proyectos liderados por mujeres, y la entidad gubernamental Bancóldex ofrece líneas de crédito preferenciales para mujeres empresarias.
- 2. Programas de mentoría:** Organizaciones y empresas privadas de diferentes sectores ofrecen programas de mentoría y acompañamiento para mujeres emprendedoras. Estos programas brindan capacitación y asesoramiento en áreas clave como finanzas, marketing y estrategia empresarial.
- 3. Iniciativas de networking:** existen diversas iniciativas y eventos que buscan fomentar el *networking* y la colaboración entre mujeres emprendedoras y empresarias. Por ejemplo, Colombia Fintech cuenta con un segmento denominado *Women in Fintech* donde se quiere posicionar a las mujeres líderes en *fintech*, también, la organización *WeWork* cuenta con una red de espacios de coworking exclusivos para mujeres, y la red de emprendedoras colombianas *Mujeres Conectadas* promueve el intercambio de conocimientos y experiencias entre sus miembros.
- 4. Sensibilización y capacitación en género:** muchas organizaciones y empresas están implementando programas de sensibilización y capacitación en género para sus colaboradores. Estos programas buscan fomentar la igualdad de oportunidades y el respeto hacia todas las personas, independientemente de su género u orientación.

En general, dados los altos números de inversiones, la gran implicación del ecosistema, el crecimiento de los emprendimientos digitales en desarrollo y semilla, y la creciente variedad de startups altamente exitosas, son razones para ser optimistas con el futuro del ecosistema de emprendimiento digital colombiano. Las organizaciones de apoyo del ecosistema deben garantizar las condiciones para los *exits* y que pueda continuar el flujo de financiamiento, mientras que en el caso de ecosistemas semilla se debe trabajar en pro de ofrecer las mejores condiciones posibles a sus emprendedores para que tengan la oportunidad de crear startups desde sus localidades nativas y el ecosistema no pierda esos talentos, les decir que haya fuga de conocimiento y talento humano hacia otras industrias.

Vale la pena destacar que el 2023 probablemente será un año complicado para el ecosistema, pero lo será también para la gran mayoría de industrias a nivel global dados los indicadores macroeconómicos. No puede ser tomado como un fracaso, sino como una oportunidad para incrementar la resiliencia del ecosistema de emprendimiento digital colombiano.

ALIADOS





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.

ALIADOS



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 entidad privada de carácter corporativo, gremial y sin ánimo de lucro, que trabaja por una región más próspera, que genere mejor calidad de vida para sus habitantes. En la CCC están convencidos de que si las empresas crecen, la región crece, y entienden que, si este crecimiento es rentable y sostenible, se logra una región más próspera para todos; para las generaciones actuales y las futuras. Por eso, trabajan todos los días con el propósito de desafiar y acompañar a los empresarios a crecer, para competir con éxito en una economía global.



La **Cámara de Comercio de Cartagena** es una organización líder en el desarrollo empresarial y transformación de Cartagena de Indias y la región. La Cámara de Comercio de Cartagena es una institución privada, de carácter gremial, sin ánimo de lucro, cuya finalidad primordial es servir de órgano de los intereses generales del comercio ante el gobierno y ante los comerciantes mismos, promoviendo el desarrollo regional.



**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.



iNNpulsa Colombia es la agencia del Gobierno Nacional encargada de ejecutar e integrar las estrategias de reindustrialización, economía popular, emprendimiento, innovación y desarrollo empresarial del país.





Guillermo Jaramillo

Presidente
KPMG Colombia



¿Cómo ve el papel de los startups en la economía actual y cómo cree que las empresas, como KPMG, pueden ayudar a fomentar la innovación y el crecimiento en este sector?

Desde KPMG somos creyentes del impacto y del futuro que tienen estos nuevos modelos de negocios digitales tanto en Colombia como en el mundo, sin embargo, no podemos desconocer los grandes desafíos que ha tenido el ecosistema con la recesión económica que estamos enfrentando mundialmente, sabemos que los actores del ecosistema digital se están enfrentando a retos importantes dentro de sus diferentes etapas de financiamiento, crecimiento y expansión. Pero nosotros somos optimistas y vemos el lado positivo de este momento; históricamente las recesiones y las crisis han sido un punto de quiebre en el que nacen nuevas necesidades y de ahí nuevos modelos de negocios; en eso se basa la innovación. Tanto las empresas, las aceleradoras, los fondos de inversión y demás actores del ecosistema, estamos en la constante búsqueda de esas soluciones innovadoras y sostenibles en el tiempo, que puedan dar respuesta a los problemas que demanda el mercado.

Ahora hablando desde el frente que tenemos en KPMG denominado: Emerging Giants, buscamos llevar a las startups al siguiente nivel y eso lo hacemos adaptando nuestros servicios de consultoría, tributarios y legales al ámbito digital. Tomamos decisiones basadas en la data y logramos ofrecerles a nuestros clientes una estabilidad acertada en sus acciones en un corto y mediano plazo. Con las startups que están en una etapa más madura, las acompañamos en todo el proceso necesario para su salida a las bolsas más importantes del mundo, nosotros encargarnos de todo el procedimiento estratégico, técnico, legal y transaccional, mientras la startup continúa fortaleciendo su operación.

Entendemos que cada startup tiene una necesidad diferente según la industria y la etapa en la que se encuentre, y en eso somos expertos, al pertenecer a una red global, contamos con el apoyo de otras KPMG a nivel mundial con quienes hacemos sinergias y complementamos nuestra oferta, si así se requiere.

El mensaje que queremos dejarles a todos los actores del Ecosistema de Emprendimiento colombiano es que no están solos en esto, estamos acá para acompañarlos y seguir construyendo país. Si no nos conocían, este es el momento para que lo hagan y podamos trabajar juntos con el objetivo de poner a Colombia en el radar de los inversionistas tanto locales como internacionales.

¿Cómo ve que están iterando los modelos de negocio actuales? ¿Cuál es el futuro de las startups?

Estoy convencido que las startups que van a sobrevivir y permanecer fuertes, serán las que se adapten a las nuevas tecnologías y necesidades que demanda su público actual o mercado potencial al que quieran escalar.

Venimos de un auge de economía colaborativa, de ahí surgen startups tan exitosas como Uber, Airbnb y sin duda Rappi, quien han sido la bandera colombiana a nivel internacional, pero también estamos notando que la estrategia de negocio está apalancada en una pronta rentabilidad y punto de equilibrio, y si bien los negocios que mencione anteriormente son deseables, viables y factibles, no cumplen el requisito de ser rentables en el corto o mediano plazo.

Hoy en día los negocios ya no son lo que eran hace 5 años, ahora empezamos ver como centran su estrategia el valor del cliente y lo convierten en protagonista. Las startups están iterando sus modelos de negocio para ofrecer soluciones más personalizadas y efectivas, pensando en que vivimos en la era de la inmediatez y el usuario cada vez busca más las soluciones rápidas, ágiles e innovadoras, que solo pueden ser desarrolladas con la tecnología más avanzada y de vanguardia, como lo puede ser la tan mencionada inteligencia artificial.

Si hablamos de la inteligencia artificial, está ha estado en constante aumento en los últimos años. Según un informe de Research and Markets, se espera que el mercado global de inteligencia artificial crezca a una tasa compuesta anual del 40% durante el período 2021-2026.

Debido a su gran potencial para transformar industrias enteras y mejorar la eficiencia empresarial, las áreas de inversión en tecnología artificial incluyen el aprendizaje automático, la visión por computador, el procesamiento del lenguaje natural y la robótica, entre otros. Se espera que siga aumentando a medida que la tecnología evolucione y se expanda a nuevas áreas, pongo el ejemplo de nuestro servicio de auditoría, que ha ido implementando esta tecnología para cambiar el dial en la detección de anomalías. Podrá detectar valores atípicos de comportamiento en los diferentes elementos de datos, incluida la identificación de usuarios que normalmente no publican entradas y de repente lo hacen. De repente, no estamos estableciendo reglas y buscando excepciones. La IA nos ayudará a encontrar esa aguja en el pajar. Además, usamos IA para respaldar el procesamiento de grandes conjuntos de datos en torno al procesamiento del lenguaje natural, la voz y el reconocimiento del habla.



**MÁS
PAÍS**

Alejandro Olaya

Gerente Innovación
y Emprendimiento
de la ANDI.



Más de 15 años de experiencia profesional gestionando y liderando procesos de innovación en diferentes tipos de organizaciones de gran tamaño, tanto en el sector público (gobierno), como en el sector privado. Trabaja por el desarrollo social y económico del país con la innovación como herramienta de transformación sostenible.

¿Alejandro, por qué la ANDI participa en este tipo de iniciativas de ecosistema?

La ANDI es el principal gremio empresarial de Colombia. Agremiamos empresas de gran tamaño que representan cerca del 55% del PIB nacional. Pero desde hace 17 años, la junta tomó la decisión de tener emprendedores dentro del gremio. Tenemos la comunidad de emprendedores innovadores más importante del país, son cerca de 360 que están en 8 o 9 ciudades del territorio nacional. Emprendedores que tienen una tracción importante en el mercado, vendieron cerca de un billón de pesos en el 2022 y son altos generadores de empleo formal: cerca de 10.000 empleos desde su actividad empresarial como emprendedores.

La ANDI, tiene la vocación de apoyar el emprendimiento de innovación en el país y por eso nos interesa hacer parte de este mapeo.

¿Cuáles son los retos más importantes que enfrentan las entidades que hacen parte del ecosistema de emprendimiento del país?

Estamos en un momento de coyunturas internacionales, de gran turbulencia, de cambios, de incertidumbres y esto sin duda son variables que para los empresarios y para los emprendedores son difíciles de gestionar. Por eso, tiene sentido que las entidades del ecosistema los apoyemos y ayudemos a generar condiciones de confianza y herramientas que permitan a los emprendedores mitigar estos riesgos de mercado, políticos, sociales, internacionales para encontrar en todo este universo de riesgos posibilidades de aportar.

Así que nuestro trabajo es hacer esta lectura, hacer propuestas, pero sobre todo ser un soporte importante para que los emprendedores no mueran en su proceso, sino que por el contrario puedan tener éxito en estos momentos turbulentos.

La ANDI como gremio, tiene una línea de trabajo definida alrededor de lo que realizamos. Una parte importante de lo que hacemos los gremios es que somos voceros, representantes de quienes integran el gremio, en este caso los emprendedores. Identificamos las principales necesidades y problemáticas que a ellos los aquejan y eso lo convertimos en propuestas de política pública, en conversaciones con distintos actores de la vida nacional: El Congreso, agencias del ejecutivo, entre otras.

También, generamos una serie de programas e iniciativas dentro de las cámaras diseñadas con mucha precisión para ayudar a las conexiones. Tenemos un área de trabajo llamada "Enlace" en la que buscamos como su nombre lo dice enlazarlos a ellos con empresarios de la ANDI para que tengan mayor éxito. También los enlazamos con otros actores del ecosistema, fondos de inversión, entidades de apoyo para que ellos vayan avanzado. En ese sentido somos una plataforma donde generamos conexiones.

Y por último y no menos importante, conexiones entre los mismos emprendedores muchas veces vemos que hay un gran valor en que ellos trabajen de manera conjunta, tengan sus alianzas, generen sus negocios conjuntamente y eso termina también siendo la ANDI una comunidad de emprendedores donde ellos mismos trabajan y se desarrollan.

¿Cuál sería la evolución que tendría este mapeo en los próximos años?

Los mapeos de alguna manera exponen los emprendimientos que estamos buscando y al tenerlos allí mapeados tenemos un primer referente: quiénes son, dónde están ubicados, cantidad de empleados, ventas, inversión recibida, para mí este es el primer aporte.

El futuro que me sueño y creo que debería ser el futuro de este tipo de instrumentos como el mapeo, es que ya una vez los identificamos y tenemos su información básica, sabemos quiénes son y dónde están, es construir una comunidad, agregarle una capa de consolidación, de interacción entre los emprendedores, generarles herramientas que sean útiles para ellos, que eso se convierta en un portal de entrada para tener muchos más servicios con los emprendedores. Me sueño que las entidades de apoyo, como las del Gobierno Nacional, Innpulsa, un Ministerio de Ciencias, SENA lleguen a este mapeo como puerta de entrada para entregar los servicios de apoyo que tienen.

