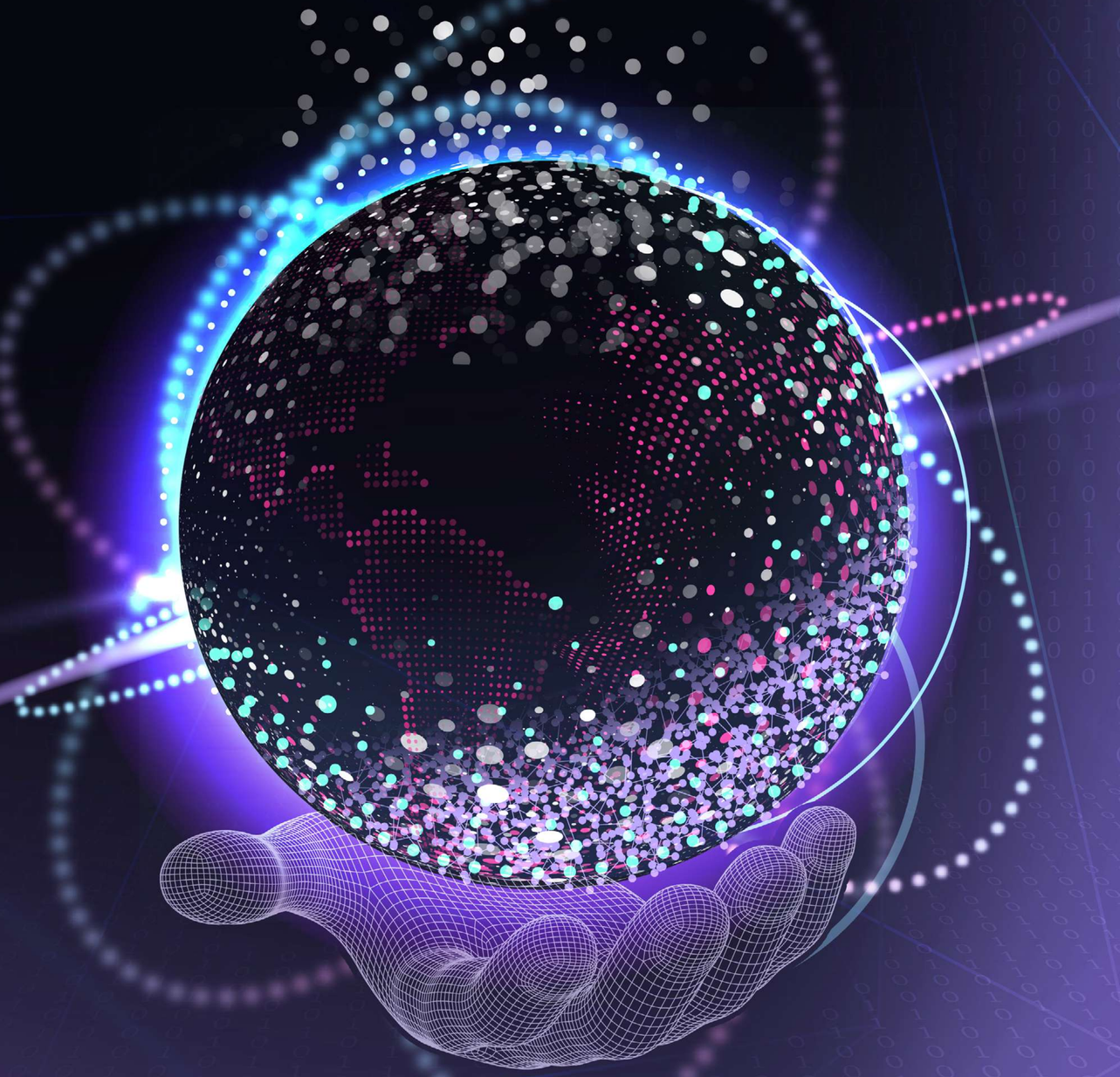
KPMG

COLOMBIA TECH REPORT 2026

*Datos recopilados del 2025



ANDI MÁS PAÍS · ANDI del FUTURO · Cámara de Comercio de Bogotá · Cámara de Comercio de Cali · Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia · Cámara de Comercio de Barranquilla · ruta n Medellín · Colsubsidio · Claro empresas · BBVA Spark · Universidad EAFIT · On-Going · Colegio de Estudios Superiores de Administración · Universidad EIA · Universidad del Norte

COLOMBIA TECH REPORT 2026: EL MOMENTO DE LA REDEFINICIÓN

Rodrigo Rivera
Presidente
KPMG Colombia

María Paula Peñaranda
Gerente de Emerging Giants e Innovación
KPMG Colombia

Colombia avanzó. En 2025, el ecosistema tecnológico no solo creció en compañías activas, sino en complejidad, madurez y exigencia. En esta quinta edición, el Colombia Tech Report deja de ser un mapa para convertirse en un diagnóstico estructural: cruzamos los datos públicos del ecosistema con la voz directa de 33 inversionistas activos en el país, y los contrastamos con las cifras regionales del Latin America VC Report 2026 y LAVCA.(The Association for Private Capital Investment in Latin America).

El resultado es una fotografía más completa del estado real del capital, el talento y la geografía del emprendimiento colombiano e incorporamos tres enfoques que transforman cómo se lee el ecosistema:

- **Lectura comparada regional:** Colombia frente a Brasil, México, Chile y Argentina en VC total, deals, VC per cápita, exits y sectores dominantes.
- **Encuesta primaria a inversionistas:** tesis de inversión, criterios de selección, expectativas de retorno y red flags para 2026.
- **Mapa de hubs regionales:** Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, con sus tesis sectoriales propias.

Los datos de este año confirman un ecosistema en transición acelerada:

- Mapeamos **2.295 startups** activas con un crecimiento de más del 9% vs el año anterior.
- Registramos 131 transacciones de inversión en startups colombianas en 2025, por un total de US$857M entre *equity* y *venture debt* (registrando 55% más de los que reportan las fuentes globales).
- La concentración del capital alcanzó niveles inéditos en la región: Fintech absorbió el 60% y Bogotá concentró el 81%.

Este informe es una herramienta estratégica para quienes desean entender, invertir, atraer talento y construir el futuro del emprendimiento de alto impacto en Colombia, pero también un llamado a la acción para corregir las tres brechas estructurales que los datos primarios revelaron: el colapso del pre-seed, la desconexión entre intención sectorial y capital desplegado, y la iliquidez crónica que mantiene roto el ciclo de reinversión.

Queremos extender un especial agradecimiento a nuestros aliados: EAFIT On.going, CESA, EIA, Uninorte, ANDI y ANDI del Futuro, Cámara de Comercio de Bogotá, Cámara de Comercio de Cali, Cámara de Comercio de Barranquilla, Cámara de Czomercio de Medellín, Ruta N, y a los nuevos aliados en esta edición: BBVA Spark, Claro Empresas y Colsubsidio, quienes dedicaron tiempo estratégico para la construcción de este informe.

Desde KPMG Private Enterprise y nuestro programa Emerging Giants, reafirmamos nuestro compromiso de seguir acompañando al ecosistema colombiano en este momento de redefinición. Desde nuestras áreas de Auditoría, Consultoría, e Impuestos y Servicios Legales, queremos ser el aliado que impulse a las startups colombianas a graduarse de promesa local a categoría regional.

METODOLOGÍA DEL COLOMBIA TECH REPORT

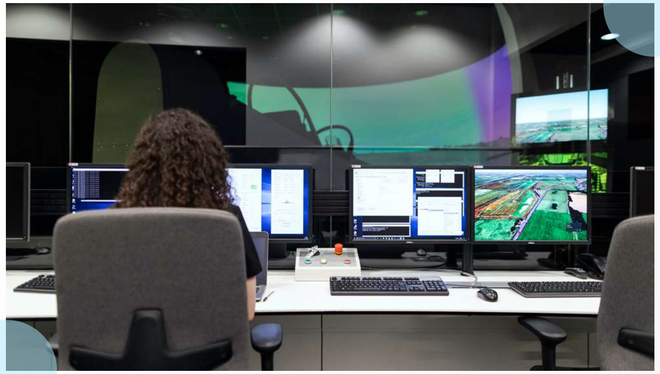
Este informe anual del ecosistema de startups del país, presentando su quinta versión, ha desarrollado una metodología basada en **fuentes primarias** como el Formulario de Mapeo del Ecosistema, **encuesta** elaborada por KPMG y aliados, y **entrevistas** a profundidad realizadas a más de veinte fundadores de emprendimientos de base tecnológica, diez inversionistas y diez corporativos del país que tienen a las startups como actores relevantes de su estrategia de innovación.

El informe también utiliza **fuentes secundarias** como Crunchbase, Pitchbook, LAVCA, estudios de Silicon Valley Bank (SVB) y el ranking internacional *Global Startups Ecosystem Index* de StartupBlink, para el análisis de tendencias globales de inversión y comportamiento de ecosistemas internacionales.

Horizonte de tiempo: este informe tiene en cuenta datos de lo sucedido en el ecosistema de startups entre el primero de enero y el treinta y uno de diciembre de dos mil veinticinco. El formulario estuvo abierto desde febrero hasta abril de dos mil veintiséis logrando una convocatoria de **2.295 startups** y **más de 250 actores del ecosistema,** entre inversionistas, incubadoras, aceleradoras, centros de emprendimiento, asociaciones, agremiaciones y otras entidades de apoyo al ecosistema.

¿QUÉ CONSIDERAMOS UNA STARTUP COLOMBIANA?

- **Empresa emergente** con menos de quince años de operación.
- **Con registro o nacimiento en Colombia** y oficinas principales en el país.
- Con modelo de negocio **basado en la tecnología** (sin ella no existiría).
- Tiene una página web **activa** o demuestra ventas en el último año, garantizando su operación.



- Cuenta con un modelo de negocio **escalable** no lineal, distinto al de empresas tradicionales.

No se tienen en cuenta agencias de marketing digital, ni desarrolladores de software, ni empresas tradicionales, ni de consultoría.

DINÁMICAS DE INVERSIÓN:

Se tomaron registros de levantamiento de capital de Crunchbase, Pitchbook, bases de datos de aliados del Colombia Tech Report y rondas registradas en el Formulario de Mapeo del Ecosistema, a partir de USD 100 K en etapas: Ángel, *Preseeed, Seed,* Series A en adelante. No se tuvieron en cuenta tickets de Familia y Amigos.

Apoyo tecnológico: para la realización de esta versión del CTR, contamos con el apoyo de ***Aztec,*** empresa colombiana emergente experta en el uso y adopción de inteligencia artificial, quienes contribuyeron a hacer más eficiente este proyecto mediante automatización de procesos de recolección y análisis de datos.

Capítulo

01.

RADAR GLOBAL

Macrotendencias del ecosistema global

2026

Insights Globales 2025

De la estabilización a la recuperación disciplinada

El 2025 se presentó como el año en que la industria volvió a tomar tracción: la financiación se reactivó y el impulso regresó bajo un enfoque mucho más disciplinado; no representa aún una recuperación plena, pero sí marca un avance tangible después del reciente periodo de estancamiento.

El mercado consolidó una nueva normalidad estructurada en torno a tres enfoques: la dominancia de la Inteligencia Artificial, la polarización del capital hacia compañías “élite” y la crisis de liquidez persistente en el segmento de fondos.

El ecosistema dejó de sobrevivir y empezó a exigir excelencia

La región mantiene un piso de inversión sostenible (US$4–5B anuales), pero la brecha con EE.UU. se amplía aceleradamente por la concentración en IA. La oportunidad no está en competir por megarondas, sino en capitalizar las ventajas propias: talento competitivo en costos, Fintech como sector líder, y verticales diferenciadas donde Colombia tenga activos únicos.

Inversión VC por región

Comparativo 2024 vs. 2025 — Cifras estimadas

Región	2024 (est.)	2025 (est.)	Variación
EE.UU.	~US$209B	~US$340B	▲ **+63% (nominal)**
Europa	Est. estable	+5% a +10%	▲ **Leve recuperación**
China	Caída continua	Mínimos desde 2017	▼ **Descenso >20%**
India	Crecimiento	Superó a China en deals	▲ **Crecimiento robusto**
LATAM	~US$4.9B	US$4.3B	▼ **-12%**
África	Caída	-50/60% vs pico 2022	▼ **Corrección severa**

Nota: Las cifras de Europa, Asia y África son estimaciones derivadas del informe SVB. Solo EE.UU. y LATAM cuentan con cifras específicas publicadas. Los datos de EE.UU. incluyen megarondas de AI que distorsionan el agregado.

Fuente: SVB H1 2026, LAVCA 2026

Estefanía Abello - *Muta*

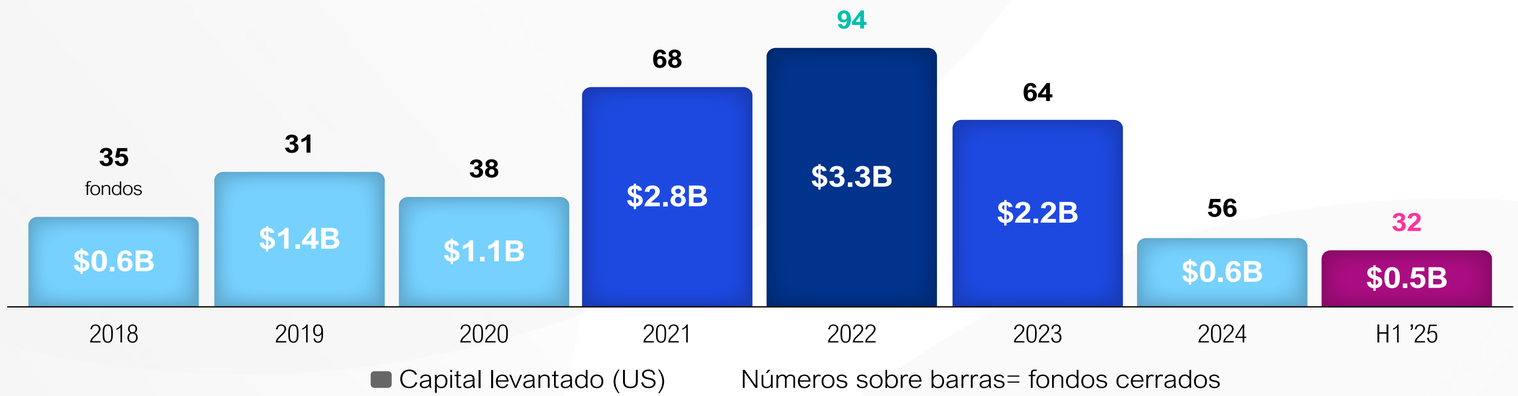
No necesariamente el capital se está secando, sino que se han integrado nuevas variables de decisión dentro del análisis de inversión. Antes de 2024, el “driver” para tomar decisiones estaba muy alineado con cuánto y qué tan rápido estabas creciendo, pero ahora el racional varió: ya no basta con demostrar la velocidad de captura de mercado, sino entender que esa captura se esté haciendo con unos “unit economics” que tengan sentido. Ahora la visión es un crecimiento escalado en el que tú subes, estabilizas, demuestras la viabilidad de tus números y vuelves otra vez a la fase de tracción.

FUNDADORA

#MásAllaDeLaData

Insights Regionales 2025

Fundraising de VCs en LATAM: menos fondos, menos capital



Fuentes: NextStars · LAVCA Startup Ecosystem Insights 2025

Capital levantado por fondos VC en LATAM

Estas cifras representan el capital captado de LPs para nuevos vehículos. Actualmente, LATAM invierte US$4.7B anuales en startups, pero solo atrae US$697M en nuevo capital. La región sobrevive hoy gracias al despliegue de los fondos levantados en el ciclo 2021–2022. Sin embargo, esta reserva es finita: si el *fundraising* no repunta, la inversión en el ecosistema sufrirá una caída sistémica entre 2027 y 2028.

El talento LATAM ya es global, y eso es un activo, no una fuga

Brasil lidera emisión de O1 visas hacia EE.UU. Fundadores e ingenieros operan fluidamente entre São Paulo, CDMX y los hubs de capital. Empresas como Pismo (adquirida por Visa) demuestran que LATAM puede producir compañías diseñadas para escala global desde el día uno. Para Colombia, la oportunidad es doble: exportar talento que genere puentes bidireccionales, y atraer fundadores regionales que elijan Bogotá, Medellín o Cali como base para sus equipos distribuidos.

Esto puede generar un ciclo positivo: fundadores con experiencia global regresando y emprendiendo.

Ranking emisión visas O1

#1 BRASIL

Lidera emisión de O1 hacia EE.UU. Superó a India en 2024. Crecimiento acelerado desde 2020.

#2 INDIA

Históricamente líder. Desplazada por Brasil en los últimos 2 años.

#3 CHINA

Tendencia descendente con restricciones y tensiones geopolíticas.

#4 MÉXICO

Crecimiento acelerado. Beneficiado por proximidad y nearshoring.

SVB documenta que la movilidad del talento latinoamericano se ha acelerado: fundadores e ingenieros operan fluidamente entre São Paulo, Ciudad de México y los hubs de EE.UU. Esto no es fuga de talento, es un **puente bidireccional** que conecta al ecosistema regional con el capital y las redes globales.

Fuente: SVB · USCIS · US Dept. of State. Visas O1 emitidas por país.

La supremacía de los *Hubs*:

En 2025, el ecosistema de capital de riesgo en EE.UU. experimentó una concentración geográfica sin precedentes. California consolidó su dominio al absorber el 68% del capital nacional durante el primer semestre, duplicando prácticamente su promedio histórico de la última década. Este fenómeno se debe principalmente a su ventaja competitiva en los sectores de IA y Deeptech, que están atrayendo las rondas de inversión más cuantiosas.

SVB destaca que Bay Area sigue siendo el epicentro global, pero reporta un crecimiento sostenido de hubs alternativos: Nueva York se consolida como segundo polo (especialmente en Fintech y media-tech), Miami atrae capital de LATAM y crypto, y Austin captura talento que migra de California por costos y regulación.Sin embargo, la narrativa de “California lo gana todo” tiene un matiz importante: el ranking de ecosistemas varía significativamente por etapa: California domina Serie A en adelante, pero en *preseed* y *seed* la distribución es más diversa, con ciudades como Seattle, Denver y Atlanta ganando relevancia.

Nicolás Toro - *SVB*

Hay dos tesis emergentes: una son los latinos que están construyendo compañías globales desde Estados Unidos y que eventualmente traen ese conocimiento a Latam. Dos, los fondos top de la región están abriendo oficinas en San Francisco para atraer inversionistas globales, diversificar riesgo y acceder a mercados con más liquidez. Hoy hay empresas fundadas por chilenos convirtiéndose en unicornios desde San Francisco. La pregunta para los fondos de la región es: ¿por qué no invertir nosotros en esas oportunidades?

CORPORATIVO

Carlos Chávez - *Sytrex*

Sin lugar a dudas el reto más grande de las startups de LATAM es creer que se puede hacer algo muy grande. No tener miedo quizás a viajar un montón, a relacionarte en los otros ecosistemas, a levantar el capital que necesitas. Tenemos un mindset muy pequeño y un concepto de crecimiento lineal.

FUNDADOR

68% Del *funding* de EE.UU. fue a California en H1 2025. Duplica su promedio de la última década.

8.3x Más megarondas (>US$100M) en EE.UU. que en Europa. Concentración sin precedentes.

Top ecosistemas de startups en EE.UU. por etapa

#	Pre-seed	Seed	Serie A	Serie B	Serie C
1	Bay Area 31.6%	Bay Area 31.3%	Bay Area 44.7%	Bay Area 47.1%	Bay Area 46.2%
2	Nueva York 14.6%	Nueva York 13.4%	Nueva York 15.1%	Nueva York 13.2%	Nueva York 18.6%
3	LA 5.8%	LA 5.1%	Boston 5.6%	Boston 6.8%	Seattle 5.4%
4	Boston 4.2%	Boston 4.8%	LA 4.3%	LA 4.9%	LA 5.1%
5	DC 3.5%	Seattle 4.1%	Seattle 3.8%	Seattle 4.2%	Boston 4.7%

Fuente: Carta · US$96.6B invertidos en startups en Carta | Q1 2024–Q1 2025

Implicación para Colombia

La concentración del capital en California no es solo una estadística: define quién accede a las megarondas. Para un founder colombiano, esto plantea un dilema estratégico. Los *“tiny teams”* permiten construir producto desde Bogotá o Medellín con *output* equivalente al de San Francisco a una fracción del costo, pero escalar probablemente requiera presencia o al menos conexiones profundas en los hubs donde se concentra el capital de crecimiento. El modelo emergente: equipos distribuidos con un ancla en el ecosistema de destino.

La redefinición de la ronda *seed*:

El tamaño de las rondas suben en todos las etapas

El concepto de la ronda *seed* ha mutado: lo que hoy se denomina *seed* tiene el tamaño y las exigencias de métricas de lo que hace una década era una Serie A. Las valoraciones medianas de rondas *seed* casi se han duplicado desde 2021, un fenómeno global con matices regionales significativos. Lo llamativo es que Europa creció a un ritmo más rápido que EE.UU., achicando la brecha con Asia.

La mediana de tiempo entre rondas se ha extendido a 26 meses de Serie A a B y 28 meses de Serie B a C, reflejando la cautela inversionista y la presión sobre fundadores para demostrar *unit economics* antes de escalar. El *"middle squeeze"*, la compresión en Serie B y C, se ha convertido en el cuello de botella de esta era del *venture capital.*

Colombia y LATAM

LATAM muestra el salto más pronunciado en tamaño de rondas *seed*: de US$1.2M en 2021 a US$2.0M en 2025. Esto señala maduración del ecosistema, pero también una barrera de entrada más alta para fundadores primerizos. El dato de LATAM combinado con la tasa de probabilidad que solo el 10% pase de *seed* a Serie A, plantea un desafío crítico para Colombia: el capital semilla está disponible, pero el camino a Serie A es más estrecho que nunca. Los fundadores colombianos que logren demostrar eficiencia de capital y *unit economics* sólidos, aprovechando la ventaja de los *"tiny teams"* serán los que crucen ese embudo.

~2X

Crecimiento de las valoraciones medianas en *seed* desde 2021. Lo que hoy es *seed*, antes era Serie A.

20% ▶ 10%

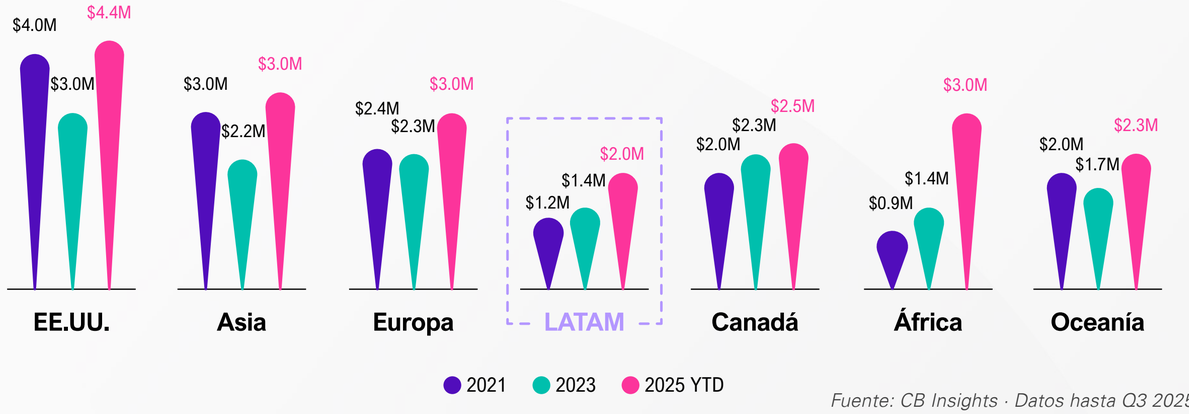
Caída en la tasa de graduación de *seed* a Serie A. Solo 1 de cada 10 startups avanza.

26 meses

Mediana de tiempo entre Serie A y Serie B en 2025. Antes eran 18 meses.

Fuente: Carta, 2025

Tamaño mediano de rondas VC por geografía ($M)



Fuente: CB Insights · Datos hasta Q3 2025

Salua García Fakih- *Symplifica*

En los dos últimos años privilegiamos rentabilidad sobre crecimiento. Lo ideal sería apostar a las dos al tiempo, pero no es tan fácil. No es tan popular de cara a levantar inversión o de cara a un ecosistema que todo el tiempo está presionando el crecimiento exponencial, pero para nosotros era muy importante tener una empresa sólida que no dependiera solo de capital externo. Hoy eso nos tiene en una posición muy interesante.

FUNDADORA

Sectores globales 2025

El capital se concentra en IA, pero las oportunidades se distribuyen por verticales

El comportamiento sectorial de 2025 revela una industria de dos velocidades: sectores vinculados a IA capturan la mayoría del capital global, mientras que verticales especializadas como Fintech, Climate tech y Defense tech mantienen tracción con dinámicas propias.

Para América Latina, la lectura es clara: la región compite desde la capa de aplicación, no desde la infraestructura y eso no es necesariamente una desventaja.

Iván Montoya - *NuMundo Ventures*

Si quieres construir algo grande, apúntale a retos regionales o globales, puedes lanzar en Colombia o cualquier país, pero la ambición debe ser escala grande y dolor real. El capital presta atención cuando el mercado es amplio, el caso de uso es claro y hay evidencia de que el problema existe más allá de una ciudad. Ese es el estándar.

INVERSIONISTA

Inteligencia Artificial

Dominante absoluto · El sector que lo devora todo

40-50%
del capital en EE.UU.

Riesgo Alto · Oport. Alta

TENDENCIA GLOBAL

Crecimiento exponencial con debate sobre burbuja. Valuaciones sin precedente histórico. **Megarondas >US$1.000M** (OpenAI, Anthropic, xAI). Adopción empresarial acelerando, lo que diferencia este ciclo del de las dot-com.

Fuente: SVB H1 2026

RELEVANCIA LATAM

LATAM como **aplicador, no desarrollador** de modelos fundacionales. Fintech+IA, Healthtech+IA, Agritech+IA. Oportunidad en capa de aplicación, no infraestructura.

Fuente: LAVCA 2026

SUBSECTORES CLAVE

- Modelos fundacionales
- IA aplicada (enterprise)
- Infraestructura de compute
- *AI agents*

Santiago Molina - *Finkargo*

Hoy, gran parte del foco de inversión del capital está en la adopción de Inteligencia Artificial, ya sea para abrir un nuevo mercado, para automatizar procesos o para atacar una nueva solución. En Finkargo creemos que cada área y cada "subject matter expert" debe aprender a aprovechar las capacidades de construir a base de estas herramientas de inteligencia artificial que les permitirá ser 10 veces más eficientes en todo.

FUNDADOR

Fintech

Dominante en LATAM · Maduración y segunda ola

~29%
de *deals* en LATAM

Riesgo Medio · Oport. Alta

TENDENCIA GLOBAL

Fase de maduración post-boom 2021. Baja como % del total global, pero sigue **top 3 en capital.** Segunda ola enfocada en infraestructura financiera, no solo consumo.

Fuente: SVB H1 2026

RELEVANCIA LATAM

Sector dominante. Alta penetración móvil + baja bancarización = **laboratorio global de Fintech.** Open banking en Brasil y México. Colombia 2° mercado Fintech regional.

Fuente: LAVCA 2026

SUBSECTORES CLAVE

- Pagos B2B
- *Embedded finance*
- *Compliance / Regtech*
- *Open banking*
- Crédito digital

#MásAllaDeLaData

Laura Velásquez - *Arkangel*

*Hay mucha oportunidad en **Govtech** para disminuir la corrupción, incrementar la economía, generar mayor empleo. El crecimiento de este sector no depende de la tecnología, eso ya está, se trata de la voluntad. Los líderes tienen que tener la capacidad de adoptar esto de una forma transparente. Hasta que unos pocos empiezan a hacer la diferencia, otros empezarán a querer montarse en la ola.*

FUNDADORA

Esteban Quintana - *Klik Energy*

*Nadie se puede imaginar alguna actividad económica en el futuro que no involucre **energía,** todo se está electrificando, no sólo en Colombia, sino en el mundo. Es un sector transversal a todos los sectores de la productividad o de la industria en general y no está siendo lo suficientemente visualizado. En Colombia falta organizarnos como gremio y visibilizar lo que hacemos, para que fondos y usuarios entiendan la importancia del sector y movernos para habilitar un montón de cosas que hoy la tecnología puede hacer.*

FUNDADOR

Defense tech / Govtech

Emergente con crecimiento explosivo · Impulsado por contexto geopolítico

Megarondas

individuales masivas

Riesgo Bajo · Oport. Media

TENDENCIA GLOBAL

Impulsado por conflictos geopolíticos (Ucrania, Medio Oriente, tensiones con China). **Postura gubernamental pro-startups** en adquisición de tecnología. Anduril, Shield AI con megarondas. Demanda estatal estable y anticíclica.

Fuente: SVB H1 2026

RELEVANCIA LATAM

Incipiente pero con potencial. Gobiernos explorando adquisición de tech para **seguridad, vigilancia fronteriza y ciberseguridad.** Mercado potencial para startups locales que combinen deep tech con conocimiento regulatorio.

Fuente: LAVCA 2026

SUBSECTORES CLAVE

- Drones autónomos
- Ciberseguridad gov
- Vigilancia e inteligencia
- Logística militar
- Sistemas de defensa

Climate tech / Energía

Estable y relevante · Europa líder regulatorio

Estable

inversión sostenida

Riesgo Medio · Oport. Alta

TENDENCIA GLOBAL

Inversión estable con crecimiento en subsectores específicos. **Europa como líder regulatorio.** Políticas de descarbonización impulsan demanda. *Patient capital* necesario.

Fuente: SVB H1 2026

RELEVANCIA LATAM

Oportunidad diferenciada para **Brasil y Colombia.** Biodiversidad y recursos naturales como ventaja competitiva única. Créditos de carbono como mercado atractivo.

Fuente: LAVCA 2026

SUBSECTORES CLAVE

- Almacenamiento energía
- Hidrógeno verde
- Captura de carbono
- Créditos de carbono

Biotech / Healthtech

Relevante · Impulsado por convergencia con IA

Significativo

sin dato exacto

Riesgo Alto · Oport. Media

TENDENCIA GLOBAL

Convergencia **Biotech + IA** como nueva frontera. *Drug discovery* acelerando ciclos de desarrollo. Más rápido que biotech tradicional.

Fuente: SVB H1 2026

RELEVANCIA LATAM

Healthtech con tracción consistente. **Diagnóstico digital** como área de adopción. Mercado grande por brechas de acceso a salud.

Fuente: LAVCA 2026

SUBSECTORES CLAVE

- *Drug discovery* con IA
- Genómica
- Telemedicina
- Diagnóstico digital

Catalina Isaza - *Innmetec*

En el sector Deeptech en salud es muy difícil conseguir inversión; hay que trabajar demasiado para lograrlo, a pesar de que es finalmente esta investigación la que a futuro mejorará nuestra salud y calidad de vida, no hay tanta cultura de inversión en este rubro. Tiene que haber un cambio de 'chip' a nivel cultural para poder pensar más a largo plazo y entender que este riesgo, si las cosas salen bien, se justifica.

FUNDADORA

Ciberseguridad

Demanda creciente sostenida · Anticíclico

Estructural

demanda no cíclica

Riesgo Bajo · Oport. Media

TENDENCIA GLOBAL

Amenazas más sofisticadas ***(AI-powered attacks).*** Necesidad estructural, no cíclica. Crece con la expansión digital en todos los sectores.

Fuente: SVB H1 2026

RELEVANCIA LATAM

Relevancia creciente por digitalización acelerada. Oportunidad para startups que combinen **ciberseguridad + conocimiento regulatorio local.**

Fuente: SVB H1 2026

SUBSECTORES CLAVE

- *Anti-AI threats*
- *Zero trust*
- Seguridad *cloud*
- Identidad digital

Juanita Duque - *Seccuri*

Ciberseguridad sigue siendo algo que las empresas creen que no les pasa, especialmente en Latinoamérica; sin embargo, un pequeño ataque puede destruir una empresa. Es un tema que solo se vuelve prioridad después de ya haber sufrido un ciberataque, pero tenemos que ser proactivos.

FUNDADORA

Proptech / Edtech / Logística

Tracción consistente en LATAM · Verticales de necesidad estructural

Complementarias

siguen a Fintech en deals

Riesgo Bajo-Medio · Oport. Alta

TENDENCIA GLOBAL

Menor protagonismo global pero **alta relevancia regional.** Responden a necesidades estructurales. Inversión más modesta pero estable.

Fuente: SVB H1 2026 / LAVCA 2026

RELEVANCIA LATAM

Alineados con necesidades específicas: **déficit de vivienda, brechas educativas, complejidad logística.** Colombia con oportunidad en las tres verticales.

Fuente: LAVCA 2026

SUBSECTORES CLAVE

- Acceso a vivienda
- Formación digital
- Última milla
- *Fulfillment*

Síntesis para Colombia

El mapa sectorial revela tres jugadas claras. Fintech sigue siendo el sector ancla: Colombia es el segundo mercado de la región y el marco de open finance fortalece esa posición. Climate tech es la apuesta diferenciada: biodiversidad, recursos hídricos y créditos de carbono son activos únicos. IA aplicada (no infraestructura) permite competir globalmente desde la capa de aplicación. Y Govtech, aunque incipiente, abre un mercado potencial vinculado a seguridad y ciberseguridad gubernamental que pocos ecosistemas de la región están explorando.

La madurez es el nuevo estándar

IPOs en pausa, M&A en modo supervivencia, y los secundarios como protagonista inesperado

Hubo un tiempo en que el IPO era el umbral definitivo. Hoy, ese umbral se ha convertido en un destino lejano. Según los últimos datos de CB Insights, la edad promedio de una empresa tecnológica al salir a bolsa ha aumentado casi 4 años en tan solo una década de 12.2 a 15.9 años. Estamos ante una generación de *private companies* más tiempo, en un mundo empresarial que prefiere la privacidad al escrutinio público.

SVB reporta que la actividad de IPOs tecnológicos en 2025 mejoró modestamente respecto a 2023–2024, pero siguió muy por debajo de los niveles de 2020–2021. Las compañías que sí salieron a bolsa tendieron a tener perfiles de rentabilidad demostrada y valoraciones más conservadoras. El tiempo promedio a *exit* se extendió a 8-10 años, frente a un histórico de 5-7 años.

Este dato transforma la economía de los fondos de VC: si el *exit* tarda 10 años, los fondos con vida de 10 años no alcanzan a devolver capital a sus LPs a tiempo, generando una crisis de liquidez en cadena que afecta desde los *limited partners* hasta los empleados tempranos con *stock options* que no pueden monetizar.

Nicolás Toro - *SVB*

Lo que verdaderamente nos hace falta, y que representa el mayor obstáculo del ecosistema colombiano, es la carencia de una cultura de M&A; no existe esa mentalidad de dealmaking. Las grandes corporaciones no están adquiriendo a las startups cuando deberían hacerlo, y eso estanca la liquidez del mercado. En mi opinión, el vacío principal es que los corporativos no se atreven a comprar o a invertir con decisión en los emprendedores. Ese es el gran pendiente. Al final, pensar en que una empresa colombiana salga a bolsa en Nueva York es algo sumamente complejo y difícil.

CORPORATIVO

15.9 años

Edad promedio de una empresa tech al salir a bolsa en 2025. Eran 12.2 años en 2015.

Fuente: CB Insights

$61.1B

Volumen de transacciones secundarias en EE.UU. en 2024-2025. Superó a IPOs por primera vez.

Fuente: PitchBook

30-40%

De las salidas vía M&A fueron por debajo de la última valuación *(down-exits).*

Fuente: SVB H1 2026

Tamaño mediano de rondas VC por geografía (US$M)

#MásAllaDeLaData

El despertar de los mercados secundarios

La vía de liquidez que redefinió el ecosistema en 2025

Ante la parálisis de las IPOs, los mercados secundarios se convirtieron en la principal válvula de escape para que inversionistas y empleados obtengan liquidez. SVB reporta que los mercados secundarios creció de manera sustancial, con plataformas como Forge, Nasdaq Private Market, EquityZen y otras facilitando volúmenes récord. El dato más revelador: **por primera vez, el volumen de transacciones secundarias en startups de EE.UU. (US$61.100M) superó los ingresos generados por IPOs de VC (US$58.800M) en el periodo 2024-2025.**

Implicación para LATAM y Colombia

Los mercados secundarios en América Latina es prácticamente inexistente. Para Colombia, la ausencia de mecanismos de liquidez secundaria significa que fundadores e inversionistas tempranos tienen opciones de exit extremadamente limitadas, lo que desincentiva la participación en el ecosistema. El desarrollo de infraestructura de secundarios, ya sea a través de plataformas regionales o mediante acceso a mercados globales, es una de las agendas más urgentes para que el ecosistema colombiano complete su cadena de valor.

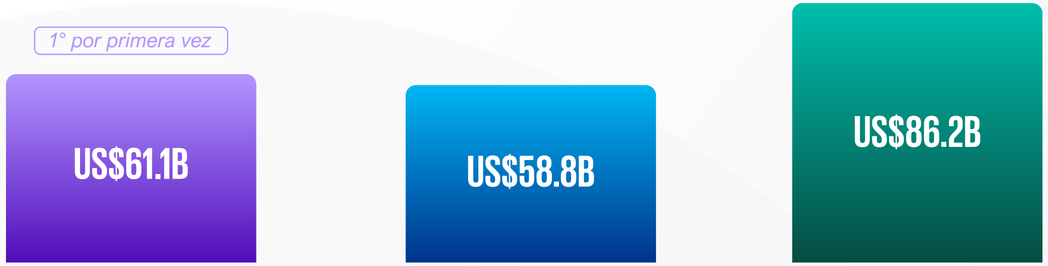
Sin liquidez, el ciclo de reinversión no se activa
(*exit* ▶ fundador serial ▶ nueva startup)

Alejandro López - *Ángel*

Si somos capaces de darle eventos de liquidez al ecosistema latinoamericano, estaremos ganando un terreno importante, más allá de levantar rondas de capital, ¿Por qué? A un fundador que vende su empresa en 10 millones de dólares, le queda una plata con la que va a volver a crear o invertir en otra cosa. Es un círculo virtuoso. Esto será posible si logramos sofisticar al emprendedor y que piense como empresario, no solo fantaseemos con unicornios.

INVERSIONISTA

Valor de *exits* de VC por tipo — 12 meses a Q2 2025 (EE.UU.)



***Deals* secundarios**
Superó a IPOs por primera vez en la historia del ecosistema

IPOs
Ventana entreabierta pero aún lejos de los niveles 2020–2021

Adquisiciones (M&A)
Ruta más común, pero 30–40% fueron *down-exits*

Fuente: PitchBook

Secundarios

El **gran protagonista de 2025.** Volúmenes récord. Carta documenta el surgimiento de *"continuation funds"* para mantener activos estrella más allá de la vida del fondo original, ofreciendo liquidez parcial a LPs.

Fuente: SVB H1 2026

IPOs

Ventana **entreabierta pero selectiva.** Solo compañías con rentabilidad demostrada logran salir. Valoraciones más conservadoras que en ciclos anteriores. Varias empresas de alto perfil pospusieron su salida en espera de mejores condiciones.

Fuente: SVB H1 2026

M&A

Ruta de salida más común, pero **tamaño promedio decreciente.** Muchas fueron *"acqui-hires"* (compra por talento) o ventas por debajo de la última ronda. SVB estima que **30–40% fueron *down-exits,*** reflejo de la recalibración del mercado.

Fuente: SVB H1 2026

"Tiny teams" y fundadores seriales:

la redefinición de a quién y cómo se financia en *venture capital*

En 2026, el acceso a los datos y las herramientas de código será un *commodity*. La ventaja competitiva real será la experiencia vivida: los inversionistas valorarán más a fundadores con una conexión profunda y probada con el problema que resuelven, por encima de sus estudios académicos o experiencia en otras startups.

La convergencia de dos fenómenos: equipos más pequeños y fundadores más experimentados están redefiniendo la ecuación fundamental del *venture capital*. La IA generativa ha comprimido la necesidad de *headcount,* mientras que el mercado de capital restringido ha empujado a los inversionistas hacia lo que perciben como apuestas más seguras.

La métrica de éxito pasó de "número de empleados" a "ingresos por empleado"

SVB destaca que un número creciente de compañías que levantaron rondas superiores a US$50M en 2025 tenían equipos de menos de 50 empleados, y algunas de las rondas más prominentes involucraron equipos de menos de 20 personas. Las herramientas de IA han comprimido drásticamente la necesidad de *headcount* en ingeniería, soporte, mercadeo y operaciones.

15.6

Empleados promedio en startups que cerraron Serie A en 2024. Eran 17.6 en 2021.

Fuente: Carta, 2025

<50

Empleados en compañías que levantaron rondas >US$50M en 2025. Algunas con <20 personas.

Fuente: SVB, 2025

30%

Tasa de éxito de fundadores seriales (vs. 18% de primerizos). Casi 2x.

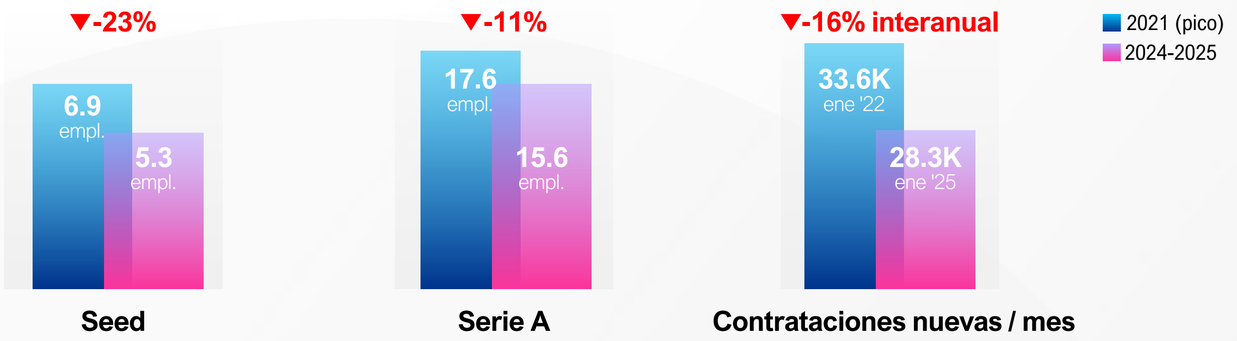
Fuente: Harvard Business School

42%

del capital VC en LATAM en 2023-24 fue a fundadores seriales vs. 23% en 2021.

Fuente: NextStars/LAVCA

Empleados promedio al momento de cerrar ronda, por etapa



Fuente: CB Insights · Datos hasta Q3 2025

Carlos Chávez - *Sytrex*

Construimos con densidad de talento muy alta sobre un mayor número de personas. Es más fácil tener 10 personas world class y llegar a resultados increíbles, que tener 50 buenas o 100 malas. Con IA, hemos hecho double down en esa tesis, hemos crecido el equipo en solo una persona, pero hoy nuestra velocidad de desarrollo de producto es seis, siete, veces lo que era.

FUNDADOR

Felipe Fierro - *Duppla*

Somos una generación de startup que creció con un ADN de frugalidad muy claro; nunca hubo plata para tirar para el techo y nunca hemos hecho contrataciones a los niveles de otros startups que simplemente vivían otra realidad. Hemos empezado a mirar "revenue para employee". Antes el éxito casi que se medía por cuántos empleados tenía, hoy es al contrario: entre más chiquito el equipo y más eficiente sea, es una señal de que están haciendo las cosas mejor.

FUNDADOR

La ventaja del fundador con experiencia

Datos globales sobre fundadores seriales y su impacto en tesis de inversión

18%

Fundadores primerizos

Tasa de éxito base. Mayor varianza: pueden producir los mejores y peores resultados.

20%

Con fracaso previo

Leve mejora. La experiencia del fracaso tiene valor, pero limitado.

30%

Con exit exitoso previo

Casi 2x vs. primerizos. Mejores términos, menos dilución, más control.

Los fundadores seriales no solo atraen capital más fácilmente, sino que negocian contratos de VC más favorables: retienen posiciones de CEO, mayor control del *board* y experimentan menor dilución. Un hallazgo crucial para tesis de inversión: las firmas de VC que invierten en emprendedores seriales obtienen retornos más altos que aquellas que invierten predominantemente en fundadores primerizos.

En el contexto actual, PitchBook documenta que esta brecha se ha acentuado: los tamaños de los cheques han aumentado exponencialmente (especialmente en IA) y para muchos inversionistas es difícil confiar US$22.5M a un fundador primerizo en etapas tempranas, cuando la velocidad de crecimiento de las compañías de IA hace más difícil evaluar la durabilidad del *revenue*, la calidad del equipo directivo se convierte en el indicador clave de confianza.

23% ▶ 42%

Capital VC captado por fundadores seriales en LATAM (2021 ▶2023-24)

Nicolás Villa - *Platam*

He visto dos cambios fundamentales en el venture capital. Por un lado, los fondos están mucho más enfocados en los unit economics; buscan entender a fondo la escalabilidad de la startup y la eficiencia del capital requerido para lograrlo. Por el otro, los inversionistas ya no buscan fundadores novatos en el sector que intentan disrumpir, sino que exigen experiencia previa en la industria.

FUNDADOR

Implicación para LATAM y Colombia

En mercados de capital restringido, los inversionistas migran hacia apuestas más seguras: fundadores que ya lo han hecho antes. LAVCA reporta que ya existe una red sólida de emprendedores seriales en la región alumni de MercadoLibre, Rappi, Nubank y otros *scale-ups* están fundando nuevas startups, creando un efecto multiplicador generacional.

Fuentes: NextStars · LAVCA Startup Ecosystem Insights 2025

Iván Montoya - *NuMundo Ventures*

Si el fundador no es un "clear thinker", paso. Busco foco y claridad, no discurso enredado. En etapa temprana no me obsesiona la tracción; me obsesiona el insight y la calidad del pensamiento del fundador para navegar la incertidumbre.

INVERSIONISTA

Cinco señales del mercado global que definen la agenda para Colombia

IA aplicada
No infraestructura

+

***"Tiny teams"* con talento local**
Ventaja de costos

+

Infraestructura de liquidez
M&A + secundarios

01 IA lo distorsiona todo, pero la capa de aplicación es la oportunidad de LATAM

El 40-50% del capital global se fue a IA. Competir en modelos fundacionales es inviable para la región, pero aplicar IA sobre problemas locales (Fintech+IA, Agritech+IA, Healthtech+IA) es donde Colombia puede generar valor diferenciado. El conocimiento del mercado local es la ventaja que ningún modelo de Silicon Valley tiene.

