

AGOSTO 2020

**ESTUDIO SOBRE STARTUPS
QUE HAN LEVANTADO
CAPITAL EN COLOMBIA**

rockstart.
we love startups

TABLA DE CONTENIDOS

1 Empecemos	3
1.1 Introducción	
1.2 Metodología	
1.3 Las empresas que participaron	
2 Conozcamos las empresas	5
2.1 Años de operación	
2.2 Fases de las startups	
2.3 Crecimiento mensual promedio	
3 Conozcamos los equipos fundadores	7
3.1 Años de operación	
3.2 Horas laborales y de estudio	
3.3 Cargos del equipo fundador	
4 ¿Cómo se han financiado estos equipos?	13
4.1 Rondas levantadas	
4.2 Fuentes de inversión	
4.3 Factores para conseguir inversión	

5 Lo que piensan los equipos emprendedores	16
5.1 Motivaciones para emprender	
5.2 Expectativas a futuro	
5.3 Percepción sobre el ecosistema	
6 Conclusiones	19



EMPECEMOS

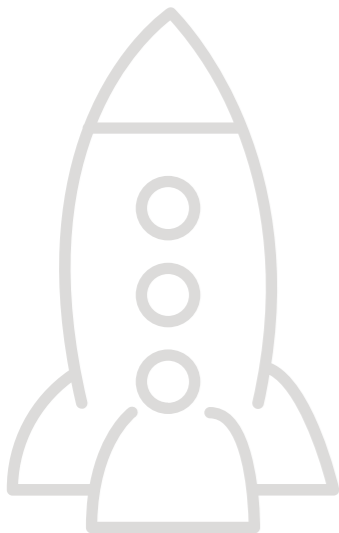
1

Introducción

Rockstart Latam es una aceleradora para startups de etapa temprana. Desde hace 3 años venimos realizando un programa al año donde apoyamos a 10 startups para que escalen y reciban inversión. Nuestro objetivo como empresa es poder ampliar y robustecer el ecosistema de emprendimiento en la región y por esta razón además de nuestra actividad principal destinamos grandes esfuerzos para apoyar a toda la comunidad de emprendedores.

Creemos en la necesidad de aumentar el acceso al conocimiento sobre emprendimiento, inversión y todas las herramientas necesarias para que las startups de latinoamérica escalen y sus fundadores se conviertan en emprendedores de talla mundial.

Para que una empresa escale, algunos de los principales factores se centran en la necesidad de levantar inversión y contar con un buen equipo fundador. Por esto, en esta ocasión hemos realizado un estudio sobre las startups que reciben inversión en Colombia, su estructura y las características de los equipos fundadores que las lideran.



Metodología

Para realizar este estudio se recolectaron datos de diferentes fuentes, en primer lugar se hicieron entrevistas diseñadas y realizadas por Rockstart Latam, también a través de la base de datos de *Startupcol.co* y bases de datos públicas como *Tech crunch*. Cabe aclarar que los entrevistados son fundadores de empresas colombianas de base tecnológica que han levantado series desde Pre-seed hasta Serie B.

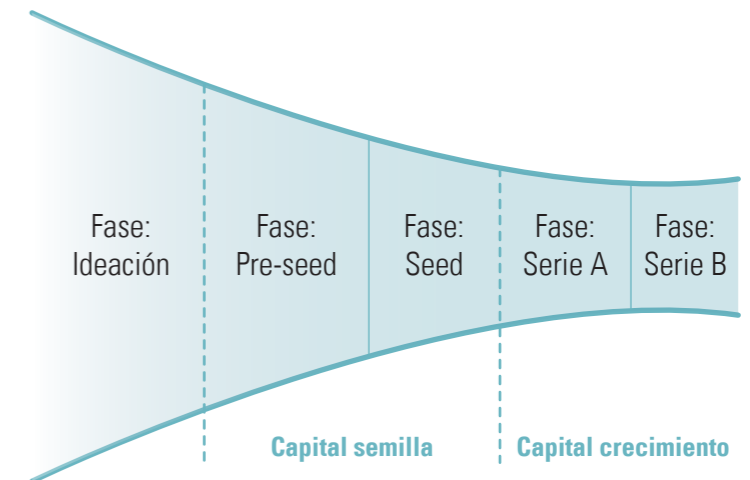
El total de empresas utilizadas para el fin de este estudio es de 532, las cuales fueron tomadas de la base de datos de *Startupcol*. En este estudio consignamos la información únicamente en **las empresas que habían levantado algún tipo de capital**. Para el objeto de este estudio es importante resaltar que el capital que levantan las empresas se dividió en capital semilla y capital de crecimiento. El capital semilla representa a todas las startups que han levantado una ronda Pre-seed o Seed, mientras que el capital de crecimiento hace referencia a las empresas que han levantado una Serie A o una Serie B.



Las empresas que participaron

Teniendo la base de datos de *Startupcol* tomamos 532 empresas que fueron vistas para este estudio y solo se seleccionaron aquellas que han levantado capital semilla o de crecimiento, lo que reduce el número de empresas colombianas tech que aplican para esta investigación. Se puede decir que de ese universo solo el 28,7% de las startups reciben algún tipo de inversión. Y de ese valor sólo el 10,3% logra levantar una serie A o posterior.