Mi sueño es que los inversionistas, los fondos de inversión lleguen a este mapeo para desarrollar y entregar las inversiones que realizan con los emprendedores. Para mí esta debería ser la evolución de este tipo de herramientas que hoy en día con los avances de tecnología que tenemos lo vamos a poder desarrollar.



Nicolás Uribe

Presidente ejecutivo
CCB



¿Cuáles son los factores que pueden activar positivamente el ecosistema de emprendimiento e innovación en Bogotá?

Bogotá ya cuenta con un ecosistema de emprendimiento e innovación robusto, según el Colombia Tech Report 2021, el ecosistema de emprendimiento digital colombiano está conformado por 1.110 startups, de las cuales en Bogotá se concentran el 60,42% del total.

El 76% de los emprendimientos que levantaron capital en 2022 corresponden a startups de Bogotá-Región, estas empresas han conseguido una inversión por cerca de USD \$1.711 millones, que corresponde al 91% de capital total levantado por los emprendimientos colombianos.

Adicionalmente, según el Sistema Nacional de Información de la Educación Superior SNIES (2020), el 41 % de las instituciones de educación superior (IES) del país se encuentran en la región Bogotá-Cundinamarca y cuatro de las universidades de Bogotá están entre las cinco mejores de Colombia, así como dos de ellas en el top 10 de América Latina, según datos de QS Latin America University Rankings 2020.

Gracias a esto Bogotá es la ciudad con la mayor tasa de actividad emprendedora del país (19,2%), superior a la de muchas ciudades de América Latina pues según el Global Startup Ecosystem Report (Mayo 2022), Bogotá está en el cuarto lugar de la región dentro de los 100 ecosistemas emergentes en emprendimiento más importantes en el mundo; no es gratuito que Bogotá haya sido seleccionada por Financial Times como la segunda ciudad del futuro en América Latina.

Esta dinámica permitió que en el 2022 fueran creadas 89.995 empresas en Bogotá y los 59 municipios de la jurisdicción de Cundinamarca, que corresponde al 29% del total de empresas creadas en el país.

No obstante los buenos resultados de la ciudad, nos hemos propuesto ser la capital del emprendimiento y la innovación de LATAM, y para eso, sabemos que tenemos aún algunos retos como:

- Fortalecer el relacionamiento para generar alianzas estratégicas entre los corporativos, las startups y las Universidades. Cambiar el modelo de una visión de relacionamiento de cliente-proveedor a un modelo de compartir riesgos bajo la modalidad de alianzas para desarrollar soluciones basadas en el conocimiento.
- Aumentar la participación de las mujeres como fundadoras de Startups. Hoy en día solo el 4% de los fundadores de startups son mujeres. Según el Peterson Institute for International Economics, las empresas pueden ser un 26% más rentables cuando tienen mujeres en posiciones de liderazgo.

- Seguir creando alternativas para que las empresas con potencial de escalamiento y de ejecución de planes de expansión y consolidación en el mercado puedan acceder a inversionistas como partners.
- Acompañar a startups y empresas a que logren un mayor nivel de sofisticación de sus productos y servicios.

¿Cuál es el rol de la Cámara de Comercio de Bogotá en la activación del ecosistema de emprendimiento e innovación?

La CCB es una institución privada, sin ánimo de lucro, de carácter corporativo y gremial, constituida por iniciativa de los comerciantes de Bogotá hace 145 años. Servimos 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.

Desde nuestro rol impulsamos la sofisticación de los negocios y el desarrollo del capital humano para generar conocimiento y desarrollo tecnológico con un portafolio integral de servicios que acompaña a los emprendedores desde la idea de negocio hasta la salida al mercado y a los corporativos en su fase de aceleración, así como en la implementación de sus sistemas de gestión de innovación.

Es por ello que nos hemos propuesto poner en marcha el Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación de Bogotá Región, DCTIB, el cual promoverá la realización de eventos, reuniones, encuentros empresariales y diversas actividades que generen intercambio de ideas e iniciativas para que se puedan resolver necesidades e inquietudes de todo el sector empresarial, así como conocer, aprovechar y capitalizar oportunidades de crecimiento, a través de servicios especializados de diferente tipo, con énfasis en los relacionados con aplicación de nuevas tecnologías, transferencia de conocimiento, en procesos de innovación abierta.

Estamos definiendo la propuesta de valor del Distrito, su propósito superior, misión, visión, objetivos, líneas de acción y servicios a prestar, en donde la participación activa de los aliados estratégicos, el círculo de amigos y del ecosistema en general es fundamental. Además, a mitad de este año queremos contar con la factibilidad del proyecto, así mismo, para finales de 2023 contar con los estudios y diseños de detalle e iniciar construcción en el primer semestre de 2024 para que el primer espacio del Distrito abra puertas en 2026.



**Colegio de Estudios
Superiores de Administración**

Emilia Restrepo

Rectora del CESA



Siendo el CESA uno de los nodos más activos dentro el ecosistema de emprendimiento colombiano, ¿cuál es su lectura sobre las necesidades más apremiantes para lograr un mayor dinamismo?

El CESA ha venido teniendo una participación muy activa en el ecosistema y una responsabilidad grande en el mundo del emprendimiento desde su fundación, (hace casi 50 años), y tiene que ver con su mismo origen. Nació por un grupo de empresarios colombianos que identificó la necesidad de formar líderes empresariales y así está definido en nuestra visión desde el inicio. Y hoy hablamos de esos líderes empresariales que serán capaces de transformar el mundo y las empresas.

Durante mucho tiempo, más que hablar de emprendimiento, se habló de la creación de empresas. Y desde hace algunos años hacia acá, particularmente por la irrupción de la tecnología, se empieza a hablar de emprendimiento. Como institución necesitamos seguir con la labor y la responsabilidad de formar esos líderes, pero unos líderes que tengan ese mindset de emprendimiento: personas capaces de ver esas necesidades latentes, con una serie de competencias, no solo fuertes, sino también esas competencias blandas y poderosas. Personas empáticas capaces de tener la flexibilidad para ver más allá de lo común y corriente, con capacidades de raciocinio y de analítica importantes, y también de influencia. En conclusión, personas que tengan una sensibilidad social para poder entender las problemáticas y necesidades que podemos tener en el país o en el mundo, y sobre ellas poder trabajar para la creación de empresas de cara al futuro.

Tenemos la gran responsabilidad de formar en aspectos de tecnología. Y no es que los emprendimientos tengan que ser tecnológicos, pero no hay hoy una sola creación de empresa, no hay un solo emprendimiento, que no tenga que converger con la tecnología como gran habilitador de su estrategia. Y de allí incluso las grandes corporaciones en la actualidad están dando ese paso a sus procesos de transformación, precisamente para poder entender cómo la tecnología lo hace. De tal manera que, con mayor razón, desde el CESA hoy, en los distintos énfasis que tenemos, no solo graduando a nuestros estudiantes como administradores de empresas, sino por esas especialidades con las que salen: emprendimiento mismo, analítica, sostenibilidad y estrategia, en las distintas materias, estamos formando ese mindset de emprendimiento, ya sea para crear empresa o para esos intraemprendedores que necesitan las organizaciones también.

Usted ha sido emprendedora. ¿Cuáles cree que han sido las competencias que mejor la han asistido al momento de impulsar los proyectos que ha liderado?

He sido emprendedora y además egresada del CESA. Entonces creo que ha sido una mezcla poderosa. Desde la primera charla que tuve el día de la inducción entendí que estaba en el lugar correcto. El doctor Marco Fidel Rocha, rector para aquel entonces, habló de la importancia de la creación de empresas y cómo nosotros estábamos en el CESA con esa gran responsabilidad. Repito, no se hablaba de emprendimiento, se hablaba de la creación de empresas. Y desde siempre me sentí a gusto con esa posición.

¿Cuáles son las competencias que me han acompañado?, creo que tienen que ver con varias cosas: la primera, esa tenacidad frente a no comer entero, a reconocer que siempre se puede ser mejor, a saber, que se puede y debe hacer para que la vida de las personas sea más fácil, en buscar siempre soluciones. Es un tema de servicio, un tema hacia lo social, y entender que cualquier cosa que uno haga, al final

tiene que dar una solución a una comunidad, a un grupo de personas. Segundo, entender que uno solo no lo puede hacer y que realmente uno es exitoso en la medida en que esté bien rodeado, que tenga un equipo no solamente talentoso y de alto desempeño, sino un equipo que esté comprometido con la misma causa y la causa no es uno como líder, sino cuál es ese propósito superior que hay detrás de lo que estamos desarrollando. Tercero, la capacidad de estudio permanente. Estudié Administración, no Medicina “para no tener que estudiar toda la vida” y la verdad es que me la he pasado estudiando toda la vida. Hoy más que nunca creo que una de esas competencias que tenemos los emprendedores es la inquietud, esa necesidad permanente de preguntarse cosas y de buscar respuestas. De ser curiosos. Y definitivamente, además de lo formal: la estadística, las matemáticas, creo que algo adicional que me dio el CESA, (y que como empresaria y ahora como rectora) valoro muchísimo, es la integridad y la ética. Algo que definitivamente hoy las organizaciones tanto necesitan para poder dar unas soluciones, no solamente para aportar valor económico, sino para ofrecer una solución real y pertinente al mundo.

¿Hacia dónde cree que están convergiendo los negocios en los próximos años? ¿Cómo ve el futuro del emprendimiento y cuáles serán las tecnologías determinantes para ese porvenir?

Creo que las tecnologías determinantes aún estamos por conocerlas. Hoy están sobre la mesa probablemente las bases, inteligencia artificial, blockchain, entre otras. Pero considero que estas son tan solo la punta del iceberg. Todavía aquellas que van a ser la convergencia final, ni siquiera tienen nombre. Y eso es algo importante que como emprendedores siempre debemos tener en la cabeza, porque nos obliga estar en permanente actualización y a entender lo que hay detrás de las tendencias. Frente a cuáles son esos emprendimientos del futuro, hay algo importante que es la sensibilidad que tienen los futuros y actuales emprendedores que están iniciando. La sensibilidad de que lo que se haga, aporte a un ecosistema, que no le haga daño al entorno. Desde ese punto de vista, vamos a empezar a ver cosas diferentes. Claro, vamos a seguir con las grandes Fintech, vamos a seguir con las grandes soluciones de logística, todo esto, pero con una visión y siendo mucho más asertivos hacia lo que eso tiene de impacto en la sostenibilidad, en lo social.

Soy optimista y me gusta lo que veo, me gusta lo que está pasando, cómo estos jóvenes están abordando su misión y su visión como emprendedores. Adicional a eso, me gusta cómo estos jóvenes, de manera natural, de forma orgánica, están incorporando la tecnología, cosa que, a los emprendedores mayores, y no es un tema de edad, sino que iniciaron sus procesos con anterioridad, les puede costar un poco más de trabajo, así como al mundo corporativo. Definitivamente se nos vienen cosas buenas. Un desafío enorme en el desarrollo y consecución de talento, y es por esto mismo que instituciones como el CESA sentimos un compromiso inquebrantable en formar esos talentos, y de asegurar que los pongamos al servicio del desarrollo de emprendimientos y de intraemprendimientos. Viene también un momento muy emocionante en el que creo que las grandes corporaciones van a empezar a tener una conversación diferente frente no solo a estos emprendedores, sino a su papel en el ecosistema emprendedor. Van a ser unos años de terminar de ajustarnos porque, como ya lo he anotado, estamos visualizando apenas la punta del iceberg.



“Apostarle a la generación de startups no solamente es apostarle a tener modelos de negocios innovadores, sino también a generar emprendimientos rentables y sostenibles en el tiempo (...) Las startups lideran la innovación y generan cambios disruptivos en el sistema empresarial del país (...)”

Hernán Ceballos

Gerente General de
iNNpulsa Colombia

¿Cuál es la importancia que un país como Colombia genere startups?

Apostarle a la generación de startups no solamente es apostarle a tener modelos de negocios innovadores, sino también a generar emprendimientos rentables y sostenibles en el tiempo. Para el año 2022, el 78% de los emprendimientos nacientes lo hacían por necesidad, lo que pudo haber desencadenado una baja tasa de supervivencia, pues solo el 1.8% logró pasar los 42 meses de vida (Tasa EBO 2021, GEM). Lo anterior, hace latente la necesidad de apoyar y fortalecer estratégicamente la generación de startups en Colombia, ya que éstas nacen, en su mayoría, con la visión de una oportunidad de mercado sostenible y escalable en el tiempo.