Secciones 01 y 04

02 El embudo se estrecha: de *seed* a Serie A solo pasa el 10%

Las rondas *seed* crecen en tamaño pero la graduación a Serie A se desplomó. Para fundadores colombianos, esto significa que demostrar *unit economics* desde el día uno ya no es opcional es requisito de supervivencia. Los que logren eficiencia de capital potenciada por "*tiny teams*" y costos competitivos serán los que crucen el embudo.

Sección 03

03 Sin liquidez, el ecosistema no se retroalimenta

Los secundarios superaron a los IPOs por primera vez a nivel global, pero en LATAM ese mercado es prácticamente inexistente. Sin mecanismos de *exit,* no hay ciclo de reinversión (*exit* ▶ fundador serial ▶ nueva startup). Desarrollar infraestructura de liquidez de secundarios, M&A, *continuation funds* es la agenda más urgente para completar la cadena de valor.

Sección 05

04 *"Tiny teams"* + fundadores seriales = la nueva ecuación ganadora

Las startups llegan a Serie A con 15.6 empleados (vs. 17.6 en 2021) y los fundadores seriales captan el 42% del capital en LATAM. Colombia tiene ventaja de costos de talento para potenciar *"tiny teams",* pero necesita cultivar su base de fundadores seriales. Los alumni de Rappi, Addi, Bold y otros *scale-ups* son el activo más valioso del ecosistema.

Sección 06

05 Las verticales diferenciadas son la jugada de Colombia, no competir por volumen

Fintech como sector ancla (2° mercado regional), Climate tech como apuesta única (biodiversidad, créditos de carbono) y IA aplicada como terreno de competencia global. La región representa <2% del VC global no puede ganar en escala, pero sí en especialización y eficiencia.

Secciones 04 y 02

Capítulo

02.

EL PULSO DEL ECOSISTEMA NACIONAL

Resultados Colombia Tech Report 2026

*Datos recopilados del 2025

2026

Mapeamos 2.295 STARTUPS activas en el país

Un crecimiento del +9% vs el año anterior.

Aunque el ecosistema colombiano mantuvo su expansión durante el último año, el crecimiento del **9,3%** frente al **24%** del periodo anterior refleja una transición hacia la madurez y la consolidación del mercado.

Mientras que el dinamismo previo fue impulsado por la creación masiva de compañías, el comportamiento actual subraya desafíos críticos en escalabilidad, diferenciación y sostenibilidad de los modelos de negocio.

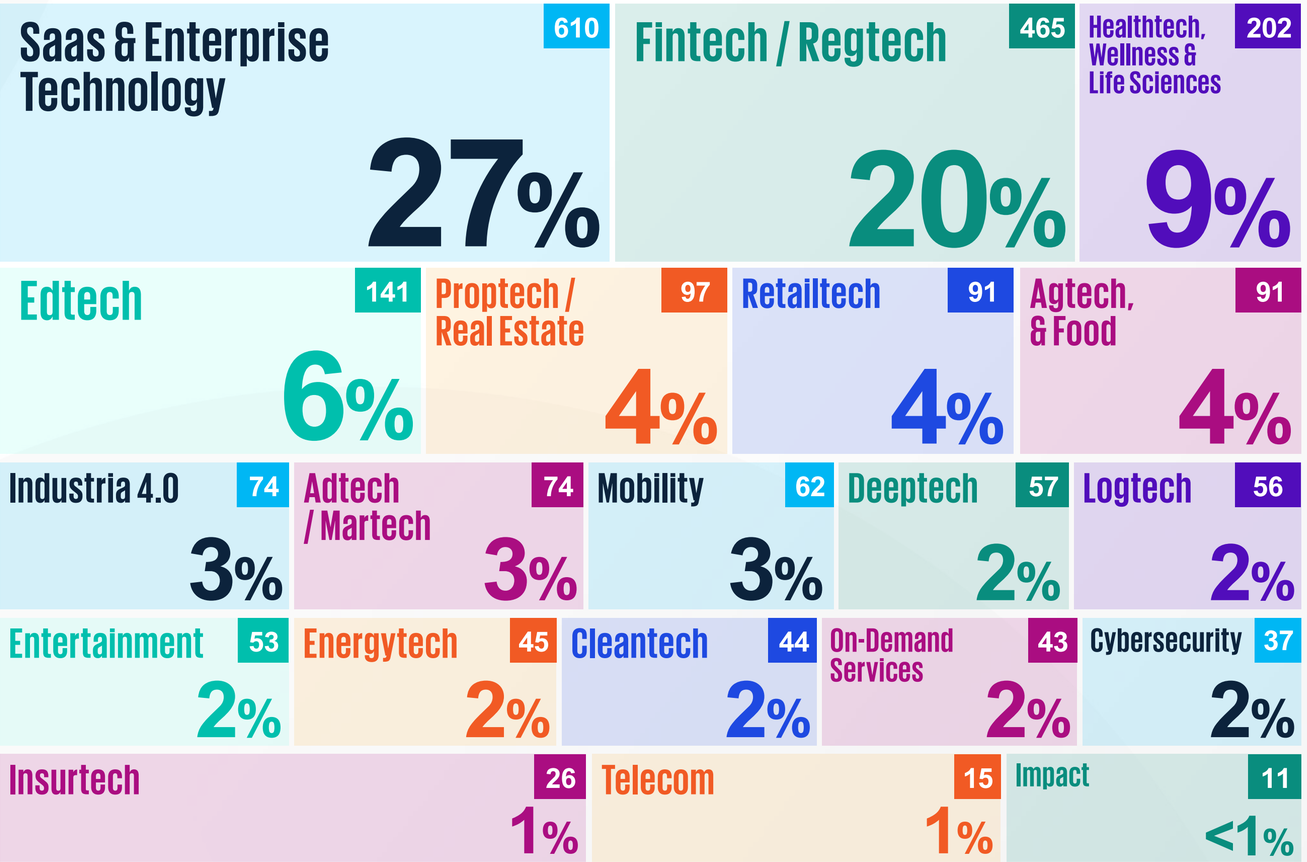
El 25% de las startups identificadas el año anterior, no evidenció actividad ni condiciones de sostenibilidad en el 2025.

En este contexto, una proporción significativa de las nuevas iniciativas aún se enfoca en soluciones de alcance limitado o productos SaaS que no han alcanzado un *product-market fit* suficiente para sostener trayectorias de crecimiento de largo plazo. Esto configura un entorno cada vez más competitivo, donde la eficiencia operativa y la capacidad de escala se consolidan como los factores determinantes para el éxito.

Eduardo González - *BBVA Spark*

El crecimiento del ecosistema empieza a medirse menos por la cantidad de compañías y más por su capacidad de sostener escala, eficiencia y modelos de negocio resilientes. En los últimos años hemos visto cómo las startups con mejores resultados son aquellas que logran combinar tecnología, foco y ejecución para crecer. En esta etapa, fortalecer la articulación entre emprendedores, fondos, corporativos y actores financieros será determinante para acelerar la madurez y competitividad del ecosistema.

CORPORATIVO



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Los sectores SaaS y Fintech representan cerca del 50% de las startups del país, seguidos de Healthtech con el 9% y Edtech con el 6%.

Por primera vez, el modelo SaaS lidera el ecosistema colombiano con el 27% de las startups, tras un notable incremento de 16 puntos porcentuales frente al año anterior que le permitió superar al sector Fintech. Este fenómeno se atribuye, en parte, a la agilidad para desarrollar y escalar productos digitales en la era de la Inteligencia Artificial. Asimismo, se observa una migración estratégica hacia modelos SaaS que ofrecen ingresos recurrentes y alta escalabilidad; factores que, sumados a modelos de monetización probados, consolidan el atractivo de esta vertical para los inversionistas.

SaaS:

SaaS se consolida como el motor de volumen del ecosistema colombiano, liderando con **610 startups.** Sin embargo, esta madurez operativa contrasta con una sub-capitalización que desafía la lógica de mercado: el sector capturó $41M en 17 *deals,* promediando apenas $67K por compañía un capital **16 veces menor** que el asignado a Fintech. Esta brecha no representa una falta de tracción, sino una asimetría de financiamiento altamente rentable para inversionistas de etapas tempranas.

Actualmente, el capital presenta una concentración extrema: Simetrik representa el 72% del financiamiento total, dejando al resto del sector con $11.4M distribuidos en 16 deals. Esto revela que el embudo de capital está temporalmente interrumpido en su zona media: mientras el 76% de las transacciones se concentran en etapas *Seed/Preseed* (11% del capital), y la Serie B absorbe el 80% restante, **en todo 2025 solo se registraron 2 Series A ($4M).** Entre la mediana de $400K de una ronda Seed y los $15M de una Serie B, existe una ventana de oportunidad crítica donde compañías con encaje de producto-mercado *(product-market fit)* buscan capital de crecimiento intermedio.

TENDENCIAS:	**50%**	Integración profunda de IA en el core del producto
	25%	Enfoque en rentabilidad y eficiencia operativa
MAYOR DESAFÍO:	**48%**	Ciclos de venta largos y costosos (enterprise sales)
	20%	Retención de clientes y churn
FORTALEZA CLAVE:	**26%**	Agilidad para construir e iterar producto rápidamente
	25%	Capacidad de ofrecer soluciones costo-eficientes

#Total startups
610 STARTUPS

Inversión 2025
US$41M

CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL:

- **6,2%** SaaS
- **60%** Fintech
- **33,8%** Otros sectores

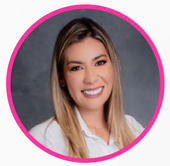
LO QUE DICEN *VS.* LO QUE HACEN

LO QUE DICEN

- **50%** identifica “integración profunda de IA en el core del producto” como tendencia #1.
- **47%** describe el 2025 como “reconfiguración con IA generativa y agentes autónomos”.
- **36%** visualiza el futuro como “proveedor de soluciones nicho altamente especializadas”.

LO QUE HACEN

- **Cero** startups AI-Native en el top 10 de *deals.* La IA es un feature agregado, o core diferenciador.
- **48%** identifica “ciclos de venta largos y costosos” como desafío #1.



Diana Acero - *Ecopetrol*

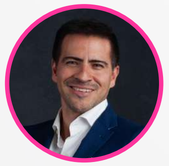
Colombia está consolidando uno de los ecosistemas emprendedores más dinámicos de la región, especialmente en tecnologías digitales, inteligencia artificial, analítica avanzada, automatización, sostenibilidad y soluciones asociadas a eficiencia energética. Ahí vemos un enorme potencial, no solo por la calidad del talento, sino porque el país está empezando a desarrollar capacidades diferenciales para resolver desafíos complejos desde conocimiento técnico, agilidad y cercanía con las necesidades reales de la industria. Particularmente, vemos una evolución muy interesante en startups capaces de combinar software, datos e inteligencia operacional para transformar procesos industriales, energéticos y de sostenibilidad.

CORPORATIVO

FINTECH:

El sector fintech colombiano muestra una desconexión entre capital y visión: el capital se concentra en modelos probados como crédito B2C y billeteras, mientras los fundadores exploran oportunidades en infraestructura B2B y IA con potencial de crecimiento. Esta diferencia refleja un ecosistema impulsado por *venture debt* y *equity* maduro, que favorece tesis regionales de riesgo controlado. En este contexto, Brasil y México han avanzado en su infraestructura B2B, posicionando a Colombia como un jugador con espacio para diferenciarse en un mercado cada vez más competitivo.

Reconocer la agenda regulatoria como motor principal de crecimiento puede indicar una etapa temprana de consolidación, donde el sector valora señales externas para ganar confianza. Empresas globales como Nu, Stripe o Revolut demostraron que la escalabilidad es posible incluso en entornos regulatorios complejos. **Que el 50% de los fundadores locales priorice la regulación sobre la innovación o la expansión regional abre una oportunidad estratégica para transitar hacia enfoques más autónomos y orientados a la escalabilidad.**



Eduardo González - *BBVA Spark*

REGULACIÓN

Colombia tiene el potencial de convertirse en un referente regional en todas las verticales fintech: pagos, lending, infraestructura, cripto y más. Para lograrlo, será clave seguir evolucionando en temas regulatorios y construir soluciones pensadas para Latinoamérica y no solo locales. Creemos que los emprendedores colombianos tienen la capacidad y en BBVA Spark estamos listos para acompañarlos.

CORPORATIVO

TENDENCIAS:

41% Integración de IA en productos financieros

34% Pagos inmediatos e interoperabilidad

MAYOR DESAFÍO:

33% Regulación compleja

27% Falta de confianza del mercado

FORTALEZA CLAVE:

33% Agilidad vs entidades tradicionales

24% Inclusión financiera como propuesta de valor

CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL:

59% Fintech

41% TODOS los demás sectores

DENTRO DE FINTECH:

70% > Top 4 (ADDI, Welli, Kala, Bold)

30% > Otros 46 *deals*

#Total startups

465 STARTUPS

Inversión 2025

US$505M

LO QUE DICEN *VS.* LO QUE HACEN

50% dice "B2B y *embedded finance* es el futuro".

41% adopta "IA en productos financieros".

34% visualiza "*hub* LATAM en 3 años".

80% del capital va a B2C *legacy* (crédito directo, wallets).

Cero fintechs AI-native en top 20 *deals.*

Solo **7%** menciona expansión regional en *roadmap* 2026.

Andrés Mejía - *Experian*

OPEN FINANCE

En finanzas abiertas identificamos múltiples oportunidades, especialmente cuando estos datos se articulan con los datos e historiales crediticios. Esta convergencia, potenciada por capacidades de inteligencia artificial y analítica avanzada, está dando lugar a uno de los ecosistemas de información más relevantes para la evolución del acceso al crédito, la inclusión financiera y la prevención del fraude.

CORPORATIVO

HEALTHTECH:

El sector Healthtech en Colombia vive una fase de consolidación estratégica: los prestadores de salud están cada vez más abiertos a pilotos tecnológicos, y la crisis del sistema se ha convertido en catalizador de adopción demostrando que la tecnología es la herramienta más eficiente para la sostenibilidad del sector. Los hitos logrados con recursos optimizados confirman que hay tracción real. Sin embargo, **este modelo de validación temprana choca con una brecha de capital y tiempos:** Healthtech requiere 5-7 años *pre-revenue* (desarrollo, validación clínica, penetración hospitalaria), pero los fondos colombianos operan con horizontes de 7-10 años. Brasil resolvió esto con fondos verticales de 12-15 años y grants de validación clínica; Colombia carece de ambos. Ante esta ausencia, muchas startups optan por enfoques más ágiles (wellness apps, marketplaces médicos) que ofrecen resultados inmediatos pero menor profundidad tecnológica. Con US$11M en 7 operaciones, **estamos en exploración prometedora la oportunidad es construir estructuras de capital pacientes que permitan cerrar el ciclo completo de validación y convertir la capacidad demostrada en ventajas competitivas exportables.**

Lina Morales Mora - *HealthTech Colombia*

ALTO IMPACTO SOCIAL

El futuro de nuestro sector depende de convertir la tecnología en rutina, no en lujo. En Colombia, el reto ya no es solo crear tecnologías, sino garantizar la adopción para cerrar brechas de acceso y mejorar la eficiencia. Ya exportamos soluciones al mundo y vamos camino a ser el Hub de Innovación en Salud de LATAM; el paso pendiente es la adopción sistémica. En los últimos 3 años, hemos pasado de tener 80 actores en HealthTech Colombia a una comunidad de más de 300 en toda la región.

TENDENCIAS:	**47%**	Digitalización de servicios de salud
	19%	IA para diagnóstico y prevención
MAYOR DESAFÍO:	**42%**	Dificultad para escalar en sistema de salud
	29%	Regulación compleja
FORTALEZA CLAVE:	**47%**	Alto impacto social
	39%	Talento médico y científico competitivo

CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL:

1,6% Healthtech

DENTRO DE HEALTHTECH:

95% > Top 3 (Telepatía, Salvahealth, Astrolab)

5% > Otros

#Total startups

202 STARTUPS

Inversión 2025

US$11M

LO QUE DICEN *VS.* LO QUE HACEN

LO QUE DICEN	LO QUE HACEN
47% destaca "alto impacto social" como fortaleza.	**Cero fondos** verticales especializados en healthtech
39% señala "talento médico y científico" como ventaja.	**Solo $11M invertidos** (1,6% del capital nacional)
41% visualiza "integración al sistema de salud" en 3 años.	**42%** señala "imposibilidad de escalar en el sistema" como mayor obstáculo.

Ma. Del Pilar Isaza - *SURA*

IA PARA DIAGNÓSTICO Y PREVENCIÓN

En la industria de seguros y de salud, vemos hoy mucha atención en tecnologías como la IA generativa, chatbots, asistentes conversacionales o soluciones de cara mejorar la experiencia del cliente, que no siempre se traducen en impacto real en el negocio. Desde nuestra experiencia, el verdadero potencial está en capacidades más transformadoras: analítica avanzada y IA aplicada al ciclo completo del riesgo, integración y gobernanza de datos, suscripción y prevención predictiva, automatización inteligente de siniestros y, en salud, tecnologías que habilitan modelos preventivos, personalizados e interoperables, con impacto tangible en resultados de salud en las personas y con sostenibilidad para el negocio.

CORPORATIVO

ENERGYTECH:

Colombia lidera la región en inversión Energytech con US$99M (58% del capital Cleantech en LATAM) y capacidad instalada superior a Chile. **Sin embargo, el 98% del capital financia hardware el 45% es *venture debt* que exige activos físicos como colateral,** creando un sesgo donde solo startups con plantas y baterías acceden a financiamiento escalable. Mientras tanto, el *pipeline* de nuevos proyectos cayó 33% en 2025 (de 199 a 133, según UPME), señalando que el liderazgo actual se agota sin resolver barreras regulatorias y de seguridad territorial.

El verdadero potencial está en software energético: la capacidad solar pasará de 1.308 MW a 18.840 MW para 2050 (14x, UPME), generando ahorros de US$270–570M anuales en costos del sistema. **La pregunta no es quién instala esos paneles es quién construye el software que los optimiza.** Brasil y Chile destinan el 60% de su inversión a software (vs. 1,6% Colombia) y ya generaron *exits* como Enercity (US$85M). Para convertir este potencial en liderazgo tecnológico, Colombia requiere tres catalizadores: fondo de *equity* dedicado exclusivamente a software energético, *sandbox* del Ministerio de Minas para pilotos de *smart grids* con aprobación ágil, y venture clienting donde empresas ancla paguen por validar tecnología local. Con esto, Colombia exportará inteligencia energética no solo megavatios.

Laura López Castilla - *Grupo Energía Bogotá*

Lo que vemos es un ecosistema con más soluciones software, de data, orientadas a clientes y no tanto en desarrollos deep tech. El desafío está en cómo vamos crear las condiciones para que más startups y desarrollos deeptech puedan crecer y escalar en el país, atrayendo capital y dando solucionando problemas reales de la industria.

CORPORATIVO

TENDENCIAS:	**45%**	Energías renovables: solar, eólica, almacenamiento de baterías
	20%	Medición, data y optimización energética (smart meters, IoT)
MAYOR DESAFÍO:	**35%**	Altos costos de capital e infraestructura inicial
	30%	Dependencia regulatoria y subsidios gubernamentales
FORTALEZA CLAVE:	**35%**	Demanda creciente por sostenibilidad (corporativos, consumidores)
	25%	Recursos naturales favorables

CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL:

14,9% Energytech (3er sector más grande)

60% Fintech

25,1% Otros sectores

DENTRO DE ENERGYTECH:

80% > Top 3 (Solenium, Erco, SunCompany)

20% > Otros 8 *deals*

#Total startups

45 STARTUPS

Inversión 2025

US$94.3M

LO QUE DICEN *VS.* LO QUE HACEN

LO QUE DICEN

- **65%** visualiza el sector como "habilitador clave de transición energética".
- **40%** describe el 2025 como "crecimiento acelerado por transición energética".
- **20%** menciona "optimización energética con IA" como oportunidad de software.

LO QUE HACEN

- **45%** del capital es *venture debt* que requiere activos físicos como colateral, sesgo estructural contra software.
- **Cero** *exits* >$50M, cero software exportado.
- **Solo 1,6% del capital** (US$1,6M) va a software energético (vs. 60% en Brasil/Chile que generaron *exits*).

Simón Pérez - *Celsia*

VENTURE CLIENTING

En los últimos tres años nosotros llevamos el inventario de startups con las que nos relacionamos. Ese número superaba las 38 startups, en las que no es que invirtieramos, sino que simplemente adquiríamos sus productos y servicios. Y esa adquisición supera los 5 millones de dólares en compras que le hacemos a esas startups. Como vemos en las startups no es que les estemos ayudando, al contrario, ellas nos están ayudando a nosotros en Celsia a transformar muchos procesos.

CORPORATIVO

Top 10 Consolidadas: más de US$10M, equipo real e impacto nacional.

El ecosistema colombiano tiene nombre y apellido, y estos son diez de ellos. **Siigo, Bold, Habi, Addi, Erco Energy, Bia Energy, Simetrik, Finkargo, Yuno y Cobre** llegaron a este listado porque dejaron de hablar de potencial y empezaron a hablar de resultados: ingresos que superan los US$20M, equipos de más de 30 personas, rondas de Serie A en adelante y una presencia que ya no se mide en ciudades sino en países. No llegaron aquí por visibilidad mediática ni por hype de ronda; llegaron porque sus métricas resisten cualquier due diligence. La consolidación no se declara, se demuestra trimestre a trimestre. Estas ya lo demostraron.

Criterio	Rango
Trayectoria	3 a 5+ años en operación
Ingresos	US$10M a US$40M+ anuales
Equipo	10 a 50+ personas
Etapa de capital	*Seed* hasta Serie C+
Posicionamiento	Nicho local hasta líder industria LATAM

Se aplicó un modelo de scoring estructurado sobre cinco dimensiones : años de operación, ingresos, tamaño de equipo, etapa de financiamiento e impacto regional para identificar las startups colombianas que han cruzado el umbral de la escala, Se contó con la validación de Endeavor.

Felipe Ossa - *Endeavor Colombia*

"Los emprendedores que más nos interesan no son los que encontraron el mercado más fácil, son los que identificaron un problema real y tuvieron la convicción y la resiliencia para construir, aunque el entorno pocas veces les puso las condiciones ideales. No llegan a competir en su vertical, llegan a redefinirla. Y cuando encuentran la propuesta de valor que lo logra, son capaces de escalar rápido sin perder el foco; con ojos en ser exitosos en Colombia, pero con la ambición de llegar al mundo. En Endeavor lo que nos importa no es solo quién crece, sino quién crece de tal manera que el ecosistema entero se beneficia. Un fundador así vale por decenas de empresas en los próximos diez años, y Colombia tiene cada vez más de ellos.

Top 10 Promesas: los futuros líderes del ecosistema

El ecosistema colombiano no se agota en quienes ya escalaron; se renueva con quienes hoy están acelerando. Startups como **Payana, Trii, Supra, Palomma, Welli, Refurbi, Fibrazo, Akua, Orkid y Duppla** no están apostando a ciegas: ya tienen un mercado que les dice sí. Su presencia en este listado responde a cuatro criterios con **peso equivalente (25% cada uno)**: equipo fundador, tracción comercial, escalabilidad del modelo y eficiencia del capital.

Más que promesas, son compañías en modo ejecución que ya cuentan con una categoría que defender. Las referentes de hoy fueron alguna vez esto; estas son las que vienen.

Criterio	Rango
Founder–Market Fit	Ejecutor enfocado en resolver un problema local, con potencial de liderazgo global.
Ingresos y crecimiento YoY	US$1M a US$7M+ anuales, con un crecimiento entre 20% y 200%.
Escalabilidad	Modelo replicable con ventaja local hasta disruptor de categoría con efectos de red.
Eficiencia del capital	Ángeles locales / breakeven hasta fondos globales o hipercrecimiento orgánico.

Se aplicó un modelo de scoring estructurado sobre cinco dimensiones : años de operación, ingresos, tamaño de equipo, etapa de financiamiento e impacto regional para identificar las startups colombianas que han cruzado el umbral de la escala, Se contó con la validación de Endeavor.

payana
trii
supra™
PALOMMA
WELLI
Refurbi®
fibrazo
akua
ORKID
duppla

Felipe Ossa - *Endeavor Colombia*

Cuando evaluamos una empresa en etapa temprana, miramos tres cosas: el emprendedor, el negocio y el momento. *En etapa temprana, el emprendedor lleva un peso enorme. No buscamos sólo competencia técnica: lo que más nos importa es cómo reacciona cuando las cosas no salen según el plan porque hay una alta probabilidad de que así va a ser. Qué tan honesto es con lo que no sabe. Si tiene la convicción para ajustar el rumbo sin desmoronarse, y para convencer a los que tiene al lado de que el nuevo rumbo tiene más sentido que el anterior. Esa capacidad de aguantar y redirigir, esa resiliencia que además a veces se vive en soledad, muchas veces separa a los que terminan llegando de los que no. En cuanto al negocio, cada vez subimos la barra de lo que "nos descresta". Hoy no sólo buscamos empresas que vayan a crecer bien en su vertical sino que tengan el potencial de redefinirla.*

Las startups que van a redefinir Colombia no están en apps:

están en la ciencia y la tecnología

Durante la última década, el ecosistema emprendedor colombiano se acostumbró a mirar hacia el software y esto tenía sentido. El talento digital, los modelos SaaS y el capital de riesgo impulsaron una generación de startups que demostró que desde Colombia también se podía construir tecnología global. Pero hay que decirlo sin rodeos: ese modelo ya no es suficiente.

El próximo capítulo del emprendimiento colombiano no estará solo en el código. Estará en la ciencia y la tecnología aplicadas a los grandes sistemas productivos del país, y ahí es donde aparecen cinco apuestas claras (no como tendencia, sino como estrategia país): Healthtech, Biotech, Cleantech, Climatech, Energytech, Agritech, y Foodtech, esto no es casualidad.

Son los sectores donde Colombia tiene sus mayores desafíos… y también sus mayores ventajas competitivas.

Salud, transición energética y productividad agrícola no son solo problemas públicos.

"Las startups que van a liderar no son las que escalan más rápido, sino las que entienden mejor los problemas del país"

Andrés Raigosa
Director de la Cámara de Emprendimiento y Aceleración

Son las mayores oportunidades de innovación empresarial de esta década. Sin embargo, hay una brecha evidente.

Hoy Colombia invierte menos del 0,3% de su PIB en investigación, desarrollo e innovación, muy lejos de las economías que lideran la innovación global. Y, aun así, pretendemos competir en industrias que dependen precisamente de ciencia y tecnología. Ahí está la tensión.

Hoy tenemos más de 2.100 startups mapeadas en el país, y sectores como Fintech y SaaS han liderado el crecimiento. Pero el salto real (el que define economías) ocurre cuando el emprendimiento deja de optimizar procesos y empieza a rediseñar sistemas a partir de ciencia y tecnología.

Desde la Cámara de Emprendimiento y Aceleración ANDI del Futuro lo vemos claro: la siguiente generación de empresas no solo será digital. Será científica, tecnológica y profundamente conectada con sectores como salud, energía y agro.

Y aquí hay una verdad incómoda: este tipo de startups no se construyen con la misma lógica del venture tradicional.

Requieren más tiempo, más capital paciente, más articulación con universidades, más relación con corporativos y, sobre todo, una apuesta país más decidida.

Porque mientras el mundo acelera en bioeconomía, transición energética y *food systems,* Colombia todavía está dando una discusión incipiente y ese es el riesgo, pero también es la oportunidad.

Colombia tiene algo que pocos países tienen al mismo tiempo: biodiversidad, talento emprendedor y sistemas productivos que necesitan transformarse.

Eso nos convierte en un laboratorio natural para construir soluciones en Healthtech, Biotech, Climatech, Energytech, Agritech y Foodtech que no solo resuelvan retos locales, sino que escalen globalmente, pero esto no va a pasar solo, va a requerir tomar decisiones.

- Decisiones de los emprendedores para meterse en problemas más complejos.
- Decisiones de los inversionistas para apostar a más largo plazo.
- Decisiones del sector corporativo para abrir sus capacidades.
- Y decisiones del país para tomarse en serio la ciencia y la tecnología como estrategia de desarrollo.

Porque las startups que van a redefinir Colombia no van a ser las más rápidas. Van a ser las que se atrevan a construir sobre ciencia, tecnología y los sectores que realmente mueven el país.

Y si hacemos bien esa apuesta, dejaremos de ser un ecosistema emergente y empezaremos a ser un país que exporta soluciones al mundo.

El mapeo local revela 2.3x más actividad de la que reportan las fuentes internacionales

El contraste entre la data agregada de fuentes internacionales (LAVCA, Crunchbase, Cuántico,SVB) y este levantamiento primario evidencia una brecha metodológica contundente. Mientras los radares globales reportaron US$552M para Colombia, el mapeo local identifica US$857M.

Esta diferencia de US$305M no es solo una cuestión de volumen, sino de complejidad: el reporte internacional ignora transacciones en regiones que suelen ser invisibles para el monitoreo externo. Colombia no es solo el tercer ecosistema de la región; es el mercado con mayor valor oculto, donde la agilidad para cerrar tickets pequeños y el uso estratégico de deuda están dinamizando el financiamiento en etapas de escalamiento.

Implicación para Colombia

A pesar de capturar el 20% del capital de la región, Colombia enfrenta un marcado efecto barbell. La realidad es clara: para sostener este nivel de participación en el PIB regional, el reto es fortalecer la base. Mientras Brasil y México han logrado democratizar el acceso al capital en volumen de capital, Colombia debe priorizar la inyección de recursos en el segmento *preseed*, solo así se podrá cerrar la brecha de transaccionalidad y asegurar una generación robusta de Series A para el 2027.

US $4.4B

VC total en LATAM en 2025.

CAPITAL REPORTADO

US$857M

Total invertido en startups colombianas en 2025 (131 *deals* > 100k)

70% Brasil y México

concentran el 70% de toda la inversión regional. México alcanza a Brasil.

20% de las inversiones en LATAM.

Colombia se posiciona en 3 LUGAR

MÉTRICA	Brasil	México	Colombia	Chile	Argentina
VC+VD 2025	US$1.670M	US$1.427M	US$857M	US$250M	US$216M
# deals (VC+VD)	296	107	118 VC 13 VD	50	77
Concentración *Hub* (%)	62% Sao Paulo	70% CDMX	81% Bogotá	70% Santiago	80% Buenos Aires
Mayor ronda 2025 VC+VD	US$215M (Merama)	US$250M (Plata)	US$100M (Rappi)	US$50M (Buk)	US$66M (Ualá)
Sectores fuertes	Fintech, SaaS, Healthtech	Fintech, Ecommerce, Cleantech	Fintech, Logtech, Cleantech	Fintech, Hrtech, Ecommerce	Fintech, Agtech, SaaS

**VC: Venture Capital - VD: Venture Debt*

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026 y fuentes internacionales (LAVCA, Crunchbase, Cuántico,SVB)

Equity vs. *Venture Debt*: el ecosistema con dos motores clave en 2025

En un giro para el ecosistema, **trece transacciones de deuda movieron más capital que las rondas de *equity.*** Este es el síntoma de una madurez financiera acelerada.

Mientras el mercado de capitales tradicional se volvía restrictivo, los líderes de la industria con casos como ADDI a la cabeza, tomaron una **decisión audaz: priorizar el crecimiento estratégico sin diluir su propiedad.**

Implicación para Colombia

Aunque el *venture debt* regional alcanza tickets récord, en Colombia este capital no está complementando al *equity,* lo está sustituyendo. **Esto crea un ecosistema de dos velocidades: una élite de fundadores maduros con acceso a deuda, y un vacío crítico para las startups en etapas de crecimiento fuera del sector Fintech.**

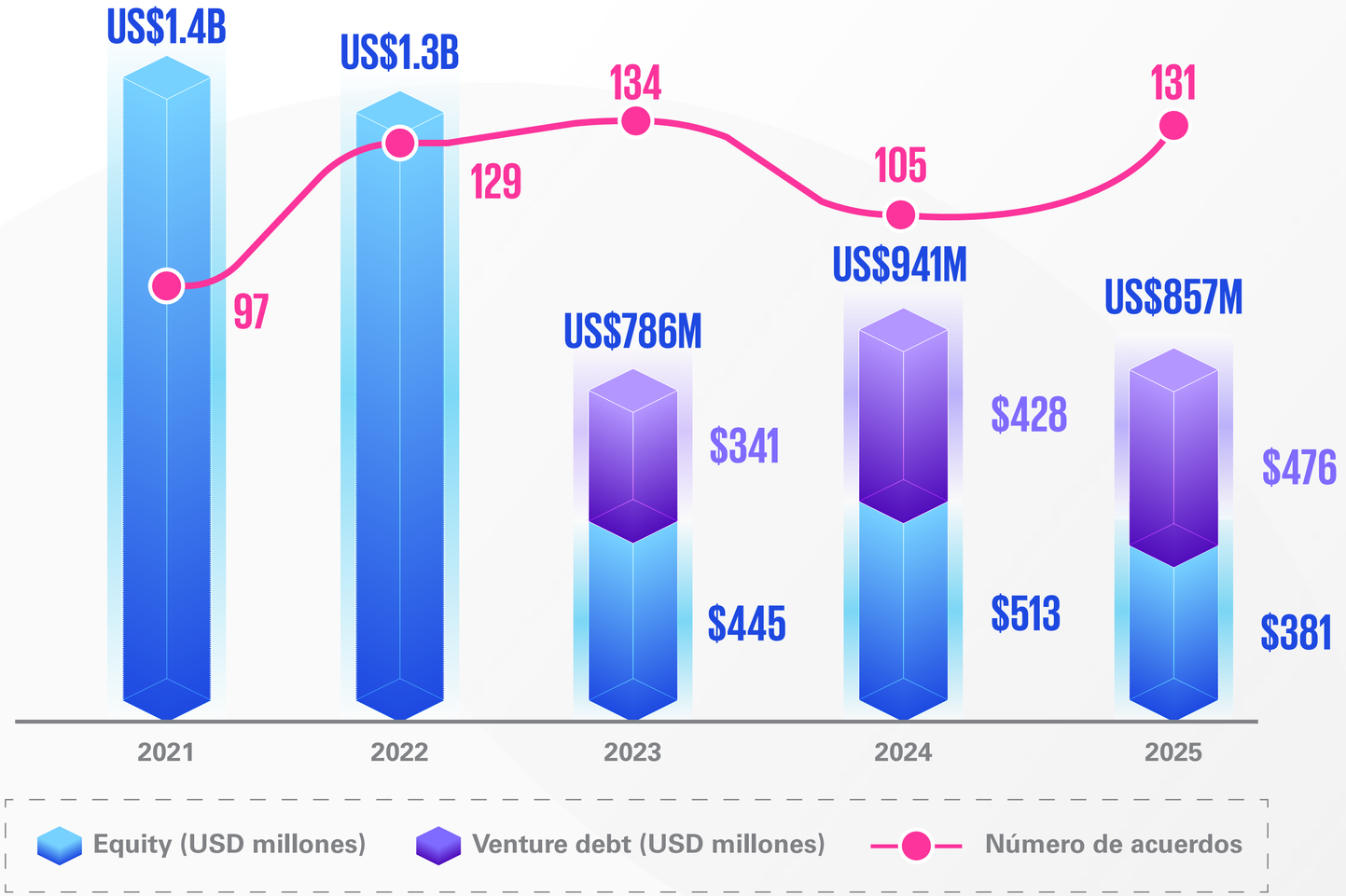
El desafío para 2026 es claro: para asegurar la sostenibilidad, el ecosistema debe democratizar el acceso a instrumentos intermedios y financiamiento basado en ingresos. **Ya no basta con levantar capital; el juego ahora trata de saber de dónde viene y a qué costo.**

Andrés Bilbao - *Ángel*

Mi tesis es fundadores latinos haciendo compañías globales y basándose al menos parcialmente en San Francisco. Estamos en la era de AI y hay soluciones globales con mercados mucho más grandes. Ya estamos en un momento en el que más fundadores pueden competir a nivel mundial. Esa combinación de talento latino con ambición global es de las apuestas más interesantes que veo.

INVERSIONISTA

Inversión en Colombia en los últimos 5 años



*Total invertido en startups colombianas en 2025 (131 deals > 100k)

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

#MásAllaDeLaData

El Top 10 de inversiones: Líderes que marcaron el 2025

Equity

El *equity* en 2025 representa validación de mercado, no solo dinero. Los cinco *deals* principales US$229M de US$381M totales, evidenciando selectividad radical: el capital fluye hacia ganadores comprobados con unit economics positivos. Fintech capturó 59% del capital (US$280M), por capacidad demostrada de generar ingresos recurrentes. Geográficamente, Bogotá dominó con 81% de los *deals* mientras Medellín capturó 18%.

Logtech / Bogotá
Rappi
US$100M
Amazon

Fintech / Bogotá
bold
US$40M
General Atlantic, Cóndor Inverlink, InQlab, IFC del Banco Mundial.

SaaS / Bogotá
Simetrik
US$30M
Goldman Sachs

EnergyTech / Medellín
ERCO
US$30M
Norfund, EPM

Fintech / Bogotá
FinMaq
US$29M
Alive Ventures

Telecom / Medellín
SOMOS
US$18M
Union Square Ventures, Ribbit Capital, Otros.

Fintech / Bogotá
MONET CRÉDITO PARA TODOS
US$18M
SixPoint Capital Management LLC, Comfama.

Fintech / Medellín
Inklusiva microfinanzas
US$15M
Accial

Fintech / Bogotá
WELLI Financia tu Bienestar
US$13M
Costanoa, Crestone, Animo, Salkantay, Krealo, New Ventures.

Proptech / Bogotá
LQN
US$12M
Grupo Pegasus

Venture Debt

El *venture debt* desplegó US$476M, 55,5% del financiamiento total, marcando su institucionalización como instrumento estratégico. El cambio cualitativo: bancos tradicionales aportaron 55% del volumen, transformando la deuda de nicho experimental a producto bancario.

La arquitectura de tickets desde US$10M *(mid-stage)* hasta US$100M *(scale-ups)* revela madurez: las startups colombianas ahora combinan *equity* (dilutivo, crecimiento) con deuda (preserva *ownership,* capital de trabajo) igual que en mercados desarrollados, estructurando financiamiento sofisticado sin sacrificar participación de fundadores.

Logtech / Bogotá
Rappi
US$100M
Kirkoswald Private Credit, Banco Santander.

Fintech / Bogotá
Addi
US$100M
Victory Park Capital, Neuberger.

Fintech / Bogotá
WELLI Financia tu Bienestar
US$75M
Community Investment Management (CIM)

Fintech / Bogotá
Addi
US$71M
Goldman Sachs, Fasanara Capital, BBVA Spark.

Fintech / Bogotá
kala
US$55M

Energytech / Medellín
Solenium
US$40M
FMO, Family Offices.

Fintech/Bogotá
Addi
US$35M
BBVA Spark

Retail / Bogotá
emmedio comunicación digital
US$15M
Bancolombia, Itaú, BBVA.

Fintech / Medellín
sempi
US$10M
Banco de Occidente, Bancolombia, Banco AV Villas, Bancoldex, Fondo Presente,Comfama.

Fintech / Medellín
finaktiva.
US$10M
BBVA Spark

La deuda como nuevo hito
en el crecimiento de startups en América Latina

Durante años, el crecimiento de las startups en América Latina estuvo definido por el acceso a equity. Hoy, ese paradigma está cambiando. En un entorno donde el capital es más selectivo y la dilución más costosa, la deuda ha dejado de ser un complemento para convertirse en un nuevo hito en la evolución de las startups. Más que una alternativa, la deuda está emergiendo como un nuevo *"stage"*: una etapa que no todas alcanzan, pero que distingue a aquellas que ya han construido bases sólidas.

A diferencia del *venture capital,* que pone mayor peso en las expectativas de crecimiento a 5-10 años, la deuda pone un mayor foco en los resultados actuales. El venture debt exige disciplina financiera, ingresos recurrentes, visibilidad de caja y capacidad de ejecución. No es una herramienta para descubrir modelos, sino para escalar los que ya funcionan. Obliga a tener unit economics claros, burn controlado y a gestionar con métricas reales. En ese sentido, la deuda no solo financia el crecimiento, también requiere orden y rigor en la operación.

Este cambio está redefiniendo el comportamiento de los fundadores y la forma en que se estructuran las compañías. Cada vez más, las startups que acceden a deuda son aquellas que han transitado de una lógica de crecimiento acelerado basada en capital abundante, hacia una de eficiencia y sostenibilidad. La conversación deja de girar únicamente en torno a *"runway"* y crecimiento, para enfocarse en márgenes, recurrencia de ingresos y calidad del crecimiento. La deuda, en este contexto, se convierte en un catalizador de madurez.

"La deuda se está convirtiendo en un nuevo hito para las startups en Latinoamérica y creemos que este mercado crecerá exponencialmente en los próximos años. En BBVA Spark estamos apostando fuerte por esta transformación, desarrollando una propuesta de valor especializada para acompañar a las startups en su etapa de escalamiento con soluciones diseñadas para su realidad."

Eduardo González
Country Manager
Colombia & Argentina
BBVA Spark

Al mismo tiempo, permite construir estructuras de capital más eficientes. Los esquemas híbridos -*equity* más deuda- están comenzando a consolidarse como el estándar en compañías en etapa de crecimiento, no como sustitutos, sino como herramientas complementarias. El equity sigue siendo fundamental para asumir riesgo, validar modelos y construir las bases del negocio. La deuda, por su parte, permite escalar sobre esas bases sin diluir innecesariamente a los fundadores y accionistas, optimizando el costo de capital y extendiendo el valor creado.

En Colombia y en la región, este mercado crece con fuerza, pero aún tiene amplio espacio para desarrollarse. Esto se refleja en los datos: desde 2023, cerca del 22% del capital invertido en startups en la región ha sido a través de deuda, aunque concentrado en pocas compañías -principalmente Fintechs- y en etapas avanzadas. También se refleja en el surgimiento de actores especializados como BBVA Spark, que en solo tres años ha otorgado más de USD 150 millones a emprendimientos colombianos y más de USD 400 millones en Latinoamérica, contribuyendo a cerrar la brecha de financiamiento en este segmento.

Sin embargo, el reto sigue siendo de oferta. Para que la deuda se consolide como una herramienta estructural en el ecosistema, será necesario la incorporación de más jugadores -fondos de *venture debt, private credit* y banca especializada- así como de productos financieros diseñados específicamente para startups con modelos intensivos en tecnología, activos intangibles y crecimiento no lineal, como por ejemplo: deuda subordinada y/o convertibles, mezzanines, estructuras *"revenue-based finance"*, *venture debt* que incorpore *warrants* u otro tipo de compensación *"equity-like"* a proveedores de deuda, etc.

La deuda no reemplaza al *equity,* pero sí redefine el camino. Es, cada vez más, el indicador de que una startup dejó de prometer y empezó a ejecutar.

La próxima frontera: Sectores emergentes en el ecosistema colombiano

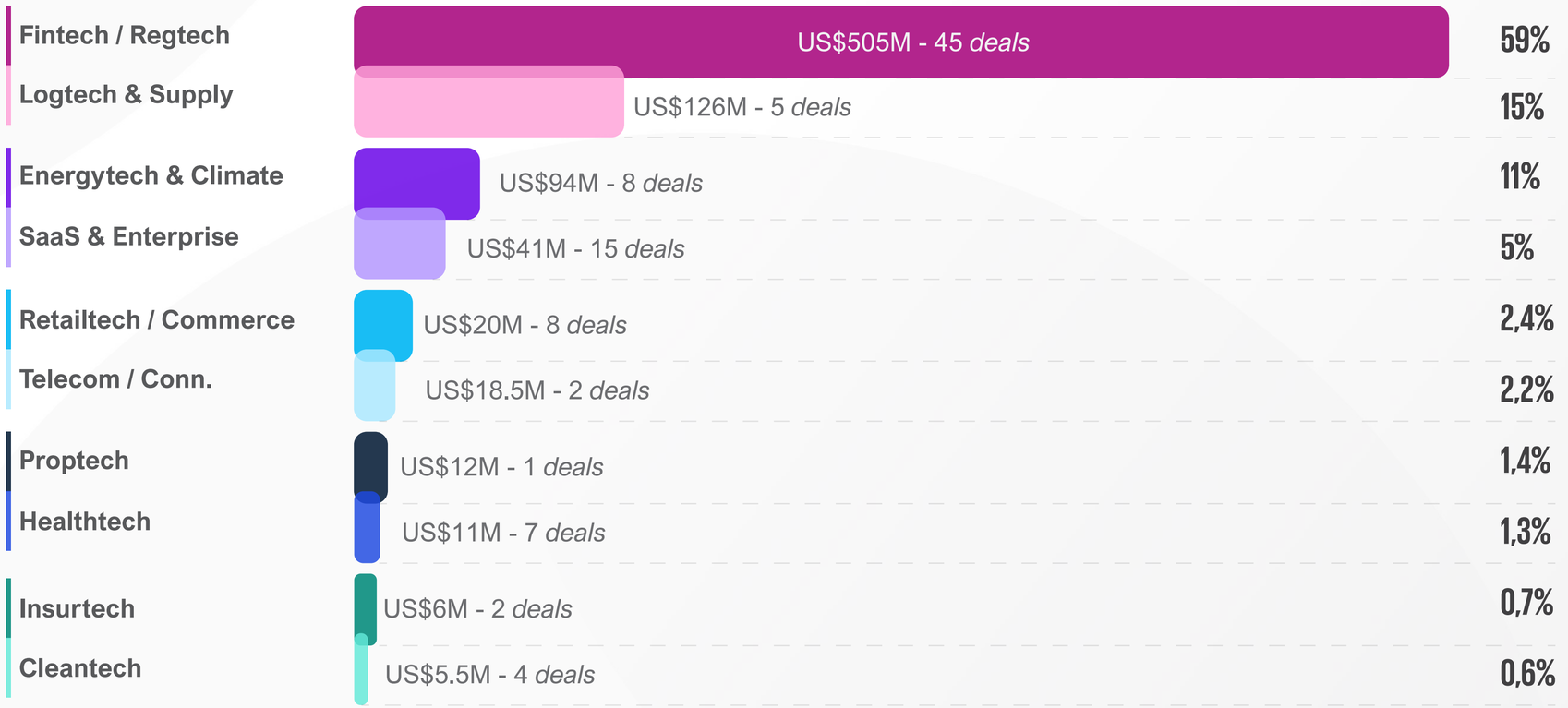
Fintech lidera con US$505M (59% del capital) y tickets promedio de US$11.2M, posicionando a Colombia como referente regional en esta vertical y estableciendo precedentes replicables para otros sectores.