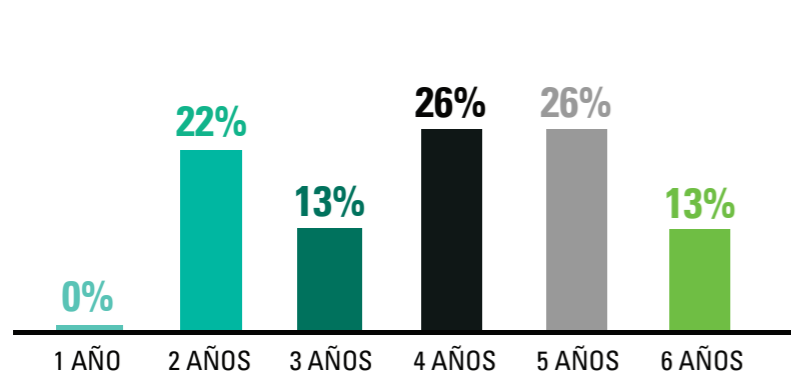
El capital semilla difiere del de crecimiento en varios aspectos, uno de estos es el uso del dinero. Por ejemplo en capital semilla el dinero se utiliza para validación del modelo de negocio y encontrar el product market fit, mientras que el capital de crecimiento es cuando ya se ha validado la empresa, tiene product market fit, unit economics claros y lo que necesita es crecer y escalar aceleradamente.



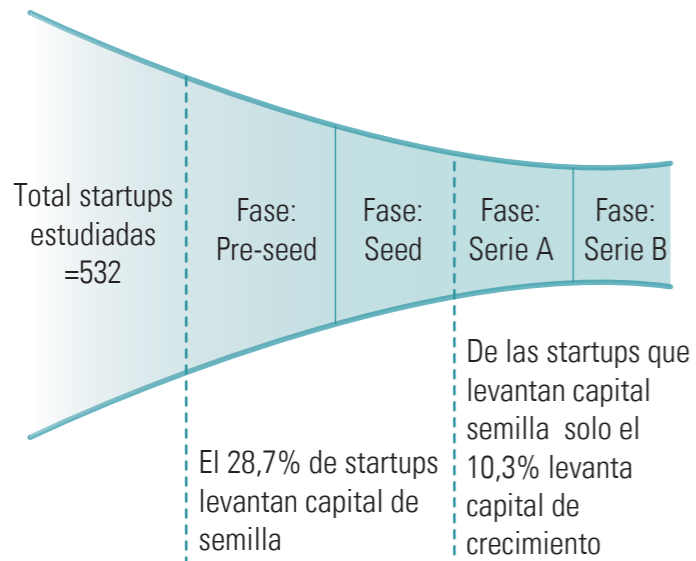
CONOZCAMOS LAS EMPRESAS

2

Años promedio de operación de las startups que han levantado capital



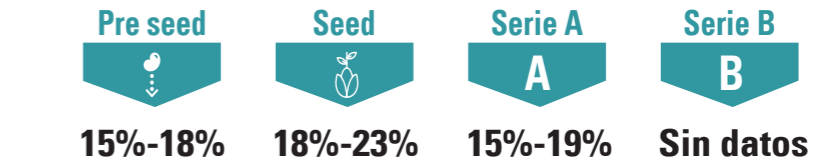
Porcentaje de startups que han levantado capital semilla y de crecimiento



Años promedio de operación de las startups según su etapa



Crecimiento mensual promedio acumulado por fase de la startup



Crecimiento mensual promedio acumulado



*Este crecimiento corresponde al crecimiento en ventas.

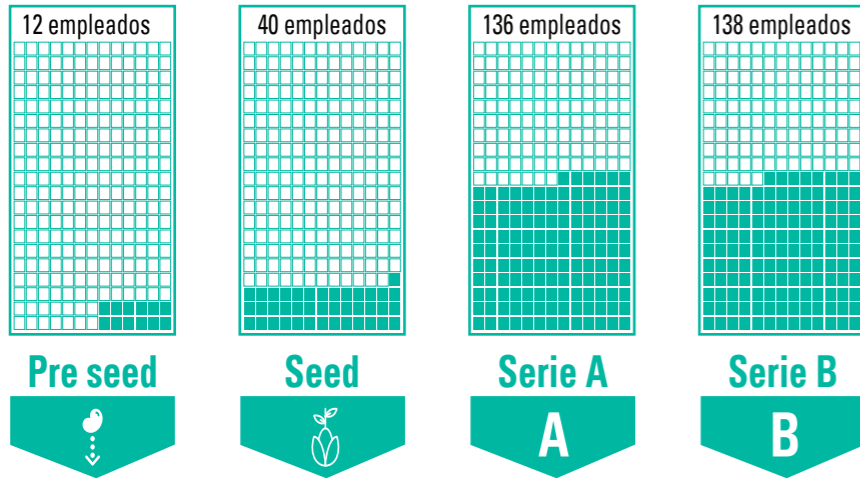
Insights que se pueden observar en las gráficas anteriores:

- ▶ Debe tenerse en cuenta que hoy en día en Colombia existen startups excepcionales por su crecimiento y por el capital levantado (monto y tiempo), estas startups pueden en cierto sentido distorsionar los promedios en cuanto a los tiempos y la rapidez de levantamiento y/o montos levantados.
- ▶ Las empresas con capital semilla cuentan con un promedio de hasta 3,5 años de operación y se requieren 4 años en promedio o más para pasar de capital semilla a capital de crecimiento.
- ▶ Para que una empresa entre a competir con otras startups por inversión, es necesario que tenga un crecimiento acelerado. Según los entrevistados, sin importar la etapa en la que se encuentre su startup el promedio de crecimiento es de 18% mensual. Todas las startups analizadas presentan un promedio de crecimiento mayor al 9,3%. *Esta información no fue compartida por el 38% de las startups, ya que lo consideran información sensible y confidencial.
- ▶ En cuanto a los años promedio de operación de las empresas que han levantado rondas grandes en Colombia son casos de emprendedores con más experiencia emprendiendo que han tenidos exits o son EN SU MAYORÍA casos de éxito en la región y por ende llegaron a dicha Serie de manera más rápida.