Las startups lideran la innovación y generan cambios disruptivos en el sistema empresarial del país, son digitales, innovadoras, ágiles y están dispuestas a asumir riesgos que una empresa tradicional no.

Al mantener un estrecho vínculo con la tecnología, iteran nuevas ideas de negocio para consolidarlas en el mercado, son agentes de cambio y transforman el entorno, resolviendo problemas complejos en la sociedad, a través de nuevos productos y/o servicios que suplen necesidades de manera efectiva.

De acuerdo con la Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica en la industria manufacturera (EDIT X 2019-2020), el 25.8% de las empresas se clasifican como innovadoras, teniendo como obstáculo principal a la innovación, “el conocimiento”, y la escasez de personal calificado y con experiencia en innovación, que pueda aportar a los procesos y proyectos de innovación de la organización (CPC & SwissContact (2021).

Es por esto que las startups, al mantener una dinámica disruptiva y de alto impacto en el mercado, apoyan la transformación digital y de innovación de empresas tradicionales, las cuales son menos permeables a los cambios. El trabajo colaborativo entre empresas tradicionales y startups permite que éstas transfieran tecnología y talento a organizaciones, generando un impacto positivo en el ecosistema empresarial. En los programas de aceleración de iNNpulsa, se ha identificado que las startups cuentan con líderes que, en su mayoría (89%), tienen título de pregrado y especialización, son intensivos en conocimiento, están en áreas STEM y tienen la capacidad de iterar sus modelos de negocio, ya que han emprendido más de una vez. Su versatilidad permite consolidarse en mercados locales y escalar a ecosistemas internacionales, solucionando problemas a gran escala, capturando valor, y generando riqueza y bienestar en un país. La existencia de startups y sus ecosistemas, propone cambios disruptivos para favorecer las condiciones para la creación y consolidación de este tipo de modelos de negocio.

¿Cuáles casos de startups han contribuido al impacto social y ambiental en el país?

Teniendo en cuenta lo anterior, los líderes de startups, buscan no solo que su modelo de negocio genere bienestar económico, sino también que tenga impacto en la sociedad y medio ambiente, algo que hoy en día se conoce como triple impacto. Aquí, un ejemplo de dos startups con modelo de negocio enfocado, que cumple con estas características:

QUIPU

Quipo fortalece a emprendedores que no están formalizados, por medio de acceso a capital de una manera fácil, justa y alternativa.

Ofrecen créditos productivos por medio de la app Quipu Bank, en la que los micro-negocios pueden acceder a capital de trabajo de manera 100% digital. Con base en la actividad de los usuarios dentro de la app, se crea un puntaje crediticio alternativo, que les habilita el acceso a créditos a negocios históricamente excluidos del sistema financiero formal. Además, los usuarios pueden comprar insumos financiados y con descuento en la app, bajo la modalidad de “compra ahora y paga después”. Los aliados de Quipo ofrecen los productos y Quipo se encarga de financiar las compras de los emprendedores; tienen en su oferta créditos productivos desde \$100.000 hasta \$2.000.000 de pesos, con tasas preferenciales y competitivas.

Se han logrado colocar 3,177 créditos de capital de trabajo a 2,600 clientes (microempresarios informales en su mayoría). El 60% son líderes mujeres, donde el 90% está reportado en centrales de riesgo; tienen presencia nacional y dan trabajo a migrantes. Para el 2023, proyectan cerrar con más de 10,000 créditos colocados, y en 2024 esperan abrir mercado en México, consolidándose con más de 100,000 clientes. Hitos clave:

- Ganadores Gender and Artificial Intelligence Challenge del BID Lab.
- Seleccionados para el programa Mastercard StartPath Empodera.
- Seleccionados para programa de Aceleración

Laboratorio Startup Apps.co 2022.

LA CORTESANA

Es un Marketplace que, por medio de una aplicación móvil, conecta de manera rápida y eficiente a los trabajadores del sector textil que tienen talleres en sus casas, con marcas, empresas o emprendedores que estén buscando sus servicios o productos. Cuentan con una operación a nivel internacional, en más de 60 países, y 60 mil miembros activos. Entre 2021 y 2022, la Cortesana creció a triple dígito en ventas, pasando de 120 millones COP a 350 millones COP, generando alrededor de 7 empleos.

En la actualidad, ¿cuáles son los desafíos a los que se enfrentan los emprendimientos digitales y tecnológicos, para brindar respuesta de manera óptima y oportuna a las necesidades del mercado nacional e internacional?

Para lograr un mayor impacto, los emprendimientos digitales y tecnológicos requieren, en primer lugar, una real apropiación, uso y aprovechamiento de la tecnología para potenciar el modelo de negocio. Es decir, contar con talento con el conocimiento de las tecnologías emergentes, que puedan impulsar el crecimiento sostenible para que sean empresas de larga vida y de largo impacto. Igualmente, fortalecer las capacidades gerenciales para potenciar los procesos de innovación. Estas habilidades, permitirían identificar proyectos potenciales con alto retorno, llevar a cabo su planeación y movilizar el talento humano para ejecutarlos. En este contexto, la cultura organizacional es también fundamental y requiere desarrollar capacidades para:

- Capturar, mantener y transferir el conocimiento.
- Identificar, atraer y retener el talento esencial para innovar.
- Gestionar la innovación desde la idea hasta el producto.
- Utilizar señales de mercado e información del cliente.
- Identificar y participar efectivamente en redes de colaboración.

¿Cuál es la visión que tiene iNNpulsa Colombia al acompañar este tipo de emprendimientos en su proceso de crecimiento?

iNNpulsa Colombia lidera e integra la estrategia nacional para el desarrollo económico, a través del emprendimiento, la innovación, el fortalecimiento del ecosistema innovador y empresarial de mipymes, y de la economía popular, para la reindustrialización del país y el cierre de brechas sociales y territoriales. Lo anterior, en línea al enfoque de una política de reindustrialización, en el que iNNpulsa Colombia continúe fortaleciendo emprendimientos digitales y tecnológicos, y promoviendo la articulación entre universidad, empresa, estado y comunidad, con el objetivo de impactar el desarrollo de propuestas innovadoras, que contribuyan a la creación y consolidación del emprendimiento de base tecnológica. Esto, teniendo en cuenta que, el conocimiento es el motor del crecimiento económico y se requiere una transformación para lograr los mecanismos de transferencia de los resultados de las investigaciones realizadas por entidades de educación superior, así como de otras instituciones de ciencia y tecnología (Gómez Gras et al., 2007; Di Gregorio y Shane, 2003), generando nuevos modelos de negocio (spin off), basados en el conocimiento. Desde iNNpulsa Colombia, continuaremos potencializando el crecimiento de emprendimientos innovadores con instrumentos de alta calidad como la RUTA ALDEA Y APPS.CO, llevando a cabo procesos rigurosos de medición de impacto, y levantando información de calidad, al inicio y después de finalizar la intervención, lo que nos permitirá identificar mejoras en los programas, así como el impacto que éstos tienen, en el crecimiento de los modelos de negocio, en variables como ventas, utilidades, empleos, habilidades, entre otras.

UNIVERSIDAD EAFIT

Claudia Restrepo

Rectora
Universidad EAFIT



¿Cuál es el reto que tienen la Universidad frente al ecosistema de emprendimiento?

Somos una comunidad de saberes y de conocimiento que se pregunta por el impacto que le genera a la sociedad. Una forma de abordar esa pregunta, particularmente para una Universidad como la nuestra, que trabaja en el saber aplicado y en la solución de problemas en contextos específicos, es a través de la conexión con las organizaciones, con los sistemas empresariales, públicos y organizacionales, y con los emprendimientos. Nosotros vemos el emprendimiento como un ecosistema que dinamiza un nuevo tejido empresarial y que intensifica el uso de la ciencia, la tecnología y la innovación al servicio de la solución de problemas concretos.

Alrededor de ese ecosistema vemos crecer un mindset de emprendimiento no solo como un constitutivo de una organización o una empresa, sino también sobre cómo un estudiante nuestro desarrolla en un contexto educativo una mentalidad que permita la disrupción, la innovación, la construcción de soluciones posibles y hacerse las preguntas esenciales frente al ejercicio de la transformación de la sociedad. Esa es una tarea que tenemos todas las universidades, que cuando creamos ecosistemas de emprendimiento lo que queremos es crear ese espíritu dentro de la misma institución que propicie, además de la interacción con emprendedores, la polinización cruzada entre las preguntas de los estudiantes, la experiencia de los emprendedores y las prácticas empresariales y otros tipos de proyectos que permiten la innovación abierta.

¿Cómo responde EAFIT a los desafíos de la relación entre la academia y el ecosistema emprendedor?

Esta Universidad es ante todo un proyecto humanista y científico alimentado por el saber de profesores, investigadores, innovadores y de todos los que tejen o construyen ese proyecto que, en el caso nuestro, tiene sentido si da paso a la posibilidad de transformar la sociedad. Nuestro propósito está declarado como el de inspirar vidas, crear conocimiento, pero tal vez uno de los ejes más relevantes es el de transformar la sociedad y esa transformación tiene el propósito sustancial de que EAFIT se permita pensar el futuro desde el presente. La Universidad es la organización que más debe estar a la vanguardia, atenta a las señales del futuro, indagando sobre cómo viene transformándose el paradigma del pensamiento de la época y actuar con más rapidez frente a la disonancia de un momento determinado.

Por ejemplo, hoy para nosotros hay cuatro grandes desafíos de futuro. Uno está asociado a la tecnología, claramente vemos a futuro un escenario donde la tecnología juega un rol absolutamente relevante en el desarrollo de la sociedad. Dos, la sostenibilidad planetaria: el asunto ambiental y el uso de la tecnología en pro de la sostenibilidad de la humanidad. Un tercer reto para nosotros es el cuidado y la salud, sobre todo porque cada vez seremos más longevos y tendremos más retos en todas las dimensiones de la salud. El cuarto reto es la sociedad por ella misma: la política, la economía y todas las fuerzas que interactúan en ella.

En EAFIT estamos convencidos de que atravesamos un momento de transición y un tiempo de revolución de pensamiento y nuestra tarea es crear soluciones a esos retos. Y si a esos desafíos le sumamos la importancia de resolverlos en conexión con las organizaciones y la sociedad, pues eso implica también una transformación de nuestro modelo educativo, que sea más interactivo, en el que las organizaciones nos pongan los retos y los estudiantes desarrollen sus competencias alrededor de estos. En esas conexiones que está tejiendo la Universidad,

¿Qué está haciendo EAFIT para dar respuestas al ecosistema de emprendimiento?

Nos hemos hecho preguntas muy incómodas alrededor del emprendimiento, tratando de agudizar qué es lo que produce verdaderamente que una comunidad académica sea mucho más audaz y efectiva a la hora de desarrollar emprendimientos que generen impacto. Cuando digo impacto estoy hablando de impacto en términos del talento que desarrolla, el conocimiento que produce, el tejido empresarial que crea y de las oportunidades de crecimiento que tiene. Alrededor de esas preguntas trabajamos con emprendedores de la misma Universidad y nos encontramos con que era necesario crear un ecosistema robusto de interacciones en temas de emprendimiento y eso dio paso a la creación de On.going, el centro de emprendimiento de impacto de la Universidad.

On.going da respuesta fundamentalmente a varios elementos que según expresaron los emprendedores podían ser agitadores del mindset del emprendedor: tener un lenguaje distinto y permitir la llegada de emprendedores a la Universidad a través de un landing de emprendimiento para generar la polinización y un proceso de formación distinto, una educación de impacto, con un lenguaje propio del emprendimiento que nos ha llevado a ser más disruptivos.

On.going se constituye como un eje que dinamiza y jalona conexiones en temas de emprendimiento no solo en formación, sino también la llegada de nuevo capital que contribuya al fortalecimiento de esos emprendimientos. Además, está acorde con necesidades en las que este reporte tiene todo el sentido: crear comunidad alrededor del emprendimiento y tener data relevante que ayude a tomar decisiones.

¿Qué tipos de emprendimientos quiere apoyar la Universidad?