La brecha entre verticales maduras y emergentes representa la próxima frontera de valor.

Sectores como Healthtech, Insurtech y Proptech con menos de US$30M combinados operan en mercados con brechas estructurales y competencia limitada, presentando asimetrías de riesgo-retorno. Los tickets promedio bajos (Healthtech US$1.6M */deal*, Insurtech US$3M */deal*) indican etapas tempranas donde el capital catalizador puede capturar participaciones significativas a valoraciones atractivas.

Distribución capital por sectores 2025

Top 10 sectores - monto total US$M (*equity* + *venture debt*)



**Total invertido en startups colombianas en 2025 (131 deals > 100k)*

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026 y fuentes internacionales (LAVCA, Crunchbase, Cuántico,SVB)

Colombia puede evolucionar de ecosistema mono-sectorial a multi-vertical diversificado. La infraestructura desarrollada en Fintech talento técnico, marcos regulatorios, redes de inversionistas es transferible. Con intervenciones habilitadoras, el país puede liderar tres transiciones globales: energía (Energytech USD$94M muestra tracción), salud (Healthtech transformación industria). La ventana regional permanece abierta.

Felipe Garzón - *Spybee*

Hay industrias gigantescas como construcción que todavía operan con muchísima ineficiencia y poca digitalización. Ahí es donde las startups pueden generar muchísimo valor: no solamente creando tecnología, sino ayudando a transformar la manera en que se toman decisiones todos los días.

FUNDADOR

#MásAllaDeLaData

La trampa del crecimiento: el cuello de botella en la graduación de capital

24
Preseed (≥$100K)
US$20.6M · ticket prom. $858K

52
Seed
US$69.6M · ticket prom. $1.34M

20
Serie A
US$217M · ticket prom. $10.85M

10
Serie B+
US$163M · ticket prom. $16.3M

La brecha de tickets revela el cuello de botella del ecosistema: no es capacidad de nacer, sino de escalar.

Aunque Colombia gradúa startups con éxito (tasa del 38% en *seed*), **el déficit de capital se amplifica en cada etapa:** de un -38% en *seed* a un alarmante -84% en Serie C.

En la práctica, una Serie C colombiana (US$16M) equivale apenas a una Serie A en el promedio de LATAM, obligando a las startups locales a competir con una fracción del capital de sus pares regionales.

Las compañías exitosas quedan atrapadas en un vacío financiero. **Son demasiado grandes para el capital local (que rara vez lidera rondas> US$10M), pero aún pequeñas para los grandes fondos regionales** que exigen tickets de entrada de +US$20M.

Sin mecanismos de co-inversión o sindicación sistemática que cubran el tramo de los **US$10M a US$30M,** Colombia corre el riesgo de perpetuar un modelo de exportación de valor: **genera el talento y la validación temprana, pero cede el escalamiento y los retornos finales a infraestructuras extranjeras.**

José Vélez - *Bold*

Necesitamos exits. Necesitamos empresas referentes que generen buen retorno para los inversionistas. El modelo funciona cuando una compañía devuelve 20x, 30x o 100x la inversión y ese capital luego se reinvierte en la siguiente generación. Pero no hay suficientes ejemplos de eso en Colombia. Hay fondos pequeños para etapas tempranas, pero cuando se necesita capital de verdad es muy difícil conseguirlo. Sin grandes casos de éxito, será difícil reactivar el apetito inversionista.

FUNDADOR

Brecha de tickets: Colombia vs. mediana LATAM por fase

FASE	Mediana LATAM (LAVCA)	Mediana Colombia (CTR)	Brecha	Lectura
Seed	US$0.8M	US$0.5M	–38%	Brecha moderada — el *seed* colombiano sigue siendo accesible
Serie A	US$11M	US$4.5M	–59%	Brecha severa — la Serie A colombiana es 2.4× menor
Serie B	US$30M	US$10M	–67%	Brecha crítica — escalar exige raise internacional
Serie C	US$100M	US$16M	–84%	Brecha extrema — solo 2 *deals*, ticket ínfimo vs región

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026 y fuentes internacionales (LAVCA, Crunchbase, Cuántico,SVB)

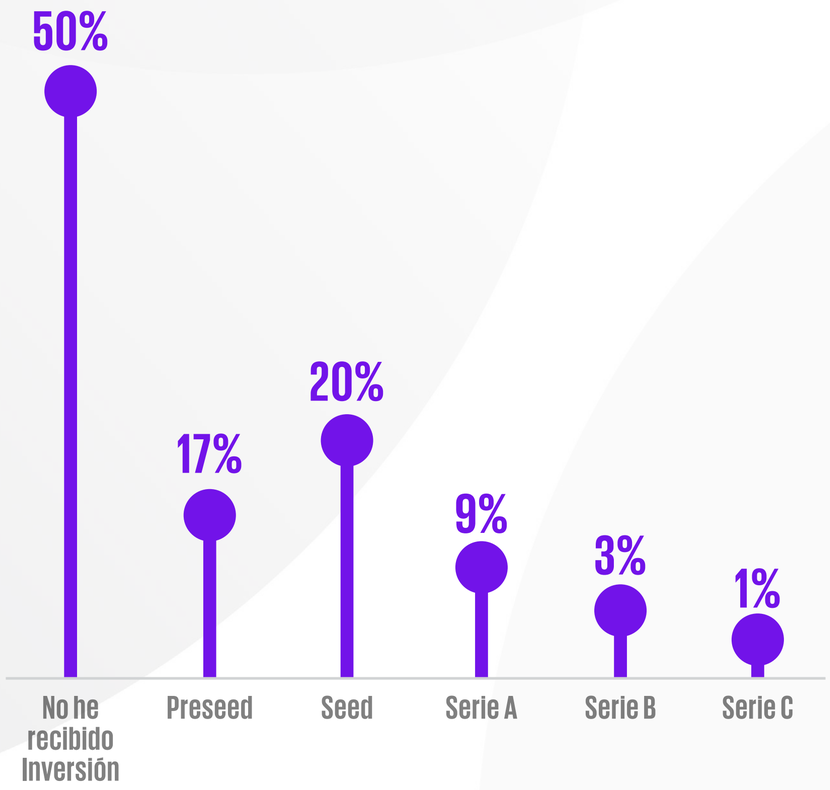
La brecha se ensancha con cada fase. En Seed, Colombia está 38% por debajo de la mediana LATAM; en Serie C, 84%. El "middle squeeze" documentado por SVB y LAVCA se traduce localmente en una asimetría brutal entre la base y el techo del embudo. Fuente LATAM: LAVCA Trends in Tech 2026, mediana de rondas 2025.

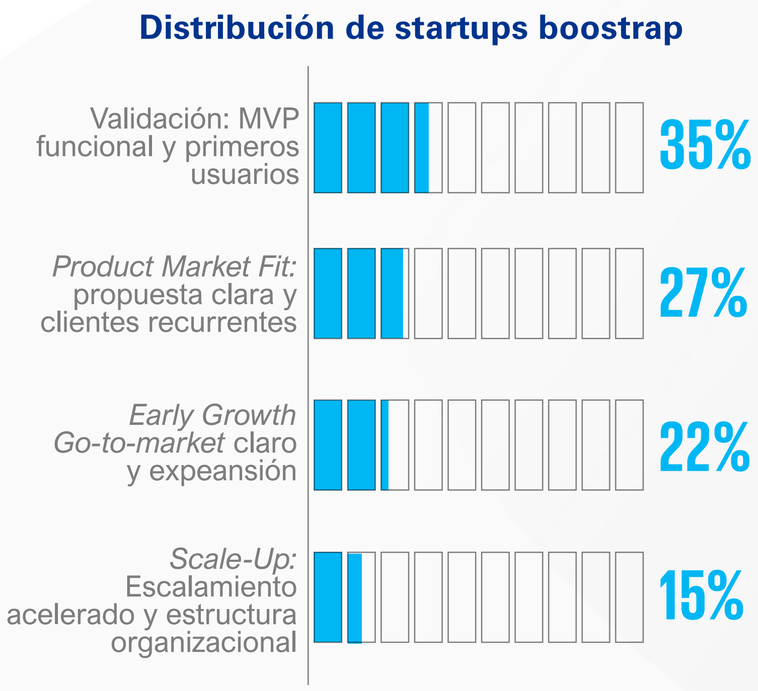
Más allá del VC: Porque la mitad de las startups colombianas eligen el crecimiento orgánico

La estructura del ecosistema colombiano revela una pirámide en consolidación, con un 80% de startups en etapas tempranas y un 20% en fases avanzadas. Sin embargo, **el hecho de que el 50% no haya recibido inversión externa no es un indicador de debilidad, sino de una nueva madurez estratégica:**

- **Independencia financiera:** Más del 30% de las startups en el país son totalmente *bootstrapped.* Estas compañías financian su operación y escalamiento exclusivamente mediante recursos propios y reinversión de utilidades, incluso en fases críticas de *Go-to-market.*

- **Rentabilidad sobre dilución:** En un entorno de inversión más conservador, los fundadores están priorizando el crecimiento sostenible y los unit economics positivos. Deciden postergar el levantamiento de capital para evitar una dilución temprana y proteger su revenue, lo que irónicamente los coloca en una posición de negociación superior ante futuros inversionistas.





- **Cambio de mentalidad:** El ecosistema está transitando de una cultura de "quemar capital" a una de eficiencia operativa. Esta autonomía demuestra que el talento local está construyendo negocios reales con tracción propia, reduciendo la dependencia del *Venture Capital* para validar su propuesta de valor.

Julita Barreto - *Ángel*

Ojalá no necesites nunca un inversionista. Y si lo necesitas, que seas tú quien elija cuidadosamente a quién quieres sentar en tu mesa. Terminar una sociedad puede ser más difícil que terminar un matrimonio.

INVERSIONISTA

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

#MásAllaDeLaData

Estrategias de salida: Del idealismo del IPO al pragmatismo del M&A

La hoja de ruta de los fundadores colombianos experimenta una transformación estructural a medida que el capital entra en la ecuación, **desplazando el IPO por objetivos de salida concretos:**

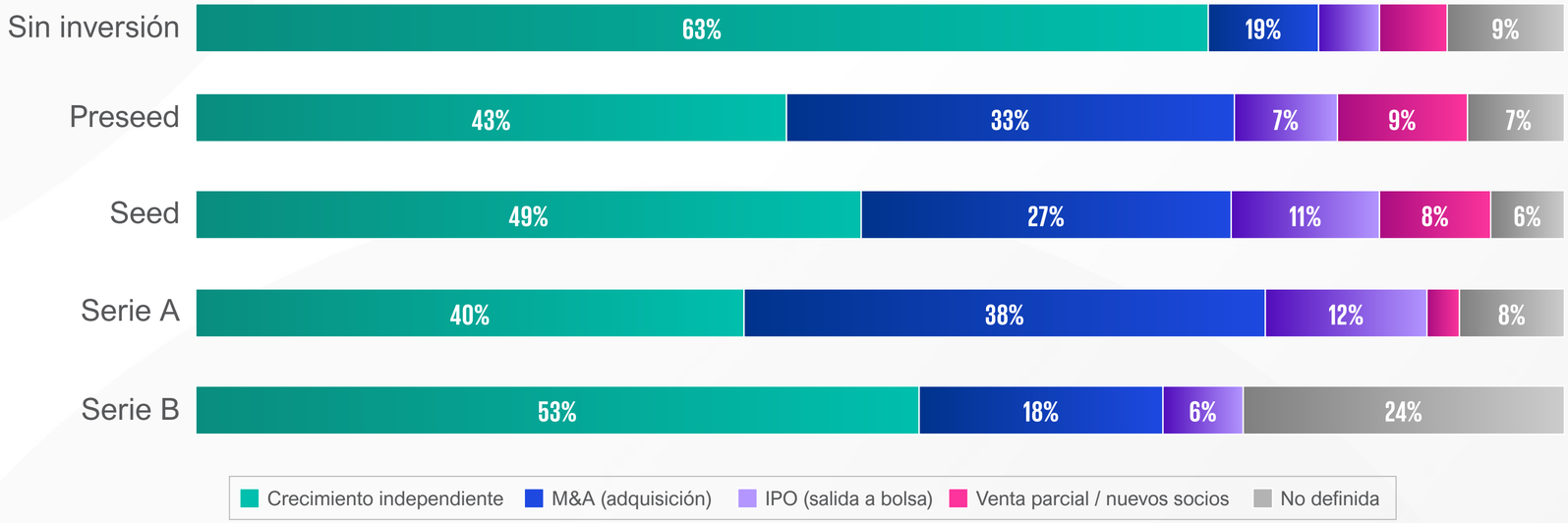
Prioridad de accionistas: Aunque el 54% proyecta independencia, el capital externo redefine el éxito. El crecimiento cede ante un objetivo innegociable: **generar liquidez.**

El *sweet spot* del M&A: La **Serie A** marca el pico de interés por adquisiciones. Es el umbral de madurez donde el activo es óptimo para un comprador estratégico.

Gobernanza: Tras la Serie A, el exit deja de ser un deseo del fundador y se convierte también en un deseo del Board.

Pragmatismo regional: Con solo un 7% de interés en el IPO, el ecosistema prioriza salidas privadas ágiles sobre la baja profundidad bursátil de la región.

Meta o expectativa final de la startup por etapa de inversión

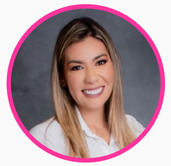


Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Luis Felipe Giraldo - *Ángel + FO*

Si una startup entra al juego del capital de riesgo, tiene que pensar en la salida del inversionista; si no, se generan conflictos a futuro. Históricamente el ecosistema ha beneficiado más a los fundadores que a los inversionistas pero, sin retornos, el capital se detiene. Necesitamos más salidas, más liquidez, y que los founders entiendan que vender también puede ser éxito, incluso si no es un unicornio.

INVERSIONISTA



Diana Acero - *Ecopetrol*

El mayor desafío para el ecosistema no es la falta de ideas. Es la dificultad para convertir tecnología en soluciones escalables para la industria. Latinoamérica necesita pasar la conversación sobre emprendimiento a la conversación sobre escalamiento tecnológico y sofisticación industrial.

CORPORATIVO

M&A:
La conversación pendiente del ecosistema startup de LATAM

Por qué las fusiones y adquisiciones deben convertirse en una prioridad estratégica para fundadores, inversionistas y corporativos en Colombia, Brasil y el resto de la región.

Hay una paradoja silenciosa en el ecosistema de startups de América Latina: celebramos cada ronda de inversión como un hito, pero rara vez hablamos de lo que viene después. Y lo que viene después, para la gran mayoría de las startups, no es un IPO ni una Serie C; muchas veces es una fusión o una adquisición.

A nivel global, solo el 2% de las compañías que levantaron su primera ronda de venture en 2015 alcanzaron estatus de unicornio. El otro 98% necesitó o necesitará una ruta distinta de salida. En ese universo, el M&A no es un plan B, es con frecuencia el plan viable.

En 2025, Latinoamérica registró USD $4.126 mil millones en financiamiento de venture capital distribuidos en 681 rondas, un aumento del 13.8% respecto a 2024. Sin embargo, detrás de estos números hay una realidad incómoda: tan solo 79 exits (salidas) a través de M&A o IPO se registraron en la región durante 2024. El M&A debe convertirse en una herramienta de crecimiento, no solo de salida. Para que eso ocurra, los ecosistemas de Colombia, Brasil, México y el resto de LATAM necesitan estar preparados.

"Desde KPMG, creemos que esa conversación no puede esperar. Las startups que se preparen hoy con un governance sólido, documentación ordenada, métricas claras y expectativas alineadas, estarán mejor posicionadas para capturar las oportunidades que la próxima fase de consolidación del ecosistema inevitablemente va a generar. Aquellas que aún no estén en ese punto tienen hoy la oportunidad de fortalecer sus bases y ganar resiliencia, evitando así los desafíos que ya están enfrentando muchas compañías a nivel global, con exits que toman más tiempo en concretarse y un runway cada vez más exigente."

Carolina Oliveira
Socia Global Emerging Giants, KPMG

Un mercado en dos velocidades

Brasil sigue siendo el motor de LATAM: en 2025 atrajo USD $2.032 mil millones en financiamiento de VC distribuidos en 363 deals, lo que representa el 52.9% de toda la inversión regional. São Paulo es indiscutiblemente la capital tech de América Latina, con unicornios como Nubank, QuintoAndar y C6 Bank. Pero Brasil no está solo.

Colombia ha emergido como un ecosistema dinámico. Aunque su ticket promedio es menor (USD$3.6 millones frente a México con USD$11.4 millones), Colombia registra más deals que Chile y ha demostrado una tasa de crecimiento superior al 22%. El ecosistema colombiano tiene una ventaja: talento fintech especializado, startups en punto de madurez operativa, y un mercado de VC que sigue activo a pesar de las presiones globales.

México, mientras tanto, mostró en Q2 2025 la primera ocasión en más de una década donde superó a Brasil en dólares de VC levantados en un trimestre USD$437 millones frente a USD$350 millones de Brasil. Esto es una prueba de que el capital está redistribuyéndose hacia ecosistemas en crecimiento acelerado.

Las brechas que frenan el M&A

La primera es cultural.
En Israel, los *exits* de Wiz (USD$32B) y CyberArk (USD$25B) reactivaron todo el ecosistema regional. En América Latina, ese catalizador aún no ha llegado. Muchos fundadores siguen percibiendo el M&A como señal de fracaso, cuando la realidad es que el M&A entre startups respaldadas por VC creció de apenas el 10% de todas las adquisiciones hace una década a casi el 46% en 2025 a nivel global. Es la nueva norma.

La segunda es operativa.
La mayoría de las startups en Brasil, Colombia y el resto de LATAM no están estructuradas para un proceso de adquisición: documentación incompleta, propiedad intelectual sin registrar adecuadamente, estructuras corporativas cross-border sin planeación fiscal, métricas que no hablan el idioma de un comprador corporativo. En Brasil, donde el M&A rebotó un 33% en H1 2025 (con 1,142 transacciones), la mayoría proviene de consolidación corporativa, no de startups VC-backed.

La tercera es de expectativas.
El *"valuation overhang"* startups valoradas en 2021-2022 a múltiplos que el mercado ya no sostiene se replica en LATAM con fuerza. A esto se suma una realidad: tan solo el 10% de las startups seed logran llegar a Serie A en 36 meses, menos de la mitad de lo que era hace cinco años. El ecosistema necesita más salidas para retornar capital.

El catalizar del M&A en LATAM

Un ecosistema no madura solo levantando más rondas. Madura cuando genera liquidez recurrente, cuando los exits reciclan capital, liberan talento emprendedor de empresas en transición, y crean nuevos inversionistas que financian la siguiente generación. LATAM tiene los ingredientes: talento creciente, startups en punto de madurez operativa, corporativos con necesidades de transformación digital, y mercados de VC que siguen activos.

Lo que falta es preparación. En Brasil, el M&A de tech empresas lideró en 2025: software representó la mayoría de deals, con 40 transacciones solo en los primeros diez meses del año. En Colombia, el fintech y SaaS están listos. La pregunta ahora es si los fundadores, inversionistas y corporativos están preparados para ejecutar estas transacciones.

Global Startup Ecosystem Index 2026: El ranking internacional que mapea los ecosistemas globales.

El Global Startup Ecosystem Index (GSEI) 2026 de StartupBlink, aliado estratégico del Colombia Tech Report, analiza 120 países y más de 1,500 ciudades mediante datos objetivos de más de 260,000 startups. A diferencia de otros rankings, el GSEI no se limita a cuantificar el capital invertido; mide la **densidad del ecosistema,** la calidad de sus resultados, el vigor de la comunidad, la infraestructura de soporte y la visibilidad internacional. Es, en esencia, la radiografía de aquellos activos intangibles que las fuentes de capital tradicionales suelen ignorar.

Los resultados para Colombia revelan una anomalía productiva: el país puntúa por encima de su peso relativo en **infraestructura emprendedora,** pero se sitúa por debajo en la **conversión de esa infraestructura en capital de riesgo.** Colombia posee un ecosistema robusto alimentado por un capital insuficiente.

Al descomponer el score en sus tres pilares funcionales, emerge un patrón claro de fortalezas en *soft power* frente a debilidades en *hard outcomes:*

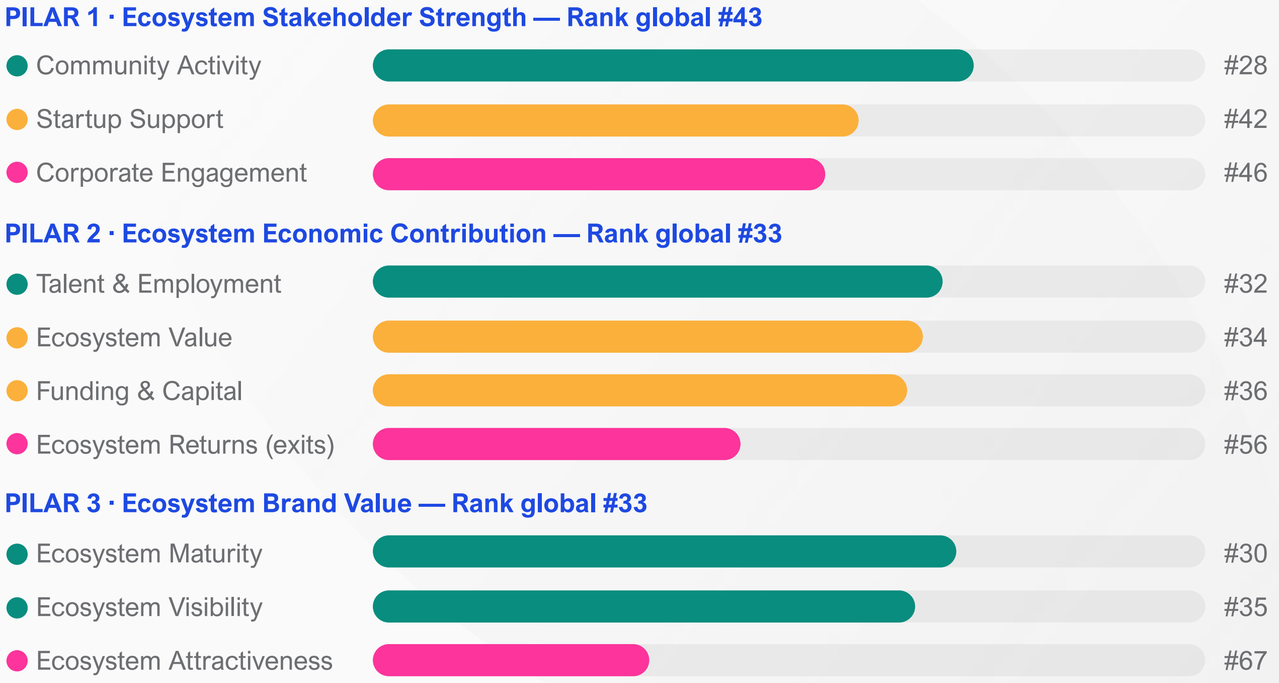
- **Liderazgo en actividad y visibilidad:** El país destaca en métricas de dinamismo y talento, posicionándose competitivamente en **actividad de comunidad (#28), madurez (#30), talento (#32) y visibilidad (#35).** El ecosistema es una fábrica eficiente de startups y capital humano.

- **Brecha en resultados duros:** Esta vitalidad se diluye al llegar a los indicadores de cierre. Colombia desciende posiciones en **retornos y exits (#56), engagement corporativo (#46)** y, especialmente, en **atracción de capital global (#67).**

Colombia vs. *peers:* dos lentes sobre el mismo ecosistema

Pais	GSEI Rank	Growth %	Ecosystem Growth 2026	VC+VD US$M
Brasil	#26	+17,7%	+4,9%	US$1.670
Colombia	**#35**	**+29,3%**	**+9,2%**	**US$857**
Chile	#39	+20%	+17,6%	US$250
Argentina	#46	+12,2%	+1,1%	US$216
México	#47	-2,9%	-5,3%	US$1.427

Pilares funcionales: dónde lidera y dónde falla Colombia



GLOBAL STARTUP ECOSYSTEM INDEX 2026

Colombia: 3ª mayor cantidad de ciudades rankeadas en LATAM (7 en el top 1.000)

Bogotá: Se consolida como el principal hub hispanohablante en volumen y facilidad de negocios, superando a CDMX en cantidad (5.00) y entorno empresarial (2.25). CDMX solo lidera en calidad debido al impacto histórico de sus exits y unicornios; sin este factor heredado, Bogotá sería el ecosistema número uno de la región hispana.

Medellín: Registra el entorno para hacer negocios más alto de Latinoamérica hispana (2.25), igualando a Bogotá y superando a capitales regionales como CDMX, Santiago y Buenos Aires. Es la ciudad no capital con el mejor ecosistema institucional para innovadores en toda LATAM.

Cali (+65 puestos): Es la ciudad colombiana del top 4 principales de Colombia que más escaló en el ranking global, priorizando la calidad (2.00) sobre el volumen (0.37). Su estrategia genera “menos startups, pero mejores”, enfocándose en la creación de valor y tracción profunda en lugar de la densidad numérica.

Barranquilla (+50 puestos): Con un crecimiento del +53.3%, supera a capitales como Panamá, San José y Asunción. Su pilar más fuerte es la solidez de su comunidad y aceleradoras (stakeholder strength: #231), construyendo la infraestructura de soporte antes de la llegada masiva de capital, emulando el modelo histórico de Medellín.

Felipe Fierro - *Duppla*

Hacer negocios en Colombia, México, Brasil es distinto. Es bien distinto. Esto no es lo mismo que hacer negocios entre Michigan y Florida. Aquí hay estructuras que son fundamentalmente distintas. Y yo creo que los fondos han cometido el error de empujar a los emprendedores a abrir un nuevo mercado sin entender que el costo de eso es realmente alto.

FUNDADOR

Hallazgos Colombia Tech Report + Lavca 2026

#	Ciudad	GSEI RANK	VAR.	% País	CAPITAL US$M	# DEALS
TOP 5 HUBS REGIONALES — «LEADING ECOSYSTEMS»						
1	São Paulo	#24	▼1	~62%	~US$885	~66
2	Ciudad de México	#63	▼5	~70%	~US$1,170	~205
3	Bogotá	#64	▼2	81%	US$692	79
4	Santiago	#72	▲3	~75%	~US$415	~53
5	Buenos Aires	#86	▼9	~80%	~US$200	~40
HUBS EMERGENTES — «EMERGING & SCALING ECOSYSTEMS»						
6	Medellín	#130	▲ 15	18,3%	US$157	28
7	Río de Janeiro	#138	▲ 9	~	~	~
8	Curitiba	#146	▲ 3	~	~	~
9	Belo Horizonte	#157	▲ 3	~	~	~
10	Porto Alegre	#196	▲ 7	~	~	~
11	Lima	#197	▼ 15	~	~	~
12	Monterrey	#198	▼ 15	~	~	~
13	Cali	#212	▲ 65	0,5%	US$4.5	~40
14	Montevideo	#226	▲ 1	~	~	~
15	Córdoba	#228	▼ 15	~	~	~
16	Florianópolis	#247	▲ 31	~	~	~
17	Guadalajara	#269	▼ 49	~	~	~
CIUDADES INTERMEDIAS DE COLOMBIA — «SCALING & DEVELOPING»						
20	Barranquilla	#363	▲ 50	0,2%	US$2.0	4
-	Manizales	#635	▲ 147	0,02%	US$0.2	1
-	Bucaramanga	#698	▲ 38	~	~	~
-	Pereira	#789	▲ 33	~	~	~

#MásAllaDeLaData

El ecosistema está muy concentrado: Bogotá, Medellín y Cali agrupan más del 80% de las startups del país.

Cundinamarca y Bogotá D.C. reúnen el 46% de las startups. Lo sigue Antioquia, centralizado en Medellín, con el 30%, y Valle del Cauca, con epicentro Cali, con más del 11%.

El siguiente departamento con mayor número de startups es Atlántico, con ciudad principal Barranquilla, que cuentan con más del 4% de las empresas emergentes de base tech, seguido de departamentos como Santander, Caldas, Risaralda, Bolívar y Norte de Santander. El resto de departamentos tienen menos de 10 startups mapeadas cada uno.

Tatiana Fontalvo - *Fanki*

Latinoamérica está atravesando un momento muy bonito porque hay muchísimas cosas por hacer, pero Colombia particularmente ha sido un país maravilloso para Fintech. La regulación entendió que había que jugar del lado de la tecnología y de estas nuevas soluciones. Eso no pasa en muchos países, Colombia permitió que el sector creciera y eso hizo una diferencia enorme.

FUNDADORA

BOGOTÁ D.C. Y CUNDINAMARCA — **46%** *(1.049 startups)*

Sectores principales

- FinTech - 28%
- SaaS - 24%

US$692M

ANTIOQUIA — **30%** *(698 startups)*

Sectores principales

- SaaS - 25%
- Fintech - 15%

US$157M

VALLE DEL CAUCA — **12%** *(266 startups)*

Sectores principales

- SaaS - 32%
- Fintech - 12%

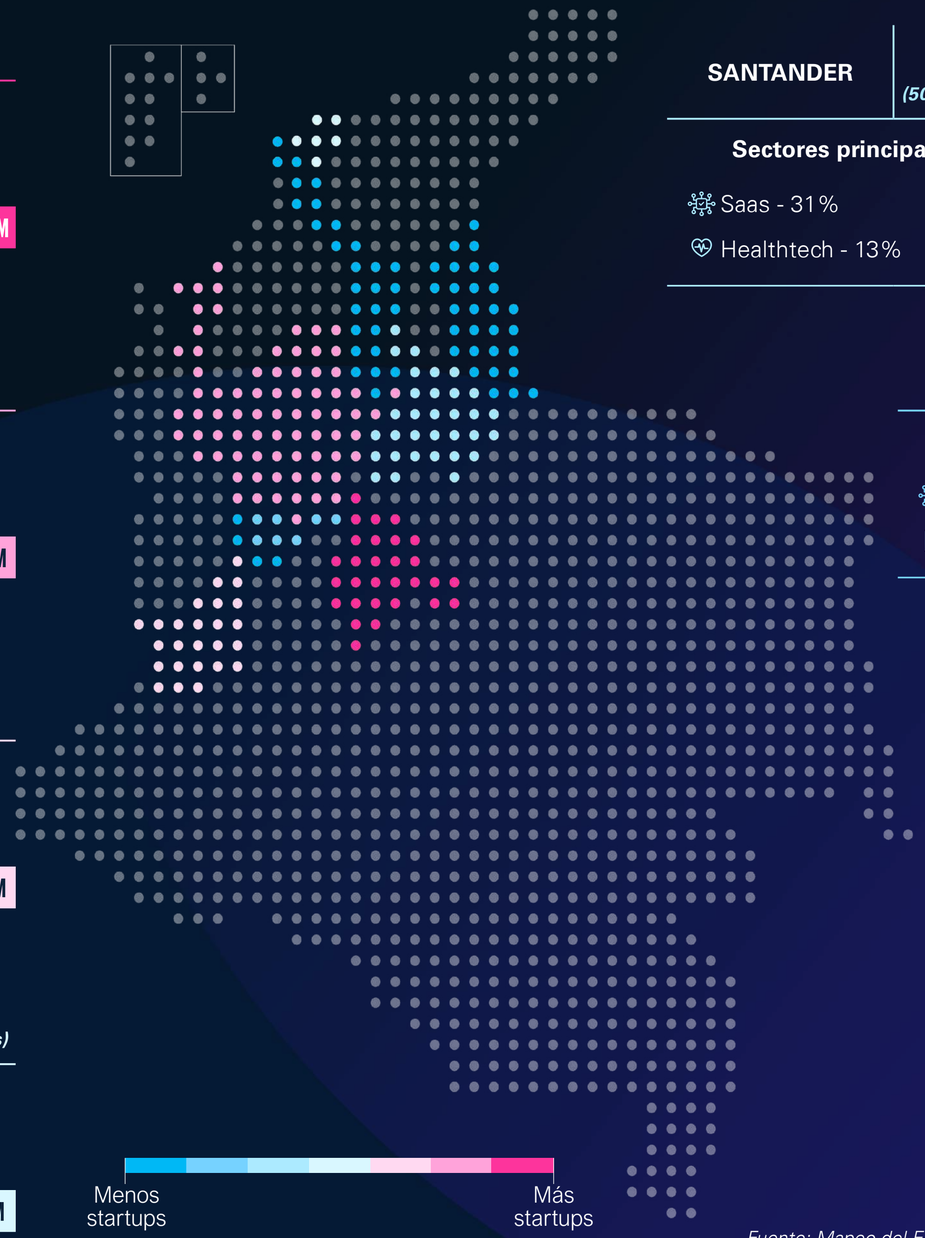
US$4.5M

ATLÁNTICO — **4%** *(99 startups)*

Sectores principales

- SaaS - 31%
- Fintech - 16%

US$1.9M



SANTANDER — **2%** *(50 startups)*

Sectores principales

- Saas - 31%
- Healthtech - 13%

CALDAS — **1%** *(30 startups)*

Sectores principales

- Saas - 27%
- Fintech - 17%

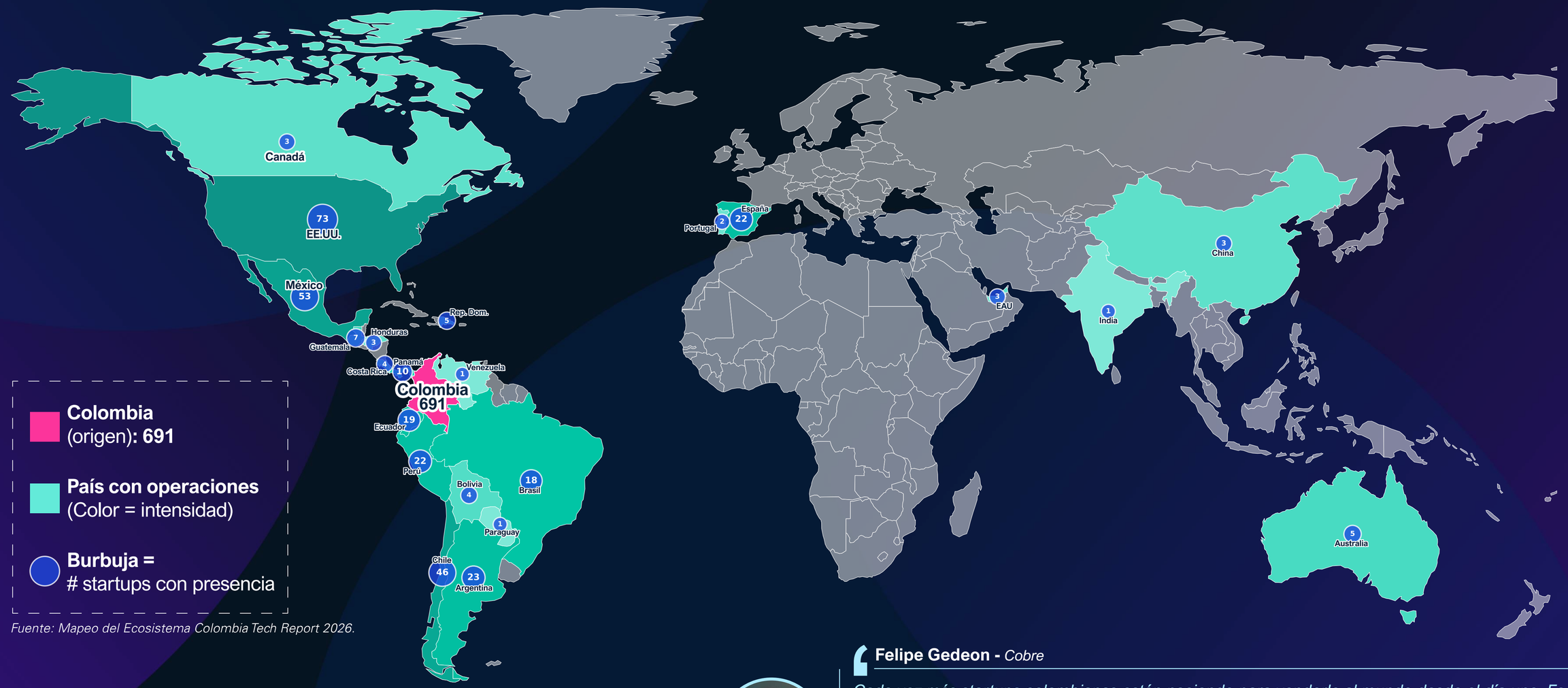
US$200K

Risaralda	1%	25 startups
Bolívar	0,7%	15 startups
Norte de Santander	0,4%	10 startups
Boyacá	0,4%	9 startups
Tolima	0,3%	7 startups
Nariño, Quindío	0,2%	6 startups c/u

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

#MásAllaDeLaData

Presencia internacional de las startups colombianas



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Los top 5 destinos de las startups colombianas son: EE.UU. (73 startups), México (53 startups), Chile (46 startups), Argentina (23 startups), y España/ Perú (22 startups cada uno). La presencia se concentra fuertemente en Latinoamérica, con extensiones hacia Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico.

Felipe Gedeon - *Cobre*

Cada vez más startups colombianas están naciendo para venderle al mundo desde el día uno. Eso responde a varias cosas: acceso a capital, necesidad de modelos autosostenibles, búsqueda de mejores condiciones regulatorias y el atractivo de facturar en monedas fuertes. Hoy no basta con mirar startups que operan en Colombia para Colombia; hay que mirar también las que nacen aquí para conquistar mercados globales.

FUNDADOR

Hubs colombianos: De la madurez de Bogotá a la especialización regional

Bogotá se consolida como el tercer hub de habla hispana con más capital levantado US$692M (80% nacional) supera en volumen a Santiago y Buenos Aires combinados, con ticket promedio de US$8.9M que evidencia capital de crecimiento real. Esta densidad crítica posiciona a Colombia como destino preferencial para expansión hispana infraestructura madura, talento consolidado, red M&A activa.

Medellín valida el modelo de especialización vertical: US$157(17,5%) enfocado en cleantech, energytech y healthtech con tickets de US$5.6M demuestran que ciudades secundarias pueden liderar verticales diferenciados.

Cali + Barranquilla = US$6.6M como laboratorios de innovación regional; las ciudades secundarias 15 deals están funcionando como **laboratorios de bajo costo** para validar tesis antes de escalar a Bogotá. Los fundadores pueden iterar más rápido con menos presión, y los inversionistas pueden **descubrir outliers antes que los fondos metropolitanos.** El reto es que continuen en sus regiones como base de sus startups.

La oportunidad: Colombia puede evolucionar de mono-hub a red de verticales especializados. Bogotá lidera Fintech/SaaS, ciudades capturan sectores emergentes desatendidos maximizando ventajas geográficas únicas con sindicación estratégica entre regiones.

Distribución inversión por principales ciudades en Colombia (incluidos deals <US$100k)

CIUDAD	Capital ($M)	# *Deals*	% capital	Ticket prom.	Tesis observada
Bogotá	US$692M	86	80%	US$8M	Fintech, scaleups
Medellín	US$157M	29	17,5%	US$5.4M	Cleantech, Energytech, Healthtech, Telecom
Cali	US$4.6M	11	0,5%	US$418K	*Preseed/Seed* · diversificado
Barranquilla	US$2M	4	0,2%	US$500K	*Preseed* · Agtech y servicios

Esteban Quintana - *Klik Energy*

Colombia tiene tantos problemas por resolver que dejamos de verlos como problemas y los vemos como oportunidades. Más allá de las complejidades, son tantas las necesidades y las soluciones que requiere un país como Colombia que ahí están las oportunidades. Si nos enfocamos en la gente, en el consumidor, en el corporativo que requiere soluciones, hay un montón por ejecutar.

FUNDADOR

Ximena Ruget - *Glya*

Fintech se lleva una porción muy importante de la inversión del ecosistema, pero también nos merecemos como país que sectores como Climatech y Healthtech, entre otros, puedan absorber atención y capital. Hay que entender que estas verticales crecen con otra cadencia, pero impactan áreas críticas de la sociedad y también pueden generar retornos importantes. Necesitamos abrirle realmente la puerta a la innovación en salud.

FUNDADORA

#IMásAllaDeLaData

BOGOTÁ

1.049 startups - 46% nacional | US$692 M ▸ 80% capital nacional | 95 deals | 28% Fintech | *Hub* regional

Bogotá se consolida como el **núcleo dominante del ecosistema de startups colombiano** y uno de los hubs de habla hispana más relevantes de Latinoamérica, concentrando el 46% de las startups y el 80% del capital levantado, cifras que evidencian una infraestructura madura para el emprendimiento, con una combinación robusta de talento, inversionistas, corporativos y programas de escalamiento.

Su liderazgo en SaaS y su ecosistema Fintech consolidado, confirman también que **la ciudad ya no compite por volumen, sino por sofisticación operativa y capacidad de atraer capital.** Pero este mismo nivel de sofisticación impone un reto: necesita evolucionar de un ecosistema altamente centralizado, a uno más distribuído y conectado con regiones y mercados internacionales. Sigue pendiente la generación de exits y fondos con capacidad de liderar Series A y B.

TOP 3 STARTUPS EMERGENTES EXPONENCIALES

dupla

Dapper

kravata

DENSIDAD DE STARTUPS

Startups: 1.049
Población (millones): 7.94M
Startups por 100k habitantes: 13

INICIATIVAS CLAVE EN LA CIUDAD

Incubadora de futuras startups	Programa ScaleUp	Emerging Tech
Cámara de Comercio Bogotá	**Endeavor**	**Rockstart**

3 insights claves

1. Bogotá se posiciona como el principal hub de negocios tech de habla hispana en Latam, superando incluso a Ciudad de México en variables como cantidad de startups y facilidad para hacer negocios.
2. El ecosistema capitalino evidencia una fuerte especialización Fintech y SaaS, sectores muy demandados en el ecosistema de inversión nacional e internacional.
3. La ciudad es una cantera de talento tech. Perfiles altamente competitivos migran desde otras regiones e incluso desde el exterior, decididos a escalar startups a nivel global.

Campus 2600:
la infraestructura que activa el futuro de la innovación en Bogotá-Región.

Durante años, la conversación sobre ecosistemas de innovación en América Latina se ha concentrado en startups, capital y talento. Son variables visibles, medibles y mediáticas. Sin embargo, los ecosistemas más sofisticados del mundo no despegan únicamente por la existencia de emprendedores o fondos de inversión; despegan porque construyen infraestructura capaz de articular conocimiento, transferencia tecnológica, formación, experimentación, conexiones de mercado y acceso a capital. En ese punto estratégico es donde Bogotá comienza a dar un paso decisivo con 2600 Campus de Ciencia, tecnología e innovación de Bogotá-Región.

La oportunidad no es menor. Bogotá ya no es una promesa aislada dentro del mapa emprendedor colombiano, sino su principal nodo. En 2024, la ciudad registró 1.074 startups y concentró el 89% del capital recaudado por startups colombianas durante ese año. En el ámbito nacional, el ecosistema alcanzó 2.126 startups, un crecimiento de 24% frente al año anterior. Más aún, Bogotá se consolidó como el tercer ecosistema startup más fuerte de América Latina, solo por detrás de São Paulo y Ciudad de México, y ocupó el puesto 62 a nivel global en el *Global Startup Ecosystem Index 2025*.

"Los ecosistemas de innovación no despegan solo con startups y capital. Despegan cuando existe infraestructura que conecta conocimiento, talento y mercado, y permite pasar de capacidades dispersas a impacto real."

Ovidio Claros Polanco
Presidente Ejecutivo
Cámara de Comercio de Bogotá

Este dato cambia la conversación. Cuando un ecosistema alcanza una masa crítica de emprendimiento, el desafío deja de ser cuántas startups existen y pasa a ser cómo se conectan para generar más innovación aplicada, transferencia de conocimiento y crecimiento sostenible. El reto ya no es solo activar la oferta, sino consolidar la infraestructura que permita articular startups, academia, sector público, corporativos e inversionistas, para que las ideas maduren y se transformen en valor económico y social para la ciudad y la región.

El Campus 2600 surge precisamente como una apuesta estratégica de nueva generación. Liderado por la Cámara de Comercio de Bogotá junto con socios como Corferias, la Alcaldía Mayor de Bogotá en alianza con Compensar y Cafam, el proyecto se concibe como un nodo de excelencia en ciencia, tecnología e innovación que permitirá articular el ecosistema bajo el modelo de cuádruple hélice: empresa, academia, sector público y ciudadanía.

Más allá de su infraestructura de 45.000 m² y 23 pisos, su principal valor radica en su propósito: crear un entorno donde el conocimiento se transforme en soluciones, donde el talento encuentre oportunidades y donde las empresas puedan innovar de manera colaborativa.
La evidencia internacional muestra que las empresas ubicadas en distritos de innovación pueden alcanzar hasta un 15% más de productividad, reflejando cómo los espacios diseñados para conectar capacidades impulsan la competitividad de las ciudades.

El Campus 2600 no solo representa un proyecto de infraestructura, sino un movimiento que ya comienza a activar comunidad, programas y redes de colaboración que fortalecen el ecosistema de innovación de Bogotá-Región, para facilitar transferencia de conocimiento, formación, experimentación, conexiones de valor y acceso a oportunidades de crecimiento. El objetivo es claro: evolucionar de un ecosistema con capacidades dispersas a uno con mayor integración, colaboración y capacidad de ejecución.

Bogotá cuenta con bases sólidas para respaldar esta apuesta. Según Startup Genome, su ecosistema alcanzó un valor de USD 10,7 mil millones entre 2022 y 2024, con USD 200,3 millones en financiación temprana. Estas cifras evidencian masa crítica, pero también el reto de transformar ese dinamismo en capacidades permanentes de investigación aplicada, sofisticación empresarial, atracción de talento y escalamiento tecnológico. Campus 2600 surge como una plataforma para articular esas capacidades y acelerar su impacto.