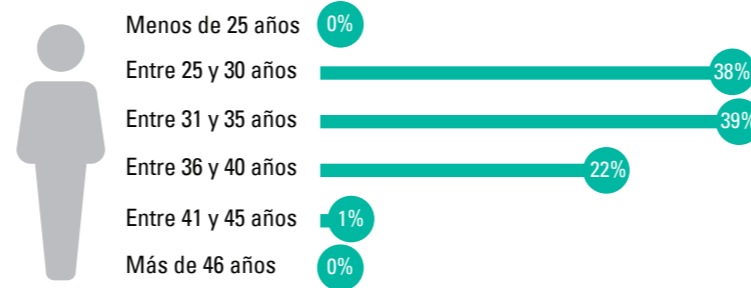
CONOZCAMOS LOS FUNDADORES

3

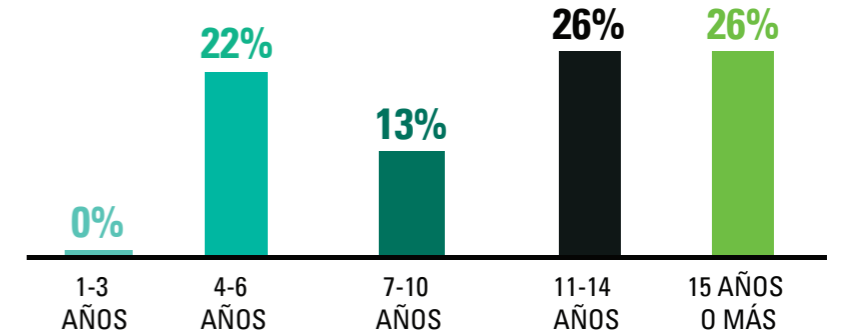
Cantidad de empleados promedio según la etapa de la startup



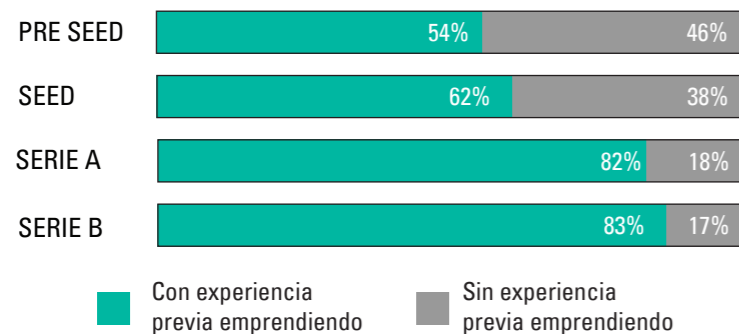
Edades de los fundadores al iniciar su startup



Años de experiencia previa de los fundadores



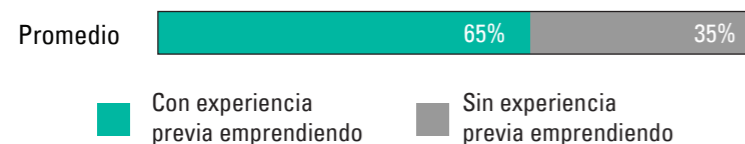
Experiencia previa emprendiendo de los fundadores por etapa de la startup



Insights que se pueden observar en las gráficas anteriores:

- ▶ Los fundadores de empresas con mayor nivel de levantamiento de capital no solo tienen más experiencia en general, también tienen más experiencia emprendiendo previamente. Generalmente, entre un mayor nivel de éxito en sus emprendimientos previos, mayor posibilidad para obtener inversión y para recibir montos más altos.
- ▶ Son realmente excepcionales las startups fundadas por emprendedores sin experiencia previa emprendiendo en rondas de inversión avanzadas. Generalmente, estos cofundadores se asocian con emprendedores de amplia experiencia.
- ▶ La gran mayoría de emprendedores que levantan inversión tienen más de 30 años al iniciar su emprendimiento. Por el contrario, más del 70% de los emprendedores que no consiguen inversión tienen menos de 33 años.