En eso tenemos una mentalidad abierta, en el sentido de que creemos profundamente en el poder de las startups. Creemos sinceramente que la dinámica del emprendimiento que se ha generado alrededor de la tecnología es absolutamente poderosa, obviamente porque son las empresas del futuro. Sin embargo, uno de nuestros principios es que exista combinación. Es decir, que haya emprendimientos de diferentes sectores. Hay sectores que para nosotros son relevantes como el healthtech, la tecnología en sí misma y los asuntos asociados a las ciencias que están conectados con lo que hacemos en la Universidad,

pero para nosotros, una institución conectada con el mundo de las empresas, hay una serie de emprendimientos que son del sector real, emprendimientos que han venido creciendo, robusteciéndose y volviéndose empresas a través de productos y de servicios que son mucho más abiertos, por ejemplo, en temas de energía o experiencia de usuario. Además, nos hemos dado cuenta de que a los emprendedores les interesa conectarse con pares de otros sectores porque aprenden mutuamente. Estas comunidades son colaborativas, el aprendizaje es abierto y claramente el poder encontrarse permite dinamizar conversaciones. Y eso está acorde con dos de nuestras premisas: si bien creemos en los emprendimientos que jalonan las soluciones futuras, también creemos que esto debe generar la posibilidad de crear tejido empresarial. Además, eso es lo que quieren nuestros estudiantes cuando están en proceso de práctica y buscan un emprendimiento, y es aprender a pensar distinto, a romper la manera de construir.

¿Qué papel juega el espacio físico que tiene dispuesto On.going para esa creación de comunidad?

Cuando les preguntamos a los emprendedores qué consideraban vital a la hora de crear un ecosistema fueron muy contundentes en responder que el espacio físico, el lugar del encuentro y la posibilidad de tener conversaciones, saber a dónde llegar y encontrarse con personas que viven problemáticas parecidas en la posibilidad de crecer y consolidarse. Y una de las ventajas que nosotros tenemos en la Universidad es que el bloque 1, donde está instalado On.going, se ubica en un eje muy estratégico para la ciudad en el que se puede generar una gran manzana de conexiones entre emprendedores. Por eso hoy contamos con 12 emprendedores ubicados en ese espacio y queremos es llegar a un poco más de 30, para que puedan compartir conocimiento, crear conexiones y fortalecer todo el ecosistema de la ciudad y del país.

¿Qué tanto On.going permea el proyecto de aprendizaje de EAFIT?

Nosotros nos preguntamos mucho si el camino para fortalecer el emprendimiento en la Universidad era a través del desarrollo académico de programas de emprendimiento. Y una de las respuestas que encontramos es que eso era muy insuficiente, porque era necesario intervenir todo el ambiente para crear la mentalidad, pero un estudiante no tiene que ver una línea de énfasis en emprendimiento para poder ser capaz de idear, construir, prototipar y generar aprendizaje. Esto es más un fenómeno de contagio, de crear una comunidad que contagie. Somos conscientes de que un modelo educativo disciplinar no da respuesta a una nueva forma de pensamiento, por eso el modelo educativo debe ser flexible, por retos, debe

provocar a través de las competencias que se desarrollan en ejercicios. Por eso hoy la Universidad se propone un modelo basado en retos y en proyectos. Aunque claro, tenemos unas rutas de aprendizaje en temas de emprendimiento para quienes quieren tener más claridad sobre la mentalidad empresarial, pero nuestro propósito siempre es afrontar la pregunta sobre cómo resolver un problema. Nuestro gran afán es crear un modelo de aprendizaje mucho más flexible y conectado con los retos de las sociedades y de las organizaciones.

En cuanto a tecnología, incorporamos dentro del currículo del estudiante el pensamiento computacional como parte esencial, sin importar el tipo de programa que cursa. Esto para enviar un mensaje contundente de que para nosotros el pensamiento complejo, el pensamiento de solución de problemas, el pensamiento algorítmico es relevante en la configuración del aprendizaje. Entonces el modelo educativo se conecta con toda la dinámica de emprendimiento, pues nos permite crear un ambiente propicio para el disruptor, para el que tiene disonancia, para el que se pregunta, para el que cree que se puede encontrar un camino distinto para resolver un problema. Y yo creo que EAFIT lo declara: queremos ser el lugar en el que la innovación, el liderazgo y la acción global permitan la sostenibilidad planetaria y el cultivo de lo humano.

¿Cómo se sueña el ecosistema de emprendimiento del país en cinco años?

Somos conscientes de que Colombia tiene mucho por madurar en el cultivo de sus ecosistemas de emprendimiento. No tenemos universidades jugando a nivel mundial en esos ecosistemas. Entonces en cinco años quiero que seamos jugadores mundiales en ese sector. Latinoamérica necesita talento en tecnología, en innovación y en las dinámicas que hacen parte de la cultura de emprendimiento. El gran propósito nuestro es que podamos decir en cinco años que Medellín y Colombia están creando las condiciones necesarias para que las personas con el talento para desarrollar emprendimiento puedan hacerlo en toda su expresión. Para eso necesitamos hacer inteligencia, conocer dónde están, juntarlos, ponerlos a conversar, traer capital para apalancarlos, crear programas que les entreguen capacidades inmediatas para solucionar problemas y enfrentar los problemas del mundo, y facilitar que llegue el mayor talento que pueda nutrir a sus empresas y organizaciones. De eso se trata un ecosistema emprendimiento.



“Es increíble ver lo que ha pasado, sobre todo en los últimos diez años, donde se creó un ecosistema inversionista, de emprendedores dando mentoría a otros emprendedores, donde Colombia empezó a estar entre los grandes jugadores del emprendimiento mundial. Pasamos de ser un ideal a básicamente una necesidad”.

Mauricio Hoyos

CEO
Tvalley – Shark Tank

¿Cómo ha evolucionado el ecosistema del emprendimiento en Colombia durante estos años en el que has sido un actor destacado en su promoción y desarrollo?

Haciendo un recuento histórico de este proceso, nosotros arrancamos nuestro primer emprendimiento hace 20 años, cuando no se hablaba de startups, no se hablaba de emprendimiento como tal, simplemente se hablaba de jóvenes que estaban tratando de hacer empresa para hacer las cosas de una forma distinta. En ese momento me acuerdo que, conseguir dinero era una tarea maratónica, por no decir casi imposible. Ni el ecosistema ni los inversionistas existían, realmente todos los que emprendimos éramos una especie de locos que estábamos tratando de transformar industrias sin recursos y probablemente, en muchos casos, con una probabilidad de éxito bastante baja.

Es increíble ver lo que ha pasado, sobre todo en los últimos diez años, donde se creó un ecosistema inversionista, de emprendedores dando mentoría a otros emprendedores, donde Colombia empezó a estar entre los grandes jugadores del emprendimiento mundial. Pasamos de ser un ideal a básicamente una necesidad. El emprendimiento está transformando las industrias y aquellas que no logren evolucionar a invertir en estos emprendedores o a tomarlos como parte de su ecosistema, probablemente van a quedar muy rezagados en el futuro más cercano.

Viendo la perspectiva del ecosistema, la evolución ha sido impresionante y básicamente ha estado jalonada por unos emprendedores de alto impacto que han logrado poner a Colombia en el scope de grandes fondos y, sobre todo, de los grandes inversionistas, que al final del día, son los que logran promover estas ideas y hacer que esa visión que tiene el emprendedor pueda llegar a ser realidad.

Sin embargo, estamos atravesando un reto muy importante en el ecosistema a nivel mundial y en Colombia, de una forma más acentuada. El capital ha cambiado un poco su destino, direccionando el enfoque no tanto hacia el crecimiento sino hacia la sostenibilidad, el cual termina haciendo que levantar capital se vuelva mucho más retador.

En conclusión, a pesar de todo, hemos crecido de forma exponencial. El hecho de que el emprendimiento coja una tracción distinta le permite ver a las personas, sobre todo en países emergentes, que existe oportunidades de salir adelante y eso genera una equidad que permite que no se distribuya entre los mismos, sino que otras personas tengan acceso a capital y a poder hacer realidad sus sueños.

¿Cuáles desafíos ves hoy para los emprendedores, especialmente en cuanto a consecución y asignación de capital?

La verdad es que estamos atravesando probablemente uno de los momentos más difíciles para el emprendimiento y las startups en términos generales; los mercados cambiaron y esto genera una tendencia, no tanto al crecimiento y a la consolidación de grandes ideas, sino de la rentabilidad y la sostenibilidad. Esto,

produce un cambio en la cultura, que transforma la estrategia y el deber ser de los emprendimientos. Nosotros, desde TValley, por suerte siempre hemos creído que el foco debería estar en rentabilidad. La gran diferencia está en que ya no solamente te van a comprar el sueño con un power point bonito y una gran idea de cómo hacer las cosas de una forma distinta, sino que tienes que argumentar con métricas muy acertadas, cómo vas a volver rentable y sostenible tu proyecto.

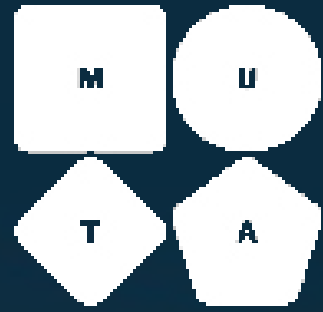
Estamos viviendo ese momento, ese cambio de mentalidad y de cultura; el reto más importante es entender que el capital va a volar a lugares en donde las reglas de juego sean más claras, en donde hayan más casos de éxito, y el retorno esté siendo elevado y sostenible en el largo plazo, y por último, en donde los emprendedores tengan este mindset.

¿Hacia dónde crees que están convergiendo los negocios en los próximos años?, ¿cómo ves el futuro del emprendimiento y cuáles serán las tecnologías determinantes en ese futuro?

Voy a darlo desde dos puntos de vista: el primero es que creo genuinamente que negocios que no tengan propósito o que no impacten de forma positiva, no van a ser sostenibles en el largo plazo; hay una migración absolutamente radical de los fondos de inversión a inversiones que tengan impacto.

Si hablamos de las tecnologías determinantes en el futuro, podría quedarme haciendo un listado impresionante, pero, obviamente en este momento particular la de moda es ChatGPT y todo lo que está pasando con inteligencia artificial, y digo de moda en este momento, porque todo el mundo está hablando de eso, sin embargo, el impacto que ha tenido la IA en desarrollo de negocios, viene ya desde hace unos 15 años. En Colombia, estamos muy rezagados en su implementación para optimizar los negocios y eso claramente nos va a pasar factura si no lo empezamos a hacer ya. Entonces para mí, aunque hay muchas tecnologías y todas absolutamente relevantes, siento que en el momento en particular en el que estoy haciendo esta entrevista, la inteligencia artificial está siendo el boom y va a ser la transformación más grande y acelerada de los próximos años. Y quiero complementar que, claramente la inteligencia artificial, apoyando el desarrollo o el aprendizaje de las máquinas en machine learning, va a tener otro gran impacto, sobre todo para países en desarrollo o subdesarrollados como el nuestro, en donde gran parte de las tareas son manuales.

Por último, si hablamos de macro tendencias, las energías renovables son un foco importante, sobre todo en nuestro país; todas las tecnologías verdes que puedan mejorar temas medio ambientales van estar en furor y creo que Colombia debería ser un pionero en ese tipo de soluciones. Además, incluiría el sector de la educación digital, en el que las personas de zonas rurales tengan acceso a estas tecnologías, con el fin de cerrar brechas y darles más oportunidades. Esos son focos importantes que debemos tener presentes como país.



“Más allá de ser una startup, somos un equipo de consumidores responsables que utiliza nuevas formas de conciencia para crear una cultura que entienda lo que representa el reciclaje ante el cambio climático y el saneamiento del planeta. MUTA reúne las ventajas económicas, ambientales, sociales y tecnológicas del reciclaje”.



Alejandro Caiaffa

CEO – MUTA

¿Alejandro h́ablanos de la industria del reciclaje, qué es MUTA y por qué nace esta idea?

MUTA es la plataforma de sostenibilidad que está revolucionando la industria de reciclaje.

Hemos escuchado hablar de reciclaje desde hace mucho tiempo, pero realmente la manera en la que se ha desarrollado a lo largo de los años no ha logrado los beneficios que la economía circular tiene frente a la sostenibilidad del planeta.