Por eso, la tendencia emergente no es simplemente "más metros para innovar", la tendencia global es entender la infraestructura como una estrategia de desarrollo. Las ciudades que liderarán serán aquellas capaces de crear espacios donde la ciencia, la empresa y el talento se conecten para resolver desafíos productivos y generar crecimiento sostenible. Para consolidarse como hub latinoamericano de conocimiento, Bogotá necesita plataformas que multipliquen los casos de éxito y fortalezcan la conexión entre ciencia, empresa y talento. Campus 2600 responde a esa visión de largo plazo.

MEDELLÍN

698 startups - 30% nacional | US$157 M ▸18% capital nacional | 32 *deals* | 25% SaaS| *Hub* emergente - top 1

Medellín logró consolidar una identidad propia dentro del ecosistema colombiano a través de la verticalización y la articulación institucional. La ciudad concentró el 30% de las startups y el 18% del capital levantado, con un posicionamiento particularmente en SaaS enfocado en modelos de innovación corporativa.

Su mayor fortaleza está en la capacidad de coordinación entre actores públicos, privados, universidades y programas de apoyo. Esta articulación ha permitido construir uno de los mejores entornos de negocio de Latam. No obstante, su reto no es construir comunidad, sino convertir la capacidad institucional en compañías globales de mayor escala. Necesita aumentar el volumen de capital para etapas avanzadas, fortalecer la internacionalización de sus startups y generar más casos de éxito, apoyándose, por ejemplo, en modelos M&A apalancados desde sus actores institucionales.

TOP 3 STARTUPS EMERGENTES EXPONENCIALES

telepatia

UCREDIT SKILLS

ARKAI Technologies

DENSIDAD DE STARTUPS

Startups: 698
Población (millones): 2.59M
Startups por 100k habitantes: 27

INICIATIVAS CLAVE EN LA CIUDAD

Startia Medellín next Medellín VC	Conexión Uventures	Startco Ruta del Emprendimiento
RutaN	**ON.GOING EAFIT**	**Alcaldía de Medellín**

3 insights claves

1. Medellín posee el ***business score* más alto de Latam,** reflejando un entorno institucional altamente favorable para emprender e innovar.
2. **Medellín es la ciudad en Latam, con más startups por cada 100.000 habitantes y el 2do ecosistema más fuerte en Latam en ciudades.**
3. Su modelo de articulación se consolida como uno de los mayores diferenciales del ecosistema antioqueño.

El emprendimiento de alto impacto

y las iniciativas cluster en Medellín y Antioquia

El emprendimiento de alto impacto se ha consolidado como un factor estratégico para el desarrollo y la sostenibilidad de las iniciativas cluster en Medellín y su área de influencia. En un contexto donde la ciencia, la tecnología y la innovación (CTI) orientan la transformación productiva, estos emprendimientos no solo dinamizan la economía, sino que se convierten en vehículos clave para la incorporación de conocimiento, la sofisticación de la oferta y la generación de soluciones alineadas con los retos sectoriales y territoriales.

La evidencia reciente muestra que los ecosistemas de emprendimiento más dinámicos del país se concentran en actividades intensivos en conocimiento, con una alta presencia de startups tecnológicas, soluciones basadas en datos, energías limpias y modelos de negocio innovadores. Este tipo de emprendimiento, caracterizado por su capacidad de escalar, innovar y conectarse con cadenas de valor complejas, resulta fundamental para los cluster, en la medida en que aporta nuevas tecnologías, agilidad organizacional y una lectura temprana de las tendencias del mercado. Así, los clusters dejan de ser únicamente espacios de articulación

"Las iniciativas cluster se consolidan como entornos habilitadores para la generación de emprendimientos de alto impacto. Al articular empresas consolidadas, academia y capacidades de ciencia, tecnología e innovación, estos espacios favorecen la emergencia de soluciones intensivas en conocimiento, escalables y alineadas con los retos productivos de Medellín y Antioquia."

John Fredy Pulgarín
Vicepresidente
CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

empresarial y se transforman en plataformas vivas de innovación abierta, donde convergen empresas consolidadas, emprendedores, academia y entidades de apoyo.

En este marco, los énfasis actuales de CTI de las iniciativas cluster, tales como biotecnología y ciencias del consumidor, propiedad intelectual en industrias creativas, innovación traslacional y ensayos clínicos, tecnología para procesos constructivos industrializados, tecnologías para el almacenamiento de energía, innovación en productos y experiencias turísticas, y modelos de negocio basado en cultura y gestión del dato, entre otros, dan señales al mercado para la generación de emprendimientos de alto impacto en actividades de alto valor. Los emprendedores aportan capacidades para experimentar, validar rápidamente soluciones y responder a necesidades emergentes, mientras que las iniciativas cluster ofrecen acceso a mercados, conocimiento especializado de las distintas industrias, redes empresariales y oportunidades de encadenamiento productivo. Esta relación virtuosa fortalece la competitividad regional y amplía las posibilidades de generación de valor agregado.

Desde una perspectiva de política pública, el emprendimiento de alto impacto adquiere una relevancia estratégica al convertirse en un instrumento para materializar los objetivos de desarrollo productivo, innovación y competitividad de Medellín y Antioquia. Su fortalecimiento no solo responde a la necesidad de generar nuevas empresas, sino a la de consolidar capacidades empresariales que aporten a los retos estructurales de los clusters priorizados. En este sentido, la alineación entre las agendas de emprendimiento, las iniciativas cluster y los énfasis de CTI resulta fundamental para asegurar coherencia, eficiencia y resultados de largo plazo.

El trabajo conjunto con el Comité Universidad–Empresa–Estado (CUEE) se posiciona como un habilitador clave de esta visión. El CUEE ofrece un espacio de articulación donde confluyen el conocimiento académico, las necesidades del empresariado y la orientación de lo público, permitiendo que los emprendimientos de alto impacto se inserten de manera más efectiva en dinámicas de innovación aplicada, transferencia de conocimiento y sofisticación empresarial. Esta interacción facilita que los clusters incorporen soluciones basadas en CTI y que los emprendedores accedan a redes, capacidades y oportunidades que trascienden el acompañamiento tradicional.

En este escenario, la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia cumple un rol articulador entre la política pública de emprendimiento, las agendas cluster y los espacios de coordinación como el CUEE, promoviendo una visión sistémica del ecosistema. Su apuesta por acompañar emprendimientos de alto impacto, conectarlos con las dinámicas productivas y vincularlos a instancias de articulación Universidad–Empresa–Estado contribuye a consolidar un entorno más propicio para la innovación, la generación de valor agregado y el desarrollo económico sostenible de la región.

CALI

266 startups - 12% nacional | US$4.5 M ▸ 0,5% capital nacional | 11 deals | 32% SaaS| *Hub* emergente

Cali representa uno de los casos más interesantes del ecosistema por su apuesta decidida hacia la calidad sobre el volumen. La ciudad concentra el 12% de las startups y ha logrado posicionarse como **un ecosistema de fuerte identidad regional.**

La ciudad muestra una orientación hacia SaaS y modelos empresariales eficientes, además de una creciente articulación entre actores públicos y privados. Cali no compite con otras ciudades, sino con la **capacidad de construir startups con tracción profunda y propuestas diferenciadas.** Su desafío sigue siendo el acceso a capital y la retención de talento. Muchas startups validan sus modelos en la ciudad pero luego migran hacia la capital en busca de conexiones. El siguiente paso será consolidar una infraestructura de capital regional más robusta.

TOP 3 STARTUPS EMERGENTES EXPONENCIALES

Justo Pago. REMODELACIONES

menüpp

CARGA YA

DENSIDAD DE STARTUPS

Startups: 266
Población (millones): 2.29M
Startups por 100k habitantes: 11,6

INICIATIVAS CLAVE EN LA CIUDAD

NIDO

Capital Summit

Pacific Ventures

3 insights claves

1. Cali construye un **ecosistema altamente destacado por la calidad y tracción.**
2. NIDO se consolida como uno de los **programas regionales más relevantes del país,** funcionando como eje gravitacional del ecosistema vallecaucano.
3. Los **fundadores caleños** tienen la capacidad de competir en ecosistemas globales, y lo han demostrado.

CALI Y EL VALLE: el nuevo epicentro del High-Impact Tech en LATAM

Cali y el Valle del Cauca se posicionan como un nodo estratégico para la sofisticación, diversificación e innovación del desarrollo empresarial y emprendedor de Colombia.

El ecosistema regional muestra una señal clara: la competitividad ya no depende únicamente de la base industrial tradicional, sino de la capacidad de conectar empresa, tecnología, talento, infraestructura e inversión. En esa transición, Cali y el Valle han empezado a configurar una propuesta diferencial para el desarrollo de emprendimientos de alto impacto en América Latina.

Primera señal: articulación público-privada como ventaja competitiva. La región ha movilizado inversión extranjera por 330 millones de dólares en 22 proyectos y ha mejorado las condiciones para hacer negocios. Cali ocupa el primer lugar nacional en “Trámites y especialización empresarial” con 8,38 puntos y en “Facilitación de trámites” con 5,45 puntos. Esta capacidad institucional se conecta con una productividad laboral TIC de 96,3 millones de pesos, 23% superior al promedio nacional, y con un avance de 65 posiciones en el Global Startup Ecosystem Index 2026, hasta ubicarse en el puesto 212.

Segunda señal: NIDO como modelo de gobernanza ecosistémica. La estrategia, co-creada por la Gobernación del Valle, la Alcaldía de Cali, la Cámara de Comercio de Cali y Comfandi, ha convertido la articulación regional en una plataforma de ejecución. Su impacto en más de 220 startups y la movilización de 11 millones de dólares en capital privado y oportunidades de negocio muestran que el ecosistema está pasando de la coordinación institucional a resultados medibles.

Tercera señal: startups con mayor sofisticación tecnológica y ambición internacional. El 72% de las startups de la región ya reporta adopción de inteligencia artificial en procesos core y el 44% tiene presencia internacional. La lectura de fondo es relevante: Cali no está produciendo únicamente soluciones locales, sino empresas con capacidad de competir en mercados más amplios, apalancadas en conocimiento, eficiencia y especialización.

Cuarta señal: infraestructura, talento y ciudad inteligente. El Valle concentra el 10% de la industria de software de Colombia, con una base soportada por siete universidades acreditadas y más de 400 grupos de investigación. A esto se suman activos urbanos y tecnológicos como la Red Metropolitana Integrada, que fortalece la conectividad mediante fibra óptica para zonas rurales y nodos institucionales, y YAWA, el Centro de Ciencia, Arte y Tecnología, que proyecta a Cali hacia contenidos digitales, videojuegos y economía creativa.

Quinta señal: especialización sectorial con potencial de inversión. Foodtech, Healthtech y bioenergía aparecen como verticales diferenciales. Cali se ubica como sexta ciudad de Sudamérica en Foodtech; el Valle reúne el 9,2% de las startups de salud del país; y la región aporta el 91% de la cogeneración nacional. Estas verticales conectan capacidades productivas existentes con oportunidades de innovación, sostenibilidad y escalabilidad.

LA AGENDA 2026-2027

estará marcada por la capacidad de convertir estos activos en crecimiento sostenido. Cali Home 4 Tech puede fortalecer la atracción de talento global, mientras Cali City Lab puede operar como laboratorio vivo para validar soluciones urbanas junto con empresas, academia y cooperación internacional. En ese contexto, el Smart City Expo Cali se convierte en una vitrina estratégica para mostrar una región que no solo habla de transformación digital, sino que empieza a construirla desde sus propias capacidades.

La conclusión es directa: Cali y el Valle ya no compiten solo por visibilidad ecosistémica. Compiten por posicionarse como una plataforma regional de alto impacto donde tecnología, biodiversidad, talento e institucionalidad se integran para crear nuevas oportunidades de inversión, emprendimiento y desarrollo empresarial.

B/QUILLA

99 startups - 4% nacional | US$1.9 M ▸ 0,2% capital nacional | 4 deals | 31% SaaS | Ecosistema en desarrollo

Barranquilla atraviesa una etapa de transición altamente prometedora. Aunque todavía representa el 4% de las startups del país, **la ciudad comienza a posicionarse como *hub* emergente a nivel global y top ecosistema Fintech.**

Su fortaleza actual no está en el volumen, sino en la construcción temprana de infraestructura relacional: aceleradoras, universidades, comunidades y actores soporte que fortalecen el tejido emprendedor regional. Este patrón recuerda el proceso de otras ciudades donde primero se consolida una comunidad sólida antes de atraer capital masivo. **Barranquilla tiene hoy una oportunidad estratégica importante asociada a su ubicación geográfica, conexión logística y creciente interés en Fintech.** El reto: retener capital humano emprendedor y expandir la infraestructura de incubación/aceleración local.

TOP 3 STARTUPS EMERGENTES EXPONENCIALES

RETRI

Adtum — Ideas into realities

Deer — Grupo Empresarial OD

DENSIDAD DE STARTUPS

Startups: 99
Población (millones): 1.28M
Startups por 100k habitantes: 7,7

INICIATIVAS CLAVE EN LA CIUDAD

- Caribe Exponencial
- LATAM Fintech Market
- Endeavor Barranquilla

3 insights claves

1. La ciudad tiene una apuesta estratégica clara para fortalecer las capacidades digitales y la transformación productiva del tejido empresarial local.
2. La cultura emprendedora es fuerte en el territorio, destacándose la existencia de modelos de rol empresarial y de eventos de emprendimiento.
3. Se evidencia una creciente participación de empresas privadas en esquemas de innovación abierta y en la creación de fondos de inversión orientados a apoyar a startups locales.

Ecosistemas en transición:
de la articulación a la coherencia

En la evolución de los ecosistemas de emprendimiento, gran parte de la conversación reciente se ha centrado en la necesidad de articulación. Durante años, el desafío principal fue conectar actores que operaban de manera aislada, instituciones, emprendedores, academia e inversionistas, y construir una base común que permitiera dinamizar la actividad emprendedora. En muchos contextos, ese proceso ha comenzado a tomar forma.

Un análisis reciente del ecosistema emprendedor de startups en Barranquilla, desarrollado por Escorcia, García y Sánchez (2026) en *Explorando el Ecosistema de Startups en Barranquilla: Oportunidades a través del Análisis de Brechas,* aporta una mirada más profunda sobre esta transición. A partir de entrevistas con actores clave y un enfoque cualitativo, el estudio revela que, más allá de la presencia de startups, programas e instituciones, persiste un conjunto de barreras estructurales que limitan la capacidad del ecosistema para consolidarse como un sistema verdaderamente funcional.

Una de las más evidentes es la fragmentación. Aunque existen múltiples iniciativas, estas tienden a desarrollarse de forma paralela, sin mecanismos claros de coordinación o continuidad. En ausencia de una estructura de gobernanza compartida, los esfuerzos pierden acumulación y el impacto se diluye. No se trata de falta de acción, sino de falta de coherencia.

"Un ecosistema no se define por la cantidad de actores que lo componen, sino por su capacidad de convertir articulación en resultados"

Juan Pablo Escorcia
Docente Escuela de Negocio
UNIVERSIDAD DEL NORTE

A esto se suma una limitación persistente en el acceso al capital. Más allá de la disponibilidad de recursos, el reto radica en la baja sofisticación de las redes de inversión y en la ausencia de mecanismos locales que permitan acompañar el crecimiento de las startups. Esto genera una dependencia estructural de otros ecosistemas más maduros y dificulta la retención de valor a nivel regional.

Otro elemento central es la brecha en capacidades. De manera consistente, los actores del ecosistema señalan que muchas startups enfrentan dificultades no por falta de ideas, sino por limitaciones en habilidades clave para escalar: ventas, estrategia comercial, estructuración financiera. Esta desconexión entre formación y realidad empresarial limita la transición de iniciativas tempranas hacia compañías sostenibles.

En paralelo, se identifica una debilidad en la construcción de identidad. Aunque existe actividad, no siempre se traduce en una narrativa compartida que fortalezca la cohesión interna y la proyección externa del ecosistema. La ausencia de referentes visibles, historias articuladas y espacios de construcción colectiva reduce la capacidad de atraer talento, capital y oportunidades.

Finalmente, persiste una desconexión con una base amplia de emprendedores que operan por fuera de las estructuras formales. Muchos de los mecanismos de apoyo existentes no logran integrar estos perfiles, lo que limita tanto el alcance como el potencial inclusivo del ecosistema.

En conjunto, estos factores reflejan un momento de transición. Los ecosistemas ya no enfrentan únicamente el reto de activarse, sino el de organizarse como sistemas coherentes, capaces de alinear actores, recursos y capacidades en función de objetivos comunes.

Este cambio de enfoque implica repensar las estrategias de fortalecimiento. Más que ampliar la cantidad de iniciativas, el desafío está en mejorar su integración: avanzar hacia modelos de gobernanza más claros, desarrollar capacidades locales de inversión, fortalecer la formación especializada para fundadores, construir narrativas compartidas y ampliar las rutas de acceso para nuevos emprendedores.

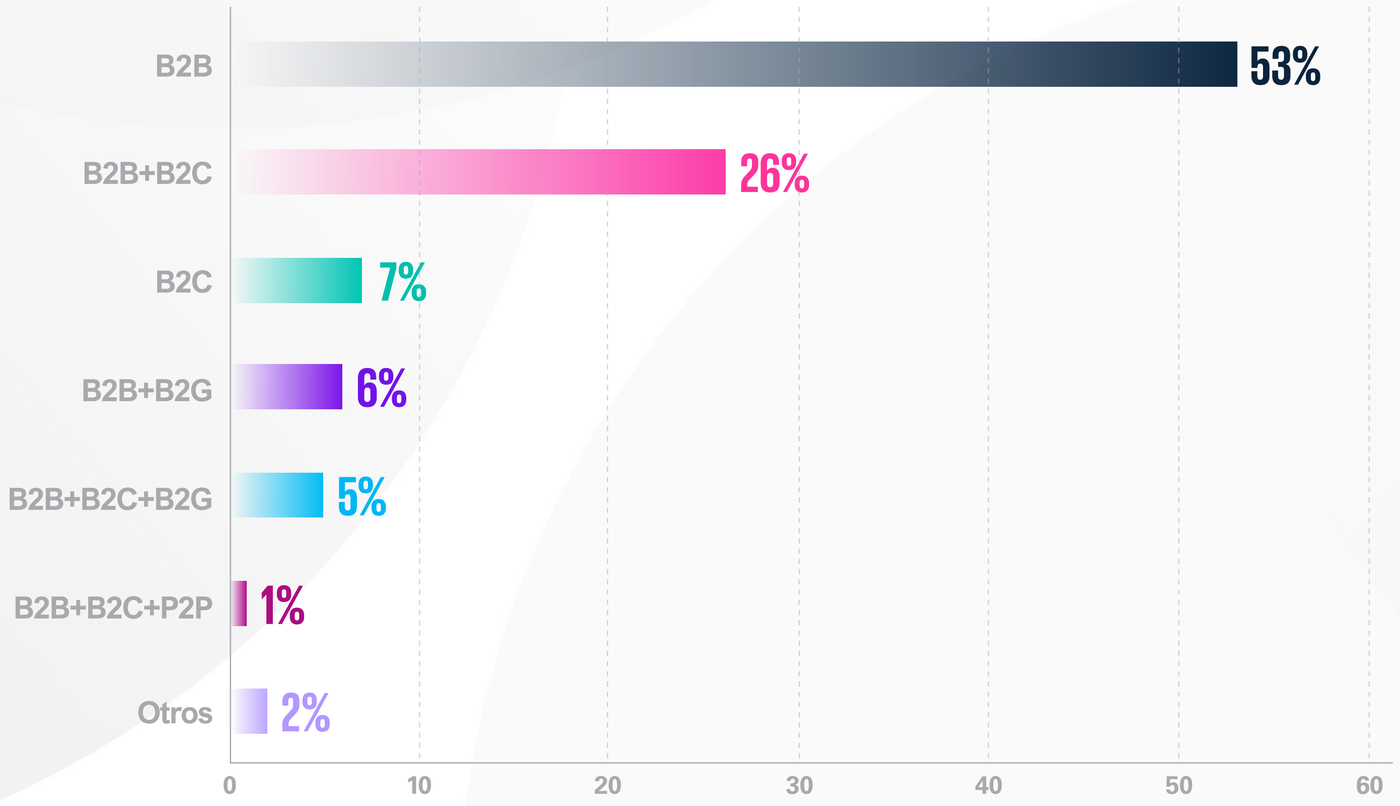
En este contexto, el desarrollo de los ecosistemas de emprendimiento en Colombia, particularmente en ciudades intermedias, entra en una nueva fase. Una fase en la que el valor no estará determinado únicamente por la actividad generada, sino por la capacidad de transformar esa actividad en resultados sostenibles.

Porque, en última instancia, un ecosistema no se define por lo que existe dentro de él, sino por lo que es capaz de producir.

Dominancia del B2B en Colombia: El 90% del ecosistema apuesta por la escalabilidad corporativa

Una respuesta estratégica a la tracción del mercado local y las tesis de inversión global más exigentes.

Modelos de negocio de las startups colombianas



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

El auge del B2B ante la brecha digital

Pese a que el **75% de los CEOs globales proyecta invertir el 20% de su presupuesto en IA *(KPMG 2025),* el 53% de las organizaciones carece del talento interno para ejecutar dicha transición**. Esta brecha de capacidad posiciona a las startups B2B como proveedores críticos de agilidad y tecnología especializada.

El B2B, además, se caracteriza por ingresos recurrentes y métricas que enamoran a los inversionistas

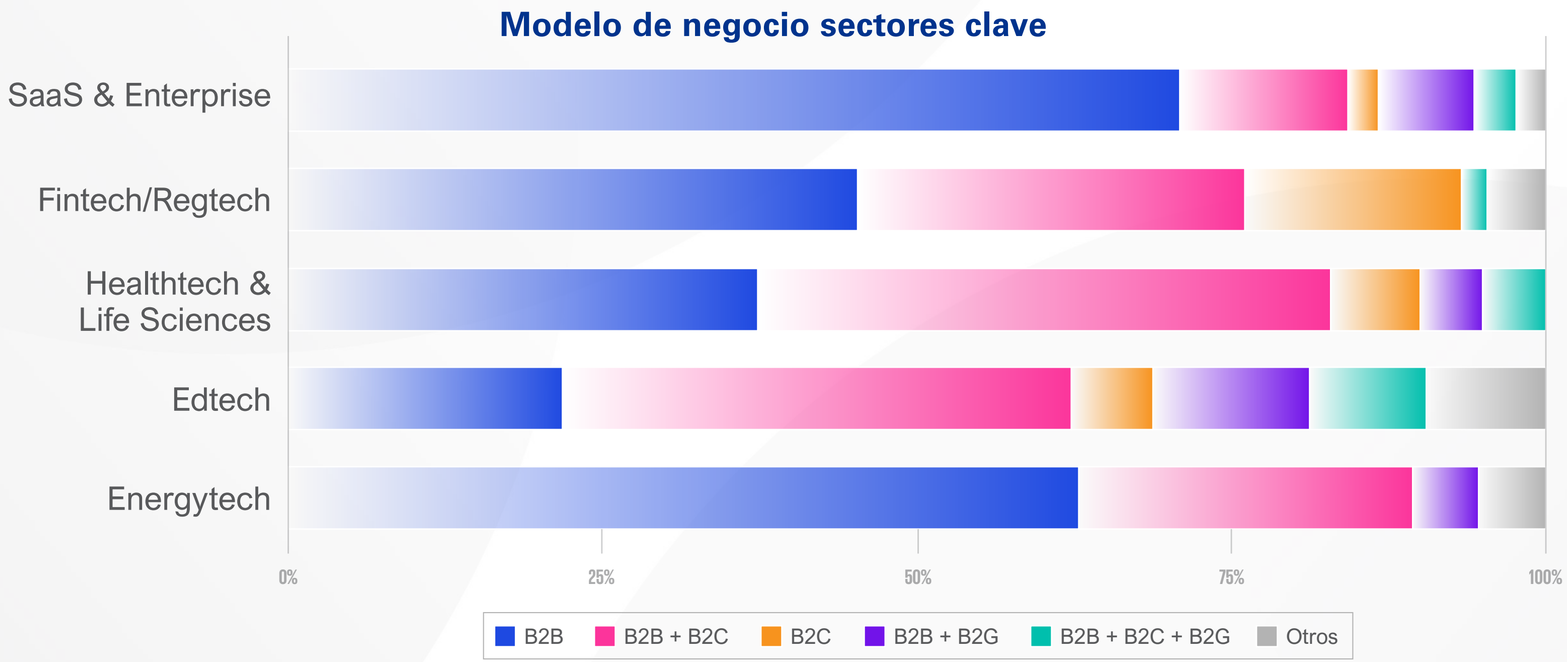
Financieramente, **el modelo B2B destaca por una mayor eficiencia de capital frente al B2C;** sus métricas de retención *(NRR)* y adquisición *(CAC)* son estructuralmente más favorables, **lo que reduce la dependencia de fundraising y garantiza una operatividad más resiliente en el ecosistema actual.**

Santiago Rojas - *Cube Ventures*

Las compañías más valiosas en Cube, son software para empresas. Nos dimos cuenta del poder de la recurrencia, de crear infraestructura para empresas grandes y medianas en Latam. Nos encantan los negocios recurrentes con alto margen bruto por unidad.

INVERSIONISTA

Liderazgo del B2B: Más del 70% de las soluciones SaaS operan para otras empresas



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

El crecimiento del sector en Colombia no depende de desplazar competidores (incumbents), sino de la primera adopción en un mercado donde el 95% de las empresas (MiPyMEs) posee baja madurez digital. Esto posiciona a las startups como constructoras de la infraestructura básica del país (ERPs, CRMs, facturación), ofreciendo un techo de crecimiento significativamente superior al de mercados maduros.

Esta vertical se ve potenciada por la **innovación abierta,** donde la integración con grandes corporativos mediante pilotos y *Corporate Venturing* no solo valida la tecnología, sino que genera una estabilidad de ingresos y un efecto de red comercial que el modelo B2C difícilmente puede replicar.

B2B2C: El modelo de doble tracción y eficiencia de capital

Startups nativas B2C están pivotando hacia modelos **B2B2C** para asegurar flujos de ingresos recurrentes y estabilidad operativa. Al utilizar a las empresas como canales de distribución, las startups optimizan su **CAC** (Costo de Adquisición) y aceleran la penetración y el impacto en el mercado masivo. Esta tendencia es hoy un estándar de crecimiento en verticales de **Fintech, Healthtech y Edtech,** donde la alianza corporativa actúa como un sello de confianza y escalabilidad.

Salua García Fakih- *Symplifica*

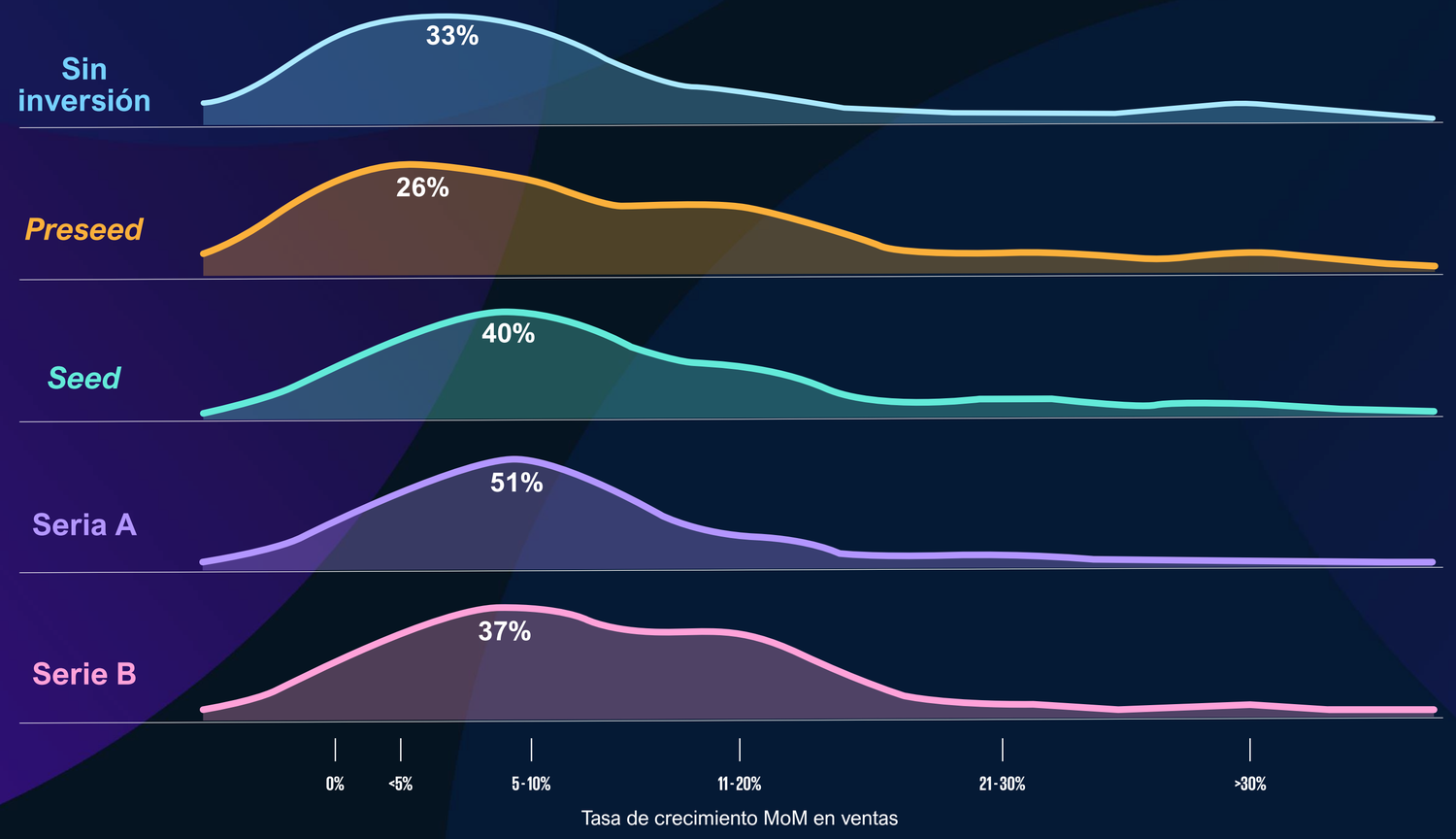
Nacimos ayudando directamente a los hogares, pero vimos una oportunidad muy grande en llevar esa misma solución a pequeñas empresas. Hoy somos B2C en hogares y B2B en pymes. Buscamos corporativos que ya tienen bases grandes de pymes porque ahí el impacto se multiplica: ayudamos a que esas pymes les vaya mejor y también promovemos que más personas contraten formalmente y con beneficios a sus empleados.

FUNDADORA

Tracción y resiliencia: La consolidación del crecimiento sostenido en 2025.

Con un crecimiento del 5-10% MoM, el ecosistema demuestra una dinámica saludable incluso en etapas tempranas.

Distribución de crecimiento en ventas (MoM) por etapa de inversión



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Crecimiento alto y sostenible:

El 40% de las startups **Cleantech & Climatech, Fintech y Cybersecurity** crecen a doble dígito mensual (>10%) y son los sectores con menor porcentaje de estancamiento (sólo 7-12% de las startups no crecieron).

Crecimiento moderado y estable:

Más de la mitad de startups **SaaS & Enterprise, Logtech y Proptech** se concentran en el rango 5-10% MoM, con distribuciones bastante simétricas.

Crecimiento lento pero respaldado:

Deeptech cuenta con ciclos largos de desarrollo, por lo que aún el 20% de sus startups operan sin un crecimiento relevante. **Healthtech** muestra una polarización en donde el 19% no crecieron en ventas pero el 36% está creciendo a doble dígito, el reflejo de algunas startups con ciclos de compliance largos y otras que ya los superaron.

Fintech: El epicentro de valor y crecimiento del ecosistema colombiano

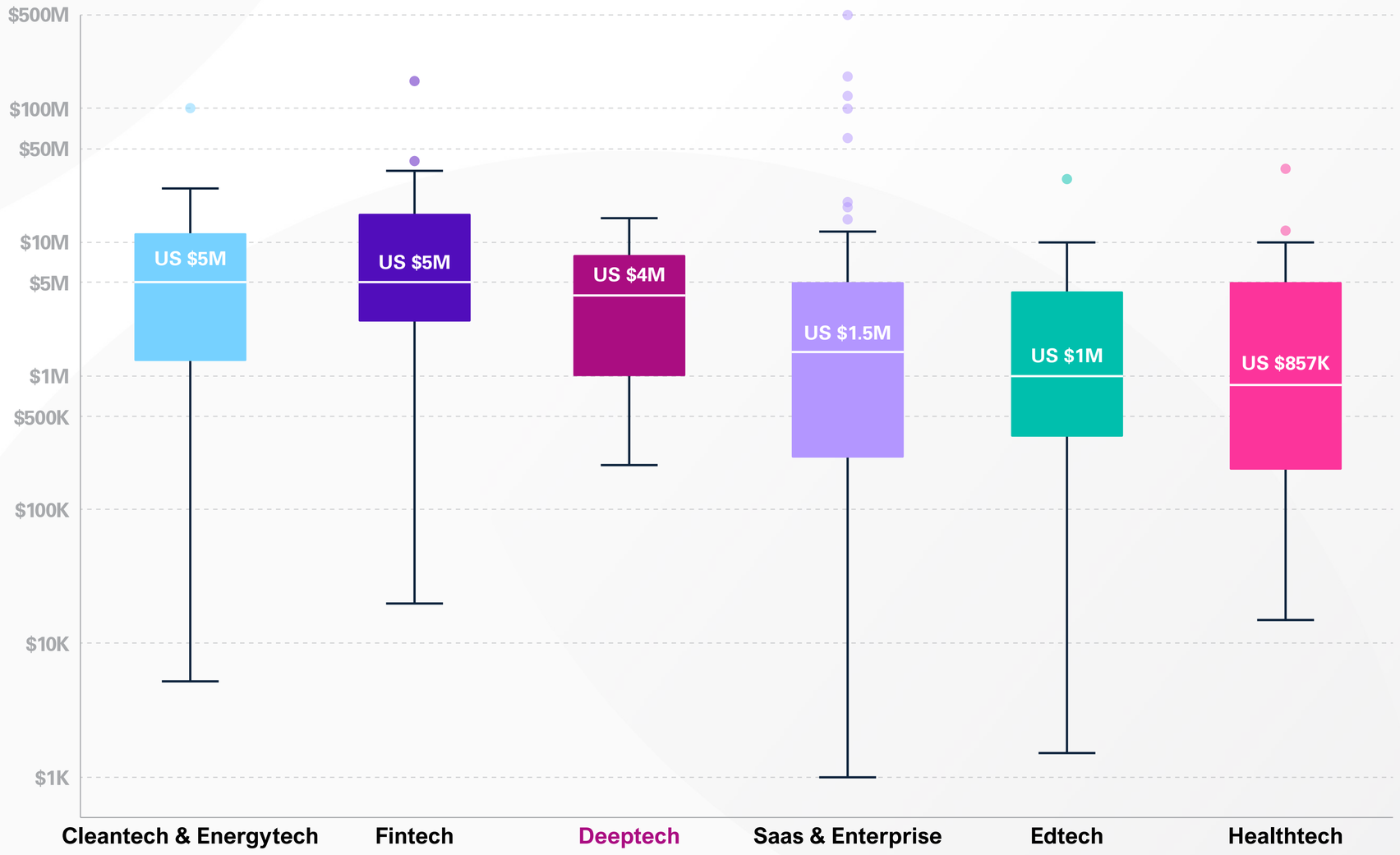
Fintech (Liderazgo de mercado): Con un 65% de valoraciones sobre los US$5M, **es la vertical que mejor monetiza.** La combinación de alta tracción MoM y modelos transaccionales probados permite aplicar los múltiplos de mercado más agresivos del ecosistema.

Deeptech (Activos de propiedad intelectual): Registra valoraciones elevadas pese a un crecimiento lento. **El valor reside en la propiedad intelectual y en la exclusividad de soluciones difíciles de replicar.**

Cleantech & Energytech (Valor estratégico): Sus valoraciones desafían las métricas tradicionales. **Responden a un problema por urgencia climática y mandatos globales de sostenibilidad (ESG),** donde el potencial de impacto eleva el valor del activo por encima de su facturación actual.

SaaS (oportunidad en *early stage*): El 40% se valora por debajo de US$1M. Siendo el sector más masivo y el motor de la digitalización nacional, **estas startups están en la fase de acumulación de datos antes de disparar su revenue y sus múltiplos.**

Valoración de startups por sector (USD)



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

IA y Fintech:
impacto y retos para el crecimiento local

Hoy casi nadie discute que la tecnología ya es parte del sistema financiero. Lo que sí está en juego, para empresas y personas, es la velocidad con la que esa transformación se traduce en productividad, inclusión y confianza.

En Colombia, procesos críticos como pagos, transferencias internacionales, crédito y seguros se realizan cada vez más a través de canales digitales y aplicaciones móviles. En ese cambio, las fintech han aportado soluciones ágiles, con tecnologías como la Inteligencia Artificial (IA) y el blockchain. El impacto ha sido transversal. Por un lado, han ayudado a cerrar brechas de inclusión financiera para micro y pequeñas empresas y para poblaciones tradicionalmente desatendidas. Por otro, han acelerado la sofisticación operativa de grandes corporaciones, reduciendo fricciones y riesgo operativo en transacciones que exigen respuesta inmediata.

Las cifras ayudan a dimensionar el fenómeno. A nivel mundial existen más de 32 mil compañías fintech, con una valoración cercana a los 460 mil millones de dólares. En América Latina, el ecosistema supera las 3.000 fintech y se concentra principalmente en Brasil, México y Colombia, según estudios del BID y Finnovista.

Además, la conversación ya no es “fintech versus banca”. La evidencia apunta a una convergencia: las entidades tradicionales aceleran

“Si logramos combinar regulación inteligente, talento y confianza digital, las fintech pueden consolidarse como una infraestructura clave para un sistema financiero más equitativo, eficiente y competitivo, con impacto real en el crecimiento local”

Manuel Fernández Ariza
Presidente ejecutivo

su digitalización y, en muchos casos, integran o adquieren capacidades tecnológicas para depurar su oferta. Para el ciudadano común, la diferencia cada vez es menos visible; lo que importa es una experiencia financiera más simple y eficiente.

En ese contexto, la IA se consolida como un motor de transformación dentro del ecosistema. Datos de Finnosummit muestran que el 86% de las fintech que han implementado IA reportan reducción de costos operativos, con una disminución promedio del 44%. Y más de la mitad señala una reducción significativa de actividades fraudulentas, lo que refuerza la promesa de eficiencia con mayor control.

Estos resultados validan la prioridad que le hemos dado en la Cámara de Comercio de Barranquilla a la adopción de soluciones basadas en IA en los distintos sectores productivos, incluyendo las fintech. Un ejemplo es PotencialA, iniciativa del programa Máster IA, con la que acompañamos a empresas para pasar de procesos manuales de baja eficiencia a automatizaciones inteligentes que liberan tiempo y recursos.

PotencialA parte de un diagnóstico del punto de partida de cada organización, continúa con una ruta de implementación ajustada a su nivel de madurez y avanza con acompañamiento para llevar el cambio a la operación. FOMPLUS S.A.S., por ejemplo, automatizó con IA la gestión de facturas y redujo el tiempo dedicado a esa tarea de 300 horas anuales a 10 horas al año.

Otro caso es KREDIT PLUS S.A.S., que desarrolla un motor analítico para integrar información interna y externa y, con modelos de aprendizaje automático, estimar probabilidad de aprobación, clasificar solicitudes, identificar patrones de riesgo y apoyar al equipo comercial con recomendaciones estructuradas. A estos ejemplos exitosos se suman además LiquiTech Credit y One2Credit.

Cobre y TumiPay son casos a resaltar en cuanto a la oferta de soluciones para la banca tradicional y demostrar la enorme capacidad de sinergia entre el sistema financiero y el sector productivo. Paralelamente, jugadores como Brilla han evolucionado su modelo original, integrándose digitalmente en diversos sectores del sector real tras haber iniciado como estructuras financieras tradicionales. A esta dinámica se suman otras compañías que evidencian el potencial de la región: desde soluciones de crédito digital hasta propuestas que facilitan sinergias entre el sistema financiero y el sector real.

Al final, el objetivo primordial es garantizar que tanto personas como empresas accedan a un sistema financiero global más equitativo y eficiente y con mayor capacidad de adaptación a las condiciones cambiantes del mercado para ofrecerle a sus clientes soluciones ágiles que les permitan alcanzar sus metas.

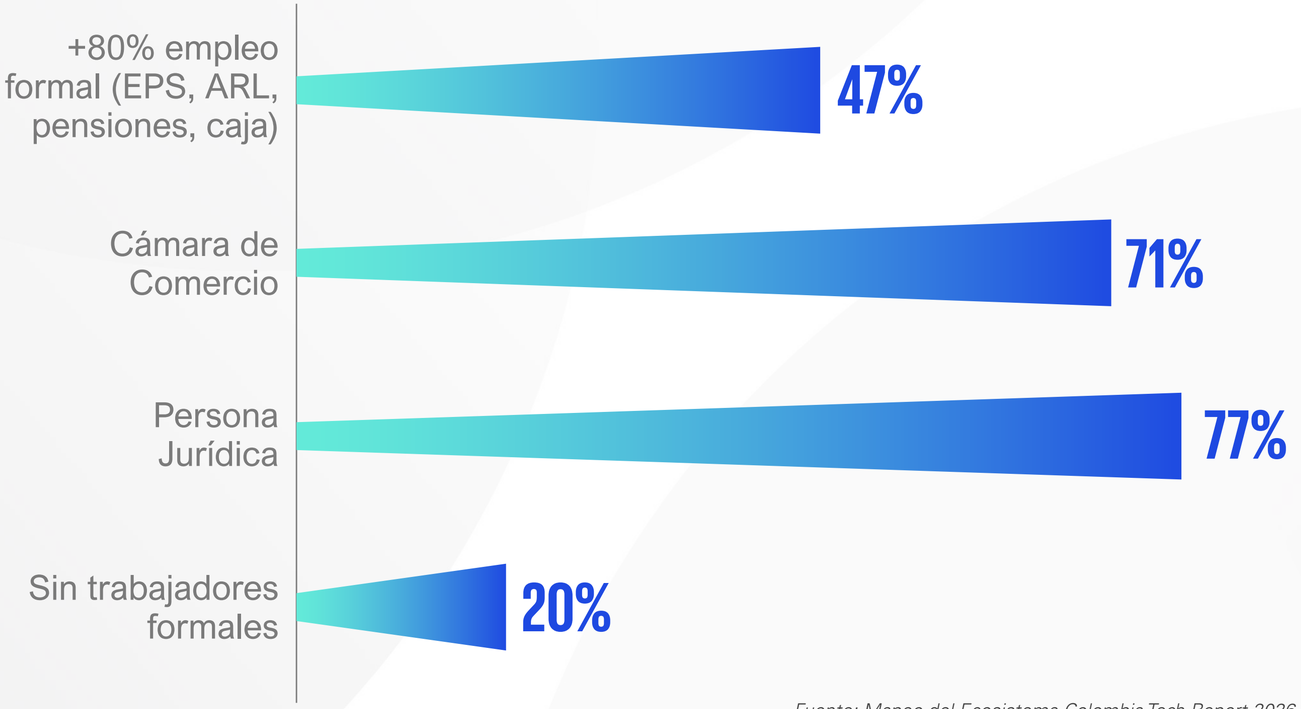
Hacia adelante, el desafío es doble. Primero, robustecer un marco regulatorio que permita la coexistencia armónica entre soluciones digitales y canales tradicionales, y que incentive alianzas para ampliar el portafolio de productos y servicios sobre infraestructura tecnológica más robusta. Segundo, cerrar brechas de conocimiento en temas financieros, especialmente desde la educación media y superior, mientras se fortalecen capacidades de ciberseguridad y prevención de delitos financieros.

En paralelo, debemos persistir en la promoción de la libre competencia y en la internacionalización del ecosistema: hoy solo una parte de las Fintech opera en más de una jurisdicción. Si logramos combinar regulación inteligente, talento y confianza digital, las fintech pueden consolidarse como una infraestructura clave para un sistema financiero más equitativo, eficiente y competitivo, con impacto real en el crecimiento local.

Y la Cámara de Comercio de Barranquilla estará como siempre al lado del ecosistema Fintech para encarar estos desafíos de futuro.

Formalización en el ecosistema: se prioriza la agilidad sobre el modelo tradicional

Aspectos de formalización con los que cuentan las startups



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Aunque el 70% de las startups opera bajo un marco legal constituido, solo el 47% reporta una vinculación laboral tradicional superior al 80%. Esta brecha no responde a la informalidad improvisada, sino a una lógica de eficiencia impulsada por dos estructuras de contratación: **la agilidad operativa y el talento global.**

Optimización del *Runway* vía prestación de servicios:

Históricamente, este ha sido el vehículo predilecto en etapas iniciales. Al evitar costos fijos de seguridad social y parafiscales que representan entre un 40% y 55% adicional sobre el salario base, las startups *preseed* logran extender su operatividad de forma crítica mientras alcanzan ingresos estables o aseguran nuevas rondas de capital.

Talento tech: global y remoto:

La demanda de perfiles técnicos ha impulsado la adopción de esquemas freelance y de contratación cruzada, alineándose con una *Gig Economy* que ya supera los US$500B (Statista). El uso de modelos como *Staff Augmentation* y *Employer of Record* (EOR) permite a las startups integrar equipos remotos de alto nivel cuya vinculación formal no reside en la jurisdicción colombiana, priorizando la agilidad técnica sobre el modelo de oficina tradicional.

El ecosistema enfrenta ahora el reto de transitar hacia una formalización progresiva que no comprometa la flexibilidad y capacidad de innovación que define su ADN competitivo.