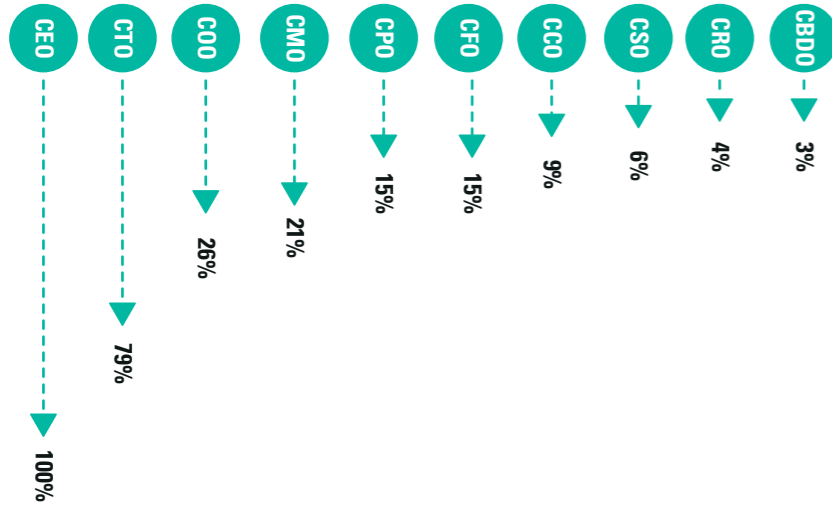
Experiencia previa emprendiendo promedio



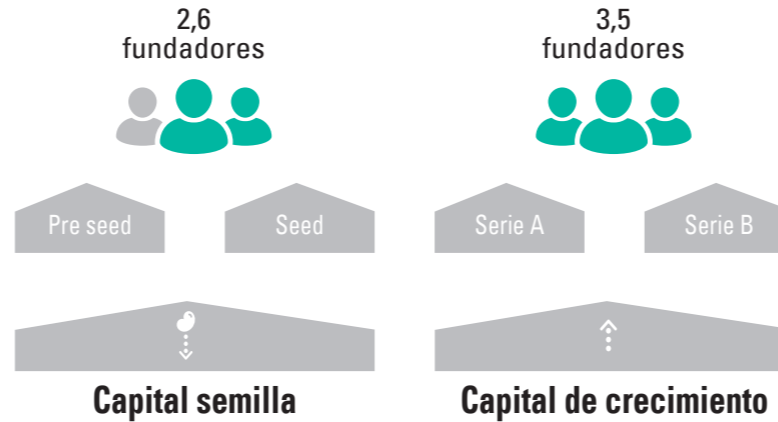
Años de experiencia previa promedio de los fundadores según la etapa de la startup



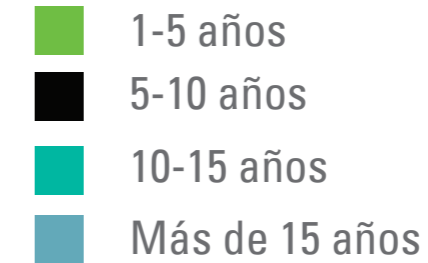
Cargos del equipo de fundadores en las startups



Número de fundadores promedio que han levantado capital por fase



Años de conocidos del equipo fundador



Años de conocidos del equipo fundador por etapa de la startup



¿Cómo se conocieron los equipos con mayor éxito?



Amigos del colegio y emprendieron en la universidad juntos.



Conocidos por amigos en común y han emprendido varias veces antes.



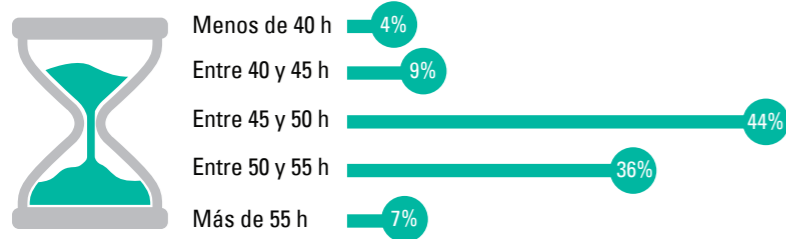
Son familiares y han tenido múltiples proyectos y emprendimientos juntos.

60-70% Habían emprendido juntos antes

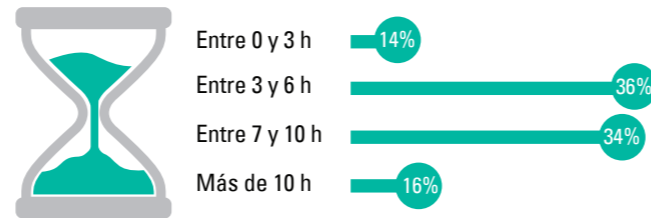
Insights que se pueden observar en las gráficas anteriores:

- ▶ Todas las startups del estudio independientemente de la etapa y el número de fundadores, tiene un CEO.
- ▶ La gran mayoría las empresas que se encuentran en Serie A y B cuentan con un CTO en su equipo fundador.
- ▶ Ninguna startup con inversión de crecimiento tiene 1 fundador, como sí puede llegar suceder en pocos casos de inversión semilla.
- ▶ Los cargos más frecuentes en equipos fundadores de capital de crecimiento son CEO, CTO y COO.
- ▶ Más del 60% de los fundadores se conocen hace 10 años o más. Estos valores se hacen aún más representativos cuando no solo se conocen por ser amigos de estudios o familia, sino porque han trabajado y emprendido juntos en otras startups. Cambia mucho el hecho de haber compartido con alguien más en espacios de trabajo, presión y frustraciones.
- ▶ No encontramos startups en rondas avanzadas que hayan sido fundadas por un único fundador. Sin embargo, si hay casos en rondas tempranas.