Hemos evolucionado como sociedad en tecnología, medicina, ciencia y educación, pero seguimos haciendo lo mismo con nuestros residuos. Los riesgos más grandes que enfrentamos como humanidad están relacionados con el ambiente. De acuerdo con la fundación Ellen MacArthur, hasta un 70% de las emisiones de gases de efecto invernadero, se le pueden atribuir a las actividades de producción y utilización de bienes e insumos refiriéndonos a su cadena de valor en general.

Colombia y Latinoamérica son territorios que carecen de sistemas de tratamiento de residuos que favorecen a la sostenibilidad del planeta, lo que da como resultado altos niveles de contaminación, bajas tasas de recuperación de materiales reciclables y el reciclaje informal e ilegal.

La normatividad que regula la gestión de residuos sólidos en Colombia es amplia y una de las causas identificadas para que no se cuente con una adecuada gestión integral de residuos sólidos es el incompleto desarrollo de algunas de las normas actualmente establecidas, la falta de incentivos y el conocimiento de la normatividad; por eso nace MUTA. MUTA, anteriormente recogía solo aceite de cocina usado para asegurar la trazabilidad en la producción del biodiesel (esto lo hicimos por siete años). Durante este tiempo, nos esforzamos en construir la base de un modelo que se pudiera replicar en el resto de los materiales reciclados. Por eso, ahora somos una plataforma de gestión de residuos revolucionaria, que reúne en un solo software la recolección, acopio, almacenamiento, transporte, tratamiento, valorización y disposición final de materiales reciclables. Trabajamos día a día en construir un modelo de economía circular que asegure la correcta trazabilidad de los residuos, conectando a los generadores con los transformadores que lo utilizan como materia prima.

¿Cómo lograron construir la base del software de MUTA?

Para construir la base de nuestro software, investigamos cuáles eran los retos que enfrenta el reciclaje en los países en vía de desarrollo, y la informalidad es una de las vulnerabilidades más grandes, debido a que el recurso humano realmente no cuenta con una estructura que soporte la eficiencia en las actividades de reciclaje, es solo una acción de subsistencia.

No hay una economía circular y esta es la que necesitamos posicionar en nuestros territorios para obtener las ventajas y beneficios de su aplicación.

Más allá de ser una startup, somos un equipo de consumidores responsables que utiliza nuevas formas de conciencia para crear una cultura que entienda lo que representa el reciclaje ante el cambio climático y el saneamiento del planeta. MUTA reúne las ventajas económicas, ambientales, sociales y tecnológicas del reciclaje.

Convertir residuos en oportunidades es uno de nuestros lemas más importantes y hemos reflejado nuestro compromiso en los resultados arrojados en nuestros reportes.

Nuestros logros también dieron como resultado la creación de más de 100 nuevos empleos verdes en nuestro país. A nivel tecnológico, logramos desarrollar una plataforma con tres aplicaciones: la Management Web, Collector App y Generator Web y App.

También creamos el primer prototipo de Smart Bin, un sistema de canecas y contenedores inteligentes que notifican a MUTA una vez estén llenas, para solicitar la recolección automática de los residuos. Una implementación de smart routing, en donde el ahorro de CO2 viene por las rutas eficientes que hacemos.

Hablar de residuos, es hablar de recursos naturales, es hablar de la calidad de vida de las futuras generaciones y por eso, trabajamos desde distintos enfoques que logren posicionar en la agenda la gestión de residuos.

MUTA es una B Corporation desde el año 2021, que digitaliza y formaliza la industria de reciclaje y también ofrece una educación ambiental y una experiencia que le permiten a la sociedad mejorar su relación hombre - naturaleza.

endeavor

“Existen las capacidades, existe la voluntad por parte de los gobiernos locales, departamentales y nacionales, pero tenemos que cambiar el modelo mental de cómo están nuestros jóvenes, para que quiera ser emprendedores”.

Vanessa Guerrero

Asociada Senior -
ENDEAVOR

¿Cuál es la importancia y el rol fundamental de las Startups en la competitividad de la Región Caribe?

Una startup es una empresa de crecimiento exponencial, es decir se basa en el crecimiento acelerado de su desarrollo de producto o de sus servicios. Para que los crecimientos acelerados se necesita casi en un 100% que sea una empresa de capital intensivo, es decir, necesita el apoyo de inversiones y de capitalistas que puedan ayudar a través de fondos. Así la empresa puede contratar el mejor talento, desarrollar los mejores productos, y que sea una tecnología lo suficientemente robusta para poder soportar esos crecimientos. Todo esto dinamiza el ecosistema: tienes una contratación de talento de alta formación, eso incentiva a que los jóvenes quieran cada vez estudiar carreras mucho más tecnificadas, esto dinamiza la academia. Además, los empleos son de alta calidad, es decir, son muy bien pagos, esto derrama beneficios en el territorio donde se encuentran. Por último, el modelo de negocio de estas empresas, al ser cada vez más replicable, escalable, innovador y con un alto componente de tecnología lo que hace es que la inversión se atraiga. Es decir, si nosotros logramos poder tener unas startups de alta calidad, o que se convierta el Caribe como un hub de startups de base tecnológica vamos a hacer es que los fondos de inversión no solamente vayan a Bogotá donde están casi que concentrados, sino que también puedan viajar a las diferentes regiones a conocer. Finalmente, todos esos factores se reúnen y generan una dinamización y un crecimiento económico en la región que es lo que queremos.

¿Cómo podemos lograr que las Startups ayuden a cambiar el modelo socioeconómico y cultural de nuestra región, entendiendo que no somos referentes en estas empresas?

Hay que derribar muchos modelos mentales, generación tras generación hemos repetido que Colombia es el mayor productor de café, banano y esmeraldas, lo cual está muy bien y siempre nos han dicho que la mayor parte de las ganancias que vienen de Colombia han sido por el café. Eso en algún momento fue así, pero ya está demostrado que, en Colombia el primer producto de exportación son los servicios, entonces ahí tenemos todo por hacer, y son servicios de base tecnológica. Entonces, para que esto pueda ser cada día más fuerte y se pueda desarrollar cada vez más, se necesita invertir mucho en formación.

Al hablar de derribar los modelos mentales, me refiero a cambiar el chip de ver el futuro, en una encuesta mundial sobre ¿a qué se quieren dedicar los jóvenes en el futuro? Los resultados en Venezuela, Colombia y Ecuador fueron los mismos: quieren ser influencers, mientras que, en Brasil, piensan en negocios, investigación, emprendimiento, entonces es un llamado importante a reflexionar ¿qué nos espera? ¿qué pasará con las siguientes generaciones? Esto es una oportunidad para tomar las buenas prácticas de la región y desarrollar una nueva visión para el futuro, cambiar el modelo mental del facilismo y de la recompensa inmediata y entender que el camino del emprendedor es un camino muy solo, muy lleno de baches pero que es supremamente satisfactorio al final. Entonces, existen las capacidades, existe la voluntad por parte de los gobiernos locales, departamentales y nacionales, pero tenemos que cambiar el modelo mental de cómo están nuestros jóvenes, para que quiera ser emprendedores.

Sería muy bueno poder mostrar los referentes de los que ya lo están haciendo. En la región Caribe, hay muchos emprendedores que son modelos de rol y que sería muy bueno poderlos mostrar a los jóvenes y que sean una motivación para incentivar a las nuevas generaciones a hacer grandes cosas.

Hasta hace 10 – 12 años, Barranquilla tiene una vocación industrial muy tradicional, entonces el empresario lleva 50 años con su empresa, se la hereda a sus hijos y así. Pero, ahora estamos viendo cosas muy diferentes que de pronto personas que no tienen ese gen industrial de sus familias se están atreviendo a ser emprendimientos, se están atreviendo a ir a estudiar a otras partes y después volver a su tierra a generar empleo, a generar empresa, entonces, creo que esas personas deben ser mostradas. Yo estoy segura de que también en Cartagena los hay y debe ser ese modelo de rol. “yo también quiero hacer esto”.

En el caso de las mujeres, esa sería otra conversación, porque también necesitamos que las mujeres podamos tener esos modelos de rol de científicas, de emprendedoras, mujeres que se dediquen a hacer cosas diferentes a lo que las niñas quieren ser.



Ana Carolina Martínez

Directora Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial



¿Cuál es el rol de la Universidad ICESI en el desarrollo y dinamización del ecosistema de emprendimiento e innovación de la región del Valle del Cauca?

Nosotros como universidad tenemos varios roles. El primero tiene que ver con la formación: buscamos estar a la vanguardia en términos de los diferentes componentes que hay. Desde lo digital, la tecnología, los componentes nuevos alrededor de la formación de nuestros estudiantes hasta una formación de habilidades para emprender o para ser intraemprendedores. También, trabajamos en el desarrollo de aquellos que quieren crear iniciativas empresariales, especialmente estamos trabajando con emprendimientos dinámicos, de alto impacto, que busquen la generación de empleos de calidad y que busquen el desarrollo socioeconómico de la región. En ese sentido trabajamos con diferentes programas de acompañamiento, algunos de ellos propios, otros con aliados que nos permiten hacer este ejercicio, ya sea de nacimiento de empresas o de aceleración. Entre estos programas tenemos básicamente nuestro programa propio, que es nuestra incubadora, en la cual trabajamos con empresas de base tecnológica, desarrollando competencias en los emprendedores(as) para que puedan pensarse en proyectos de empresa que probablemente nacen en lo local, pero que tienen pensamiento global. Esa es una apuesta importante para nosotros y obviamente es la incorporación de tecnología que hace que haya una mayor velocidad y escalamiento en las empresas. Tenemos como aliados programas como el Women in STEM. Es un programa del BID Lab que se viene desarrollando con otros países, donde trabajamos con mujeres líderes de emprendimientos de base tecnológica, de base STEM, con retos importantes en encontrar los referentes y acompañarlas a avanzar. Y, tenemos otro rol supremamente importante: la investigación y articularla con la empresa. En ese sentido, estamos trabajando fuertemente un programa que denominamos 'ICESI investiga, innova, emprende'. Allí buscamos esos proyectos que salen de investigación aplicada, cómo estos se convierten en modelos de negocio y cómo articulamos esto con las empresas de la región, buscando también esos emprendimientos de alto impacto. La universidad está haciendo un gran ejercicio para convertirse en una plataforma que vincula la empresa y la academia desde los diferentes ángulos: formación, investigación y los proyectos empresariales.

¿Cuáles son las iniciativas que se vienen gestando desde la Universidad ICESI para incentivar la competitividad y el desarrollo del ecosistema de emprendimiento regional?

El Startup Café, es una incubadora que nace en el 2008 y ha venido avanzando en su modelo. Alojamos diferentes empresas de base tecnológica para acompañar a través de mentorías especializadas. Es una iniciativa reciente que hace parte de la vinculación, para que las empresas y las personas que tienen mucha experiencia puedan transmitirlo a los emprendedores. Se tienen alrededor de 102 mentores que acompañan el ejercicio. Aquí, tenemos también nuestro espacio donde las empresas pueden tener esa primera posibilidad de tener una oficina y a la vez, interactuar con la comunidad universitaria, lo cual es una gran ventaja, contar con los emprendedores y rodearte del ecosistema. Con la Cámara de Comercio de Cali tenemos como aliado la red de Prezent que los invitamos a hacer parte de nuestros ejercicios. Entonces, estamos procurando dar muchos elementos a nuestros emprendedores(as) para que vayan avanzando. Nosotros trabajamos con emprendimientos que estén en fase de prototipado y que hayan realizado sus primeras validaciones, los acompañamos en esa fase inicial de validación para que puedan desarrollar un product market field. A partir de eso, si logran ir avanzando o pivotar y repensarse, los vamos guiando y apoyando a la fase de crecimiento. Entonces, ese es nuestro modelo. Normalmente un emprendedor nuestro está alojado con nosotros alrededor de 2, máximo 3 años. En el Startup Café también hemos operado programas con Apps.co, MinTic e iNNpulsa, al tiempo que también hemos estado en ejercicios de desarrollo de producto mínimo viable, con el fin de desarrollar cada vez más competencias y habilidades para nuestros emprendedores, con programas más abiertos y ayuda del Gobierno Nacional, que buscan precisamente eso: abrir la mirada, darle la posibilidad a aquellos que están un poco más en lo técnico a entender los temas de mercado, entender que el diseño está

relacionado con lo que el consumidor quiere. Con Waze tenemos formación buscando que las mujeres que están en temas STEM realmente desarrollen negocios en STEM. Ese es un reto grande, porque muchas de estas mujeres desarrollan otro tipo de negocios.