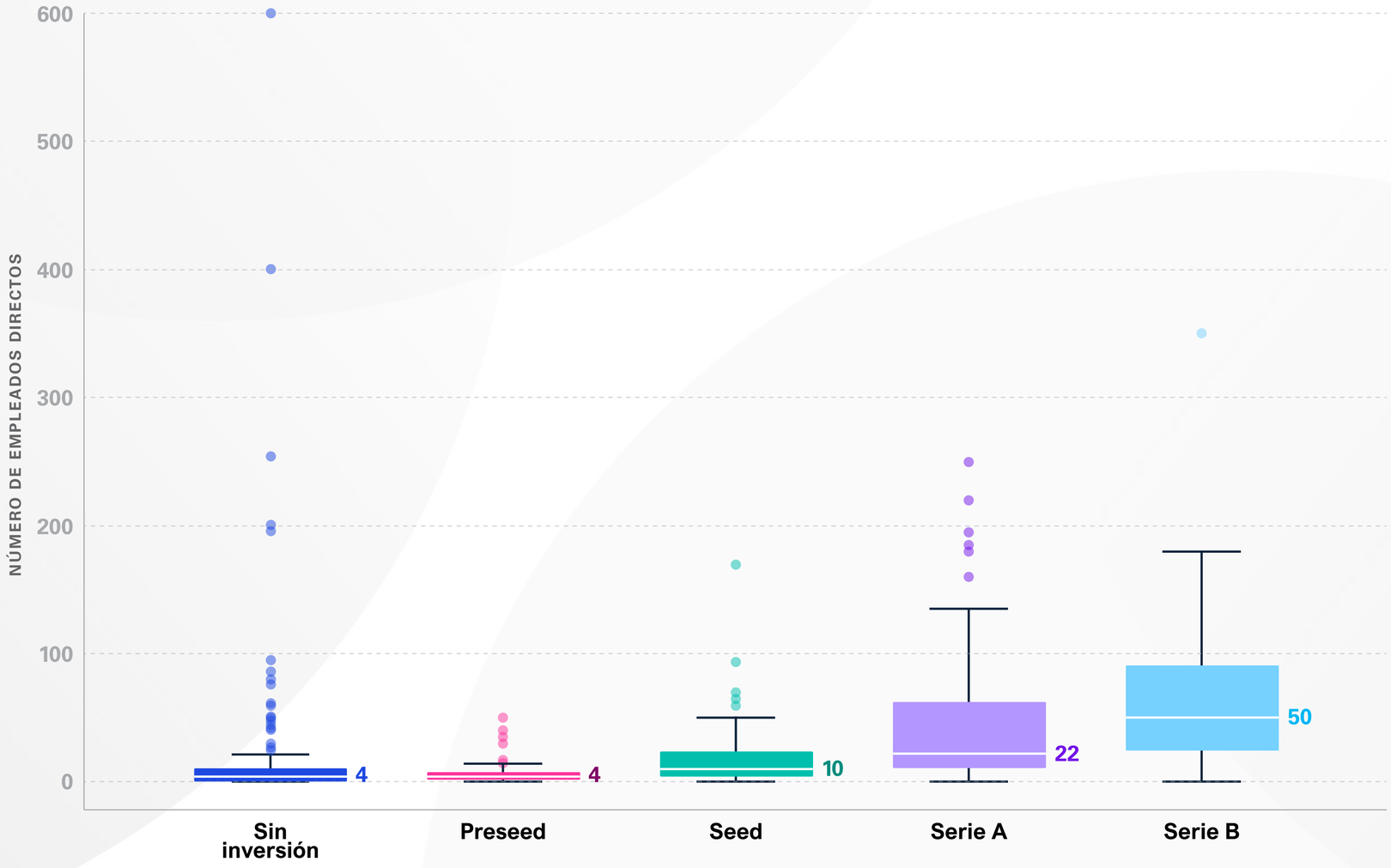
Catalina Isaza - *Innmetec*

En un ecosistema de mucho trabajo remoto, tener trabajo presencial nos ha costado fuga de talento. Dentro de eso, que es inevitable para nosotros, nos hemos inventado horarios flexibles y nos ha funcionado tener contratos muy personalizados con nuestros empleados para conservar el equipo.

FUNDADORA

El 70% de las startups colombianas tienen menos de 20 empleados

Empleos directos por fase de inversión



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

La mediana de empleos tuvo un breve ajuste respecto del año anterior: **mientras que en etapas iniciales el volumen de talento se estabiliza e incluso se reduce parcialmente bajo un enfoque de eficiencia operativa,** la existencia de un 30% con 20 o más empleos, muestra un segmento relevante de startups en expansión operativa.

El multiplicador económico: por cada empleo directo, las startups generan 1,5 empleos indirectos adicionales.

Sectores como **Logtech, On-Demand Services y Energytech son los grandes multiplicadores gererando hasta 15,4 empleos indirectos por cada directo,** mientras que sectores como SaaS y Edtech son más intensivos en empleo directo cualificado.

José Vélez - *Bold*

Los negocios de tecnología son negocios de economías de escala. Tienen costos fijos altos, talento cada vez más caro y costos variables bajos, así que se vuelven extraordinarios cuando alcanzan gran escala. Pero Colombia por sí sola no da esa escala suficiente. Por eso, salvo algunos casos, si queremos crear empresas realmente grandes tenemos que pensar más regional o globalmente. Ese es uno de los desafíos estructurales del ecosistema.

FUNDADOR

#MásAllaDeLaData

Equidad de género: Un avance lento ante retos de base sistémica.

1 de cada 4 startups tiene menos de 10% de mujeres en su empleo directo.

Aunque el ecosistema avanza, la paridad de género sigue siendo una meta distante, condicionada por factores que van desde la academia hasta las dinámicas de *networking.*

- **Realidad del empleo:** Se estima que solo el **32% de los empleos directos en el ecosistema son ocupados por mujeres.** La disparidad es aguda: **1 de cada 4 startups** cuenta con menos del 10% de representación femenina en su nómina.
- **La brecha STEM:** El origen es sistémico. Con solo un **24% de graduados en áreas STEM siendo mujeres,** el mercado enfrenta una escasez de oferta técnica que perpetúa la brecha de 19 puntos porcentuales frente a los hombres.
- **Redes de confianza:** La dependencia de **referidos y redes cerradas** en etapas tempranas, en un ecosistema mayoritariamente masculino, tiende a replicar estos perfiles. Sin una intención clara de diversificación desde el liderazgo y los equipos directivos, el "efecto multiplicador" de la contratación femenina se ve limitado.

Tatiana Fontalvo - *Fanki*

En mi sector siempre soy la única mujer en mesas de toma de decisiones. Pero honestamente nunca he sentido el hecho de ser mujer ni como una ventaja ni como una desventaja. Si nosotras mismas no cambiarnos el chip y actuamos como queremos que nos traten, esto nunca va a cambiar. Muchas veces entramos ya condicionadas y creo que lo que debemos hacer es actuar, ejecutar y sentarnos en la mesa con total naturalidad.

FUNDADORA

Ana Acevedo - *Teia Invest*

Muchas mujeres exitosas dicen que nunca sintieron la brecha de género, pero muchas veces eso también viene desde posiciones de extremo privilegio: mejores universidades, mejores redes, mejores conexiones y acceso. Por eso es tan importante entender desde qué lugar estamos hablando cuando hablamos de brecha.

COMUNIDAD DE INVERSIONISTAS

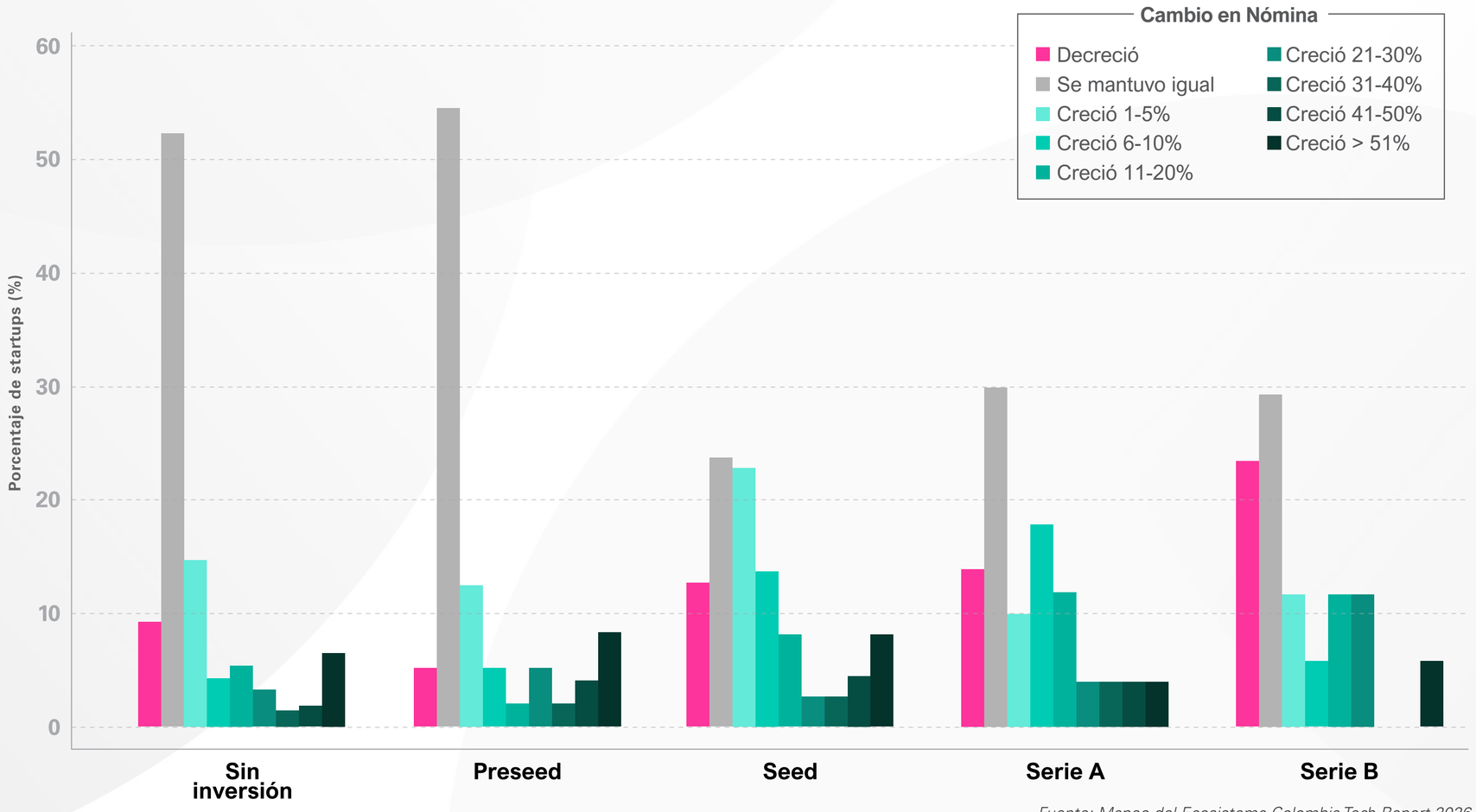
Salua García Fakih- *Symplifica*

Creo que el hecho de que existimos emprendedoras hace que otras mujeres vean que es posible. Pero nos tenemos que formar más en temas societarios, financieros y tecnológicos, y construir equipos diversos y complementarios. Hoy me lo gozo más, pero hace diez años, cuando éramos muchas menos fundadoras, era mucho más intimidante.

FUNDADORA

Estrategia *Lean:* El 50% de las startups prioriza la estabilidad operativa antes que escalar equipos

Cambio de nómina en el 2025 por etapa de inversión



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Durante 2025, los fundadores colombianos priorizaron la estabilidad de sus nóminas bajo una filosofía de *lean operations,* apostando por la integración de IA y la automatización como motores de productividad por encima de la contratación masiva. Esta tendencia es crítica en etapas tempranas y compañías sin inversión, donde la gestión rigurosa del OPEX es determinante para la supervivencia.

En la Serie B se observa un umbral estratégico: mientras el 24% de las compañías redujo su estructura para proteger el *runway* y demostrar eficiencia, el 47% mantuvo un ritmo de crecimiento agresivo.

Hoy, más que nunca, el ecosistema busca validar hasta dónde puede escalar con tecnología, antes de expandir su fuerza laboral.

Nicolás Villa - *Platam*

La inteligencia artificial ha cambiado las reglas del juego: hoy, los equipos pequeños tienen el superpoder de hacer lo que antes requería departamentos enteros. Vamos hacia una era de compañías altamente eficientes, donde escalar los ingresos ya no implica, necesariamente, escalar el número de empleados.

FUNDADOR

#MásAllaDeLaData

Apalancamiento operativo: La IA como el nuevo estándar de escala en el talento

En 2025, la Inteligencia Artificial se consolidó como el factor determinante en la configuración del talento startup en Colombia. **Su adopción no responde a una lógica de recorte, sino a una estrategia de apalancamiento operativo.**

- El 42% de las startups que mantuvieron su nómina estable atribuyen esta decisión a la capacidad de la IA para absorber la carga operativa. A diferencia de las narrativas de reemplazo, solo el 7% reportó la eliminación directa de posiciones.

- La IA es hoy la principal razón de estabilidad laboral, desplazando a factores de supervivencia como la protección del runway (23%) o la caída de ingresos (7%), motivos que quedan relegados mayoritariamente a modelos bootstrapped.

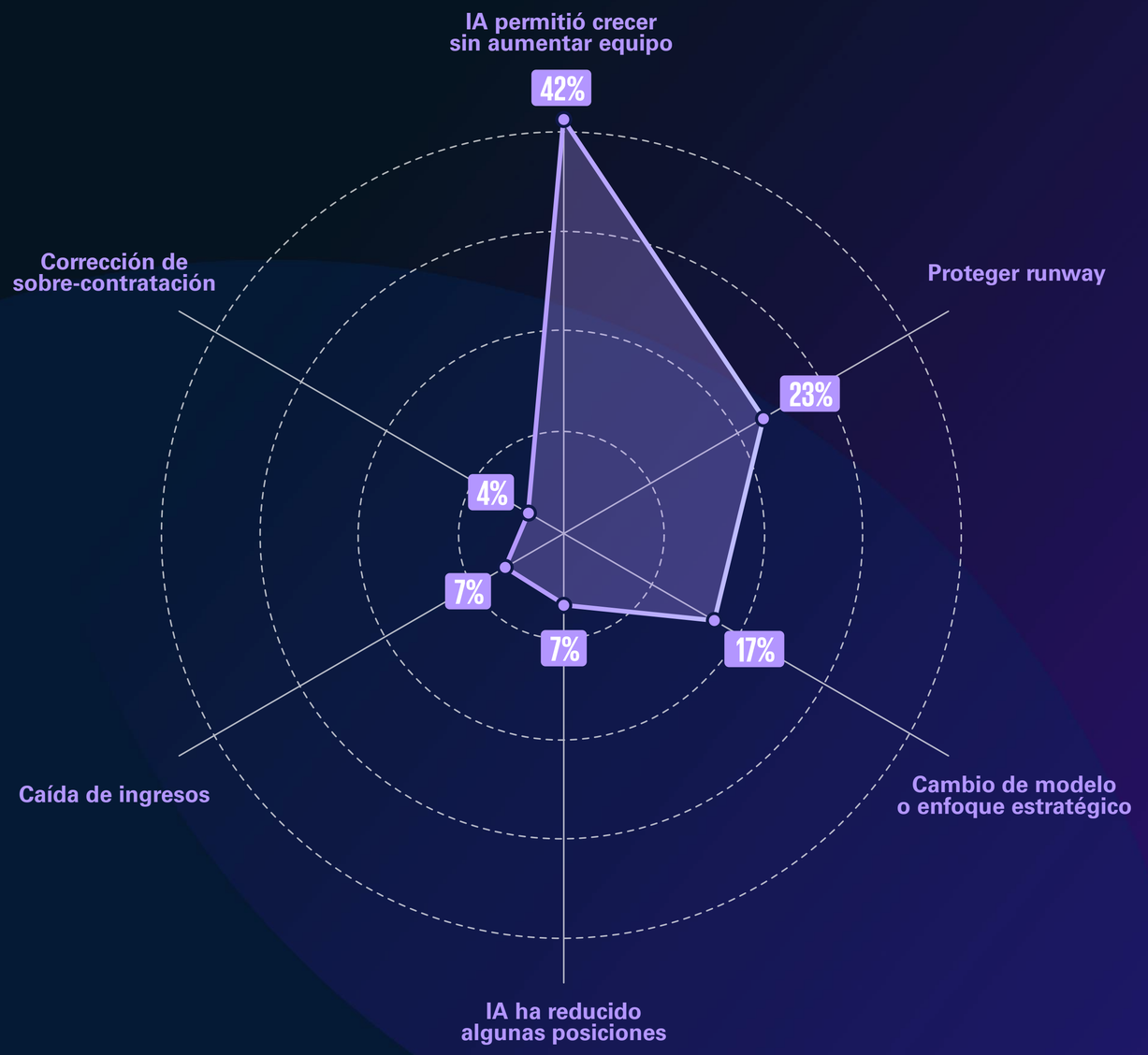
Para el ecosistema colombiano, la IA ha dejado de ser una promesa tecnológica para convertirse en el amortiguador estratégico que permite escalar la capacidad operativa sin inflar los costos de nómina.

Valentina Agudelo - *Salva Health*

Nuestra reacción no es de crecer o no crecer, sino crecer de maneras distintas. Identificar realmente qué puede hacer la IA y qué tenemos que hacer nosotros, y qué perfil necesitamos para poder apoyarnos en esas herramientas, perfiles de mayor experiencia que puedan marcar la parada para que estos agentes puedan ejecutar de manera más inteligente.

FUNDADORA

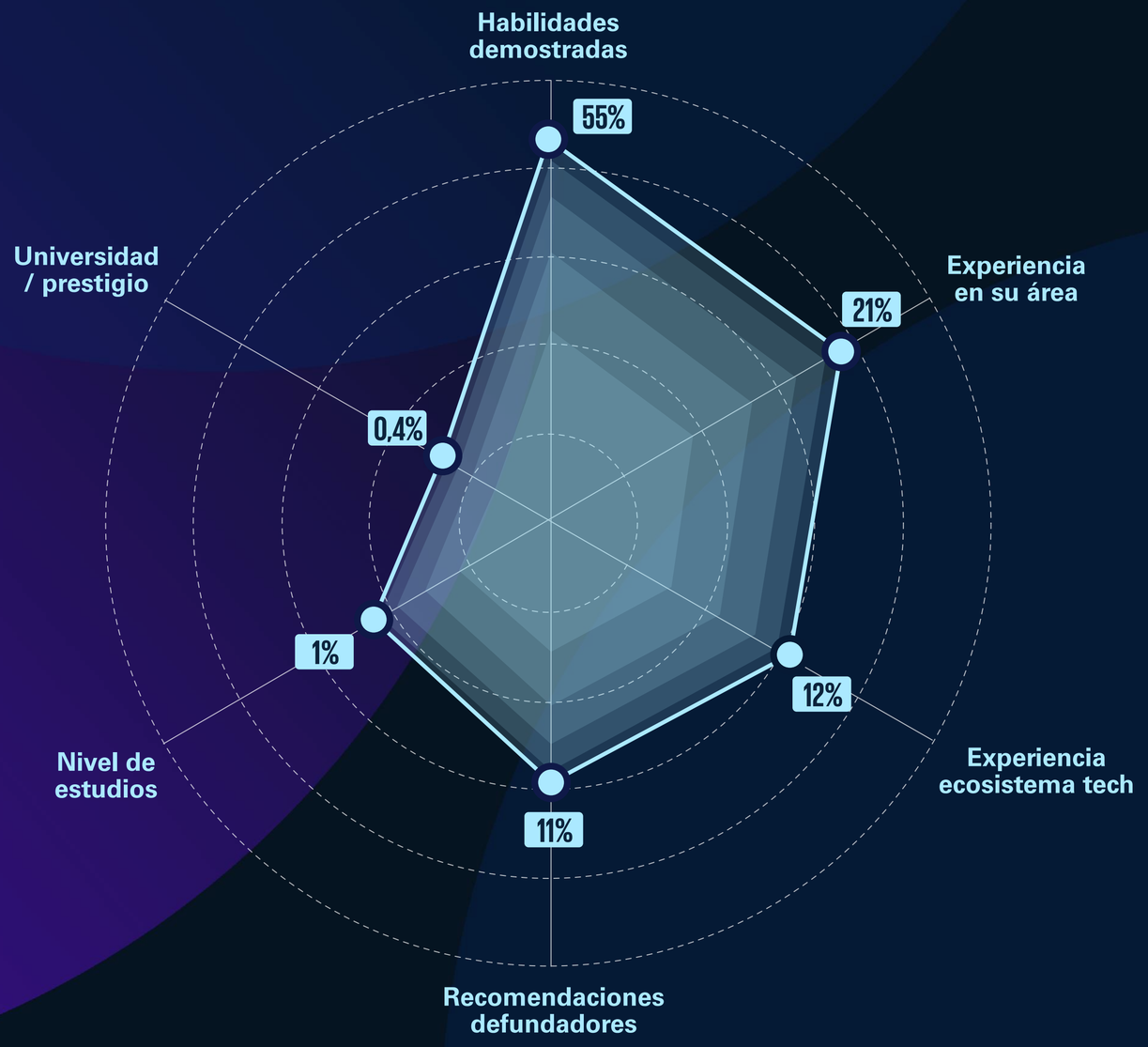
¿Por qué no creció la nómina?



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Talento por desempeño: La nueva jerarquía de contratación en startups colombianas

¿Qué es más relevante al contratar talento?



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

El proceso de selección en las startups colombianas ha invertido la pirámide de valores del mercado corporativo tradicional, priorizando la ejecución verificable sobre el prestigio académico.

- **Habilidades sobre títulos:** El 55% de las startups sitúa las habilidades demostradas (pruebas técnicas y de casos) como el factor #1. En contraste, el prestigio universitario (0,4%) y el nivel de estudios (1%) han pasado a ser variables casi irrelevantes para la toma de decisiones.
- **La validación del ecosistema:** La experiencia previa en startups (12%) y la recomendación de otros fundadores (11%) pesan más que el nombre de la universidad en el diploma. El mercado valora el "saber navegar la incertidumbre" por encima de la formación teórica.
- **Top performance verificado:** Solo el 4% de las startups incluye la universidad en su top 2 de prioridades. Este dato confirma que el ecosistema ha construido su propio sistema de validación de talento, basado en hitos logrados.

Felipe Garzón - *Spybee*

Un error clásico es contratar gente por títulos más que por hitos o por hechos. En algún momento tuvimos personas muy estratégicas pero con poca ejecución, personas sobrecalificadas y poco hands on. Hoy valoramos mucho más la capacidad real de hacer que el cargo en el papel.

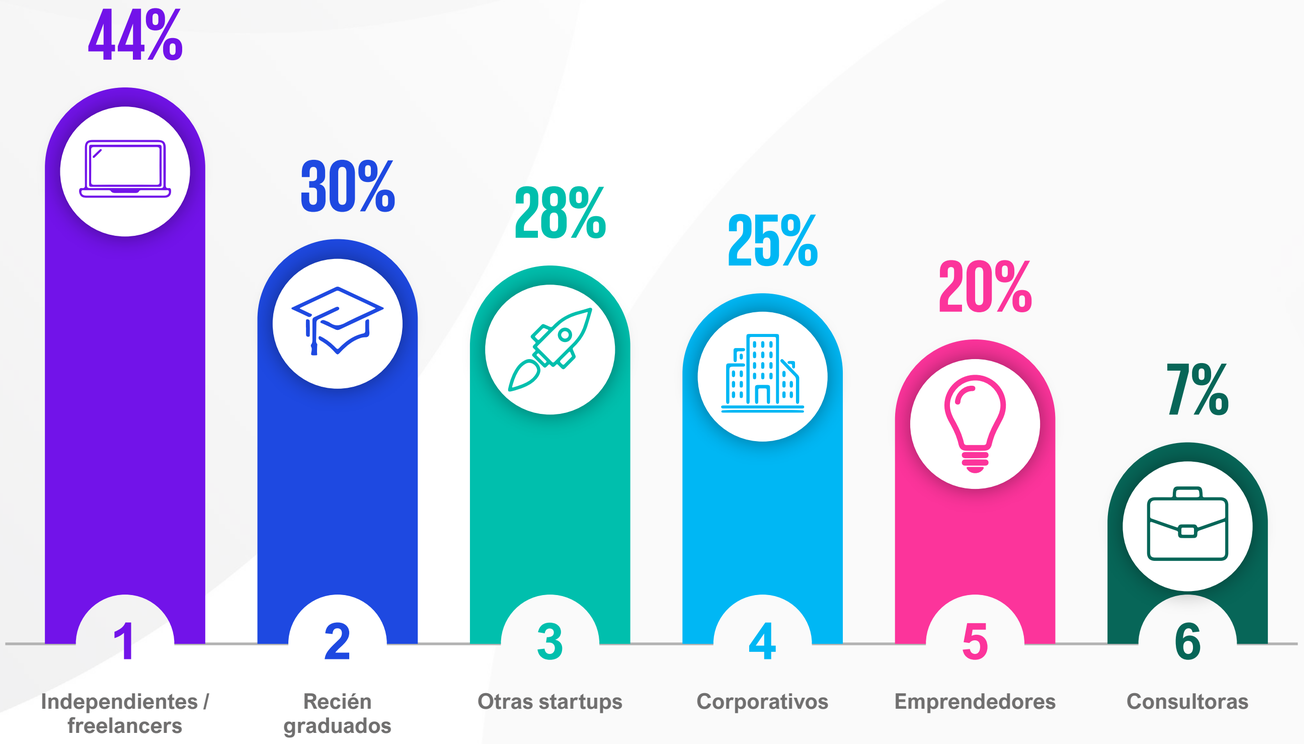
FUNDADOR

Fuentes de capital humano: Del semillero junior a la captura de perfiles senior

El ecosistema está formando talento desde etapas tempranas y apostando por perfiles flexibles con alto potencial. Además, el hecho de que **otras startups** aparezcan entre las principales fuentes, indica una creciente circulación de talento con experiencia previa en el ecosistema, que ya conocen las dinámicas de trabajo en entornos de alta velocidad, tecnología y ejecución, y pueden hacer *match* con la cultura más fácilmente.

¿De dónde proviene el talento contratado en 2025?

% de startups que mencionó cada fuente



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Ahora bien, una de cada cuatro startups mencionó haber contratado **ex-corporativos** con un atractivo especial: talento senior que busca mayor autonomía, innovación o upside profesional.

El patrón es consistente: a medida que las startups maduran y levantan capital, crece la atracción por perfiles con experiencia en empresas consolidadas. Las razones pueden ser la necesidad de profesionalizar las áreas, escalar las operaciones a gran escala o construir *middle management*.

Julita Barreto - *Ángel*

Me fascinan los grupos heterogéneos donde haya mezcla de todo: hombres, mujeres y distintas edades y experiencias. Cuando tienes un equipo diverso, tienes el feedback de un jóven de 28 años, pero también de alguien de tu junta directiva que tiene 70. Muchas experiencias distintas que pueden resonar juntas.

INVERSIONISTA

#MásAllaDeLaData

La compensación salarial aumenta hasta un 168% con el crecimiento de la inversión

Multiplicador salarial vs. startups sin inversión

	Sin inversión	Preseed	Seed	Seria A	Seria B
C-Level	1.00x (8.4M)	1.05x (8.8M)	1.40x (11.8M)	1.88x (15.8M)	2.68x (22.5M)
Mid Level	1.00x (6.0M)	0.95x (5.7M)	1.23x (7.4M)	1.62x (9.7M)	2.45x (14.7M)
Junior	1.00x (3.6M)	0.89x (3.2M)	1.08x (3.9M)	1.31x (4.7M)	1.83x (6.6M)
Administrativo	1.00x (3.0M)	0.97x (2.9M)	1.10x (3.3M)	1.37x (4.1M)	1.77x (5.3M)

Factor de crecimiento: 1.00 – 1.25 – 1.50 – 1.75 – 2.00 – 2.25 – 2.50 – 2.75 – 3.00

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Carlos Chávez - *Sytrex*

Nuestra filosofía siempre ha sido priorizar densidad de talento sobre cantidad de personas. Es mucho más poderoso tener diez personas world class que cincuenta promedio. No solamente porque pueden producir muchísimo más, sino porque el nivel de complejidad y entropía aumenta brutalmente cuando los equipos crecen demasiado.

FUNDADOR

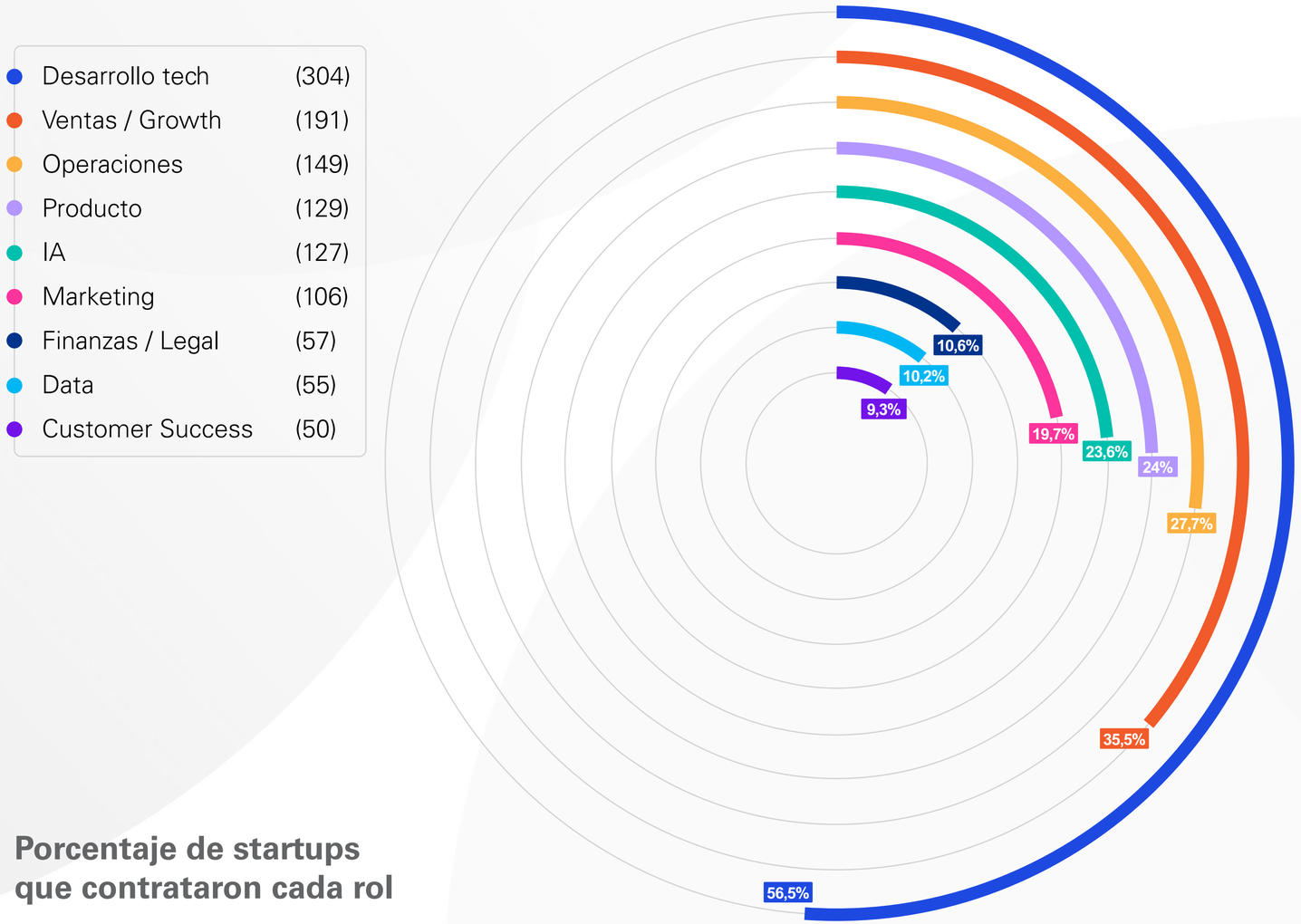
Inyección de capital: El motor de la competitividad salarial

La entrada de financiamiento institucional profesionaliza la estructura de costos y redefine la capacidad de atracción de talento:

- **Efecto Escalamiento:** La remuneración de un C-Level transita de un promedio de **$8.4M COP** (sin inversión) a **$22.5M COP** en Serie B. El capital prioriza inicialmente los niveles de decisión para asegurar el liderazgo estratégico durante el crecimiento.
- **El *"Premium"* startupero:** Desde la etapa Semilla, las startups se desconectan de la media salarial tradicional. En roles técnicos, ofrecen un **~15% adicional** sobre el promedio reportado en sectores convencionales ($2.9M COP según Michael Page/Indeed).
- **Imán de talento:** En Series A y B, la brecha salarial se vuelve sustancial. La startup deja de ser un riesgo percibido para convertirse en el empleador preferente para el talento especializado, superando la oferta de valor de los grandes corporativos.

Reingeniería de equipos: El giro hacia una estructura centrada en producto

Roles más contratados en 2025



Porcentaje de startups que contrataron cada rol

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

En 2025, el foco de contratación en el ecosistema experimentó un giro estructural hacia la especialización técnica y la eficiencia operativa:

- **Optimización de roles tradicionales:** Aunque el desarrollo de software lidera la demanda, su peso porcentual disminuyó 5 puntos. Simultáneamente, áreas como **Marketing, Finanzas y Legal** perdieron prioridad (Marketing cayó de la 3ª a la 6ª posición), siendo pivotadas hacia el uso de **agentes especializados y modelos de IA** que absorben tareas administrativas y operativas recurrentes.

- **El auge de producto e IA:** Estos perfiles emergen como los nuevos pilares estratégicos. Los fundadores han iniciado una transformación en la composición de sus equipos, priorizando la arquitectura de soluciones escalables sobre la expansión de estructuras de soporte.

- **La tesis del *Venture Capital:*** El mercado de inversión hoy exige rigor en métricas de retención, activación y ***unit economics.*** Esta presión ha desplazado la prioridad del crecimiento basado en gasto comercial hacia un modelo donde el **producto** es el motor principal de tracción y rentabilidad del negocio.

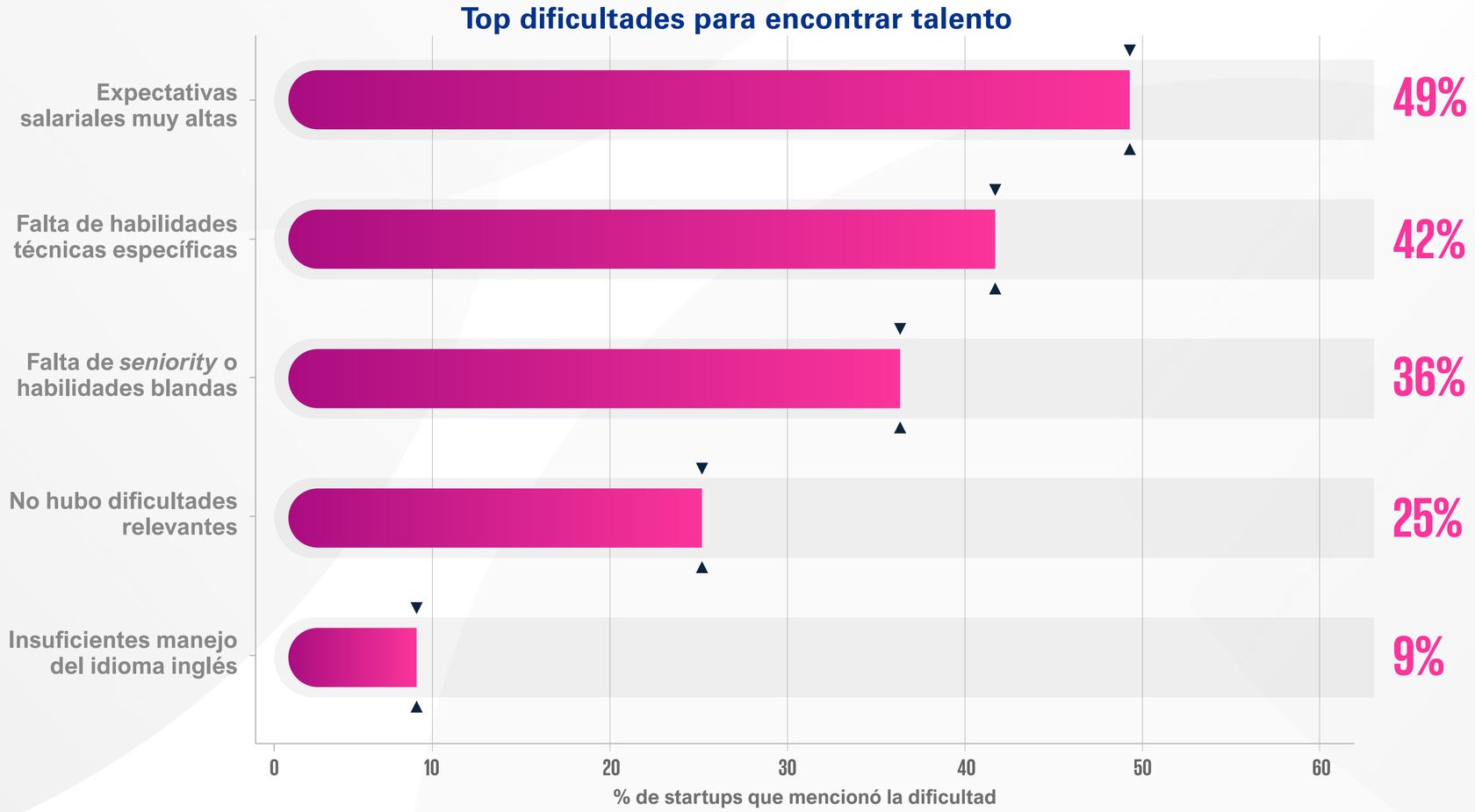
Sebastián Zorro - *Supra*

Estamos destinando más recursos para lo que genera mayor valor a nuestro cliente: la generación y venta del producto. Al final, las empresas que sobreviven son las que realmente tienen un producto que genera valor. Por eso cuidamos que las nuevas tecnologías y soluciones que traemos a la compañía de verdad agreguen valor y nos permitan seguir capitalizando la experiencia del cliente.

FUNDADOR

La demanda por talento especializado crece más rápido que la oferta disponible

Los resultados reflejan una tensión estructural propia de los ecosistemas de startups en expansión: en particular, **los perfiles con habilidades técnicas top-performance, experiencia y capacidad de ejecución son escasos y altamente competidos,** lo que eleva las expectativas salariales y dificulta la contratación para empresas emergentes que aún operan con restricciones de caja frente a corporativos o startups más consolidadas.



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

A esto se suma que las startups no solo requieren conocimiento técnico, sino también autonomía, adaptabilidad y velocidad de aprendizaje, una combinación menos abundante en el mercado laboral. La menor relevancia del inglés como barrera principal sugiere que, aunque sigue siendo un habilitador importante, el cuello de botella central hoy está en la escasez de talento especializado y senior con capacidad de generar impacto inmediato.

Andrés Bilbao - *Ángel*

El mayor cuello de botella ha sido encontrar talento técnico muy fuerte. La tecnología avanza rapidísimo, pero conseguir personas realmente cracks sigue siendo difícil. Ahí está una de las restricciones más grandes para crecer y ejecutar al ritmo que exige el mercado.

INVERSIONISTA

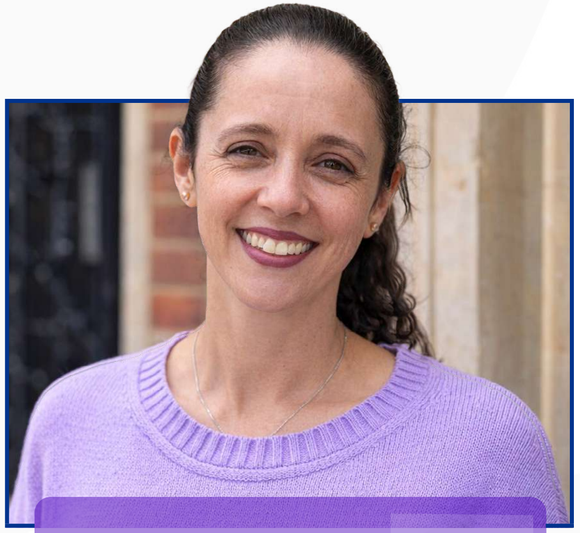
Talento en Colombia:
del primer empleo a la capacidad de escalar empresas

Hoy el foco del ecosistema de emprendimiento e innovación de Colombia no debería estar en crear cada año más startups, ese trabajo se ha hecho bien. Oyendo a los estudiantes en los pasillos, hoy emprender es una opción -una buena opción- de vida.

Partiendo de lo anterior, el foco debería moverse a cómo Colombia se vuelve una cantera de talento emprendedor que sea capaz de hacer crecer a estos startups más rápido, vender mejor, construir productos de talla mundial y levantar capital en un mercado mucho más exigente. El ecosistema colombiano pasó de 1.110 startups activas en 2021 a 2.126 en 2024-2025, con un crecimiento anual del 24%, tres veces el promedio latinoamericano, consolidándose como el segundo ecosistema de Suramérica.

Hoy la conversación de talento en Latinoamérica ya no se centra solo en contratar, sino en entrenar/aprender más rápido que el cambio del mercado. El *Future of Jobs Report* 2025 del Foro Económico Mundial, destaca que habilidades como liderazgo, resiliencia y pensamiento analítico como las más prioritarias, inclusive, más prioritarias que las habilidades técnicas. El reto: velocidad de adaptación.

Mientras ecosistemas más maduros avanzan hacia talento especializado en IA y machine learning, Colombia todavía concentra gran parte de su contratación en desarrollo tradicional. Esto representa una oportunidad estratégica para posicionar al país como *hub* regional de talento en IA, datos y ciberseguridad, siempre que exista una apuesta más profunda por formación avanzada, investigación aplicada y uso eficiente de tecnologías emergentes.



"Como colombiana que cree profundamente en el emprendimiento, creo que tenemos la oportunidad de convertirnos en un hub regional de talento en IA, datos y ciberseguridad, no solo para startups colombianas, si no para la región. Pero, si no trabajamos duro y a profundidad, no hay un futuro muy prometedor, ya que los startups colombianos competirán en desventaja frente a ecosistemas más maduros."

Ma. Jimena López
Directora de Innovación y Emprendimiento
Colegio de Estudios Superiores de Administración

Pero los mayores vacíos aparecen cuando las startups intentan pasar de la tracción inicial al escalamiento. Allí se evidencian dificultades en liderazgo, construcción de cultura organizacional, retención de talento, ventas B2B, comunicación con inversionistas y creación de perfiles híbridos que integren producto, tecnología y negocio. Además, el inglés y la mentalidad global dejaron de ser diferenciales y se convirtieron en requisitos básicos para internacionalizarse y levantar capital.

En la parte técnica y como país, no solo en el ecosistema de startups, sobre todo si queremos ser pioneros en la creación de tecnologías o productos que compitan a nivel global, falta investigación y posgrados en áreas tech, y si nos vamos a la capacidad de ejecución y eficiencia tanto en costos como en tiempo, en el uso de herramientas de IA, *big data* y otras áreas, nos cuesta todavía encontrar, usar y escalar casos de uso que beneficien el crecimiento de nuestras startups y que muevan la aguja en las velocidad de conseguir clientes e ingresos.

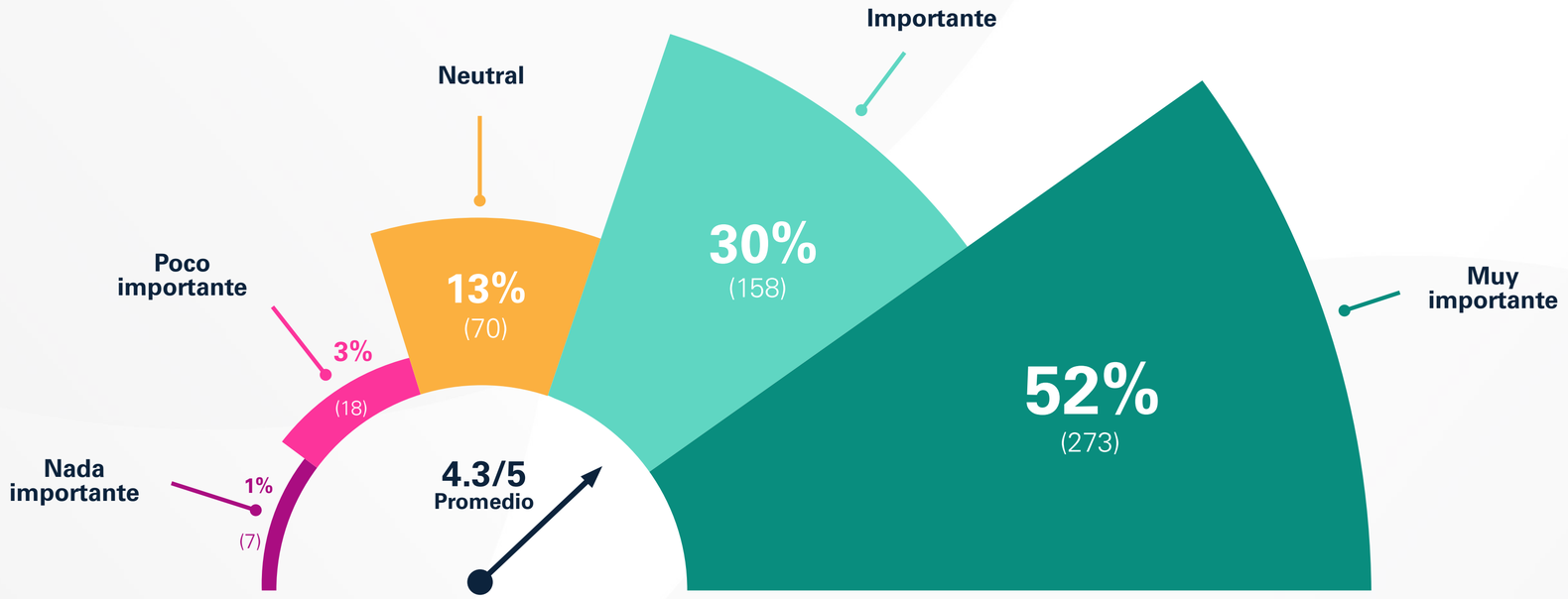
Recordemos que el capital sigue al equipo, ya que tanto clientes como inversionistas, priorizan equipos que ya saben ejecutar, vender, medir y construir con eficiencia. Adicionalmente, en un ecosistema como el colombiano en donde el 80% de las startups emplea menos de 20 personas y muchas crecen *bootstrapping,* la calidad del talento se convierte en uno de los principales factores que explican si una empresa pasa de sobrevivir a escalar. Hoy vamos bien en Colombia, pero sostener ese impulso y crecimiento, requiere más equipos capaces de construir compañías que crezca, innoven y atraigan capital.