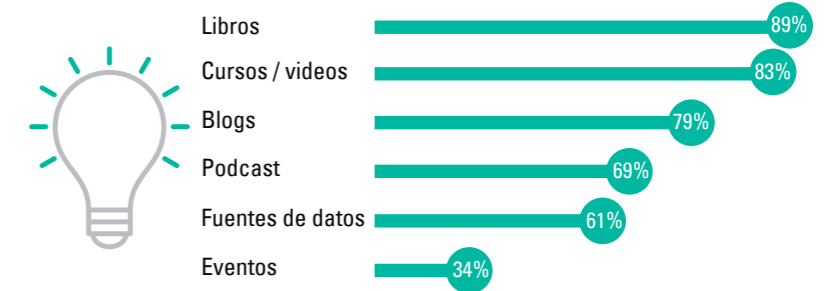
Horas laborales por semana de los fundadores



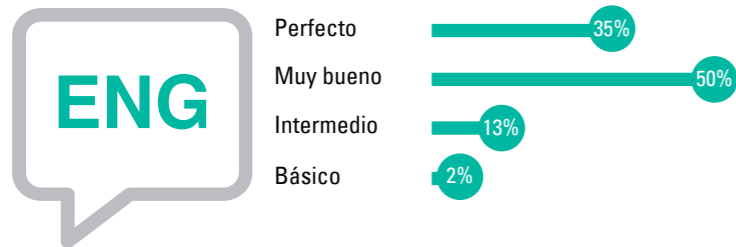
Horas de estudio/ capacitación por semana de los fundadores



Actividades de estudio de los fundadores



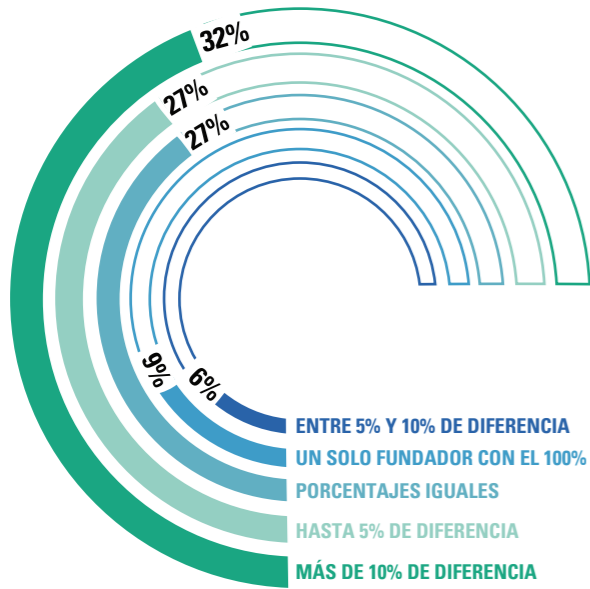
Nivel de inglés de los fundadores (o segundo idioma)



Insights que se pueden observar en las gráficas anteriores:

- ▶ Los fundadores suelen trabajar una jornada completa y horas extra pues un crecimiento a dos dígitos necesita muchas horas de trabajo invertidas y sacrificio.
- ▶ Adicional a las horas dedicadas a que la empresa dé los resultados esperados y más, el 70% de los fundadores destinan entre 3-7 horas a capacitarse.
- ▶ Las capacitaciones suelen ser no solo sobre el sector o industria en la que opera la empresa sino en entender realmente el mundo de las startups y cómo su empresa puede encaminar sus esfuerzos para ser atractiva para los grandes inversionistas.
- ▶ Para los fundadores las fuentes más frecuentes y efectivas para encontrar información sobre startups e inversión es a través de libros que generalmente están en inglés, pues no hay mucha literatura de startups y términos en castellano.
- ▶ El 85% de los emprendedores que levantan algún tipo de capital cuentan con un inglés intermedio o mayor. Se hace necesario tener un buen nivel del idioma pues los gran número de términos, los libros y varias reuniones con inversionistas son en inglés.

¿Cómo se distribuyen las acciones los fundadores?



Vesting y condiciones iniciales por etapa

	PRE SEED	SEED	SERIE A	SERIE B
1 año	11%	0%	0%	0%
2 años	3%	0%	0%	0%
3 años	57%	54%	2%	0%
4 años	15%	27%	48%	13%
5 años	14%	9%	50%	87%
No aplica	0%	9%	0%	0%

Diferencias en la distribución accionaria entre fundadores



#1: Fundadores con mayor experiencia previa en el sector y conocimiento de la industria de la startup tienen mayor porcentaje accionario

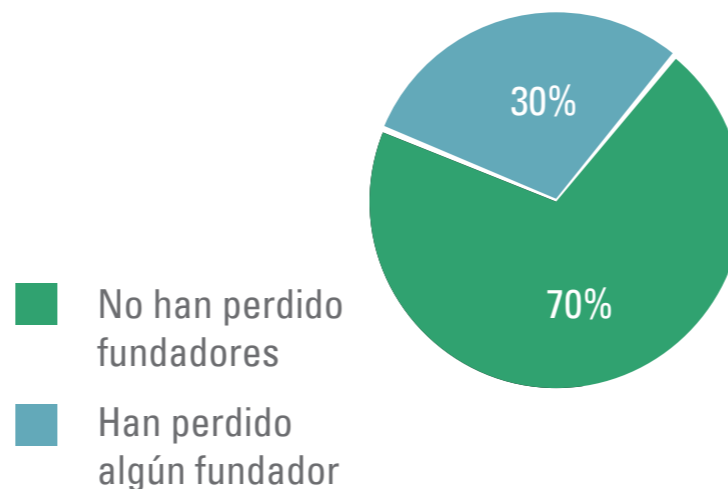


#2: Los CTO con conocimiento en tecnología que es indispensable para el desarrollo de producto de la startup pueden llegar a tener mayor captable



#3: Fundadores con experiencia previa emprendiendo, levantando capital o con experiencia trabajando en startups exitosas suelen tener un mayor porcentaje de acciones

Porcentaje de startups que pierden algún fundador antes del vesting



Tiempo dedicado a la empresa por los fundadores desde el primer día

¿FULLTIME?