Entonces, el primer ciclo que es formativo, lo que busca es plantearles como tienen esas capacidades y cuáles son las tendencias en las cuales deben vincularse para poder avanzar y poder crecer en esto en lo que se han formado. Y también, tenemos la fase de mentoría donde acompañamos procesos alrededor de 3 meses, para aquellas que tienen sus primeras ventas y tienen fases más avanzadas, en esto también hacemos un concurso anualmente para identificar a aquellas mujeres que están coliderando equipos. Esto, con el fin de buscar los referentes que sean inspiradoras para las nuevas generaciones, este año esperamos trabajar con mujeres, niñas y adolescentes. Ya tenemos los referentes que serán inspiraciones para empezar a hacer un trabajo con las niñas y adolescentes para que vean en el emprendimiento en STEM una oportunidad de vida y de crecimiento personal y profesional.

¿Cuáles son los desafíos y las oportunidades que tiene la región en temas de emprendimiento y transformación digital?

Hay un tema de información que es relevante, que no solo aquellos que están más ligados en los programas con los temas de tecnología sean los que se acerquen a estos temas. Estamos haciendo una revisión, de cómo las carreras más administrativas tienen un vínculo real con la tecnología. No necesariamente ellos van a ser los que desarrollen la parte técnica y demás, pero si serán quienes lo gestionarán y deben tener la visión clara de cómo gestionar estas nuevas herramientas. Y para quienes están en lo técnico, el reto es al contrario: cómo lograr que todo esto que se viene desarrollando desde el conocimiento se acerque al consumidor final y todos los diseños estén en relación a ese consumidor, que es la invitación de las nuevas metodologías. Es ahí donde está el reto, si bien todos estamos avanzando en el ejercicio de abrir la mirada del diseño, pensando en el consumidor, creo que todavía hay mucho por hacer. Creo que ese es el mayor reto desde la formación, poder entender dónde están los mercados, dónde están los nichos y que los mercados también empiecen a utilizar la digitalización para que tenga sentido el desarrollo, es un tema de cultura que se tiene que venir desarrollando más, claramente sin ser excluyente, pero que vale la pena trabajarlo a nivel nacional y regional. Por otro lado, considero que todas las organizaciones venimos avanzando fuertemente, pero tenemos retos todavía para trabajar juntos y ser más colaborativos para que todas las tecnologías se potencien. Y si bien nosotros apoyamos a otros para que entren a los temas de transformación tecnológica, nosotros también debemos hacerlo: poder contar con herramientas de seguimiento y acompañamiento que nos permita la tecnología para que nuestros programas también sean mucho más potentes, ágiles y nos permitan ampliar la capacidad a través de la tecnología.

Por último, hablemos de cuáles son las ventajas de nuestro ecosistema de emprendimiento y cómo ve el futuro de este de aquí a 10 años.

Yo siento que nosotros tenemos un talento enorme y personas muy capaces, pero tenemos que creérnosla más. Ahí es donde está el trabajo: en discernir fuertemente lo que hacemos. Cuando se tienen conversaciones uno a uno identifica elementos muy potentes pero que no se difunden. Creo que otras regiones han sido más estratégicas en ese sentido, nosotros no tanto. Y eso es lo que deberíamos realizar: mostrarnos más, y mostrarnos juntos. Obviamente estamos en momentos inciertos, donde la planeación nos invita a mirar más a corto plazo, revisando muy bien qué es lo que está sucediendo, claramente con la perspectiva de crecer y estar cada vez mucho más adelante. Pero, le estamos enseñando a nuestros emprendedores a ser ágiles y dar resultados en el corto y en el mediano plazo. Esa es la apuesta que debemos hacer desde las diferentes organizaciones, entendiendo qué está pasando en el día a día y ajustándonos a esos cambios que nos rodean.



“Hay una responsabilidad muy grande en los líderes y su visión integral para el crecimiento del ecosistema; es indispensable tener claro que ese crecimiento debe ser permanente porque aún hay muchos problemas y brechas por cerrar. También debemos mantener la búsqueda de estabilidad; crecer, pero con responsabilidad”

Juan Esteban Hincapié

Co Founder de Neu Energy y ERCO

¿Cómo nace Neu Energy?

La compañía estuvo basada en lo que estudiamos en la universidad; somos dos ingenieros mecánicos apasionados por la energía y siempre estuvimos muy vinculados a grupos de investigación en EAFIT, donde todo comenzó. Empezamos a trabajar en la idea de cómo dos personas, con mucho conocimiento técnico (que yo creo que eso es una oportunidad importante que viene a futuro, pues hay mucho por hacer en temas de energías), podían desarrollar soluciones para transformar el consumo de energía en el mundo. Creamos la compañía desde la universidad, donde afortunadamente recibimos apoyo y nos vinculamos al ecosistema de emprendimiento; hoy en día puedo decir que este fue un factor que nos ayudó a crecer y a formar la compañía que tenemos ahora.

¿Qué aprendizajes han tenido hasta ahora como startup?

Los aprendizajes que hemos tenido durante este tiempo son varios: soy fiel creyente de que lo que uno se propone lo puede lograr, entonces nos hemos puesto la meta de crear una compañía de energía y hemos ido construyendo las piezas, paso a paso, para poder juntarlas como una sola.

Acá hay un mensaje importante y es que el crecimiento realmente se da a largo plazo, todo se logra con pasos pequeños para ir alcanzando la meta que se necesita. Entonces, durante todo este tiempo (diez años), hemos ido creando las condiciones, los negocios y el equipo que necesitamos para la compañía que nos soñamos tener en 30 años. Uno de los aprendizajes más grandes es tener una visión a largo plazo y construir pensando en el futuro.

¿Cuáles son los planes de crecimiento?

En este momento la compañía está muy bien, está creciendo; tenemos un grupo de personas que está alineándose para construir lo que nos estamos visionando en el futuro, creando impacto en Colombia. Cada aprendizaje que hemos tenido hasta ahora nos ha servido como impulsor para crecer en el país, pero estamos seguros de que lo podemos extrapolar para que, a través de nuestro conocimiento y experiencia, podamos tener también un crecimiento importante en la región.

¿Cómo ven el panorama en los próximos años?

Hay una responsabilidad muy grande en los líderes y su visión integral para el crecimiento del ecosistema; es indispensable tener claro que ese crecimiento debe ser permanente porque aún hay muchos problemas y brechas por cerrar. También debemos mantener la búsqueda de estabilidad; crecer, pero con responsabilidad. Hay preguntas que debemos hacernos constantemente: ¿cómo vemos la compañía desde los números?, ¿cómo creamos compañías sostenibles?, ¿cómo podemos generar valor, no solo para los accionistas sino para todas las personas involucradas? Cuestionarse este tipo de cosas, impulsará el cumplimiento de todo lo mencionado anteriormente.

¿Qué oportunidades han podido identificar en el sector energético?

Nosotros podemos solucionar los retos energéticos que tenemos al 2030, pero para resolver los que tenemos al 2050, es necesario crear, desde ya, la tecnología porque no la tenemos. Entonces, hay una oportunidad muy grande en la creación de ésta y en la construcción de un equipo que cuente con un amplio conocimiento técnico para crear soluciones que no se queden solo en la investigación dentro de los laboratorios, sino que podamos llevarla al mercado y cambiemos el chip, entendiendo que, desde nuestra región, podemos crear cosas muy grandes para el mundo. Tenemos las capacidades y oportunidades (la de klintech, por ejemplo). A todos los que estén leyendo, aprovechemos juntos estas oportunidades y construyamos el sector entre todos porque al final, es un beneficio regional; entre más innovación y producto, más crecimiento para todos.



Jose Esteban Rojas

Director en CVN,
Empresa ANDI
del futuro

¿Qué hace CVN? Y ¿Por qué están en la ANDI del Futuro?

En CVN nos dedicamos a buscar, organizar y editar datos e información para hacer inteligencia de mercados, esto quiere decir que le ayudamos a las empresas a entender qué están haciendo sus competidores, sus clientes, sus proveedores todo esto con datos e información. Actualmente recogemos estos datos en México, Centroamérica y en toda Sudamérica, son datos principalmente de comercio exterior, finanzas y economía. Desarrollamos unas metodologías matemático estadísticas para cruzar estos datos y generar unos indicadores de mercado y con esta información las empresas pueden incrementar sus ventas, disminuir sus costos, encontrar nuevos proveedores, mejorar sus herramientas de negociación, encontrar respuesta a la pregunta ¿Cuántos jugadores hay en un mercado?, ¿De qué tamaño es un mercado? y tener un sin número de respuestas para saber por qué un competidor puede estar siendo más eficiente en costo que tu empresa.

Nosotros estamos en la ANDI del futuro por dos razones: la primera es que nuestro propósito es contribuir a que las empresas sean cada vez más competitivas y que fortalezcan sus estrategias. Y es ahí donde tenemos una visión compartida de propósito con la ANDI y por eso primero fueron cliente nuestro que nosotros afiliados. Y segundo, porque pensamos que el trabajo de la colectividad, de un grupo con intereses comunes, con propósito común puede aportarle mucho más al país para que cada vez sea mejor.

¿Cuál es el rol y el propósito de la ANDI del Futuro?

El rol de la ANDI del futuro en el desarrollo y en la dinamización del ecosistema está representado precisamente por la innovación y las propuestas de valor, sofisticadas y de alto impacto que tenemos los emprendedores que estamos afiliados y agremiados a la Cámara. Los emprendedores en la ANDI del futuro podemos llevarle a las empresas la innovación y la productividad. Estas dos cosas se logran teniendo tecnología y nuevos desarrollos.

Y para nadie es un secreto que en Colombia tenemos un problema importante de baja productividad, y la forma en la que la productividad se mejora es con tecnología y con este tipo de innovaciones, entonces en la ANDI del futuro tenemos un capital bien interesante para aportarle a las compañías.

Y el propósito de la ANDI futuro está en promover el emprendimiento dinámico, sofisticado, de alto impacto en el país. Esto ayuda también a que se fortalezca la competitividad. Otro de los propósitos importantes que tiene la ANDI de futuro es representar los intereses de sus afiliados en diferentes estamentos, adicional a estos propósitos también esta es consolidar la comunidad de emprendedores de la ANDI futuro como un referente dentro del ecosistema, como un grupo de empresas dinámicas, sostenibles, que impactan positivamente todo el ecosistema.

¿Cuáles son los principales desafíos que tienen los emprendedores en Colombia?

Los principales desafíos son varios. El primero: el cierre de las brechas a las que nos enfrentamos, tenemos brechas de acceso a los mercados y su tema burocrático, no hay tanta facilidad para entrar y acceder a los clientes. Por otro lado encontramos la brecha de acceso a financiación, este desafío sigue siendo para nosotros una gran limitante. Encontrar bancos que entiendan nuestro negocio, que nos faciliten préstamos para crecer y que nos faciliten todas las condiciones para poder mover, movilizar y escalar nuestros modelos de negocio.

Otro muy importante y que debemos trabajar bastante como sociedad, es el acceso al capital intelectual, a tener la experiencia para poder manejar nuestros negocios y también a tener mejor capital social, para podernos insertar en diferentes dinámicas.

Y por último un desafío que compartimos a nivel transversal en el sector empresarial, es el acceso a mejor talento, cada vez es más difícil encontrar talento de calidad, talento calificado y hoy también tenemos un gran reto de cara a tener gente capacitada con el inglés, esto es tal vez uno de los principales retos que tenemos los emprendedores y que tenemos que seguir sorteando en el día a día.

¿Cuál es la importancia de los datos en el ecosistema?

Los datos en el ecosistema son claves porque precisamente con esa información que los empresarios compartimos podemos identificar con claridad donde esta cada uno y poder generar herramientas, programas y apoyos a la medida de los requerimientos de cada una de las empresas. No tiene la misma necesidad una empresa que está apenas naciendo, que está saliendo de una incubadora y que está empezando a vender su producto en el mercado, a empresas que ya están escalando, creciendo en mercados internacionales, o las empresas que ya están consolidadas, que claramente necesitan otras cosas.