La pregunta no es si Colombia tiene talento, porque sí lo tiene. La verdadera pregunta es si estamos organizando ese talento para que las startups crezcan más rápido, compitan mejor y se conviertan en compañías que logren ser referentes en el mundo, aumenten y mejoren la calidad de los empleos y atraigan mayor capital al país. Si Colombia quiere más rondas de inversión, más internacionalización y más compañías de alto impacto, necesita fortalecer toda la cadena que toca el talento en este país, desde el colegio, la universidad, hasta el último programa de aceleración y formación empresarial, con más entrenamiento práctico en producto, datos, ventas B2B, liderazgo y comunicación con inversionistas.

La invitación para universidades, gobierno, inversionistas y actores del ecosistema es simple, pero exige acción coordinada, dejemos de formar talento pensando solo en el primer empleo y empecemos a formarlo para construir compañías que puedan llegar lejos. Empecemos a crear puentes REALES entre startups, universidades, corporativos, aceleradoras e inversionistas, en donde se resuelvan problemas desde primer semestre y entren en contacto con fundadores e inversionistas que les muestren cómo se construye y crece una empresa.

Acuérdense que en este mundo tan globalizado y con cada vez menos barreras de entrada, la ventaja de Colombia no es tener más emprendimientos, debe ser será tener equipos capaces de competir de tú a tú con São Paulo, Ciudad de México, Santiago, Miami o Silicon Valley. Y esta, debería convertirse en una agenda país.

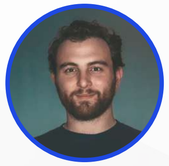
Talento AI-first: de *"nice to have"* a *"must have"*



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

La alfabetización en Inteligencia Artificial ha dejado de ser exclusiva de roles técnicos para convertirse en una exigencia transversal en el ecosistema colombiano:

- El **82% de los fundadores** considera crítico (calificación 4 o 5) que cualquier candidato domine la IA, independientemente de su área de especialidad.
- La formación interna escala con la madurez financiera. Mientras el 60% de las etapas tempranas capacita a su equipo, en las **Series A y B este compromiso sube al 85%.** El capital institucional está transformando la formación en IA de un "lujo operativo" a una **inversión estratégica prioritaria.**
- Existe una **brecha del 17%** entre la demanda de estas habilidades y la oferta de programas internos. Esto indica que un tercio del ecosistema todavía depende exclusivamente de la captura de talento externo que ya posea estas competencias, intensificando la competencia por perfiles tecnificados.



Felipe Gedeon - *Cobre*

Todos los equipos han tenido que abrirse a nuevas formas de trabajar. En Cobre vimos áreas no técnicas ganar autonomía de formas que antes parecían imposibles: recursos humanos creando automatizaciones y dashboards, finanzas construyendo modelos predictivos complejos, comerciales monitoreando clientes en tiempo real y ajustando decisiones con data. El equipo de data tomó un rol de maestro, enseñando a otras áreas a ser independientes.

FUNDADOR

Laura Velásquez - *Arkangel*

Adoptamos IA en toda la operación. La pregunta de cada uno debe ser: ¿cómo puedo ser no X, sino 10X con lo que tengo hoy?. Ni siquiera es solo ser AI-first en el sentido de usar herramientas para cosas puntuales, sino optimizar todo un flujo o toda mi labor completa para dedicar más tiempo a pensar.

FUNDADORA

El 98% de las startups colombianas usa IA en algún nivel y el 38% la tiene como eje central de su producto

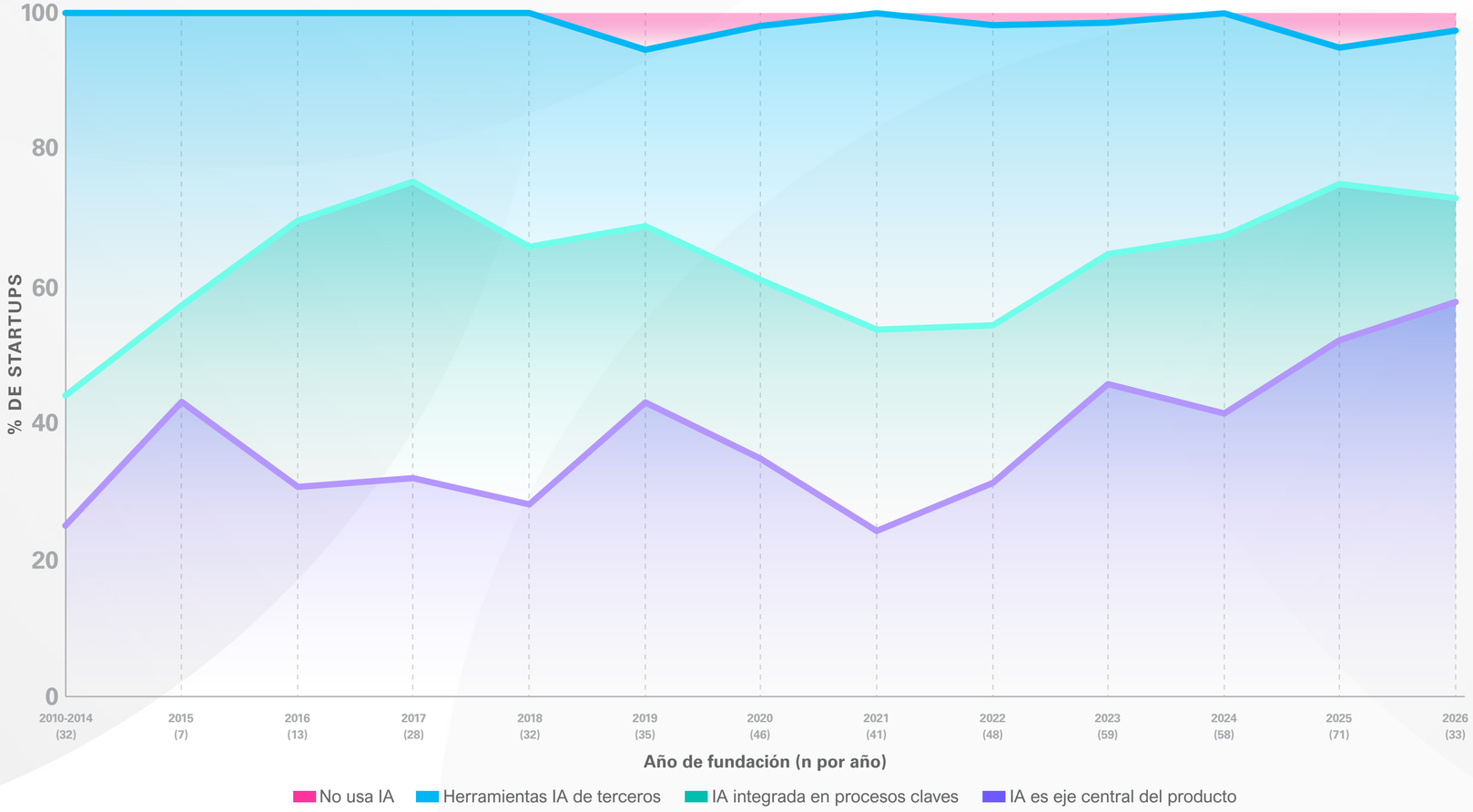
Marcela Santiago - *TumiPay*

La inteligencia artificial cambia completamente la forma de construir empresa porque ya no necesitas crecer equipos al ritmo al que crecían antes las startups. Hoy puedes hacer mucho más eficiente la operación desde el inicio. Las compañías que entiendan eso temprano van a poder escalar muchísimo más rápido y con estructuras mucho más livianas.

FUNDADORA

Evolución nivel de adopción de IA según año de fundación

¿Cuál describe mejor el nivel de dopción de IA? | Startups verificadas agrupadas por año de fundación



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

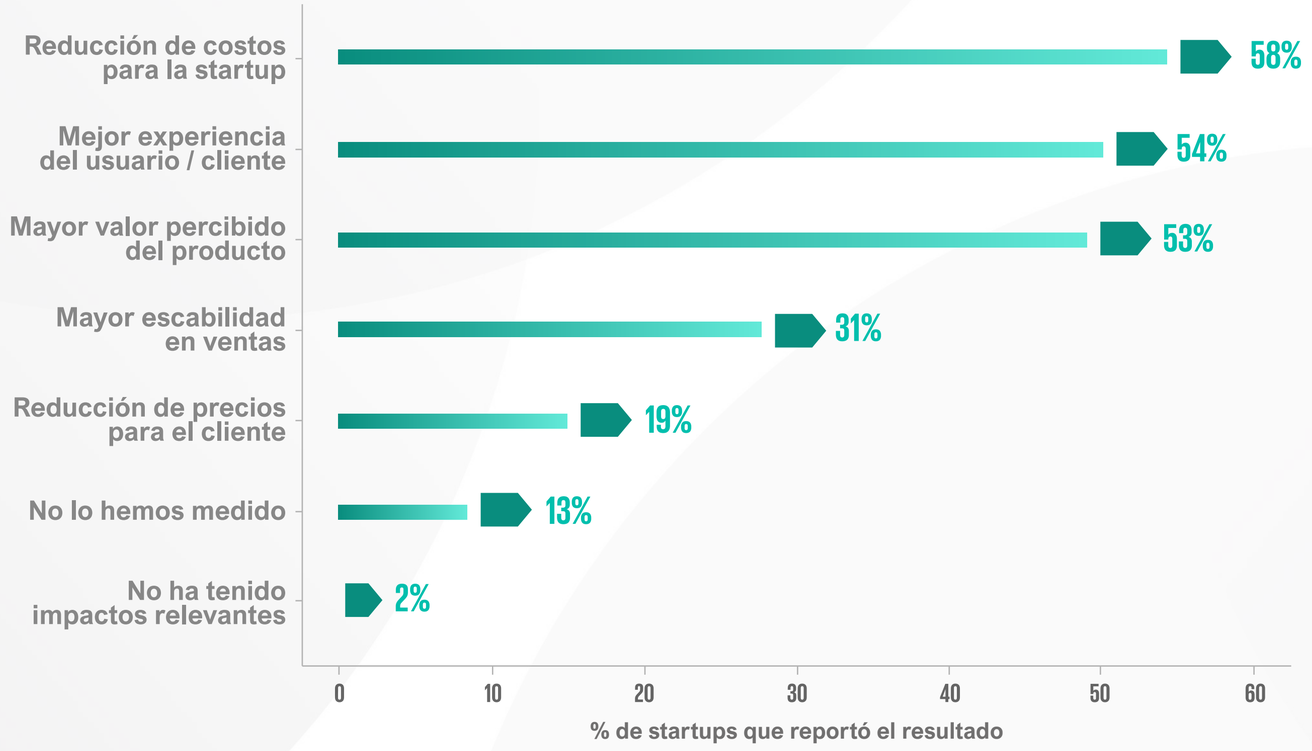
El surgimiento de la generación *AI-Native*

El año de fundación es hoy el predictor definitivo de la arquitectura tecnológica en Colombia. No asistimos a una simple adopción de herramientas, sino a una **mutación del ADN corporativo:** mientras las startups con más de una década de trayectoria integran la IA como una capa externa de productividad (54% vía soluciones de terceros), la nueva vanguardia nacida a partir de 2023 opera bajo una lógica radicalmente distinta.

Estas organizaciones ***"AI-Natives"*** **han duplicado la presencia de la Inteligencia Artificial en su núcleo estratégico,** elevándola de herramienta complementaria a eje central de su propuesta de valor. Esta brecha generacional es estructural: mientras las empresas maduras "adaptan" procesos del pasado, las nuevas nacen con una agilidad operativa que no requiere rediseño. El ecosistema transita así de la optimización incremental a la **arquitectura de origen.**

Impacto tangible: La Inteligencia Artificial como el nuevo estándar de eficiencia.

Principales resultados obtenidos por el uso de IA



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

La adopción de Inteligencia Artificial en el ecosistema colombiano ha superado la fase de prueba. En 2025, su impacto se mide directamente en la cuenta de resultados y la experiencia del cliente.

El principal beneficio reportado es la **reducción de costos (58%).** En un entorno de capital restrictivo, la IA se ha convertido en la herramienta definitiva para "hacer más con menos", automatizando tareas operativas y optimizando procesos internos con una velocidad sin precedentes.

Más allá del ahorro, la IA está redefiniendo la propuesta de valor. El **54% de las startups** reporta mejoras en la experiencia del usuario y un **mayor valor percibido del producto (53%),** lo que indica que la tecnología está integrada en el corazón de la interacción con el cliente.

El impacto en la **escalabilidad de ventas (31%)** sugiere que la IA está empezando a resolver cuellos de botella en la adquisición y el crecimiento, transformando modelos de negocio que antes dependían exclusivamente de fuerza humana en motores de crecimiento automatizados.

La IA ha dejado de ser una apuesta experimental para consolidarse como la palanca real de productividad y diferenciación comercial dentro del ecosistema startup colombiano.

Simón Pérez - *Líder de Innovación y vehículos de inversión Celsia*

Hace tres años el equipo de inteligencia artificial se llamaba Analítica, era un equipo muy enfocado en explotar los datos. Hoy eso evolucionó a un equipo y una estrategia muy decidida en inteligencia artificial, enmarcada en eficiencia operacional. No pensar en cómo al proceso actual le ajusto herramientas de IA, sino voltearla: cómo puedo rediseñar el proceso completo con AI-first, utilizando la inteligencia artificial como nuestra primera aproximación a la solución. Han identificado soluciones que superan varios millones de dólares en eficiencias, derivadas de adoptar IA no como una herramienta, sino como la solución a repensar esos procesos.

CORPORATIVO

Convergencia tecnológica:

talento para una industria que quiere adoptar IA

Es increíble cómo hemos normalizado algo tan futurista como hablar de Inteligencia Artificial en el día a día de las operaciones de una empresa. Hoy la IA está entrando en salas de juntas, áreas operativas, equipos comerciales y procesos productivos con una pregunta cada vez más urgente: cómo convertir su potencial en valor real. Y es justamente ahí donde empieza la tensión más interesante, porque el problema ya no es si la Inteligencia Artificial sirve, sino si las organizaciones realmente están preparadas para incorporarla en su día a día, pues incorporar IA en una organización real exige algo más complejo que comprar una licencia o probar una herramienta.

Ahí es donde empieza la historia que hoy vale la pena contar. La industria no necesita solo discursos sobre transformación digital, ni una lista interminable de plataformas. Necesita talento capaz de entender los problemas reales de la empresa, leer sus procesos, identificar oportunidades concretas y traducir la tecnología en soluciones viables que aporten y generen valor. Necesita personas que puedan moverse entre el lenguaje técnico y el lenguaje del negocio, entre los datos y la operación, entre la innovación y la realidad corporativa.

Esa necesidad nos deja una lección importante: la adopción adecuada de IA no ocurre por grandes saltos disruptivos que a veces realmente no se entienden. Ocurre, casi siempre, a través de pequeños avances que generan confianza. Tomo estas palabras de Freddy Vega, CEO de Platzi, para darle más fundamento a esta tesis: “La innovación se maneja como una serie de experimentos chiquitos que son socialmente aceptables dentro de la estructura corporativa… La cultura corporativa no está hecha para un mundo de disrupción masiva”. En otras palabras, las organizaciones avanzan cuando encuentran caminos concretos, medibles y razonables para experimentar sin poner en riesgo su estabilidad, pero la apuesta en innovación sigue siendo tímida.

“Necesitamos formar talento ‘IA first’ que no vean la IA como un complemento exótico, sino como una capacidad natural para resolver problemas reales de la industria. Hablamos mucho de modelos y herramientas, pero menos de los cuellos de botella cotidianos y de la falta de liderazgo para priorizar problemas reales.”

Mario Alejandro Giraldo
Director de innovación
UNIVERSIDAD EIA

Por eso, la pregunta ya no es solo cómo usar Inteligencia Artificial, sino cómo formar el talento que pueda incorporarla con criterio desde etapas tempranas. Ahí la universidad tiene un papel decisivo, y estratégico. Si queremos una región más competitiva, necesitamos formar talento IA first previa a la etapa productiva del profesional: personas que no vean la IA como un complemento exótico, sino como una capacidad natural para analizar, diseñar, automatizar, proteger sistemas y resolver problemas reales de la industria.

Desde esa convicción, en la Universidad EIA lanzamos el Centro de Convergencia en IA, Robótica y Ciberseguridad. La apuesta no es menor. Se trata de crear un espacio donde converjan formación, experimentación y conexión con las necesidades de las organizaciones. El trabajo Universidad-Empresa es perfecto para este ejercicio pues es donde estudiantes, profesores y empresas puedan encontrarse alrededor de retos concretos, y donde la Inteligencia Artificial no se quede en promesa, sino que se convierta en una solución útil para la productividad, la toma de decisiones y la transformación empresarial.

De pronto lo más importante de esta conversación es que todavía hay discusiones que no estamos dando con suficiente profundidad. Hablamos mucho de modelos, de automatización y de herramientas, pero mucho menos de los cuellos de botella cotidianos de las empresas, de la mala calidad de los datos, de los procesos desordenados, de la resistencia interna al cambio y de la falta de liderazgo para priorizar problemas reales sobre modas tecnológicas. A veces parece que quisiéramos hablar de IA sin hablar de la empresa real, y ahí es donde muchas iniciativas empiezan a perder valor antes de madurar.

También hace falta una conversación más honesta sobre convergencia. La Inteligencia Artificial, la robótica y la ciberseguridad no deberían discutirse por separado cuando en la práctica los retos de la industria las obligan a encontrarse. Una empresa que automatiza procesos, conecta activos, analiza datos o despliega sistemas inteligentes no solo necesita algoritmos, necesita integración física y digital, protección de información, confiabilidad operativa y criterio para decidir dónde sí y dónde no tiene sentido intervenir. Esa conversación no se está dando con toda la fuerza necesaria, en parte porque seguimos formando y gestionando capacidades en compartimentos separados, mientras los problemas reales llegan mezclados. Muchas veces no hay acciones concretas porque las organizaciones siguen corriendo detrás de la operación diaria, porque no tienen equipos con tiempo para pensar estratégicamente, porque aún persiste una distancia entre academia y empresa, o porque el lenguaje técnico todavía intimida a quienes toman decisiones.

Un centro de convergencia también debe servir para algo más profundo: abrir un espacio legítimo para conversar mejor, traducir mejor y conectar mejor. Porque al final, la historia no se trata solo de tecnología. Se trata de construir puentes entre lo que la industria necesita y el talento que el país debe formar. Si logramos hacerlo bien, la IA no será solo una tendencia de conversación, sino una capacidad instalada en nuestras organizaciones. Y esa transformación, para que sea real y sostenible, empieza desde la escuela.

FUNDADORES

Carlos Chávez
Sytrex

Catalina Isaza
Innmetec

Esteban Quintana
Klik Energy

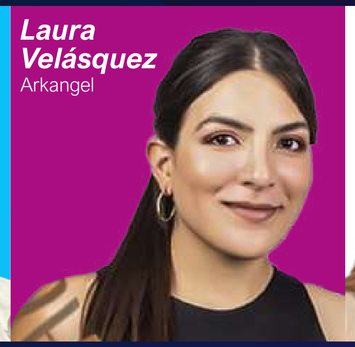
Estefanía Abello
Muta

Felipe Fierro
Duppla

Felipe Gedeon
Cobre

José Vélez
Bold

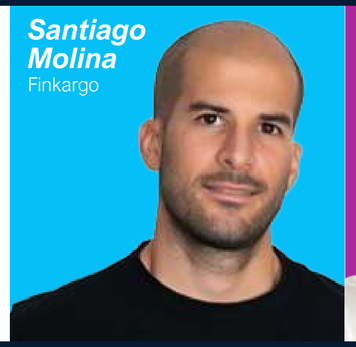
Juanita Duque
Seccuri

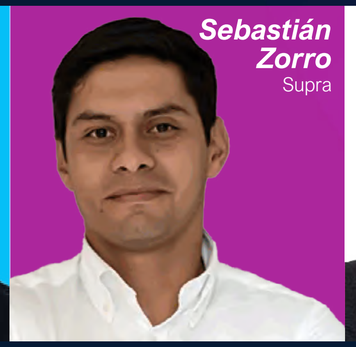

Laura Velásquez
Arkangel

Marcela Santiago
TumiPay

Nicolás Villa
Platam

Salua Garcia
Symplifica


Santiago Molina
Finkargo


Sebastián Zorro
Supra

Tatiana Fontalvo
Fanki

Valentina Agudelo
Salva Health

Ximena Ruget
Glya

High-Performance: La transición de la ejecución operativa a la capacidad de agencia.

Habilidades blandas más buscadas

Porcentaje de empresas que las consideran importantes al contratar

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Habilidades blandas: de la ejecución a la alta agencia

En 2025, el perfil del talento startup en Colombia ha evolucionado. Ya no se busca solo "hacer", sino **"agenciar"**: la capacidad de decidir y resolver ante la incertidumbre.

- **Resolución y decisión (71%):** Se consolidan como el pilar indispensable. En estructuras planas y ágiles, el impacto directo de cada integrante en los resultados elimina la necesidad de micro-gestión.
- **Mentalidad de crecimiento y recursividad:** Mientras la mentalidad de crecimiento refleja la madurez de metodologías como *Product-Led Growth,* la **recursividad (47%)** surge como el diferenciador local. Es la respuesta del talento colombiano para encontrar soluciones de alto impacto en entornos de presupuestos ajustados.
- **La era de la post-ejecución:** Con la IA asumiendo tareas operativas, la **agencia humana** definida como la autonomía para resolver sin esperar instrucciones, se convierte en el activo más escaso y valorado del ecosistema.

Sebastián Zorro - *Supra*

A medida que la compañía fue creciendo, adquiriendo nuevos tipos de clientes y expandiendo servicios a otros países, notamos que, al final, todo el mundo termina siendo problem solver. Nosotros vivimos obsesionados con la idea de resolver problemas, sean nuestros o de nuestros clientes.

FUNDADOR

#MásAlláDeLaData

ASÍ SON LOS FUNDADORES DE STARTUPS:

75% son hombres

25% son mujeres

ADN EMPRENDEDOR:

+70% emprendió por primera vez antes de los **30 años**

Y el **30%** antes de los **23 AÑOS**

+70% fundaron la startup entre los **25 - 40 AÑOS**

Pero, más del **25% de las startups** fueron fundadas por personas de **+40 AÑOS**

+60% son bilingües

50% proviene de **familia** emprendedora

37% fueron empleados de multinacionales

33% son ex-fundadores de otras startups

EDUCACIÓN PRECEDE

50% hizo un **posgrado antes de convertirse en fundador**

Y el **60%** lo hizo con el objetivo de **desarrollar habilidades de liderazgo o gestión de equipos *(MBA)***

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

#MásAllaDeLaData

Arquetipos del fundador de startups en Colombia

EL VISIONARIO

Gran idea y visión clara del cambio a generar

43%

General

Hombre ♂♂♂♂♂♂♂♂♂♂ 45%

Mujer ♀♀♀♀♀♀♀♀♀♀ 38%

+7pp

EL ORQUESTADOR

Lidera sin miedo, maneja procesos y relaciones

31%

General

Hombre ♂♂♂♂♂♂♂♂♂♂ 30%

Mujer ♀♀♀♀♀♀♀♀♀♀ 37%

-7pp

EL TÉCNICO

Conocimiento profundo del producto o tecnología

14%

General

Hombre ♂♂♂♂♂♂♂♂♂♂ 15%

Mujer ♀♀♀♀♀♀♀♀♀♀ 10%

+5pp

EL COMERCIAL

Enfocado en mercado, ventas y cliente

11%

General

Hombre ♂♂♂♂♂♂♂♂♂♂ 10%

Mujer ♀♀♀♀♀♀♀♀♀♀ 15%

-5pp

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Más del 70% de los fundadores se identifican con dos arquetipos principales:

- **El Fundador Visionario** (43%): lidera desde la narrativa, la visión de futuro y la dirección estratégica, impulsando la innovación.
- **El Orquestador** (31%): gestiona la complejidad operativa: personas, procesos y relaciones difíciles para crear sistemas sostenibles y ágiles.

Sin embargo, emerge una diferencia clara en las preferencias de género: las fundadoras gravitan hacia arquetipos centrados en la **gestión humana** (orquestar, vender, conectar), mientras que los fundadores prefieren aquellos enfocados en la **creación individual** (visionar, construir tecnología). Ninguno es superior, pero este patrón explica por qué las fundadoras demandan más mentoría, redes y soporte: su estilo requiere un mayor capital relacional.

Laura Velásquez - *Arkangel*

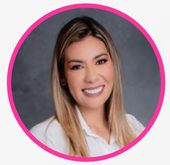
Para nosotros lo más importante es identificar con precisión la necesidad puntual del mercado y construir a partir de ahí. Nunca ha sido una carrera por velocidad per se, sino por ejecutar con sentido. Hay un balance más consciente entre velocidad y capacidad de ejecutar asegurando que lo que se construye realmente entregue valor.

FUNDADORA

Santiago Molina - *Finkargo*

Para nosotros los unit economics siempre han sido fundamentales. Hay que crecer sobre un negocio que dé y sea sostenible en el tiempo. Esa disciplina ha estado desde el día uno y ha marcado completamente nuestra forma de construir empresa.

FUNDADOR



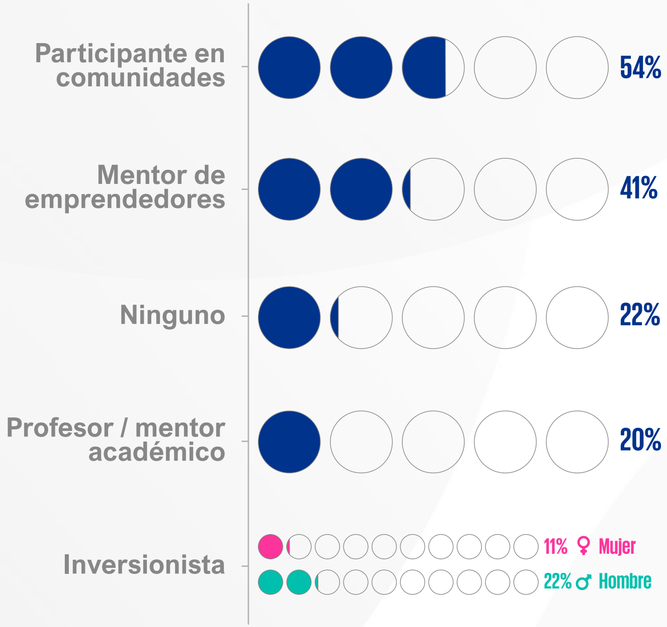
Diana Acero - *Ecopetrol*

Uno de los roles más estratégicos hoy es el de orquestador de innovación: personas capaces de traducir necesidades industriales en oportunidades tecnológicas, movilizar actores, construir confianza entre diferentes capacidades y acelerar procesos de adopción y escalamiento.

CORPORATIVO

Los fundadores también retribuyen al ecosistema, pero persiste una brecha en inversión

Otros roles del fundador en el ecosistema



INVERSIONISTA

+11pp

22% ♂ → 2x → 11% ♀

Los fundadores hombres tienen el doble de probabilidad de ejercer como inversionistas

Única brecha significativa entre los 5 roles

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Aunque el 20% de los fundadores colombianos no ocupa ningún otro rol en el ecosistema, hay otros roles en los que tanto fundadores como fundadoras participan de forma activa y paritaria:

- Comunidades (53-56%)
- Mentoría a otros emprendedores (41-42%)
- Docencia o mentoría en la academia (19-20%)

Esto valida que el fundador de startup colombiano está enfocado en la retribución al ecosistema a través de diferentes vías, lo que representa uno de nuestros mayores potenciales: la colaboración y el trabajo en comunidad permite catapultar a las siguientes generaciones de emprendedores.

Pero la brecha es significativa cuando hablamos de fundadores inversionistas: **el 22% de los hombres también invierte, vs. solo el 11% de las mujeres** (+11 pp).

Esto es consistente con la realidad estructural del ecosistema: los hombres acumulan capital disponible para inversión antes o mientras fundan, y tienen mayor acceso a redes de co-inversión. Las fundadoras, que ya enfrentan brechas en acceso a capital para sus propias startups, tienen menos margen e intención de asumir el rol adicional de inversionistas.

Daniela Konietzko - *Ángel de Epik Angels*

Queremos que más mujeres comiencen a invertir tickets pequeños, con riesgo controlado, desde y en empresas lideradas por mujeres que solucionen problemáticas sociales y ambientales y generen retornos financieros. Cuando las mujeres ven que a otras les está yendo bien, se animan y llaman a más mujeres.

INVERSIONISTA

Ana Acevedo - *Teia Invest*

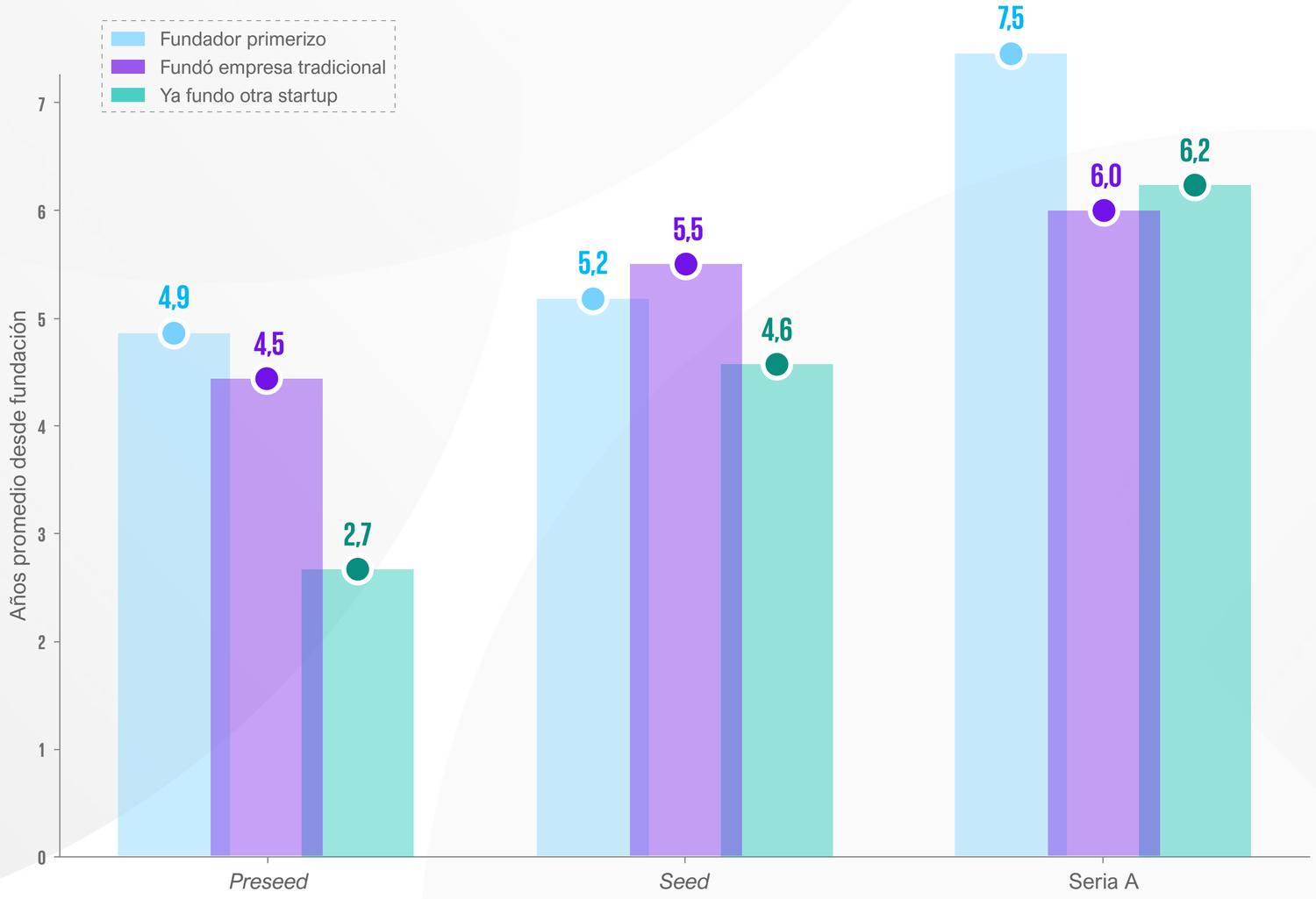
Hay algo que nos hemos encontrado todos los días y es la falta de datos. No sabemos cuántas mujeres están invirtiendo, cuáles son sus tickets promedio, qué tamaño tienen sus portafolios o en qué les gusta invertir. Y cuando no hay datos, es muy difícil construir estrategias reales para aumentar la participación de las mujeres en el mundo financiero.

COMUNIDAD DE INVERSIONISTAS

#MásAllaDeLaData

Valor de la experiencia: Los fundadores recurrentes aceleran su ciclo de inversión

Tiempo promedio para llegar a *Preseed, Seed* y SeriA



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Daniela Konietzko - *Ángel de Epik Angels*

Suma puntos que hayan tenido experiencia antes, y que hayan pasado por las buenas y las malas en el negocio. Pero también miro la pasión que tengan por la solución, que conozcan muy bien su mercado, sus finanzas y hacia dónde van. Y que estén abiertos a recomendaciones.

INVERSIONISTA

Los fundadores que ya han creado antes una empresa, tienen algunas ventajas:

- Conocimiento y cumplimiento de métricas.
- Narrativa y comunicación de visión.
- Red de contactos y acceso a inversionistas.
- Credibilidad y *track record.*

Haber enfrentado procesos de validación de mercado, construcción de producto y *fundraising* se traduce en una mejor preparación para las exigencias del capital institucional.

Si bien los fundadores primerizos también logran escalar y representan una fuente clave de renovación del ecosistema, los mecanismos de mentoría, redes de apoyo y transferencia de conocimiento podrían acelerar su camino y ampliar la base de startups con potencial de crecimiento.

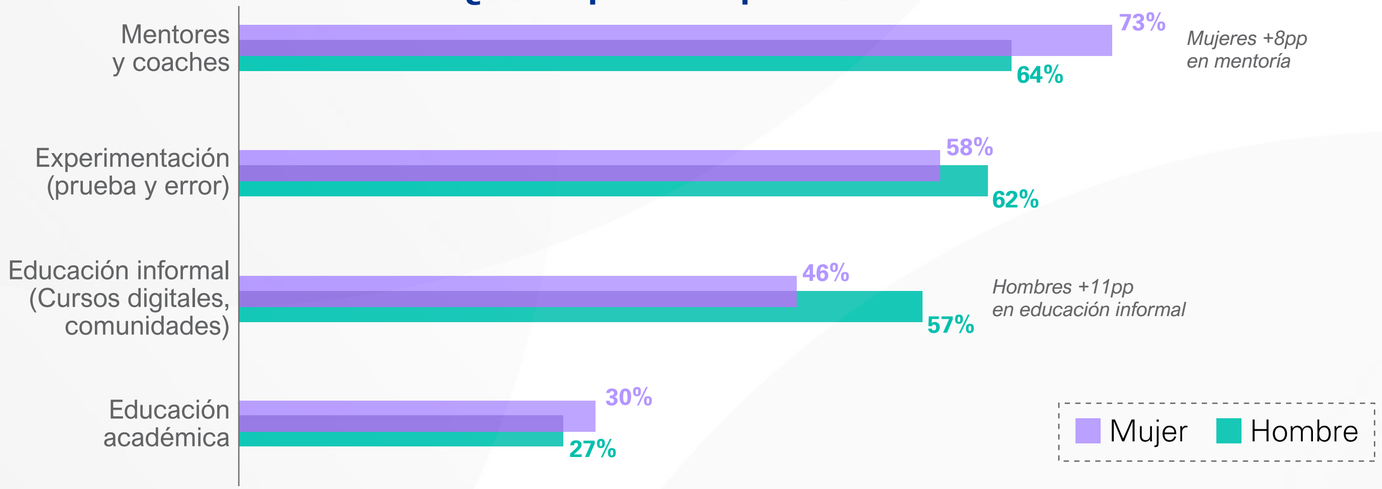
Ximena Ruget - *Glya*

Esta frase es muy escuchada: "el first time founder se enfoca mucho en producto y el second time founder en distribución". Hoy creo que todos tenemos que tener esa visión del second time founder, la distribución es súper importante para evidenciar tu product market fit.

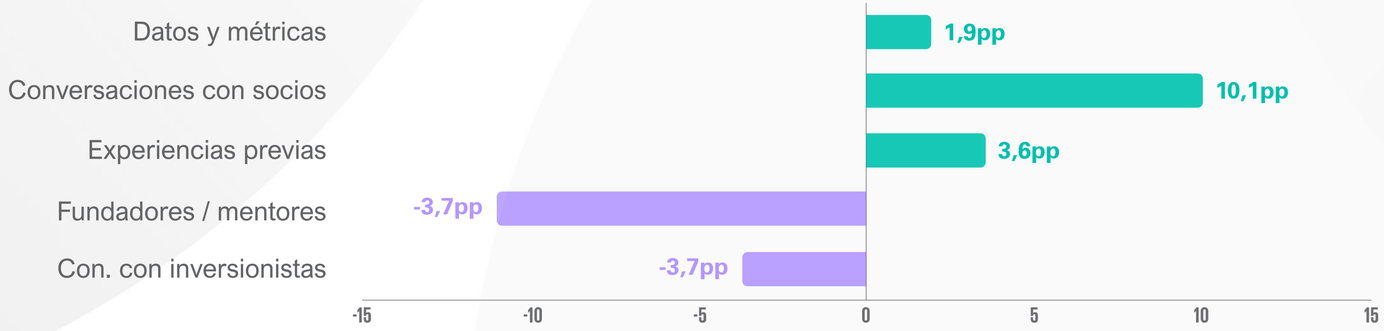
FUNDADORA

Liderazgo y redes de apoyo: La mentoría y los datos como activo estratégico

¿Cómo prefiere aprender?



¿En qué se basa para tomar decisiones?



Los datos son la base universal (>84). Las fundadoras consultan +11pp más a mentores / fundadores. Los fundadores +10pp más a socios directivos.

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Daniela Rojas - *Teia Invest*

Cuando una mujer escucha a otra mujer contar cómo construyó su camino, no siente que está mirando a través de una ventana, sino frente a un espejo. Ahí sí puede verse reflejada, entender cómo sorteó temas de maternidad, liderazgo, acceso y oportunidades. Esa representación cambia completamente la forma en que las mujeres toman decisiones.

COMUNIDAD DE INVERSIONISTAS

Aunque el 80% de las fundadoras y fundadores en Colombia toma decisiones basadas en datos y métricas, sus redes de consulta revelan una brecha estructural de soporte condicionada por el género.

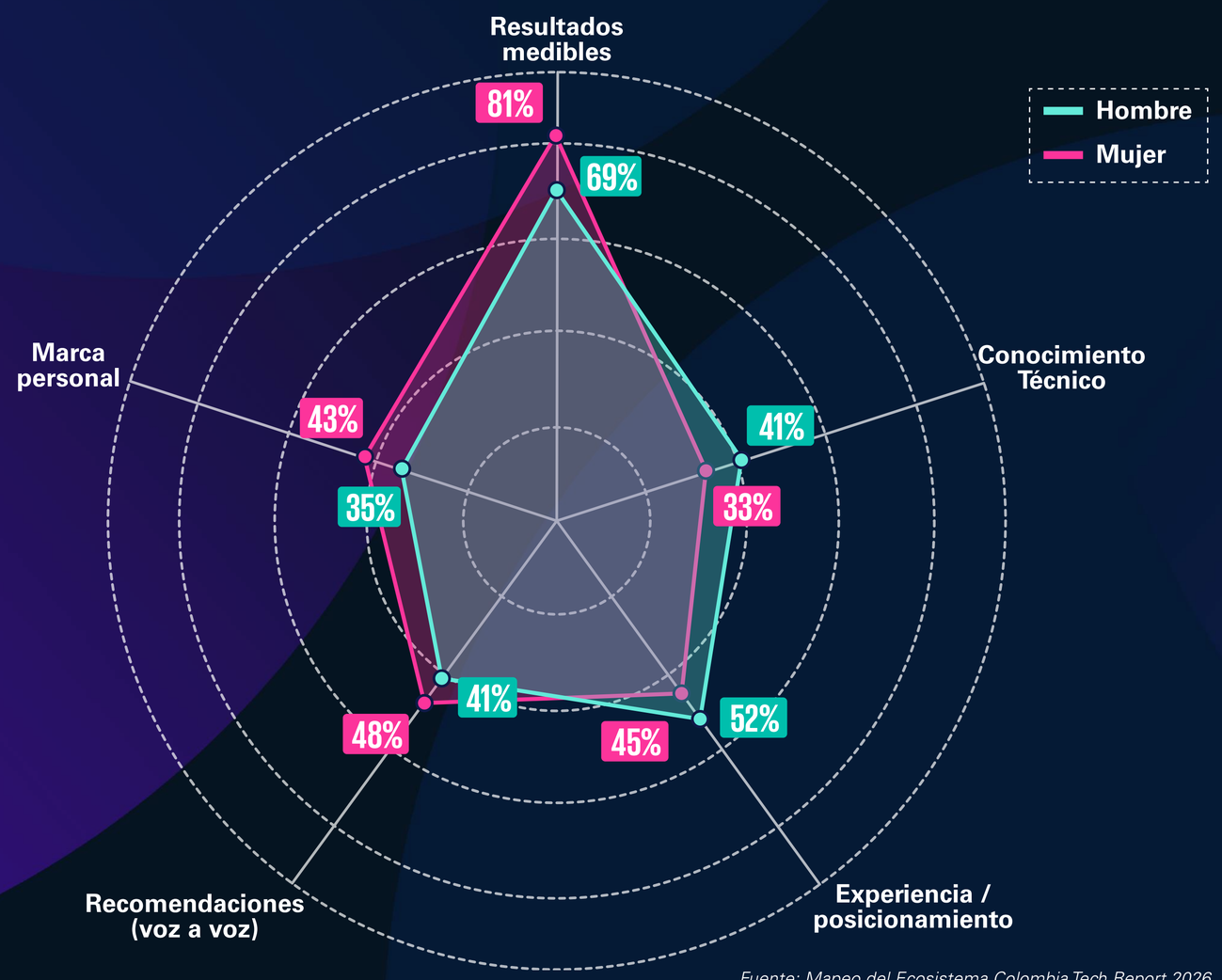
- **Los hombres priorizan las discusiones técnicas con sus socios,** mientras que **las mujeres recurren con mayor frecuencia a la mentoría externa** no sólo como un canal de aprendizaje, sino una infraestructura de validación que fomenta la representatividad y reduce el riesgo de fracasar sin respaldo.

- **Las mujeres que lideran startups enfrentan desafíos de trayectoria poco documentados en guías de emprendimiento o casos de éxito.** La carga mental ligada a dinámicas familiares o decisiones sobre maternidad impacta la continuidad del negocio, y se resuelve mejor mediante el intercambio con pares que han navegado dilemas similares.

Estas dinámicas no responden a preferencias subjetivas, sino a la necesidad de forjar redes de confianza que minimicen el margen de error. Comprenderlas es clave para diseñar ecosistemas que no solo atraigan talento femenino, sino que garanticen su permanencia en fases de escalamiento.

Brechas de credibilidad: Por qué las fundadoras priorizan los resultados medibles sobre la narrativa personal.

¿Qué fortalece más su credibilidad como fundador(a)?



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

La construcción de una narrativa personal y de negocio es un activo clave para cualquier fundador. Sin embargo, los datos muestran que hombres y mujeres usan la marca personal con objetivos distintos para posicionarse ante actores clave.

En sectores con baja representación femenina, como SaaS, las fundadoras recurren a la marca personal para ganar credibilidad en un 58%, frente al 32% de los hombres. En cambio, en sectores más equilibrados como Healthtech, la brecha desaparece (29% mujeres vs. 28% hombres).

- **Marca personal como herramienta de red**
  Para las mujeres, esta visibilidad se vincula directamente al capital relacional: el 67% la combina con recomendaciones para expandir contactos, superando el 52% de los hombres.

- **Posicionamiento: profesional vs. relacional**
  Las mujeres emplean su perfil público para abrir puertas en entornos competitivos, mientras que los hombres lo usan como extensión de su trayectoria técnica y experiencia previa (59% hombres vs. 47% mujeres).