Uso de vesting en los fundadores

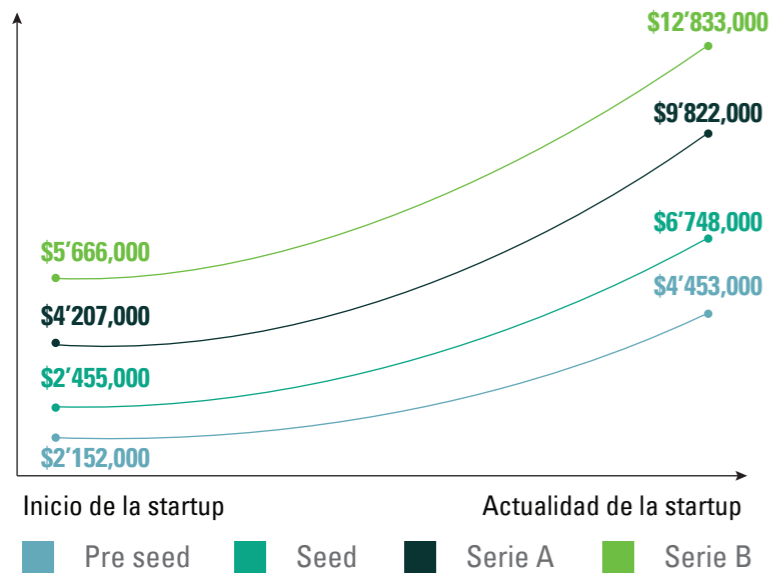
¿VESTING?



Insights que se pueden observar en las gráficas anteriores:

- ▶ Todos los emprendedores de la muestra de ronda Seed en adelante han trabajado full time en su startup desde el día 1.
- ▶ Todos los fundadores encuestados de series seed en adelante trabajan full time desde el primer día de su startup.
- ▶ La mayoría de fundadores al iniciar una startup no cuenta con los recursos necesarios para destinarlos al salario de ellos mismos, ya que lo destinan más a su producto y a realizar pilotos.
- ▶ Un bajo salario se compensa con vesting, lo que se traduce en la promesa de que en unos años después de trabajar para la startup el fundador puede ser dueño de un porcentaje de esta. Por ende, es una herramienta muy utilizada y por esto el porcentaje de empresas con vesting es alto.
- ▶ Las startups entrevistadas que llegaron a conseguir capital de crecimiento pusieron como condición mínimo 4 años para obtener un porcentaje de la empresa.
- ▶ No es muy común contar con vesting menores a 3 años ni mayores a 5 años.

Salario inicial promedio vs salario actual promedio según la etapa de la startup



Salarios actuales por cargo según la etapa de la startup

PRE SEED:

	CEO	CTO	CFO	COO	CMO
Menos de \$1M	36%	60%	60%	17%	52%
\$1-3 M COP	43%	20%	30%	83%	48%
\$4-6 M COP	19%	20%	10%	0%	0%
\$7-10 M COP	2%	0%	0%	0%	0%

SEED:

	CEO	CTO	CFO	COO	CMO
\$1-3 M COP	3%	9%	3%	25%	22%
\$4-6 M COP	31%	45%	12%	25%	75%
\$7-10 M COP	54%	45%	85%	50%	3%
\$10-15 M COP	12%	1%	0%	0%	0%

SERIE A:

	CEO	CTO	CFO
\$4-6 M COP	0%	0%	48%
\$7-10 M COP	22%	80%	52%
\$10-15 M COP	12%	20%	0%
Más de \$15 M	66%	0%	0%

SERIE B:

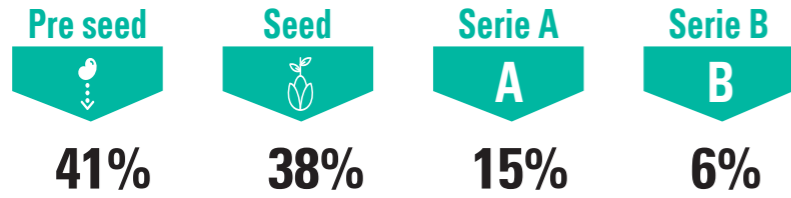
	CEO	CTO	COO
\$10-15 M COP	3%	7%	11%
Más de \$15 M	97%	93%	89%

Insights que se pueden observar en las gráficas anteriores:

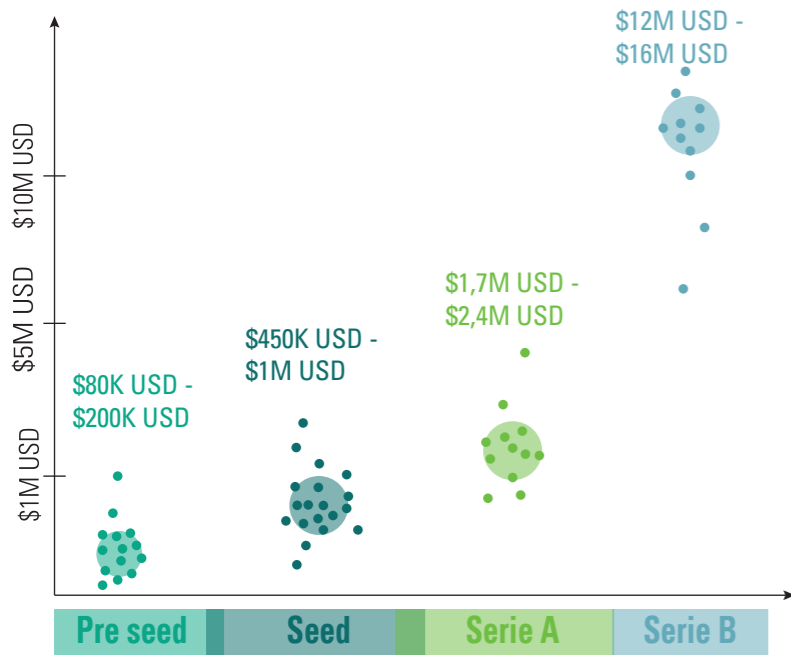
- ▶ Los salarios de los equipos al inicio al fundar una startup no superan un promedio de \$3.000.000.
- ▶ Las empresas entrevistadas que han levantado rondas grandes logran tener unos salarios iniciales que llegan a duplicar los de Pre-seed y Seed, pues la mayoría de sus fundadores tienen experiencia con startups pasadas que han tenido éxito y por esta razón cuentan con mayor capital para destinar a salarios. Adicionalmente, sus equipos están más preparados y les pagan por esa experiencia emprendiendo y en el sector.
- ▶ A medida que aumenta la etapa, aumenta la inversión y así es posible aumentar significativamente el salario de los fundadores.
- ▶ Los cargos con mayor nivel de ingresos actualmente sin importar la etapa son los CEO y los CTO por su mayor aporte de conocimiento necesario para el core del negocio y su experiencia.
- ▶ El cambio de salario entre capital semilla y capital de crecimiento aumenta en más de 5 millones COP para los CEO.
- ▶ En serie B no existen fundadores con salarios menores a 15 millones COP y hay una diferencia de ingresos de máximo 3 millones COP entre los cargos de esa etapa.

¿CÓMO SE HAN FINANCIADO?

Última ronda levantada

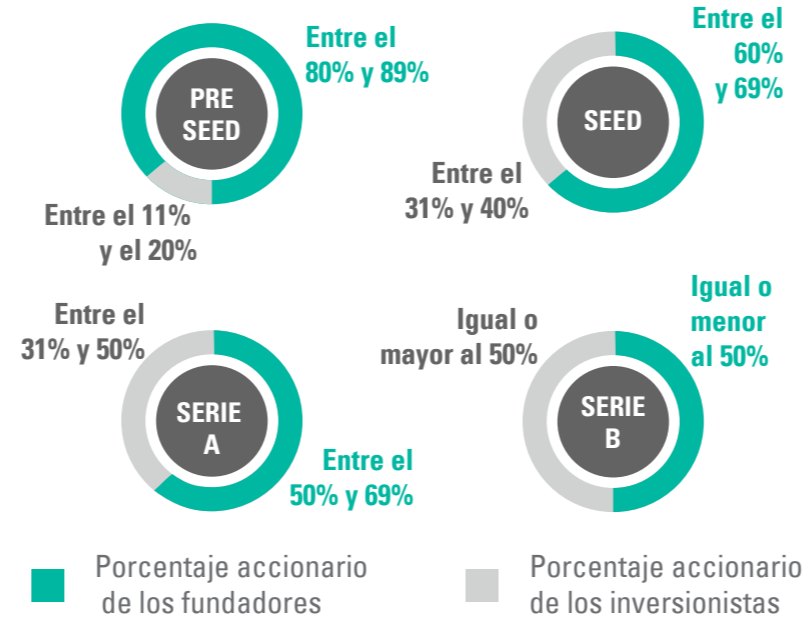


Monto de la última ronda



*Los rangos señalados en la gráfica corresponden al promedio más común de los montos de capital que levantan las startups en cada una de las fases.

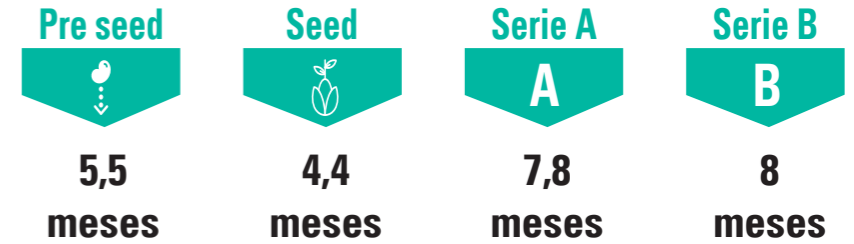
Dilución después de la última ronda de inversión