Por esto los datos son tan importantes, porque entendemos como estamos estructurados, como estamos caracterizados y así lograr generar herramientas para cada uno. Otro punto importante es aprovechar esta data para hacer un benchmarking mucho más alineado, porque así tenemos información fundamental como, por ejemplo: ¿Cuánto le están pagando a un gerente de marketing en un startup? o el salario de un CTO en un negocio similar al mío. Hoy en día todos los que estamos liderando empresas tenemos las mismas dudas, y tener un benchmarking de esto, nos sirve para saber si estamos pagando bien o mal y así una serie de indicadores que si los compartiéramos nos haría más competitivos, indicadores como, por ejemplo: ¿Como nos estamos financiando?, ¿Cuál es el banco que está dando mejores opciones?, ¿Cuál es el país que está siendo más atractivo para entrar?



Antonio Jiménez

CEO Helppeople Software



¿Qué es Helppeople Software y a qué se dedica?

Nos dedicamos a ayudar a nuestros clientes. Estamos en una categoría que se llama Response Management System y somos una tecnología que brinda agilidad empresarial. Lo que hacemos es que, en cada uno de los clientes identificamos y descubrimos cuáles son las respuestas lentas e ineficientes en sus procesos que les hacen perder dinero y le llevamos a automatizarlas, asegurando una asignación inteligente del recurso. Aseguramos procesos para que no se pierdan ni clientes, ni dinero.

¿Cuáles han sido los principales desafíos para ustedes como emprendedores digitales?

Yo creo que, uno de los procesos que no solo lo vive Help People, sino que es una de las problemáticas que tienen los empresarios, en algunos casos es la soledad de tener que inventarse uno mismo el camino. Una de las cosas importantes que ha sucedido con los ecosistemas que se han ido gestando en Colombia es poder generar co-equipos o sinergias con otros empresarios que le permitan a uno avanzar o no cometer los errores que ya se han cometido. Creo que vivir del consejo y de compartirlos, es vital para no cometer errores que se van cometiendo a medida que uno avanza en este mundo como empresario.

¿Cuáles son las expectativas que tienen respecto al sector digital para potencializar su competitividad frente a otros ecosistemas regionales, nacionales e incluso, internacionales?

Yo lo divido en tres y esto lo hemos visto con el Cluster de Economía digital: primero, el apoyo desde una política pública y desde el apoyo gremial a la solución de la falta de talento en esta industria, a la cual le faltan 161.000 desarrolladores o programadores de software. Lo cual hace que la mano de obra sea muy competida y por ende, costosa. El talento humano es una de las principales dificultades que hace que uno no pueda crecer. La segunda, es el tema de mentalidad respecto a qué es lo que yo debería venderle al mercado para poder unirme al tercer frente: internacionalización. Dejar de pensar en

querer venderle al más grande de aquí y solo de forma local, porque eso finalmente genera la guerra del centavo, entonces si se genera valor, y uno logra tener unos precios competitivos más fuertes pues tranquilamente eso, va a permitir un crecimiento. Pero internacionalizarte crea un Mindset diferente porque permite escalar, lo cual en temas de productos de software es la cantidad de gente que tenga. Yo fabrico el software una única vez, lo que tengo que hacer en adelante es hacer un producto y crecerlo. Lo cual nos permite salir del mundo tradicional. Tener un potencial de marketing que nos permita crecer. Deberíamos de tener un producto de software para lograr la internacionalización.

¿Cómo ha apoyado el ecosistema de emprendimiento en el crecimiento y desarrollo de Help People?

Yo hago parte de la Federación de Software, desde hace 20 años, lo cual me ha permitido realizar buen networking. Ha sido un ecosistema natural. Valle del Cauca es la segunda región después de Bogotá con más empresas de tecnología por encima de Antioquía. Mientras en otras regiones están creando parques de Software, nosotros ya lo tenemos, y se llama Zonamerica. Nos falta más networking, empatía, y conexión. No podemos estar asistiendo siempre los mismos 20 cuando hay 860 empresas. Nos toca mirar cómo mejoramos la forma de invitar para que hagan parte y no desaprovechemos, porque el ecosistema es mucho más grande de lo que se cree.

¿Cómo ve el panorama de transformación digital de las empresas actualmente?

Yo lo veo muy delicado, porque muchísimas empresas se están fundando y le están metiendo a las personas que lo mejor que pueden hacer es ser emprendedor. Pero eso no es tan fácil, un emprendedor exitoso debe ser buen vendedor. Porque si se tienen ideas extraordinarias y no se saben vender, es un fracaso. Considero que el tema está realmente sobrevalorado.



Omar Ramírez

Director Ejecutivo en
Fundación Coomeva



¿Cuál es el rol de Fundación Coomeva en el desarrollo y dinamización del ecosistema de emprendimiento e innovación de la región del Valle del Cauca?

Trabajar por el emprendimiento, así como por las Cámaras de Comercio, con el fin de poder apoyar empresas en fase de creación y fase de fortalecimiento para que puedan crecer, tener mayores ventas y generar mayor empleo. Y así sean más dinámicas y puedan inclusive exportar. De esa forma, contribuimos al desarrollo económico de la región.

¿Cuáles son las iniciativas que se vienen gestando desde la entidad para incentivar la competitividad y el desarrollo del ecosistema de emprendimiento regional?

Nosotros tenemos y hemos ido fortaleciendo nuestra ruta de acompañamiento empresarial. Tenemos una ruta que está definida por etapas, donde a partir de un diagnóstico, que toma diez criterios de cada empresa desde el punto de vista estratégico, comercial, liderazgo, talento humano, de sistemas, financiero, cómo las empresas deben ir fortaleciendo las diferentes áreas y a partir de ese diagnóstico identificamos cuáles son las brechas o en dónde se encuentran, para poder establecer una ruta de acompañamiento, y a partir de eso, evidentemente logramos identificar en donde hay que trabajar primero, y eso ayuda de manera importante al empresario a ir consolidando su negocio, a ir mejorando la estructura de su negocio para lograr unos mejores resultados. Eso es lo que hacemos.

¿Por medio de qué programas hacen este tipo de acompañamientos?

Tenemos un programa que se llama "Propulsor", a través del cual manejamos un programa primero de diagnóstico y después un programa que se llama la "Hora del emprendedor", o "La hora del empresario", que es consultoría directa gratuita. Y existen programas como "diseño y emprende, aprende a emprender"; otro tipo de programas de ideación, programas como

Pymes digitales. Dependerá de cuál es el grado de la empresa, y cuáles son los programas que más se ajustan a su momento de vida empresarial. Evidentemente, una empresa que sea más incipiente tendrá unos programas diferentes de menor alcance que los que son de otros niveles y cuentan con una intervención más profunda.

Por último, hablemos de cuáles son las ventajas de nuestro ecosistema de emprendimiento y cómo ve el futuro de este, de aquí a 10 años.

Yo creo que el Valle ha venido trabajando prácticamente, a la par, y está muy vigente con respecto a lo que está haciendo Bogotá, Medellín, Barranquilla. Creo que no tenemos nada que envidiar, de hecho, creo que trabajamos todos de la mano. Por otro lado, hay programas como Valle Impacta, u otros programas que ha desarrollado la Cámara de Comercio de Cali, que son un hito, que han sido reconocidos a nivel nacional y que están inmolando desde otras partes del país. Eso habla muy bien de lo que se está haciendo desde la Cámara de Comercio, o de lo que se ha hecho. También desde las universidades, las cuales están conectadas con otras instituciones con las cuales trabajan de manera articulada para lograr mayores impactos. Yo creo que vamos bien, y que hay que seguir esforzándose para trabajar y apostar a esta forma de vida con los emprendedores, con los empresarios, pues si ellos logran seguir adelante, evidentemente generarán empleo y desarrollo para la región. Hay que seguir trabajando como estamos haciéndolo para generar nuevas alternativas o programas, iguales o mejores de los que estén en el mundo entero, pues ya no hablamos solo del país sino del mundo empresarial.



“Se requiere migrar de un modelo apalancado en capital de riesgo (venture capital) con crecimientos exponenciales, pero con unit economics insostenibles, hacia un modelo con la capacidad de tener un crecimiento orgánico y sostenible en el tiempo, demostrando así, que los emprendimientos digitales y tecnológicos podemos convertirnos en grandes corporaciones.”

Mateo Gómez

Director de Crecimiento Cielum Health

Cielum health, es un startup de salud digital, fundada en el 2017 en Medellín, con el propósito de generar bienestar a los pacientes y sostenibilidad a los sistemas de salud. Esto lo hacemos, a través del desarrollo de tecnología para la gestión del riesgo de pacientes crónicos y agudos, mediante la analítica avanzada, el desarrollo de software y todo el conocimiento de nuestro modelo de cuidado, con el objetivo de generar mejores resultados en salud.

¿Cuáles consideras que serán los desafíos de los emprendimientos digitales y tecnológicos, para brindar solución a las necesidades o problemáticas globales?

En cuanto a los desafíos que enfrentan los emprendimientos digitales, resalto los más relevantes: primero, el tema de sostenibilidad de las empresas de base tecnológica. Se requiere migrar de un modelo apalancado en capital de riesgo (venture capital) con crecimientos exponenciales, pero con unit economics insostenibles, hacia un modelo con la capacidad de tener un crecimiento orgánico y sostenible en el tiempo, demostrando así, que los emprendimientos digitales y tecnológicos podemos convertirnos en grandes corporaciones. En segundo lugar, está el tema de desbloquear el poder de la data, la cual, desde los emprendimientos digitales, estamos y continuaremos captando como nuestra prioridad; el problema radica en que no se está capitalizando su potencial desde modelos de inteligencia artificial, ML o Deep learning, que permitan optimizar la operación de las compañías, predecir disrupciones en las cadenas de valor o comportamientos futuros, y finalmente, generar modelos de negocio alrededor de la información.

Por otro lado, considero que el tema regulatorio representa un grandísimo desafío en cuanto a que existe una brecha para que los gobiernos y los legisladores entiendan la dinámica tecnológica y de modelos de negocio alternativos de nuestra industria, y que, a partir de eso, se cree regulación que promueva la disrupción e innovación tecnológica. Adicionalmente, la disponibilidad de talento tech, especialmente en Colombia y en Latinoamérica, es un problema grandísimo por la disparidad entre la capacidad de pago de multinacionales -especialmente de Estados Unidos y Europa- versus la capacidad de pago de nosotros como emprendedores. Considero que esta problemática apenas está emergiendo, dadas las iniciativas de nearshoring de personal en Colombia, y debemos abordarla desde estrategias sectoriales y legislativas, para no solo exportar mano de obra tecnológica, sino migrar a la exportación de productos digitales.

Otro tema muy importante es la articulación de los emprendimientos con los ecosistemas empresariales y gubernamentales; creo que no podemos seguir trabajando como industrias aparte, que operan al margen, sino que debemos articularnos para generar mayores capacidades en corporaciones ya establecidas, y en el Gobierno. Eso implica, obviamente, un nivel de sofisticación mucho mayor por parte de los emprendimientos, para poder colaborar con estos grandes actores.

Por último, uno de los grandes desafíos, es la capacidad de rentabilizar los grandes problemas de la humanidad, a través de modelos de negocio y tecnología innovadores, buscando focalizar las capacidades y potencial de disrupción de la tecnología en el cambio climático, el acceso a salud, mitigación de la pobreza, entre otros. Es aquí, donde debemos buscar modelos de negocio que impacten el mundo, y a su vez, ser sostenibles y rentables en el tiempo.

¿Qué habilidades técnicas requieren ser fortalecidas en los equipos de trabajo de los emprendimientos digitales y tecnológicos?

Creo que un aspecto importantísimo, especialmente en nuestra industria, es la validación científica. En salud, la validación científica, de la mano de la investigación y la capacidad de investigar dentro de las compañías, son un factor importante. A nuestra empresa, por ejemplo, le ha permitido tener un diferencial y crecer exponencialmente, por esto creo que la capacidad de validar los modelos, las propuestas de valor, investigar y publicar en revistas indexadas de la mano de universidades, son factores cruciales para permitir la sostenibilidad de los emprendimientos digitales.