Valentina Agudelo - *Salva*

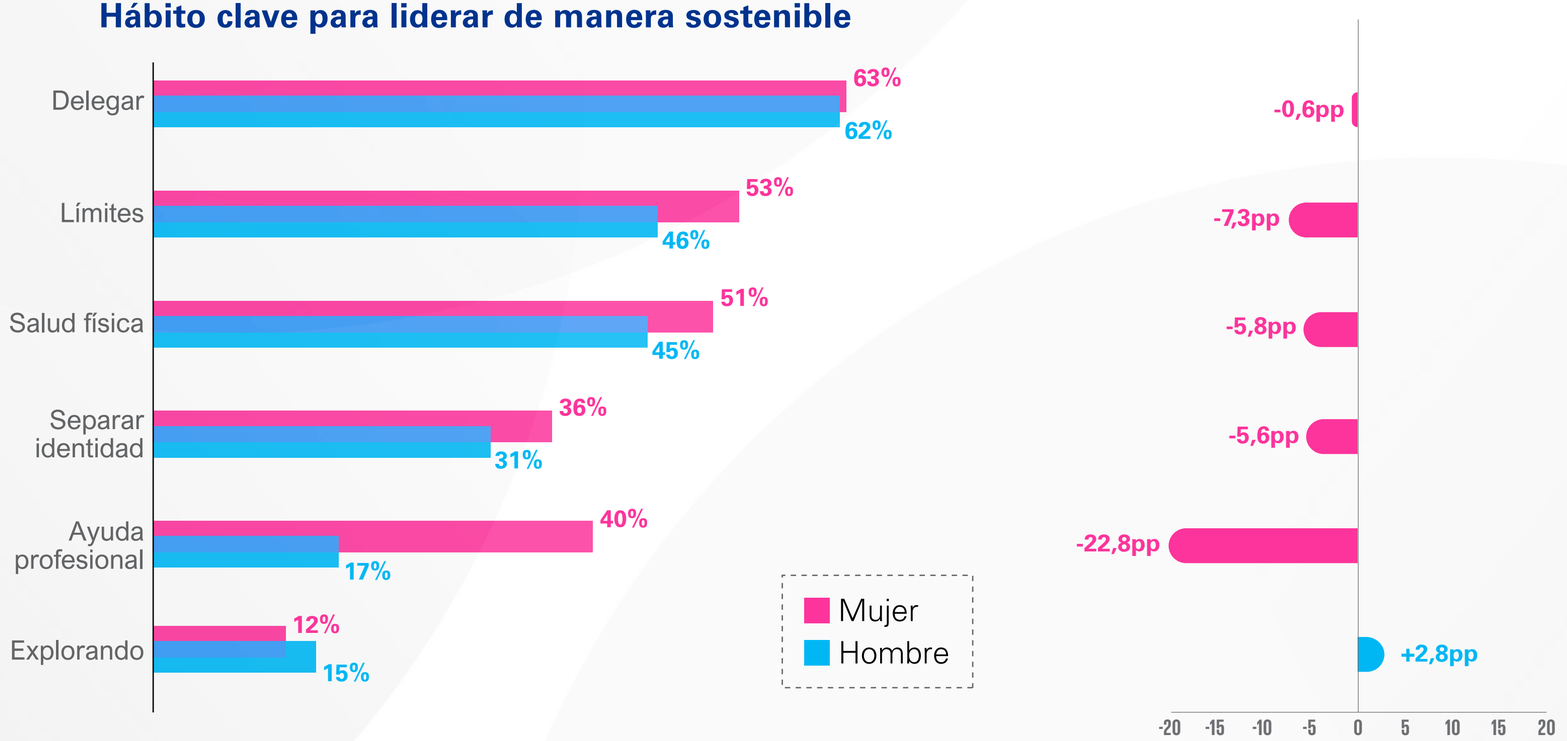
En entornos técnicos la brecha se nota mucho: un hombre dice que tiene un algoritmo y le creen, mientras que una mujer tiene que demostrarlo más. La ventaja es que en ciencia, al final, hablan los datos. Cuando estás frente a personas realmente técnicas, eso desaparece, pero en perfiles más generalistas la brecha sigue siendo evidente.

FUNDADORA

#MásAllaDeLaData

Más allá de la disciplina: autocuidado y prevención en el ecosistema

Hábito clave para liderar de manera sostenible



Las fundadoras priorizan significativamente más la ayuda profesional preventiva y los límites personales

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Santiago Rojas - *Cube / Meridian 75*

Este es un juego de aguante donde lo que realmente diferencia a los equipos es su capacidad de resistir, adaptarse y mantenerse en movimiento. Los mejores equipos son los que logran sostener ese balance entre disciplina y mentalidad de largo plazo.

INVERSIONISTA

Más del **60% de los fundadores** identifica el hábito de **delegar** como el principal motor de sostenibilidad en el liderazgo; el ecosistema ha internalizado que la centralización constituye un cuello de botella operativo. Sin embargo, al analizar los hábitos de bienestar, emergen disparidades de género significativas en la gestión del autocuidado: **Límites personales:** +7 pp en mujeres. **Salud física:** +6 pp en mujeres. **Separación de identidad (Fundador vs. Startup):** +6 pp en mujeres.

La brecha más reveladora se encuentra en el acceso a la **ayuda profesional preventiva.** No se trata de una diferencia gradual, sino de un cambio cualitativo: **casi 4 de cada 10 fundadoras** lo consideran un factor clave para su éxito, frente a **menos de 2 de cada 10 fundadores.**

Este comportamiento evidencia que las fundadoras, al operar como minoría en el ecosistema, enfrentan desafíos adicionales como un escrutinio superior y una red de pares más reducida, lo que las impulsa a buscar soportes estructurados. Por el contrario, los datos reflejan patrones globales donde los hombres postergan la ayuda externa, incluso ante crisis emocionales, incrementando el riesgo de *burnout* y afectando la resiliencia a largo plazo de sus organizaciones.

LA PSICOLOGÍA del fundador y de su equipo

— *por* **blum.**

Blum ha desarrollado a más de 1.500 líderes mid y senior del ecosistema de tecnología en Latinoamérica. Esto incluye C-levels de startups de alto crecimiento y sus equipos de VPs, directores y managers. A lo largo de nuestros programas de liderazgo hemos estudiado de manera sistemática qué rasgos comparten los fundadores y los equipos que llegan a escala: cómo piensan, cómo deciden bajo presión, cómo se recuperan de los errores. Y hemos contrastado lo observado en campo con la literatura científica más rigurosa sobre desempeño humano de élite. Esta columna sintetiza lo que hemos encontrado.

Parte I — Cada miembro del equipo

Un equipo es la suma de la psicología individual de las personas que lo componen. Estos son los rasgos que un fundador debe buscar y desarrollar de manera deliberada en cada VP, director, manager y colaborador senior de su empresa.

1. Apertura al conflicto de ideas

La disposición a cuestionar y a ser cuestionado, defendiendo la calidad del razonamiento por encima del ego. La investigación de Amy Edmondson sobre seguridad psicológica identifica este rasgo como predictor central del desempeño en equipos de alta complejidad: los miembros de mayor rendimiento combinan la percepción de seguridad para hablar con la franqueza para hacerlo con verdad. En culturas que evitan la confrontación directa, opera como filtro estructural sobre la calidad de las decisiones colectivas.

2. Mentalidad de fundador / *ownership* extremo

Operar como dueño sin importar el nivel jerárquico: decidir, asumir consecuencias y resolver lo que está roto sin esperar instrucciones. Combina la mentalidad de emprendimiento con la recursividad -la capacidad de encontrar soluciones de alto impacto en entornos de presupuestos ajustados- y se sostiene cognitivamente en lo que Julian Rotter definió como locus de control interno: la atribución sistemática de los resultados a las propias decisiones, no a circunstancias externas.

3. Velocidad de ejecución: la marcha de las 20 millas

Cadencia sostenida y predecible -semana a semana, mes a mes- independientemente de las condiciones del entorno. La investigación de Jim Collins sobre empresas que prosperaron en entornos turbulentos identificó este rasgo como su predictor más estable: la disciplina y la confiabilidad de la entrega regular pesan más que la intensidad puntual. Las personas que dependen de sprints producen *output* errático y deuda acumulada; las que sostienen cadencia producen *output* compuesto.

4. Mentalidad de crecimiento

La relación de una persona con estar equivocada es el techo real de su desempeño. La investigación de Carol Dweck distingue entre dos arquitecturas cognitivas: la mentalidad de crecimiento, que procesa el error como información de retorno, y la mentalidad fija, que lo procesa como amenaza al ego. Solo la primera permite adaptación al cambio: actualizar la hipótesis sin tener que defender la versión anterior.

5. GRIT, especialmente en crisis

Pasión sostenida más perseverancia bajo presión continuada -en la definición de Angela Duckworth- calibrada al tipo específico de estrés que produce un mercado emergente. Nassim Taleb define la antifragilidad como la propiedad de sistemas que mejoran bajo estrés, no que solo lo soportan; aplicada al individuo, predice que la resiliencia se construye exclusivamente a través de exposición previa al shock. El indicador no son los buenos tiempos, sino la calidad de las decisiones cuando el área pierde la mitad del presupuesto o la moneda se devalúa 30% en un mes.

Parte II — El perfil del fundador

1. Claridad obsesiva de propósito

El predictor más confiable de un fundador exitoso es su capacidad de articular, en una sola frase, por qué la empresa tiene que existir y por qué él o ella es la persona indicada para construirla. Esta claridad no es un ejercicio de comunicación: es la condición que permite tomar miles de decisiones pequeñas en la misma dirección durante una década. El trabajo de Anders Ericsson sobre práctica deliberada demuestra que el dominio de un oficio requiere una meta significativa y específica sostenida durante años, no durante trimestres; la investigación de Mihaly Csikszentmihalyi sobre flow añade que la meta debe ser ligeramente más difícil de lo que el operador sabe resolver hoy.

2. *Ownership* extremo y locus de control interno

La investigación de Julian Rotter sobre locus de control, replicada durante más de sesenta años, demuestra que las personas con locus interno explican los resultados por sus propias acciones, mientras que las de locus externo los explican por circunstancias ajenas: solo las primeras escalan empresas complejas. En Latinoamérica, donde las instituciones que en otras regiones se dan por sentadas operan de forma intermitente, este rasgo deja de ser preferencia y se vuelve condición de supervivencia.

3. GRIT y tolerancia al dolor

El grit, en la definición de Angela Duckworth -pasión más perseverancia sostenida en el tiempo- es condición necesaria pero insuficiente. El rasgo más preciso es la tolerancia calibrada al dolor: la capacidad de absorber los tipos específicos de dolor que produce fundar una empresa -incertidumbre financiera, rechazo social, amenaza a la identidad, deuda crónica de sueño, fracaso público- sin que la calidad de las decisiones se degrade. Dolor más reflexión es igual a progreso; dolor sin reflexión es solo sufrimiento.

4. Capacidad de gestionar la incertidumbre
Fundar una empresa es decidir con información incompleta. El fundador que necesita certeza para actuar nunca llega a las decisiones que verdaderamente importan. La investigación clásica de Stanley Budner sobre tolerancia a la ambigüedad identifica este rasgo como uno de los predictores más estables del desempeño en roles de liderazgo no rutinarios: los individuos con baja tolerancia colapsan ante la falta de información -postergan, se paralizan o reemplazan el análisis con dogma- mientras que los de alta tolerancia avanzan con hipótesis, prueban, ajustan y absorben el costo emocional de equivocarse en el camino. En Latinoamérica este rasgo se vuelve doblemente determinante.

5. Tolerancia al riesgo
Distinta de la capacidad de gestionar la incertidumbre, la tolerancia al riesgo es la disposición a tomar decisiones con consecuencias negativas posibles y conocidas, cuando el upside justifica esa exposición. La investigación de Daniel Kahneman y Amos Tversky sobre *prospect theory* mostró que la mayoría de las personas siente la pérdida con una intensidad cercana al doble de la ganancia equivalente, lo que produce decisiones sistemáticamente conservadoras; los fundadores que escalan calibran de manera distinta: están dispuestos a perder X cuando el upside posible es 10X y rechazan apuestas donde la simetría se invierte. En Latinoamérica este rasgo tiene un peso particular: el colchón personal de un fundador suele ser menor, lo que eleva el costo subjetivo de cada apuesta.

6. Capacidad de resolver problemas complejos
Los problemas que enfrenta un fundador rara vez son simples con soluciones conocidas: son problemas complejos con variables que interactúan, *loops* de retroalimentación, comportamiento emergente y soluciones que generan nuevos problemas. Los fundadores que escalan descomponen el problema hasta sus elementos primarios y lo reconstruyen desde cero, en lugar de copiar la solución que otros ya construyeron en otro contexto. El trabajo de Daniel Kahneman sobre Sistema 1 (*pattern-matching* rápido e intuitivo) y Sistema 2 (razonamiento deliberado y costoso) es la base cognitiva: los fundadores que escalan se obligan a entrar en Sistema 2 en las decisiones que componen efectos de largo plazo -precio, contrataciones clave, estructura de capital, entrada a mercados.

7. Gravitas y magnetismo
La combinación de presencia, claridad y peso narrativo que hace que un inversionista o un *hire* excepcional escuchen algo, lo crean y lo repitan veinticuatro horas después en una conversación distinta. La gravitas no es carisma: es la sensación de que detrás de las palabras del fundador hay convicción, criterio y un proyecto que vale la pena seguir. Decide más resultados de *fundraising* y de *hiring* de lo que la mayoría de los fundadores reconoce.

8. Autorregulación emocional
La investigación de Daniel Goleman sobre inteligencia emocional identifica la autorregulación como la dimensión más predictiva del desempeño en posiciones de liderazgo. En términos de fundador: la capacidad de sentir una emoción intensa -miedo, ira, humillación, euforia- y no actuar bajo su efecto durante al menos veinticuatro horas. La cultura de negocios latinoamericana es más densa en relaciones que la mayoría: los acuerdos cierran sobre confianza construida en años, no sobre contratos.

9. Coachability
La disposición real a recibir *feedback* que cuestiona los propios supuestos y a actuar sobre él. Es el rasgo que separa a los fundadores que evolucionan al ritmo de su empresa de los que terminan siendo el cuello de botella: una empresa que crece exige que el fundador se reinvente cada doce o dieciocho meses, y sin *coachability* esa transición no ocurre. A nivel cognitivo, el rasgo se conecta con la mentalidad de crecimiento de Carol Dweck y con el modelo de práctica deliberada de Anders Ericsson, que requiere por definición un *loop* de *feedback* externo y honesto.

10. Velocidad de ejecución
La velocidad no es lo mismo que la prisa: la prisa es actuar sin pensar, la velocidad es pensar y actuar más rápido que el resto, con disciplina y cadencia sostenida. Los fundadores que escalan distinguen entre decisiones reversibles -donde el costo de demorarse es mayor que el costo de equivocarse- y decisiones irreversibles, que exigen todo el tiempo que necesiten. La investigación de Jim Collins sobre empresas que prosperaron en entornos turbulentos identificó una cadencia consistente, casi aburrida -la marcha de las 20 millas- como predictora del desempeño sostenido por encima de la intensidad.

CONCLUSIONES

Primero, la empresa no excederá la psicología del fundador. El trabajo más importante no es sobre la presentación, ni sobre el modelo financiero. Es sobre el fundador.

Segundo, el equipo no se construye por dinámicas grupales: se construye por la psicología individual de cada incorporación. Cada *hire* es, antes que nada, una decisión de psicología.

Tercero, en Latinoamérica el contexto macro va a intentar romper a la empresa al menos dos veces antes de que llegue a escala. Los fundadores y los equipos que sobreviven no son los del mejor plan, sino los de la reserva más profunda de claridad, *ownership* y capacidad de recuperación.

Nicole Pérez
CEO y Fundadora de Blum

Capítulo

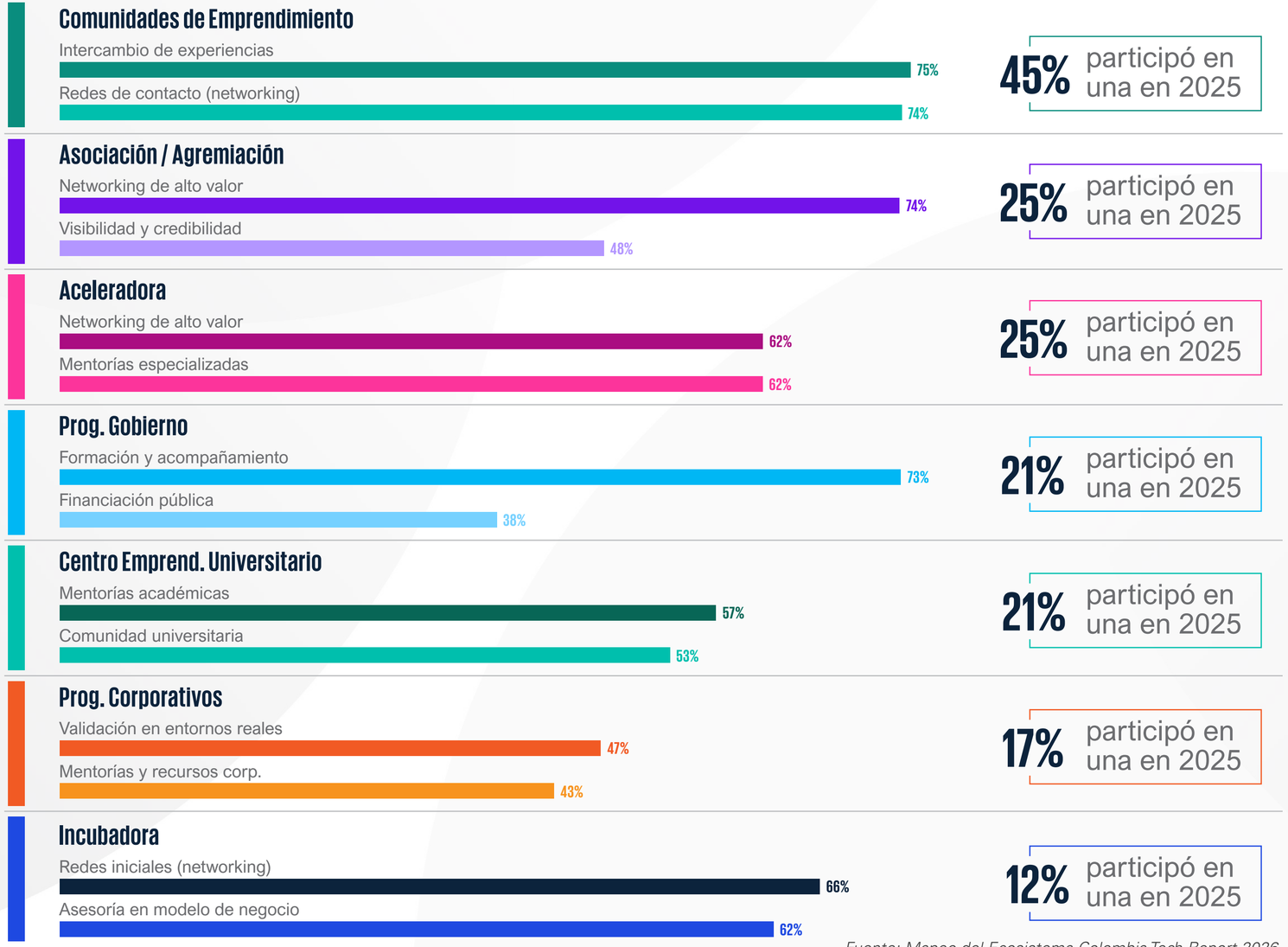
03.

OTROS ALIADOS DEL ECOSISTEMA

Resultados de corporativos, inversionistas, aceleradoras, incubadoras y centros de emprendimiento

2026

¿Qué impulsa la participación en iniciativas del ecosistema?: El *networking* como eje central de valor.



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

El capital relacional se consolida como el activo más valorado por los fundadores al integrarse en los programas del ecosistema. Durante 2025, las startups colombianas y sus líderes participaron mayoritariamente en Comunidades de emprendimiento (75%), destacando como principal beneficio el intercambio de experiencias y la solidez de las redes de contacto allí formadas.

La relevancia de las mentorías especializadas varía estratégicamente según la etapa de madurez de la compañía:

- **Centros de Emprendimiento:** Fundamentales para la fase de incubación y estructuración de la idea.
- **Programas Corporativos:** Claves para la validación de producto en entornos de mercado reales.
- **Aceleradoras:** El motor principal para la expansión y el crecimiento escalable.

Por otro lado, el acceso a inversión directa cobra mayor relevancia en los programas públicos de emprendimiento, particularmente bajo modelos de concurso o financiamiento tipo *grant.* Este comportamiento sugiere que, mientras los fundadores buscan validación y redes en el sector privado, recurren al sector público como una fuente esencial de capital semilla.

Marcela Santiago - *TumiPay*

Cuando mi principal cliente salió del país, prácticamente quebramos y tuve que reinventar la empresa. En ese proceso, ganar premios, reconocimientos y acceder a programas de apoyo fue fundamental. Esos recursos me permitieron volver a invertir en tecnología y transformar el modelo de negocio.

FUNDADORA

#MásAllaDeLaData

Dicho por ellos: ¿Cuáles iniciativas aportaron el mayor valor a los fundadores?

El ecosistema de soporte colombiano cuenta con una cobertura sólida en la base del embudo, especialmente en etapas tempranas, donde se concentra el 72% de los *deals.* Esto crea una gran oportunidad: ya tenemos los catalizadores para que más startups despeguen, ahora, el verdadero potencial está en construir puentes robustos que guíen a estas iniciativas del *seed* a la tracción y Serie A, evitando el valle de la muerte.

De las 12 iniciativas clave, solo 3 cubren este tramo crítico, un espacio abierto para innovar y multiplicar impactos. Cada *preseed* que cruza ese puente hoy se convertirá en una Serie A exitosa para 2028, impulsando el ecosistema al siguiente nivel.

Laura López - *GEB*

Tradicionalmente, la relación es de mucho push: la startup buscándolo a uno queriendo vender sus servicios y tecnologías. Nosotros cambiamos el enfoque y empezamos a hacer mucho más market pull: ser nosotros los que atraemos el tipo de soluciones que necesitamos, conectadas con focos y desafíos, en vez de tener focos tan abiertos de búsqueda lo acotamos a las necesidades de nuestros negocios, eso si, desarrollando una capacidad de conectar con startups de casi todo el mundo. Hemo tenido pilotos con empresas de Latam, USA, Francia, Portugal, España, India, Nueva Zelanda.

CORPORATIVO

Andrea Tirado - *Alpina*

Nos gusta invertir en etapas tempranas porque ahí es donde más valor podemos construir juntos. Buscamos startups con un fit claro con nuestra visión de nutrición avanzada y equipos con curiosidad, resiliencia y capacidad de adaptarse rápido. Buscamos relaciones de largo plazo para desarrollar soluciones que impacten el futuro de la nutrición.

CORPORATIVO

NIDO — CALI

+US$2M en *Venture Capital*
movilizado para startups

Iniciativa con mayor dominancia local en el país. **70%** de las menciones de startups en etapas tempranas, lo muestran como "*hub* gravitacional" del ecosistema caleño.

ON-GOING — NACIONAL

+1.000 emprendedores
acompañados en 3 años

5 programas de incubación y aceleración en alianza con la Alcaldía de Medellín, Innpulsa y Corea. Opera U ventures, el primer fondo universitario de $12 mil millones para startups en etapa temprana.

creame — MEDELLÍN

+10K Bn COP
en nuevas ventas

Y una movilización de incentivos de crecimiento cercana a los $30K M COP entregados directamente a los beneficiarios. Concentra el 55% de sus menciones en startups en fases tempranas.

STARTCO — NACIONAL

+3K startups impactadas
+100K personas movilizadas

Evento anual de alcance nacional e impacto repartido en las tres ciudades principales. **88%** de sus menciones en startups de etapa temprana y **50%** en fase de *Product Market Fit.*

UNIANDINOS Emprendimiento — BOGOTÁ

12 inversiones de la red
en startups Uniandinas

470 fundadores de 392 startups y una red global de inversionistas compuesta por 85 *advisors.* Las startups valoran la confianza entre *alumni* que impulsa el capital social para dar los primeros pasos en el ecosistema.

ruta N MEDELLÍN — MEDELLÍN

+40% de crecimiento en ventas
de startups intervenidas

Centro de innovación de Medellín, Muy mencionado por startups en crecimiento. Más de 10 conexiones de valor semanales con StartIA.

Rockstart — BOGOTÁ

11 inversiones
ticket de inversión US$125K por startup

Se concentra en el medio del embudo, con startups principalmente en etapas *preseed* y *seed*, y valorado por su modelo de aceleración con ticket de inversión.

GOFEST — BOGOTÁ

40K asistentes 51 países
meta en 2026 de 10k citas a través de GOMATCH

55% menciones de *preseed*: punto de encuentro del ecosistema LATAM. En 2026 apunta a 10K citas de negocio a través de GOMATCH, la plataforma de conexiones estratégicas más grande de la región.

COLOMBIA TECH WEEK — NACIONAL

20K asistentes 263 eventos
en 5 ciudades 420 inversionistas
350 fondos 60 FO

Tercera iniciativa más nombrada en Bogotá. Una de las apuestas del 2025 fue el primer Colombia Tech Fest +10K asistentes con +150 conferencistas.

endeavor — NACIONAL

23.200 empleos directos
empresas Endeavor en el 2025

+10.3B COP en ingresos impulsando sectores clave de la economía. US$304M recaudados entre deuda y *equity* potenciando el crecimiendo de alto impacto.

ANDI — NACIONAL

+425 empresas innovadoras
27 sectores · 11 regiones · +11K empleos

La Cámara ADF reúne a startups, *scaleups* y corporativos que están transformando industrias, creando empleo y posicionando el emprendimiento innovador como motor de desarrollo para Colombia.

Colombia Fintech — BOGOTÁ

+50 iniciativas regulatorias
+390 empresas miembro del gremio

Diez años liderando el ecosistema Fintech en Colombia. Con impacto regional concentrado en su vertical, muy mencionada por startups con perfil de inversión particularmente maduro y en crecimiento.

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

#MásAllaDeLaData

La tecnología
como punto de encuentro del ecosistema startup

El crecimiento del ecosistema startup en Colombia no puede explicarse únicamente desde el talento emprendedor o el acceso al capital. Cada vez es más evidente que su evolución está directamente ligada a la capacidad de crear un trabajo en conjunto con compañías de tecnología y, por supuesto, a otros actores como la academia y el sector público.

Las startups nacen con una vocación digital. Desde el primer día dependen de la tecnología para diseñar, probar y escalar sus soluciones. Se trata de desarrollar un buen producto o solución y de lanzarlo al mercado con velocidad, estabilidad y seguridad. En ese proceso, *Claro* se ha convertido en un aliado de los emprendedores al articular y acelerar su innovación. Porque en este contexto, contar con *partners* tecnológicos sólidos es una condición para competir.

Con esto en mente, el rol de compañías como Claro cambia de forma estructural. Estas alianzas no se construyen desde una lógica de proveedor/cliente, sino desde la colaboración. Hoy tenemos a disposición del ecosistema nuestras capacidades tecnológicas para habilitar experimentación real: conectividad avanzada, centros de datos, nube, ciberseguridad, analítica de datos, IoT y tecnologías como 5G. Cuando

"La verdadera ventaja competitiva del ecosistema no está solo en la tecnología, sino en la capacidad de construir alianzas donde esa tecnología habilite innovación real. Cuando reducimos fricciones desde etapas tempranas, las startups pueden validar más rápido, escalar con confianza y convertir ideas en soluciones que impactan el mercado."

Pedro Montagut
Director de Marketing
y Producto Corporativo

Claro empresas

estas herramientas están disponibles desde etapas tempranas, las startups pueden reducir fricciones, validar más rápido y llegar al mercado con mayor confianza.

Este enfoque ha exigido, además, una transformación interna de nosotros como compañía de soluciones digitales. No es posible hablar de innovación sin cambiar la forma en que las organizaciones operamos. La adopción de metodologías ágiles, el trabajo por células de innovación y la formación continua en nuevas tecnologías e IA, permiten que nuestros equipos se acerquen a la lógica emprendedora. Solo así las alianzas dejan de ser discursos y se convierten en procesos concretos de co-creación.

Tras más de tres décadas de presencia en Colombia, *Claro* está dejando de ser vista únicamente como un operador de telecomunicaciones para ser una compañía de tecnología. Hoy, nuestro rol va más allá de ofrecer conectividad: acompañamos procesos de transformación digital en distintas industrias e integramos al ecosistema emprendedor como un habilitador de innovación. El cambio no responde a una moda, se trata de una lectura profunda del entorno en el que la tecnología es el principal motor de competitividad y desarrollo.

Ahora, para que este ecosistema funcione, un aspecto que se convierte en habilitador indispensable para generar confianza en espacios digitales es la ciberseguridad. Para una startup, proteger desde el inicio sus ideas, su información y la de sus clientes debe ser parte intrínseca de su propuesta de valor. Contar con una infraestructura tecnológica robusta, *data centers* locales y soluciones de seguridad como las que ofrece *Claro* las habilita para que la innovación avance sobre bases sólidas y sostenibles.

Ahora bien, la colaboración no puede limitarse al ámbito tecnológico. Un ecosistema startup fuerte también requiere una mirada social y de largo plazo. La formación de talento digital, la inclusión y la sostenibilidad son condiciones necesarias para que la innovación tenga impacto real. Los programas que son parte de nuestra estrategia de sostenibilidad llamada 'Claro por Colombia' amplían el acceso a la educación tecnológica y promueven un uso responsable de los recursos, a la vez que fortalecen el entorno donde nacen las nuevas empresas.

El *'emerging trend'* más relevante para el ecosistema colombiano no es una tecnología específica, sino la capacidad de construir alianzas en las que la tecnología actúe como habilitador común y desarrollador social. Cuando se colabora desde ese lugar, la innovación se convierte en una realidad que impulsa la competitividad y el crecimiento para el país.

Incubadoras: en camino a la sofisticación

El 60% sigue utilizando métricas básicas como startups atendidas, número de eventos e inscripciones, para medir su impacto.

Actualmente, **solo el 40% logra medir el impacto económico real** de la startup como eje focal de su ejecución, lo que genera una desconexión con el valor agregado que recibe el ecosistema.

Sin métricas de impacto económico, es difícil justificar su existencia ante financiadores públicos o privados. Por ello, las incubadoras aún dependen en gran medida de fuentes de financiación volátiles como membresías, afiliaciones o convocatorias.

Prioridades enfocadas en impacto para 2026: Con el objetivo de optimizar sus programas, las incubadoras se proponen desarrollar ciclos más cortos y efectivos (56%) y profundizar en la especialización sectorial (44%).

Aceleradoras: del acompañamiento temprano al escalamiento

Sólo el 30% invirtieron en startups colombianas en 2025 con un promedio de 3 inversiones en el año

Este dato evidencia que la mayoría de las aceleradoras en Colombia opera principalmente como **programas de acompañamiento y mentoría,** más que como vehículos de inversión directa.

El mensaje de fondo es claro: las aceleradoras reconocen que su mayor brecha reside en la conexión con el capital y la necesidad de redefinir las metas de un ecosistema acelerado que busca migrar del acompañamiento temprano hacia un rol más activo en el escalamiento.

Prioridades de articulación y madurez: Las aceleradoras buscan una mayor articulación con inversionistas y otros actores clave (60%), además de aumentar el apoyo a startups en etapas más maduras (45%).

Javier Montes - *Family Office Montezea*

Las aceleradoras y las comunidades ayudan muchísimo a reducir la curva de aprendizaje porque emprender tiene demasiadas cosas que uno no sabe al principio. Muchas veces el valor no está solamente en el capital, sino en poder acceder a personas que ya pasaron por esos problemas, entender cómo tomaron decisiones y evitar errores que le pueden costar muchísimo tiempo y plata a una startup.

INVERSIONISTA

Data viva y centralizada:

StartIA y el futuro empresarial del distrito: Medellín Next

Medellín se consolida como Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación con capacidades reales para transformar la ciudad. Desde Ruta N, y en articulación con todo el ecosistema, estamos impulsando soluciones a los grandes desafíos urbanos, conectando a Medellín con el mundo y acelerando negocios de alto impacto que están definiendo el desarrollo económico y social del territorio.

En este contexto, Ruta N, en su rol como líder y articulador del ecosistema de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, impulsó en 2025 dos apuestas estratégicas enfocadas en la gestión inteligente e integrada de datos y en el fortalecimiento de capacidades empresariales de alto impacto.

La primera apuesta se enfoca en el fortalecimiento de las capacidades y condiciones del ecosistema a partir de un activo clave: los datos. En un contexto marcado por la aceleración tecnológica, la globalización y la sobrecarga de información, contar con datos confiables y actualizados se convierte en un factor determinante para la competitividad, tanto de las organizaciones como del ecosistema en su conjunto. En este marco, nace StartIA, "el cerebro digital" del Distrito CTI de Medellín, liderada por Ruta N, construida en articulación con el ecosistema, para mapear, conectar y visibilizar startups, inversionistas, beneficios, oportunidades, corporativos y actores clave.

"El ecosistema crece cuando trabajamos en colectivo: todos sumando para fortalecer el Distrito y abrir más conexiones para que siga consolidándose como un territorio de ciencia, tecnología e innovación. StartIA se convierte en el cerebro que reúne, organiza y conecta nuestro ecosistema CTI"

Carolina Londoño
Directora Ejecutiva

StartIA es un directorio vivo y colaborativo, soportado con inteligencia artificial y diseñado con y para el ecosistema. Su información, verificada y actualizada por los propios actores, permite a emprendedores, inversionistas y organizaciones tomar decisiones basadas en datos y generar conexiones de alto valor. Este activo de ciudad ya cuenta con más de 650 startups registradas, más de 250 inversionistas locales e internacionales, que han invertido o manifiestan interés en invertir en la región y más de 40 actores del ecosistema que hoy publican y articulan su oferta de valor.

A partir de la inteligencia del ecosistema que habilita StartIA, nace Medellín Next: la estrategia que identifica, potencia y proyecta a las empresas que están construyendo el futuro económico y social de la ciudad. Medellín Next es la marca que reúne a las startups y scaleups más potentes del Distrito: compañías que ya están generando ingresos, expandiendo mercados y devolviendo valor al ecosistema, impulsando una nueva generación de emprendimientos a través de inversión, mentoría y creación de empresa.

De los más de 100 programas de oferta para startups en la ciudad, identificamos que más del 70% estaban enfocados en etapas de ideación e incubación. Esto ha impulsado la creación de nuevas empresas en los últimos años, pero también evidenció un reto estructural: la falta de acompañamiento para que estas startups sobrevivan, escalen y se conviertan en compañías de alto impacto.

En respuesta a este desafío nace Medellín Next, una estrategia que representa el crecimiento empresarial del Distrito, impulsando startups con alto potencial hacia etapas avanzadas de escalamiento local e internacional. A través de procesos de aceleración, mentoría especializada, conexión con corporativos e inversionistas, y acompañamiento en indicadores clave como ventas, empleo, expansión y alianzas, se visibilizan y amplifican casos de éxito reales que se convierten en referentes para las nuevas generaciones de emprendedores. Medellín Next no solo fortalece capacidades individuales, también consolida a Medellín como un hub de talento de alto nivel en América Latina.

En el Distrito CTI de Medellín entendemos que los datos abiertos y de calidad no son un recurso más, son el punto de partida para construir negocios de alto impacto, medir lo que realmente importa y activar un ciclo virtuoso de crecimiento que fortalece el ecosistema y transforma la ciudad.

Agremiaciones: hacia un rol de mayor impacto estratégico

Más del 60% identifica como su mayor valor agregado la realización de eventos sectoriales multiactor.

Esto coincide con la percepción de los fundadores, quienes encuentran valor en el *networking* especializado que aumenta la representatividad y la visibilidad de sus proyectos.

Alerta de impacto: Más del **80%** de estas iniciativas se miden mediante **métricas básicas** (asistencia y número de eventos), pero solo el **20%** mide el desempeño real de las startups. La mayoría desconoce si sus acciones generan tracción real en las compañías que acompañan.

Retos principales: "Demostrar impacto medible" **(31%)** y "Acceso a financiación estable" **(15%).**

Estrategia 2026: Para aumentar su valor medido, las agremiaciones plantean incrementar la articulación entre startups y corporativos **(70%)** para cerrar acuerdos y alianzas tangibles.

Andrea Tirado - *Alpina*

Hemos construido un ecosistema de innovación donde tenemos más de 100 aliados en diferentes países. Trabajamos con universidades, centros de investigación, proveedores, incubadoras y startups. Desde 2017 hemos invertido más o menos 35 mil millones de pesos en diferentes países con este tipo de aliados, en Canadá, Estados Unidos, México, Brasil, Italia, Suiza, entre otros. La innovación nace de la curiosidad y de la capacidad de ver los problemas desde diferentes perspectivas, no solo mirarla desde nuestro interno.

CORPORATIVO

Centros de Emprendimiento: la paradoja del ecosistema universitario

Más del 70% manifiesta limitaciones impuestas por su propia estructura universitaria.

Desafío Institucional: Los centros mencionan como retos principales la falta de recursos financieros **(78%),** la rigidez institucional **(35%)** y la ausencia de incentivos **(26%),** evidenciando una falta de alineación operativa con la universidad.

Desconexión estructural: El **80%** se articula con otras universidades, pero solo el **40%** conecta con incubadoras y aceleradoras. Existe una desconexión crítica con el circuito de capital donde las startups realmente escalan.

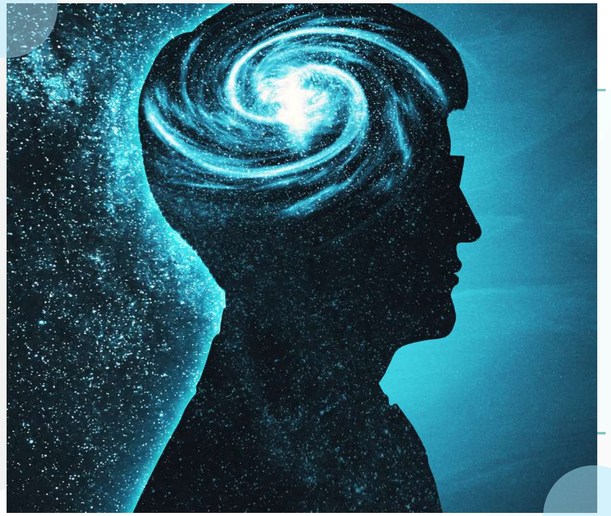
Capital relacional subutilizado: Solo el **48%** pone su *Red Alumni* al servicio de los fundadores. Esto significa que, aunque forman fundamentos de emprendimiento, no conectan a los emprendedores con el mercado real de su propia red.

La universidad como motor de emprendimiento

80% de los fundadores estudiaron su pregrado en UNIVERSIDADES COLOMBIANAS

El talento fundador de startups en Colombia se concentra principalmente en Bogotá, Medellín y Cali, confirmando una geografía del emprendimiento dominada por estos tres *hubs* principales y sin dependencia de educación internacional. Lo que evidencia que somos capaces de crear este talento top-level dentro del país.

13% de los fundadores dijeron que la universidad fue su fuente de inspiración para emprender



UNIVERSIDADES CON MÁS FUNDADORES MAPEADOS*

- Pontificia Universidad Javeriana
- Universidad de los Andes
- EAFIT
- Universidad Nacional
- Universidad del Valle

Los fundadores encuentran en la educación universitaria especialmente de posgrado- beneficios para:

- **60%** desarrollar habilidades estratégicas y de liderazgo
- **50%** especialización técnica
- **42%** mejorar su perfil frente a inversionistas, clientes y aliados

En este contexto, la academia en Colombia cumple un rol fundamental como **acelerador de capacidades.** Sin embargo, aún existe una oportunidad relevante para profundizar su conexión con redes de mentores, emprendedores e inversionistas, con el fin de activar más tempranamente el *mindset* emprendedor. Esto podría contribuir en aumentar la proporción de emprendedores de 18 - 23 años (4%) que hoy logran pasar de ideas a emprendimientos formalizados.

**Si bien cerca del 40% del talento mapeado proviene de estas universidades, el reto para la academia es democratizar estas capacidades. Este resultado debe servir como hoja de ruta para que demás instituciones activen semilleros de emprendimiento, convirtiendo la educación superior en el motor de innovación de cada región en Colombia.*

Estefanía Abello - *Muta*

Las universidades tienen una oportunidad enorme de conectar mucho más a los estudiantes con emprendedores reales, con inversionistas y con personas del ecosistema. Muchas veces uno sale con muchísimo conocimiento técnico, pero sin entender realmente cómo construir empresa, cómo vender, cómo levantar capital o cómo ejecutar en el mundo real.

FUNDADORA

La universidad
como torre de control

¿Quién nos acompaña cuando todavía no tenemos nada?

Esta es una de las preguntas que se hacen los emprendedores en etapas tempranas del ecosistema emprendedor en Colombia. Tenemos talento, ganas e ideas, pero nos falta sistema, uno que acompañe antes de que exista el producto, antes de que haya inversión y antes de que la idea tenga nombre.

Los números son claros y en realidad no dejan mucho espacio para el debate. Según el GUESSS 2023, el 28,8% de los universitarios colombianos planea crear empresa al graduarse, casi el doble del promedio mundial de 14,9%. Y ese número sube al 50,2% cinco años después. Somos, de lejos, uno de los países con mayor vocación emprendedora del planeta.

Y aun así, según CB *Insights,* el 80% de esas startups nunca sale de la etapa *preseed.* Es claro que la intención existe, pero el sistema que la convierte en empresa, todavía no.

Acá es donde las universidades tienen que entrar a jugar, no solo como aula de clase o espacio de encuentro, sino como una torre de control: un lugar donde el founder en etapa temprana pueda navegar con visibilidad y sin miedo, con mentores y *partners* (figura que tiene Y Combinator), con acceso a capital, con conexiones al sector privado y con una red que lo sostenga cuando todo se siente tan incierto y, a veces, tan solo.

"Un piloto no despega sin torre de control, necesita alguien que le diga dónde está, qué viene y cómo aterrizar cuando todo falla. Los founders también necesitan exactamente eso, no solo un salón de clase o un evento de networking. Un sistema que los acompañe cuando todavía no son nada y la idea solo existe en su cabeza."

Tomás Ríos
Director

Los referentes globales muestran que este modelo funciona y que los números no mienten. Los *alumni* del MIT han fundado más de 30.000 empresas activas que generan cerca de 1,9 billones de dólares anuales en ingresos; Stanford, por su parte, reporta 39.900 compañías fundadas por sus egresados con ingresos combinados de 2,7 billones de dólares al año; Berkeley SkyDeck ha ayudado a sus startups a levantar 2,7 mil millones de dólares; la Universidad de Tel Aviv ocupa el puesto #7 en el ranking mundial PitchBook 2025 de universidades que producen fundadores, sus 865 *alumni* han creado 736 empresas que levantaron US$30M.

Y el dato más revelador de todos: según la *International Business Innovation Association,* el 87% de las startups incubadas en universidades sobreviven los primeros cinco años, y las que no tienen ese acompañamiento son solo el 44%.

ESADE en Barcelona, por su parte, ha canalizado más de $40M de euros a 240 empresas a través de su red de *business angels* universitaria. Por ejemplo, de ahí salieron nombres como Cabify, Glovo y Wallapop.

El ecosistema colombiano creció 22,3% en el *Global Startup Ecosystem Index* 2025 y Medellín fue la ciudad con mayor crecimiento en el país. Eso no pasa porque sí, pasa cuando hay instituciones que deciden construir con sistema, método y una visión de largo plazo.

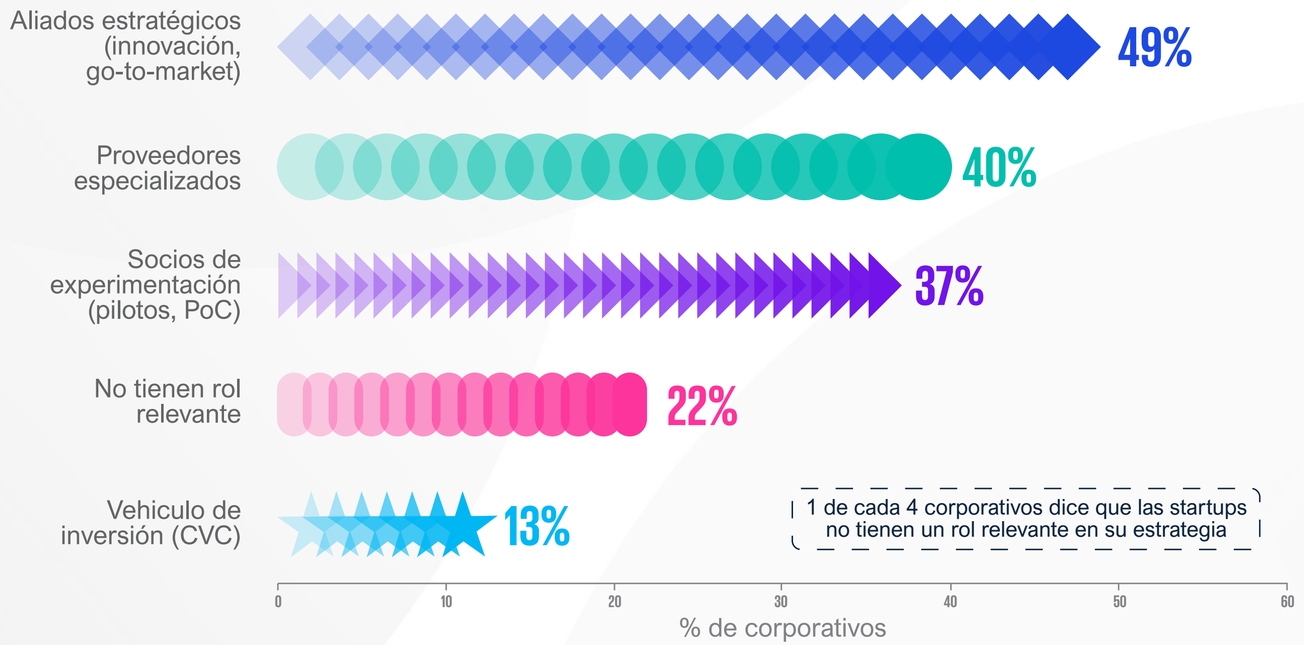
Desde On.going, el centro de emprendimiento de la Universidad EAFIT, hemos visto de primera mano lo que pasa cuando una universidad decide ser parte de este reto emprendedor: más de 200 empresas nuevas acompañadas en menos de 3 años, cuatro programas de incubación activos, un fondo que combina incubación y apoyo económico para emprendimientos universitarios llamado U Ventures, y una red de mentores y corporativos que se sientan con los founders cuando la idea sigue siendo intuición.

Porque las empresas que Colombia necesita y que hoy no existen, las van a crear quienes todavía creen que es posible; y esos fundadores merecen un sistema que los acompañe y guíe desde el primer día.

CORPORATIVOS • CORPORATIVOS • CORPORATIVOS • CORPORATIVOS

El rol del corporativo: La brecha entre la intención estratégica y la ejecución operativa

¿Qué rol juegan las startups en la estrategia de innovación del corporativo?



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

CERCA DEL 50% **de los corporativos percibe a las startups como aliados estratégicos para la innovación y el *go-to-market.*** Sin embargo, los desafíos para una integración profunda persisten:

Corporate Venture Capital (CVC): Solo el **13%** de los corporativos considera a las startups como vehículos de inversión. Este porcentaje es incluso inferior al de aquellas empresas que aún no definen un rol claro para las startups, lo que evidencia una postura conservadora que limita el potencial de la innovación abierta en el país.

Contratos con startups: Aunque el 40% las visualiza como proveedores, solo el **30% formalizó contratos** durante 2025, con un ticket promedio de COP$60M. El despliegue es predominantemente transaccional: el 73% de los contratos comerciales son de este estilo, mientras que solo el 36% llega a fases de prueba de concepto (PoC).

M&A y salidas: Las fusiones y adquisiciones continúan siendo la gran asignatura pendiente, ocupando el último lugar en las prioridades de interacción.

El ecosistema corporativo colombiano ha transitado de una retórica amplia de "alianzas" hacia una visión más fragmentada y realista.

Pedro Montagut - *Claro Empresas*

Nosotros tenemos esta relación con startups completamente sistematizada, con una metodología clara, procesos definidos, KPIs y seguimiento desde I+D, alineados con expectativas mutuas y estándares reputacionales. Pero para llegar ahí, como corporativo tuvimos que desaprender prácticas de 30 años, abrir el mindset desde el comité ejecutivo, integrar liderazgo con experiencia startup y entender que esto nos hace más ágiles y competitivos.

CORPORATIVO

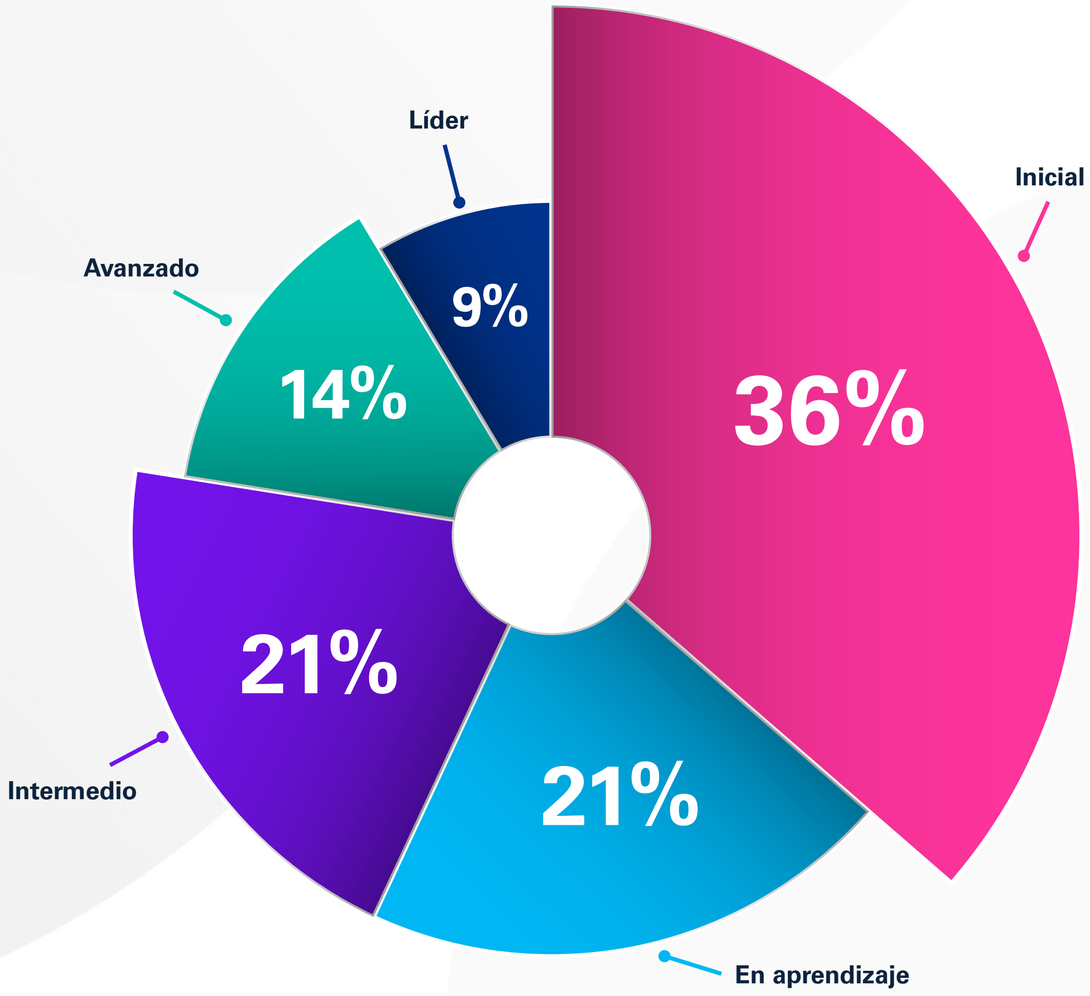
Felipe Gedeon - *Cobre*

La gran historia subestimada son los incumbentes: los corporativos que, a través de innovación y corporate venture capital, están aprendiendo a competir en el mundo startup. Hoy las startups están defendiendo mejor su valor y los acuerdos son cada vez más sostenibles.

FUNDADOR

Madurez Corporativa: El reto de transitar hacia una integración estratégica y recurrente

Nivel de Madurez del corporativo en el Trabajo con Startups



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Christian Kling - *Ángel*

Todavía hay una oportunidad enorme en esta relación. Un cliente corporativo para una startup es muchísimo mejor que un inversionista, pero falta que entren como clientes reales. Basta de pilotos eternos o iniciativas de innovación sin mandato claro. Si de verdad quieren que Colombia haga un level up, tienen que apostarle a los emprendedores no como caridad, sino como oportunidad para ayudar al país y a ellos mismos.

INVERSIONISTA

Más del **50% de los corporativos** en Colombia se encuentra aún en niveles de madurez inicial o de aprendizaje. Estas sinergias suelen limitarse a acercamientos exploratorios y pilotos esporádicos que carecen de procesos definidos y continuidad a largo plazo.

Los retos críticos para la colaboración:

- **Burocracia organizacional y falta de *sponsorship:*** La lentitud interna obliga a los corporativos a buscar el patrocinio de líderes de alto nivel para destrabar procesos y agilizar la ejecución.
- **Inexperiencia en M&A:** La postura conservadora prevalece; las empresas prefieren crear estructuras internas de prueba antes de comprometerse con adquisiciones o fusiones.
- **Choque cultural:** La asimetría entre los modelos de trabajo de las startups y las corporaciones genera fricciones que dificultan la integración operativa.

Aunque **1 de cada 3 corporativos** menciona no haber superado estos retos de forma consistente, quienes lo han logrado se apoyan en tres mecanismos estratégicos:

1. Ejecución de pilotos antes de comprometerse con contratos definitivos **(32%).**
2. Acompañamiento de intermediarios o terceros expertos **(29%).**
3. Creación de equipos internos dedicados a innovación o venture **(27%).**

El impacto de estos mecanismos es directo: su implementación duplica la probabilidad de alcanzar una contratación efectiva y exitosa con startups.

Iniciativas de colaboración entre startups y corporativos

Agostinho Ramalho - *GEB*

En los últimos años hemos seguido una ruta de trabajo enfocada en la conexión con ecosistemas, el desarrollo de capacidades y programas de innovación abierta como venture client y retos con startups. En 2025 dimos un paso adicional al convertirnos en inversionistas de un fondo de Venture Capital, permitiéndonos cambiar la ecuación, acercándonos de una manera distinta a startups que hoy están desarrollando y probando tecnologías de frontera en temas como IA, energía y espacio. Más allá de conectar capacidades, el reto ha sido construir mecanismos reales para acelerar innovación desde una empresa como la nuestra.

CORPORATIVO

Andrea Tirado - *Alpina*

En Grupo Alpina creemos que transformar el futuro de la nutrición requiere innovar, experimentar y trabajar de la mano de startups y aliados. Por eso hemos construido una plataforma de innovación abierta para explorar tecnologías emergentes y acelerar soluciones en oportunidades relacionadas con nutrición avanzada, seguridad alimentaria, sostenibilidad, nuevas fuentes de proteína, fermentación, bioconservación y transformación digital. Más que seguir tendencias, buscamos desarrollar soluciones con impacto real para las necesidades del futuro.

CORPORATIVO

Juan Manuel Bottia - *Colsubsidio*

Una empresa con la diversidad de Colsubsidio, salud, retail, hotelería, construcción de vivienda, crédito al afiliado, educación, todas con retos y oportunidades para aplicar nuevas tecnologías y optimizar procesos nos apoyamos en el scouting de startups, que no solo nos ayuda a encontrar soluciones: a veces nos inspira o nos valida que vamos por buen camino con lo propio. Cuando vemos que alguien está haciendo algo muchísimo más potente que lo que habíamos imaginado, nos inclinamos a trabajar con ellos.

CORPORATIVO

Andrés Mejía - *Experian*

En ese contexto, la combinación entre los datos de Experian, las capacidades de finanzas abiertas y la relación directa con los consumidores a través de Midatacrédito configura un ecosistema único e integrado, donde la generación de valor para usuarios y entidades se convierte en el eje central. Esta visión además se ve respaldada por la percepción de los consumidores: en nuestro reporte, cerca de la mitad de los encuestados afirmó estar dispuesta a compartir sus datos financieros cuando existe un beneficio tangible, como mejores ofertas, condiciones más favorables o acceso a productos que hoy no utilizan.

CORPORATIVO

María del Pilar Isaza - *SURA*

En el último año dimos un paso poco común al estructurar una Aceleradora de Biociencias, un vehículo que articula inversión, ciencia aplicada y construcción de negocio. Este modelo busca potenciar emprendimientos de base científica (deeptech) que desarrollan soluciones en salud, genética, diagnóstico, dispositivos médicos y nuevas terapias, conectando sus capacidades con nuestro conocimiento en gestión del riesgo, investigación clínica y acceso a poblaciones. Lo diferencial es que no nos limitamos a invertir capital: estructuramos un esquema donde también aportamos activos estratégicos como datos, infraestructura de investigación clínica, expertos y validación en condiciones reales, permitiendo que startups deep tech en etapas tempranas aceleren su desarrollo y validen sus modelos con mayor certeza y menor tiempo.

CORPORATIVO

Pedro Montagut - *Claro Empresas*

Venimos de un negocio tradicional de minutos y datos, pero hoy estamos entrando en sectores como agricultura e IoT a través de alianzas con startups, usando modelos de marca blanca y revenue share para fortalecer nuestro portafolio. Hace unos años iniciamos un proyecto de eficiencia energética con startups, donde ya no cobramos por consumo sino por ahorros. Esto nos dio velocidad y flexibilidad, y la posibilidad de crecer sumando capacidades externas en lugar de desarrollarlas internamente.

CORPORATIVO

Transformación digital
e innovación tech desde el corporativo

En los últimos años hemos entrado en una nueva etapa donde la información se ha consolidado como el principal activo. La generación de datos crece a un ritmo exponencial, superando la capacidad tradicional de las organizaciones para gestionarlos. Este fenómeno no es menor: el conocimiento humano se duplica cada vez más rápido, aumentando también la complejidad de interpretarlo. Sin embargo, el verdadero desafío ya no es el acceso a la información, sino cómo procesarla y convertirla en valor. No es casualidad que el 90% de los datos del mundo se hayan generado en los últimos dos años, una cifra que refleja con claridad la velocidad del cambio.

Hoy, gracias al Big Data, la Inteligencia Artificial y el *cloud computing,* las organizaciones pueden procesar grandes volúmenes de información en tiempo real y convertirlos en decisiones estratégicas. El valor ya no está en acumular datos, sino en usarlos para generar ventaja competitiva, como lo han demostrado empresas como Amazon y Google. De hecho, el uso de analítica avanzada puede aumentar la productividad hasta en un 20%, evidenciando el paso definitivo de la acumulación de datos a su aprovechamiento estratégico.

"La verdadera ventaja competitiva no surge de adoptar tecnología, sino de usarla con visión para crear valor económico y social de manera consistente, redefiniendo cómo crecer, generar valor y asegurar sostenibilidad."

Juan Manuel Bottía
Gerente de Innovación
Colsubsidio

La Inteligencia Artificial, en particular, se ha consolidado como un habilitador transversal. Procesos que antes tomaban semanas hoy pueden resolverse en minutos, generando eficiencias operativas, optimización de costos y mejoras en la toma de decisiones. No obstante, su valor no radica en reemplazar el criterio humano, sino en amplificarlo: la combinación entre capacidades analíticas y juicio experto es lo que realmente transforma la gestión organizacional.

Lo que viene es aún más disruptivo. La computación cuántica -basada en el uso de *qubits* que permiten procesar múltiples estados al mismo tiempo- promete multiplicar exponencialmente la capacidad de procesamiento actual. Esto habilitará modelos predictivos mucho más sofisticados, capaces de resolver problemas complejos en segundos. Las organizaciones que empiecen a prepararse desde ahora tendrán ventaja en la próxima ola tecnológica.

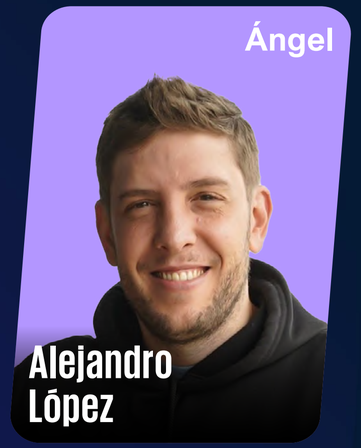
En este contexto, la transformación digital deja de ser una opción y se convierte en un imperativo estratégico. No se trata únicamente de adoptar tecnología, sino de orientar los esfuerzos hacia tres grandes objetivos: eficiencia operativa, produtctividad organizacional y competitividad en el mercado. Toda iniciativa tecnológica debería responder, de manera explícita, a uno o varios de estos frentes.

Existe una tensión estructural en los corporativos: tienen escala, recursos y acceso a clientes, pero enfrentan limitaciones en agilidad y velocidad de experimentación. Las startups, en cambio, destacan por su rapidez, capacidad de iteración y enfoque en innovación, aunque carecen de escala. La oportunidad no está en competir, sino en complementar capacidades: combinar la agilidad de las startups con la capacidad de implementación de los corporativos.

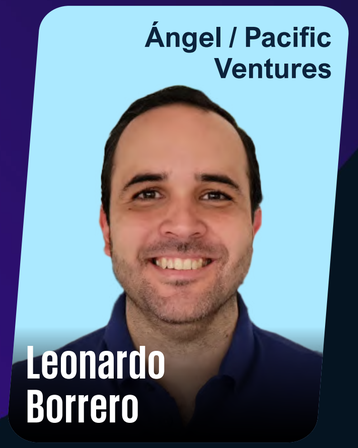
Modelos como venture client o innovación abierta se vuelven clave para acelerar esta transformación.

Finalmente, la transformación digital no es solo un tema tecnológico, sino cultural. Requiere desarrollar capacidades internas, descentralizar la toma de decisiones y empoderar a los equipos para adoptar herramientas digitales de manera autónoma. Las organizaciones que logren articular tecnología, talento y estrategia bajo principios como continuidad, sostenibilidad y anticipación, no solo serán más eficientes, sino también más resilientes frente a la incertidumbre.

En un entorno donde la velocidad es la norma, la ventaja competitiva ya no está en quién tiene más información, sino en quién sabe convertirla en mejores decisiones.



INVERSIONISTAS • INVERSIONISTAS • INVERSIONISTAS • INVERSIONISTAS



Anatomía de los inversionistas mapeados: quién está poniendo capital y con qué tesis

33	76%	20	10
Inversionistas activos con datos completos	Invirtieron en al menos una startup colombiana en 2025	Capital nuevo declarado (76 acuerdos · ticket prom. $507K)	Capital follow-on declarado en startups del portafolio

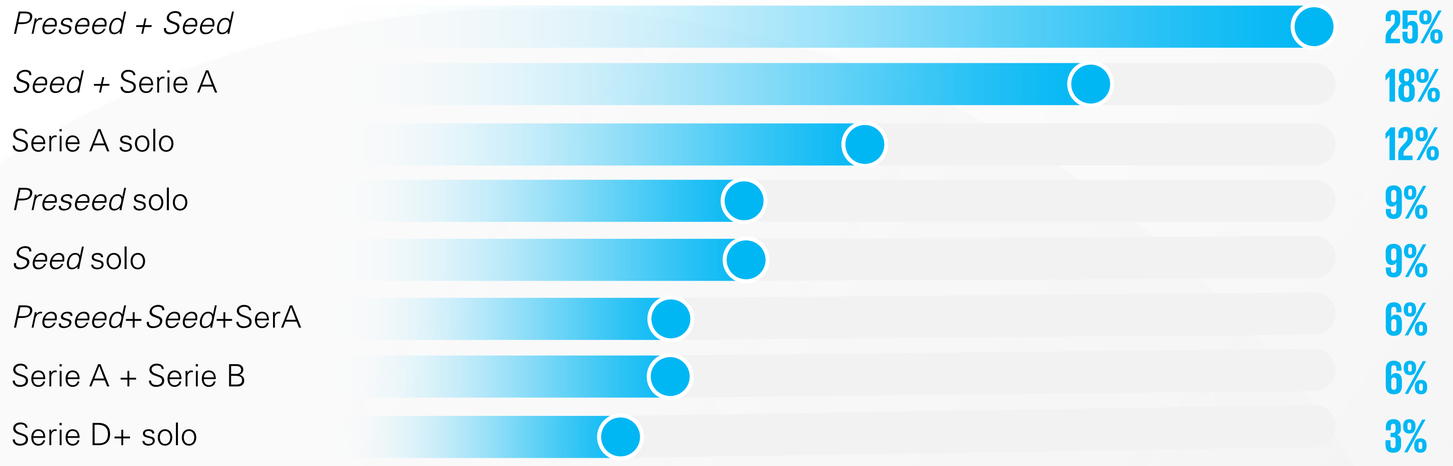
El análisis de los 33 inversionistas más activos en Colombia revela un ecosistema altamente ético, pero aún dependiente de capital extranjero para el escalamiento masivo.

- **Integridad como activo Innegociable:** El **91% de los inversionistas** identifica la falta de transparencia o integridad como la principal *"red flag".* En un ecosistema de proximidad, la reputación del fundador supera a las métricas de negocio como el primer filtro de descartabilidad.

- **La paradoja del capital local:** Existe una asimetría profunda entre la actividad local y el volumen total de inversión. Los fondos con sede en el país aportaron **US$38.5M (aprox. 10% del equity total),** lo que confirma que el capital nacional es el combustible de las etapas *preseed* y *seed* mientras que las Series A en adelante dependen de la atracción de fondos internacionales.

- **Tesis de inversión y alcance:** El **78% de la muestra** (VC, *Family Offices* y Ángeles) se concentra en etapas tempranas. Solo un 9% se especializa en *Venture Debt,* actuando como la puerta de entrada local para la sofisticación financiera en etapas de escalamiento.

Etapas que prefiere financiar la base local



*El **78% de los inversionistas locales operan en Preseed, Seed o Serie A.** Solo 3 inversionistas (9.4%) declaran apetito explícito por Serie B+. Esta concentración explica por qué los founders con tracción de Serie B suelen levantar fuera de Colombia: el capital local no está estructuralmente dimensionado para esa fase.*

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Alejandro López - *Ángel*

En Colombia el inversionista sigue siendo tradicional y todavía no existe un ecosistema de inversión realmente sofisticado. Hay una base sólida de emprendedores, pero ahora el reto es sofisticar el capital de riesgo y desarrollar la capacidad de detectar outliers.

INVERSIONISTA

La evolución de los vehículos de financiación

La estructura de financiamiento en Colombia refleja una transición orgánica desde el capital de confianza hacia el rigor institucional a medida que las compañías escalan:

- **El círculo de confianza y mentoría:** En las etapas ***preseed y seed,*** el capital informal ***(Family & Friends)*** sigue siendo el motor primario con una participación del **56%.** Sin embargo, se destaca el rol de los **Ángeles inversionistas,** quienes no solo inyectan liquidez temprana, sino que actúan como el primer filtro de mentoría estratégica para los fundadores.

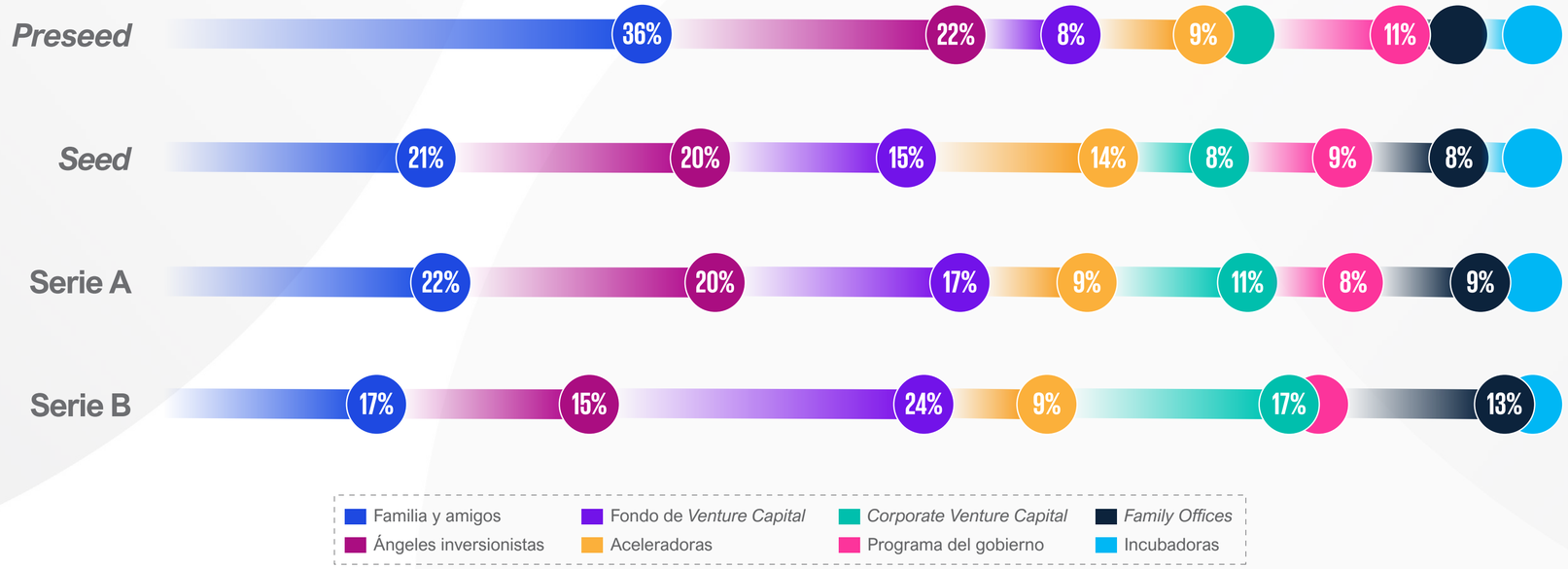
- **El eje del *Venture Capital:*** Aunque los fondos de VC aparecen en etapas tempranas, su dominancia se consolida a partir de la **Serie A,** convirtiéndose en la fuente principal en **Serie B.** Este comportamiento valida que el capital institucional espera métricas de tracción robustas antes de comprometer tickets de mayor monto.

- **Aceleradoras como catalizadores:** Estos vehículos juegan un papel crítico en la etapa ***seed,*** funcionando como el puente necesario para que las startups crucen el umbral del *early-stage* y profesionalicen su operación hacia estándares globales.

- **Capital estratégico y conservador:** El ***Corporate Venture Capital*** **(CVC)** y los ***Family Offices*** toman más fuerza a partir de la **Serie A.** Esta dinámica confirma que ambos actores priorizan modelos de negocio con *compliance* corporativo, estabilidad operativa y una tesis de rentabilidad más conservadora y sostenible.

Composición de inversionistas por etapa de financiamiento

¿Qué tipo de inversionistas han invertido en su startup?



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Leonardo Borrero
Ángel / Pacific Ventures

Un inversionista ángel debería priorizar la inversión local, es ahí donde tiene una ventaja. Su relacionamiento y conexiones locales son las que pueden darle a un startup cierres de negocios rápidos que representen un salto en su tracción. El Pareto de los ángeles debe ser local.

INVERSIONISTA

#MásAllaDeLaData

Perspectivas del inversionista 2026: salud del portafolio y criterios de selección

SIN *EXITS* A LA FECHA

52% no han tenido ningún evento de liquidez o *exit* en su portafolio.

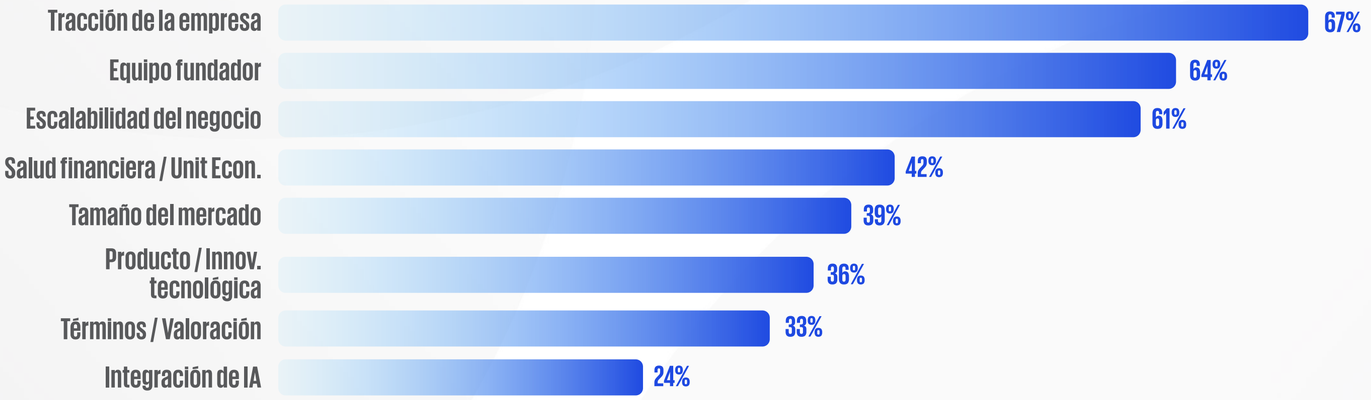
MÚLTIPLES *EXITS* CON RETORNOS

12% Solo 4 fondos reportan múltiples *exits* significativos. *Track record* concentrado.

HAN RECUPERADO >100%

12% reportan haber recuperado capital y retornos adicionales — DPI positivo.

Factores que pesan más al invertir en 2026



Tracción es ahora más importante que equipo fundador *(67% vs 64%) — un cambio cultural relevante: en 2022-2023 los VCs latinoamericanos privilegiaban "team y mercado". En 2026 priorizan "muestra de tracción primero".* ***Solo 24% menciona IA como factor decisivo,*** *contraste con benchmarks globales donde 57% del capital VC norteamericano va a startups AI (Big Book of VC 2025).*

Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

LO QUE EL CAPITAL REALMENTE QUIERE VER EN 2026

Cruzando los factores top de inversión 2026 (tracción, equipo, escalabilidad, *unit economics)* con los *red flags* (integridad, gobernanza, conflictos reputacionales), emerge un perfil claro de la "startup invertible colombiana 2026": tracción demostrada en mercado, equipo fundador con integridad y experiencia técnica, modelo escalable a LATAM y *unit economics* positivos antes de la Serie A. La era del crecimiento a toda costa terminó, ahora ponderan unit economics por encima de la tasa de crecimiento.

Leonardo Borrero - *Ángel / Pacific Ventures*

Opero por principios muy sencillos. El principal es transparencia total — y es curioso, porque se rompe con bastante frecuencia. Hay gente que viene, te echa el cuento y te miente en la cara, y eso se nota fácil. En etapas tan tempranas lo que mas importa es construir la relación no impresionar sin fundamentos. De ahí que la arrogancia es un dealbreaker inmediato. Hoy ya no invierto en ideas: busco tracción. No tienes que estar facturando 20 mil dólares al mes, pero sí tienes que estar vendiendo.

INVERSIONISTA

Christian Kling - *Ángel*

Es importante no dejarse llevar por el FOMO. La invitación es a aterrizar las ideas sin perder el optimismo, y no dejar de mirar cosas claves como la capacidad del equipo, el tamaño del mercado, las barreras de entrada y si eso realmente va a llevar a siguientes rondas. Nosotros decidimos priorizar rentabilidad estructural sobre crecimiento acelerado, sé que suena anti startup, pero nos ha funcionado mejor.

INVERSIONISTA

Luis Felipe Giraldo - *Ángel + FO*

Con capital familiar somos más conservadores. Aunque invertimos en alto riesgo, hay límites, especialmente reputacionales. Como ángel puedo asumir más riesgo, pero el family office cuida mucho más ese tipo de exposición. Ahora bien, el family office es capital mucho más paciente, porque no tiene vencimiento, hemos tenido inversiones que tardaron más de diez años en madurar. Un fondo tradicional habría tenido que salir antes. Nosotros podemos sostener una inversión en el largo plazo.

INVERSIONISTA

Resiliencia y eficiencia: Los pilares del atractivo local

El ecosistema de inversión en startups colombianas atraviesa una fase de evidente madurez. Según datos recientes, el **67% de los inversionistas** prioriza la tracción comercial como el factor determinante para la asignación de capital en 2026. La era de las ideas etéreas ha quedado atrás; hoy, el mercado exige métricas tangibles, ingresos recurrentes y una validación sólida del *product-market fit.*

En paralelo, el **73% de los fondos** proyecta horizontes de retorno de entre 5 y 10 años. Este ajuste del venture timeline refleja una adaptación a la realidad latinoamericana: un ciclo más prolongado que el de Silicon Valley, pero con una predictibilidad creciente.

Al indagar sobre la competitividad de Colombia en la región, las respuestas son consistentes: la **resiliencia de los fundadores (69%)** y las **valoraciones razonables (69%)** lideran el atractivo local. Operar en entornos complejos ha dejado de percibirse como una debilidad para convertirse en una ventaja competitiva valorada. Otros factores clave incluyen la eficiencia de capital, el talento técnico de alto nivel y el uso del mercado local como un laboratorio estratégico de validación. En definitiva, Colombia no destaca por ser el mercado más económico, sino por la solidez de sus emprendedores y su capacidad de escalar con estructuras de costos optimizadas.

Juanita Duque - *Seccuri*

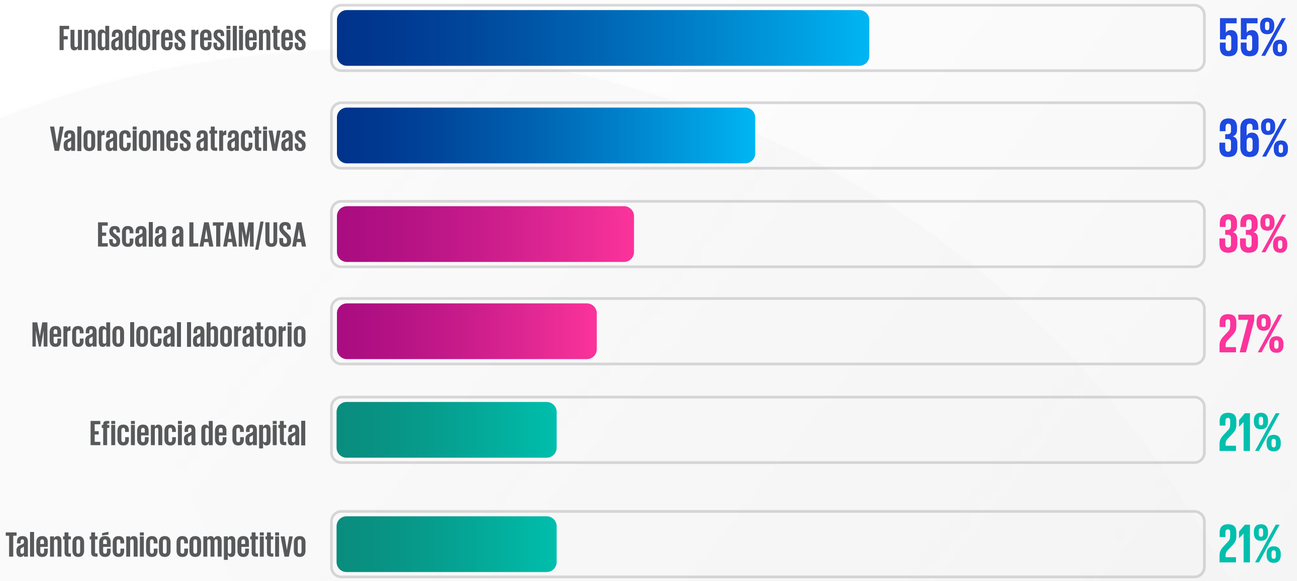
No me pondría a crecer sin estrategia clara, no hacer una expansión gigante en un país hasta tener mínimo dos clientes base y proof of concept. En ciber es importante la confianza, y con los clientes base puedes generar una mejor red, porque así te conocen y así saben. No te crezcas como loca, aunque sea tener esos clientes base que te den un norte en el país donde quieres crecer.

FUNDADORA

67% **Tracción manda en 2026**
inversionistas ubican la tracción comercial como factor #1 para invertir en 2026.

73% **Horizonte 5-10 años**
Inversionistas esperan retorno entre 5-7 años. El *"venture timeline"* se ajustó al ciclo LATAM.

¿Qué hace atractiva una startup colombiana frente a otras opciones LATAM?



Fuente: Mapeo del Ecosistema Colombia Tech Report 2026.

Javier Montes - *Family Office Montezea*

A veces, vincularse a una startup que atraviesa un buen momento puede desviar el enfoque de la estrategia que originalmente venía ejecutando. Aunque las métricas muestren un desempeño positivo, cuando identificamos compañías con dificultades pero aún recuperables, buscamos involucrarnos en su fortalecimiento. En los casos donde el negocio no presenta viabilidad, preferimos recomendar un cierre oportuno, para mitigar mayores impactos financieros para todas las partes.

INVERSIONISTA

Pacific Ventures:
cuando un ecosistema empieza a financiar su siguiente etapa

Durante años, una de las principales brechas del ecosistema emprendedor del Valle del Cauca no fue la falta de talento ni de ideas, sino la distancia entre el interés por invertir y la inversión efectiva. Mientras Cali ganaba tracción como ecosistema de startups -el mayor crecimiento en número de startups del país entre 2024 y 2025, y un posicionamiento global que hoy la ubica en el puesto 212 del ranking de Startupblink- el reto seguía siendo evidente: transformar esa energía emprendedora en capital inteligente, local y movilizado.

Pacific Ventures marca justamente ese punto de inflexión.

Más que un nuevo vehículo, Pacific Ventures es el resultado de una evolución sostenida del ecosistema. Su creación no surgió de una apuesta aislada, sino de más de 10 años de trabajo liderado por la Cámara de Comercio de Cali para formar inversionistas, consolidar comunidad, generar confianza y conectar startups con oportunidades reales de financiamiento. Antes del vehículo vino la base, desde la formación especializada, articulación entre actores y espacios como *Capital Summit,* que ayudaron a pasar de la intención a la inversión a través de mecanismos concretos.

"Pacific Ventures es la señal de que nuestro ecosistema está entrando en una nueva etapa, una en la que no solo atrae inversión, también empieza a crearla desde adentro"

Vivian Argueta Bernal
Vicepresidenta de Transformación Empresarial
Cámara de Comercio de Cali

Sobre esa base nació *Pacific Ventures* en 2025. En su primer año de operación, el vehículo realizó cuatro inversiones en startups en etapa temprana y una inversión en un fondo de venture capital. Hoy está integrado por 20 inversionistas ángeles, como parte de una estrategia más amplia que ya ha acompañado a más de 100 inversionistas en procesos de formación, articulación y acceso a oportunidades. Para la región esto no es menor, significa que Cali y el Valle ya no solo preparan empresas para recibir inversión, sino que comienzan a construir una capacidad más sofisticada y permanente para originarla desde el territorio.

La lectura de fondo es poderosa. En un ecosistema donde buena parte de las startups aún no accede a financiamiento externo, *Pacific Ventures* consolida la capacidad del ecosistema para estructurar, invertir y acompañar oportunidades de alto potencial. No elimina por sí solo las brechas del ecosistema, pero sí envía una señal clara de que la región está desarrollando un músculo inversor más maduro, capaz de evaluar oportunidades, coinvertir y acompañar el crecimiento de empresas innovadoras.

En esa medida, *Pacific Ventures* no debe leerse solo como un vehículo de inversión ángel. Debe entenderse como una señal de madurez ecosistémica, la expresión de una región que entendió que fortalecer startups también implica formar inversionistas, tejer confianza y construir mecanismos propios para movilizar capital. En otras palabras, el Valle del Cauca ya no solo está produciendo emprendimiento dinámico; está empezando a financiar su próxima etapa de crecimiento desde adentro.

AGRADECIMIENTOS

Extendemos nuestro agradecimiento a los aliados estratégicos cuya colaboración, datos y visión hicieron posible la construcción de esta nueva edición del Colombia Tech Report. Su rol activo es el motor que impulsa la transparencia, madurez y sofisticación de nuestro ecosistema de innovación.

A continuación, presentamos las entidades co-creadoras de este reporte y su enfoque estratégico dentro del ecosistema de startups colombiano.

A través de **KPMG Private Enterprise** y su programa global **Emerging Giants,** la firma respalda al ecosistema startup ofreciendo servicios financieros, tributarios, legales y contables adaptados a cada etapa de financiamiento.

Lidera la competencia anual ***Global Tech Innovator,*** una plataforma que premia la disrupción local y proyecta internacionalmente a la startup ganadora llevándola a competir en el ***Web Summit*** **en Portugal.**

CONTACTO

MARÍA PAULA PEÑARANDA
Gerente de Innovación
y Private Enterprise
mariapenaranda@kpmg.com

ANA MARÍA MAYORGA
Consultora Innovación
anamayorga@kpmg.com

Ruta N orquesta el ecosistema de startups del *Distrito CTI de Medellín* para que crezca en cantidad, calidad y oportunidades. Mapea y conecta actores con *StartIA,* apoya startups en crecimiento y escalamiento con *Medellín Next,* las vincula con el mercado mediante *Venture Client,* retos de ciudad y *FutuMed,* y los prepara y conecta para acceder a capital inteligente con *Medellín Venture Capital.*

CONTACTO

CAROLINA LONDOÑO
Directora Ejecutiva

SANTIAGO HENAO
Director de Desarrollo Negocios CTI
direccion.negocios@rutanmedellin.org

ANDI del Futuro es un gremio que conecta, visibiliza y fortalece startups y scaleups de la mano de los empresarios privados de Colombia, generando redes de valor, aprendizaje entre líderes, relacionamiento con grandes empresas e incidencia en el ecosistema para que el emprendimiento innovador crezca, escale y se consolide como motor de desarrollo del país.

CONTACTO

ANDRÉS RAIGOSA
Director
araigosa@andi.com.co

#MásAllaDeLaData

AGRADECIMIENTOS

Extendemos nuestro agradecimiento a los aliados estratégicos cuya colaboración, datos y visión hicieron posible la construcción de esta nueva edición del Colombia Tech Report. Su rol activo es el motor que impulsa la transparencia, madurez y sofisticación de nuestro ecosistema de innovación.

A continuación, presentamos las entidades co-creadoras de este reporte y su enfoque estratégico dentro del ecosistema de startups colombiano.

Cámara de Comercio de Bogotá

La Cámara de Comercio de Bogotá impulsa el crecimiento de startups y emprendimientos de alto potencial a través de programas de incubación, aceleración, conexiones con inversión, innovación abierta y acceso a redes estratégicas. Desde iniciativas como Gofest, Innovalab y 2600 Campus de Ciencia, Tecnología e Innovación de Bogotá, conecta talento, capital y oportunidades para fortalecer el ecosistema emprendedor de Bogotá-Región.

CONTACTO

JORGE MARIO HURTADO
Líder de Aceleración, Inversión & Gofest
jorge.hurtado.sanclemente@ccb.org.co

CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

La Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia impulsa el emprendimiento de alto impacto mediante programas integrales, articulación con aliados del ecosistema y acompañamiento estratégico. Esta labor promueve la sofisticación productiva, la sostenibilidad y la escalabilidad de los emprendimientos innovadores, con impacto significativo en el desarrollo económico de Medellín y Antioquia.

CONTACTO

OLGA ROCÍO BUITRAGO
Jefe comunidades ESAL y Emprendimiento
olga.ospina@camaramedellin.com.co

Cámara de Comercio de Cali

La Cámara de Comercio de Cali impulsa el crecimiento de startups a través de NIDO la estrategia entre la Gobernación del Valle del Cauca, la Alcaldía de Cali y Comfandi que articula apoyos de incubación, mentalidad emprendedora, aceleración, conexiones con inversión y redes estratégicas. Nuestro propósito es fortalecer un ecosistema de innovación más competitivo y conectado, donde las startups puedan escalar, atraer capital y proyectarse desde Cali hacia el mundo.

CONTACTO

ANA MARÍA CASTILLO
Directora de Conexiones Globales
acastillo@ccc.org.co

MÓNICA RICARDO ANDRADE
Gerente de Innovación y Sofisticación
mricardo@ccc.org.co

CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANQUILLA

La Cámara de Comercio de Barranquilla impulsa el crecimiento de startups y empresas de alto impacto a través de programas de aceleración, mentorías, conexiones para acceso a financiación, internacionalización y adopción de tecnología e inteligencia artificial. Acompañamos a emprendedores en su escalamiento, fortalecimiento estratégico y acceso a nuevas oportunidades de crecimiento y expansión.

CONTACTO

LEILA ESCAFF CUSSE
Directora Gestión de Proyectos y Medición de Impacto
lescaff@camarabaq.org.co

JUAN SEBASTIÁN JOYA
Gerente Investigaciones Económicas
jjoya@camarabaq.org.co

AGRADECIMIENTOS

Extendemos nuestro agradecimiento a los aliados estratégicos cuya colaboración, datos y visión hicieron posible la construcción de esta nueva edición del Colombia Tech Report. Su rol activo es el motor que impulsa la transparencia, madurez y sofisticación de nuestro ecosistema de innovación.

A continuación, presentamos las entidades co-creadoras de este reporte y su enfoque estratégico dentro del ecosistema de startups colombiano.

Colsubsidio

Colsubsidio fortalece su modelo de innovación conectando retos con startups y actores clave del ecosistema, impulsando soluciones de alto impacto para sus servicios, beneficiando miles de empresas y millones de afiliados. A través de alianzas, scouting y participación activa en escenarios de innovación y emprendimiento, consolida su posicionamiento como una empresa innovadora y referente en la articulación entre corporativos y startups en Latinoamérica.

CONTACTO

JUAN MANUEL BOTTIA
Gerente de Innovación
dalesentidoatusideas@colsubsidio.com

Claro empresas

En **Claro Empresas** habilitamos la transformación digital de startups, pymes y grandes empresas en Colombia y la región. Más allá de la conectividad, ponemos al servicio del ecosistema infraestructura tecnológica robusta con capacidades de nube, ciberseguridad, analítica de datos, IoT, IA y 5G para acelerar la innovación y el crecimiento empresarial. Creemos en la innovación que se construye en colaboración y trabajamos con startups para habilitar modelos de negocio más ágiles, escalables y sostenibles.

CONTACTO

MELISA CAÑON
Jefe de Alianzas
melisa.canon@claro.com.co

BBVA Spark

En **BBVA Spark** somos el banco de los emprendedores e inversores: combinamos agilidad, soluciones financieras especializadas y un equipo global, que entiende los desafíos para escalar una compañía, permitiendo a nuestros clientes cubrir sus necesidades financieras en un mismo lugar, desde los productos más básicos hasta productos de financiación estructurados.

CONTACTO

MARCELA VALENCIA TELLO
Strategy Manager
piedadmarcela.valencia@bbva.com

AGRADECIMIENTOS

Extendemos nuestro agradecimiento a los aliados estratégicos cuya colaboración, datos y visión hicieron posible la construcción de esta nueva edición del Colombia Tech Report. Su rol activo es el motor que impulsa la transparencia, madurez y sofisticación de nuestro ecosistema de innovación.

A continuación, presentamos las entidades co-creadoras de este reporte y su enfoque estratégico dentro del ecosistema de startups colombiano.

UNIVERSIDAD EAFIT — ON·GOING CENTRO DE EMPRENDIMIENTO DE IMPACTO EAFIT

ON.GOING es el centro de emprendimiento de la Universidad EAFIT y le da a los emprendedores todo lo que necesitan en un solo lugar: incubación, formación, conexiones reales, networking y una comunidad que desata la mentalidad emprendedora. Aquí los fundadores tienen acceso a corporativos, capital y a personas que creen, como ellos, que sus startups pueden genrar cambios e impacto en la sociedad.

CONTACTO

TOMÁS RÍOS
Director OnGoing
triosmu1@eafit.edu.co

Colegio de Estudios Superiores de Administración

El **CESA** apoya a las startups a través de su Centro de Innovación y Emprendimiento, ofreciendo formación académica, mentoría, alianzas con fondos y aliados de inversión (como Rockstart LATAM y Colcapital), y acceso a pasantes especializados para resolver necesidades técnicas o estratégicas de startups.

CONTACTO

JIMENA LÓPEZ
Directora de Innovación y Emprendimiento
jimena.lopez@cesa.edu.co

UNIVERSIDAD EIA

La Universidad EIA tiene programas en innovación y el emprendimiento con una apuesta estratégica de relacionamiento que conecta startups, corporativos, egresados empresarios y desarrollos tecnológicos propios. Su programa Sandbox transforma retos reales en oportunidades de mercado, articulando ciencia, tecnología y comercialización para acelerar soluciones con impacto empresarial y crecimiento. Además, fortalece alianzas que convierten conocimiento en negocios sostenibles.

CONTACTO

MARIO ALEJANDRO GIRALDO
Director de Innovación y Emprendimiento
mario.giraldo@eia.edu.co

UNIVERSIDAD DEL NORTE

El Centro de Emprendimiento de Uninorte es una entidad articuladora que conecta startups con conocimiento experto, talento universitario, redes empresariales, aliados estratégicos y oportunidades del ecosistema. Su rol es fortalecer capacidades, acelerar procesos de validación y crecimiento, y movilizar conexiones de alto valor que impulsen emprendimientos innovadores, sostenibles y con potencial de impacto regional.

CONTACTO

MARIANGELA LÓPEZ LAMBRAÑO
Directora Centro de Emprendimiento
mlambrano@uninorte.edu.co

KPMG

Este informe se basa en datos recolectados hasta abril de 2025. Es importante tener en cuenta que estos datos pueden cambiar a medida que el tiempo avanza. Para obtener información actualizada, le recomendamos visitar nuestro portal regularmente, donde encontrará los datos más recientes y relevantes.

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

ANDI | MÁS PAÍS · ANDI del FUTURO · Cámara de Comercio de Bogotá · Cámara de Comercio de Cali · Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia · Cámara de Comercio de Barranquilla · ruta n Medellín · Colsubsidio · Claro empresas · BBVA Spark · Universidad EAFIT · On-Going · Colegio de Estudios Superiores de Administración · Universidad EIA · Universidad del Norte