La recursividad, de igual manera, va muy de la mano con el primer punto que mencionaba en la pregunta anterior, sobre no depender tanto de capital de riesgo y tener modelos de crecimiento orgánicos más sostenibles. Otro de los factores importantes a desarrollar, es la capacidad de los emprendedores y las empresas de no quemar capital, de optimizar el recurso y tener un crecimiento orgánico, a partir de la recursividad. Creo que el ‘bootstrapping’, y la capacidad de resiliencia y adaptación de los emprendimientos, van a ser la nueva característica que defina el éxito. Por último, otro reto es el tema de data, la cual es una necesidad tangente y tangible en Latinoamérica; cuando hablo de data, me refiero desde capacidades de alistamiento de data, hasta el análisis de datos para crear modelos que generan valor, y por último, monetizar esa data para así, generar modelos de negocio alternativos.

¿Hacia dónde considera usted que las entidades de apoyo del ecosistema de emprendimiento de Colombia deben enfocar sus esfuerzos para impulsar el crecimiento los emprendimientos digitales y tecnológicos, de acuerdo con los desafíos anteriormente mapeados?

Las entidades de apoyo al ecosistema de emprendimiento en Colombia deben migrar a hacer varias cosas: inicialmente, es necesario empezar a migrar hacia modelos de acompañamiento donde se generen encadenamientos productivos y construcción de ecosistema. Hoy en día, hay muchos webinars, conocimiento en internet, en la red y en el ecosistema, acerca de cómo levantar capital, cómo hacer networking y cómo construir producto, por lo que cambiaría el enfoque en los esfuerzos de los impulsores del ecosistema de emprendimiento. Lo mejor que uno le puede decir a un emprendedor es: “venga le presento clientes, venga lo articulo con clientes y corporativos que no solamente le compren, sino que también le permitan validar su negocio, aprender y lo guíen”, entonces creo que eso es una tarea muy grande, que las instituciones que impulsan el emprendimiento, deberían empezar a hacer. Por ejemplo, celebramos la iniciativa de la ANDI con su certificación ‘startup friendly’ para corporativos.

Otro tema importante es la consecución de talento tech, siempre lo hemos dicho, debemos articularnos como ecosistema de emprendimiento para contratar este tipo de talento para esas industrias que no son llamativas, y lograr volverlas atractivas, y así, entre todos, empezar a formar el talento que tanto necesita la región.

Por último, el Deep Learning del ecosistema, y acá creo que podemos retomar muchísimos aprendizajes de Israel. Cuando hablo de Deep Learning, me refiero a las capacidades que el ecosistema tiene de aprender las lecciones pasadas de otros emprendedores. Por ejemplo, si alguien quiere desarrollar una tecnología que ya alguien más desarrolló, es crucial articularnos y apalancarnos en esos aprendizajes, conectando equipos, experiencias y tecnología. Por eso es imperativo trabajar mancomunadamente y que las instituciones que impulsan el emprendimiento nos permitan hacer esto para desarrollar la competitividad tecnológica del país. En nuestro caso, INNpula y Apps.co nos permitieron, por medio de los diferentes programas en los que participamos, como lo fue Softlanding, aprender de las experiencias pasadas de los emprendedores que ya habían abierto operación en otros países -en nuestro caso México- y tener encadenamientos productivos con clientes del país a donde queremos llegar, permitiéndonos avanzar en nuestro propósito de generar bienestar para +1 billón de personas.



“Las startups ayudan a incrementar la competitividad de la región principalmente por dos razones: primero porque les da agilidad a las empresas grandes, y segundo, porque también les provee un ambiente seguro para validar proyectos”.

Carolina Chitiva

Senior Manager
Consultant (Business
Innovation & Growth &
Strategy) – IXL Center

¿Cuál es la importancia y el rol fundamental de las startups en la competitividad de la Región Caribe?

Las startups ayudan a incrementar la competitividad de la región principalmente por dos razones: primero porque les da agilidad a las empresas grandes, y segundo, porque también les provee un ambiente seguro para validar proyectos. Por un lado, las startups tienen mucha más agilidad en el desarrollo / testeo de nuevos productos o nuevos servicios. Específicamente, en las empresas grandes de la región, esto es un poco más retador por la misma estructura burocrática y su cultura. Sirve también para avanzar un poco más rápido, y hacer esas validaciones y testeos, a nivel regional y local, y escalarlo una vez esté testeado, a nivel nacional o a nivel internacional (depende del caso). Por otro lado, las startups también ayudan a proveer un ambiente seguro para que las compañías u otras organizaciones, que también pueden ser gremios y universidades, proporcionen ese ambiente de testeo e interacción, sin afectar las métricas de las organizaciones.

¿Cómo podemos lograr que las startups ayuden a cambiar el modelo socioeconómico y cultural de nuestra región, entendiendo que no somos referentes en estas empresas?

Una de las formas de motivar el ecosistema y atraer este tipo de emprendedores, es dando incentivos no solo económicos sino que permitan conectar a esos emprendedores o startups, con un posible aliado o comprador. Cuando promovemos un ecosistema de conexión de las startups, a nivel corporativo o a nivel del usuario final, apoyamos a que ellas se sientan respaldadas cuando lancen el producto o servicio, porque van a conectarse de manera más fácil con esos usuarios, clientes o beneficiarios del producto o servicio que se esté trabajando.

Estas iniciativas que nosotros sugerimos, deben ser un trabajo colaborativo en donde se tengan en cuenta no solamente las startups sino también corporativos, universidades, gremios y Cámaras de Comercio, para que se construya esta conexión entre los diferentes actores de un ecosistema regional, en el que se promuevan los resultados y relaciones a largo plazo.



Claudia Benavides Salazar

Directora Ejecutiva
Incubar



Ph.D. con más de 20 años de experiencia en docencia universitaria, gerencia de proyectos de innovación y emprendimiento. Asesora y consultora empresarial con más de 65 proyectos y empresas en áreas como generación de capacidades para la construcción de la base tecnológica, construcción y fortalecimiento de ecosistemas de emprendimiento en regiones intermedias.

¿En la actualidad, cuáles son los desafíos a los que se enfrentan los emprendimientos digitales y tecnológicos para brindar respuesta de manera óptima y oportuna a las necesidades del mercado a nivel nacional e internacional?

Son cuatro desafíos. El primero, lo vemos mencionado en la política pública, en la Ley de Emprendimiento que tenemos en Colombia, está asociada con mejorar o evolucionar la mentalidad y cultura del emprendedor digital y tecnológico. Específicamente a que trascienda de una capacidad de desarrollo de soluciones a contar con una visión global para entender y aportar en entender y resolver una necesidad o problema global con posibilidades de escalar. En la arena competitiva de las startups es igual de importante que los emprendimientos presten atención a tener una capacidad productiva y de desarrollo tecnológico, como mantener una “obsesión” por el problema o necesidad y que pueda tener una escala global, esto le permitirá llegar a grandes mercados y a poder tener procesos claros de escalamiento.

De la mano con lo anterior, no se puede dejar de lado la capacidad de conformar equipos de trabajo de alto desempeño y conectar con actores con propósito. Es decir, que el networking para la generación de redes que faciliten el cumplimiento de metas, es un factor fundamental en la dinámica del emprendimiento digital y tecnológico.

El segundo desafío está relacionado con los modelos de negocio y más concretamente en emprendimientos digitales. No ha sido fácil, ni ágil la transición entre soluciones, con desarrollos a la medida de plataformas o modelos de negocio SAS. El modelo que permite la escalabilidad se enfoca en soluciones globales, el desarrollo a la medida no es el camino, al igual que no es sostenible.

El tercer desafío, está asociado a tener desarrollos tecnológicos más sofisticados. Ya no es suficiente con ser un emprendimiento digital, tener alguna habilidad o capacidad tecnológica. En la actualidad los emprendimientos se están diferenciando o están evolucionando hacia la incorporación en sus modelos de negocio, tecnologías de la cuarta revolución industrial como inteligencia artificial, realidad aumentada, IoT, Blockchain, Big Data, entre otras. Que al incorporarlas en su proceso productivo es posible llevar los modelos a ser escalables e incluso exponenciales.

Y finalmente, el desafío del día a día para cualquier emprendedor: “el mercado.” Este no solo está representado por los clientes, los usuarios o beneficiarios, sino también por la inversión. Escalar emprendimientos digitales y tecnológicos requiere no solo de resultados claros de tracción y crecimiento casi diario, sino también de inversiones en las diferentes etapas que inician desde la fase de pre y seed. En Colombia esta etapa de inversión aún es un gap por atender.

¿Cómo los procesos de acompañamiento a emprendimientos digitales y tecnológicos (Emprendimientos de Alto Impacto) por parte de su entidad han contribuido al crecimiento de estos?

Es importante resaltar que los emprendedores digitales y tecnológicos hoy en día pueden acceder a programas de aceleración en cualquier país (oportunidad acelerada por la pandemia). Esta nueva condición les permite acceder a metodologías, procesos ágiles y de inversión, a mercados, a redes de colaboración abriéndoles posibilidades de negocios y contactos. Sobre esta premisa y conociendo de manera cercana las necesidades de los emprendedores, analizamos, diseñamos y planeamos como actualizarlos para generar valor de manera actualizada frente a lo que está sucediendo en el mundo.

Por tanto, Incubar (incubadora y aceleradora de empresas de base tecnológica), opera desde una ciudad intermedia que le brinda ventajas relevantes como la conexión del ecosistema de emprendimiento, y también limitaciones como mercado o mentalidad. Mejora y actualiza servicios y considera que el mayor valor que puede ofrecerle a sus emprendedores es conectarlos con otros ecosistemas, con visión y servicios globales.

En la evolución constante para mantener la propuesta de valor actualizada a las necesidades de los emprendedores, actualmente contamos con un modelo de Startup Factory que brinda a los emprendedores servicios de acompañamiento en cuatro verticales (TIC, Biotech, Economía Circular y Silver Economy), bajo el modelo “end to end”: es decir, desde la idea hasta la inversión. El acompañamiento se ajusta a la medida de la evolución del emprendedor, del desarrollo del producto y del relacionamiento y necesidades de financiación o inversión. Lo anterior sin descuidar la arquitectura de los negocios y el gobierno corporativo, siendo pilares del proceso de crecimiento que se evidencian en el North Star Metric (NSM) definido por cada emprendedor.

Qué acciones deberíamos adelantar desde lo público y/o privado para asumir exitosamente el desafío de lograr que los emprendimientos digitales colombianos escalen sus modelos de negocio a nivel internacional brindando respuestas a problemáticas globales?

La primera acción que brinda sostenibilidad a una estrategia es el fortalecimiento de la Institucionalidad, lo que redundará en una mayor capacidad y articulación de los ecosistemas. Las regiones deben fortalecer la institucionalidad de soporte a los emprendimientos digitales y tecnológicos como son las Incubadoras de empresas, las aceleradoras, las oficinas de transferencia, entre otros. El año pasado Innpulsa con el apoyo de Incubar desarrollaron Aldea Explora, un programa enfocado a la transferencia de capacidades de incubación a 19, entre entidades y programas de incubación del país, lo que permitió multiplicar por 7 el potencial de acompañamiento a emprendedores.

La articulación público-privada es un mecanismo eficiente para ese propósito, como lo ha demostrado Innpulsa desde su creación.

Los programas deben buscar cierre de brechas no solo en cada territorio sino entre regiones. Por ejemplo, la diferencia entre ciudades principales y ciudades intermedias y así mismo, ciudades capitales a municipios en subregiones.

La segunda acción estaría orientada a promover o facilitar que los productos tecnológicos de los emprendedores lleguen al mercado, es decir, logren avanzar hacia MVP y desde ahí hacia su ruta de escalabilidad y crecimiento. Esto implica que se cuente no solo con capital inteligente sino con recursos para pruebas, desarrolladores, insumos, materiales, entre otros. Esta acción implicaría el ajuste de algunas estrategias que hoy se cuentan en Colombia y de esta manera orientar estrategias de acompañamiento con foco al producto.

Finalmente, la tercera acción la orientaría hacia servicios o programas de acompañamiento que incorporen la generación de retos de innovación abierta para movilizar a solucionadores que enfoquen sus ideas hacia soluciones globales que salgan del espacio de “soluciones a la medida” con un proceso articulado hasta el mercado.

COLOMBIA TECHREPORT

Más allá de la data
Más allá de la data

Este informe se basa en datos recolectados hasta marzo de 2023. 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.