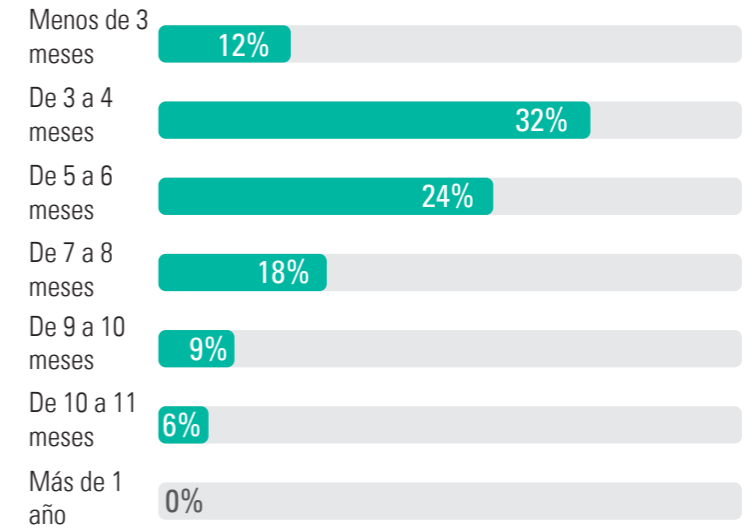
Insights que se pueden observar en las gráficas anteriores:

- ▶ El 79% de las startups levantan capital semilla, mientras que solo el 6% llega a una Serie B.
- ▶ Los montos levantados por rondas varían dependiendo de la región, incluso en latam. Por ejemplo Brasil cuenta con unos rangos superiores en rondas levantadas que el resto de los países de latam.
- ▶ Las rondas de capital semilla no superan en la mayoría de los casos 1M USD.

Tiempo de cierre según la etapa de la startup

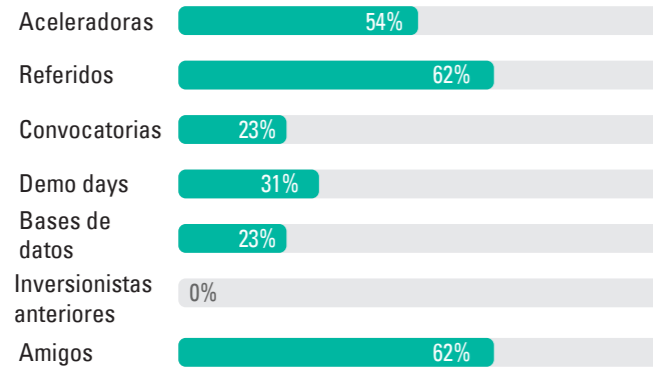


Tiempo de cierre de la última ronda

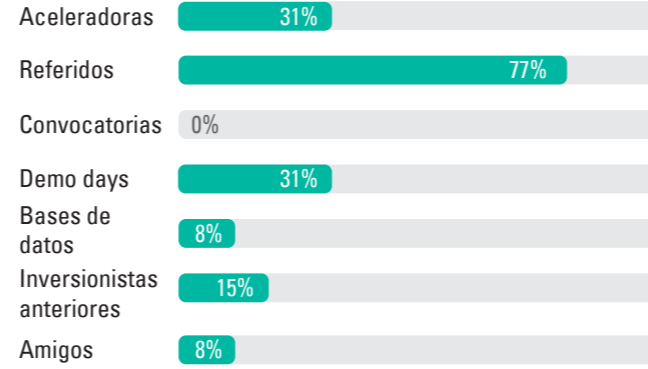


Búsqueda de inversionistas: fuentes más efectivas por fase de la startup

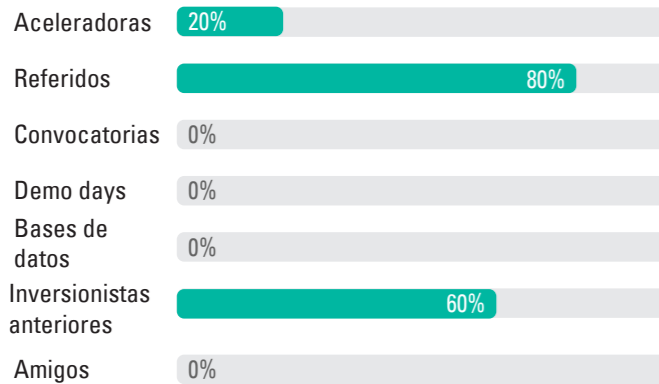
PRE SEED:



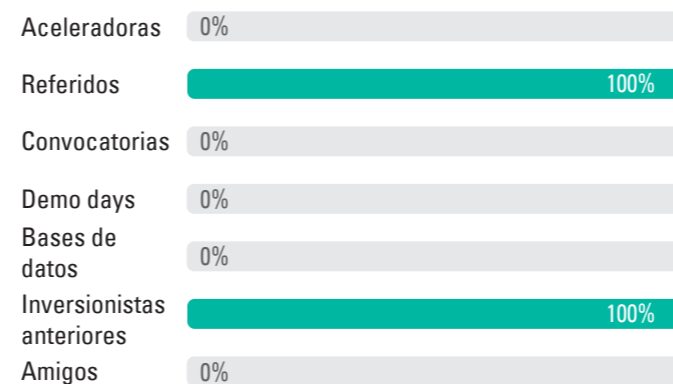
SEED:



SERIE A:



SERIE B:



Factores que los fundadores perciben como factores determinantes para conseguir inversión



Insights que se pueden observar en las gráficas anteriores:

- ▶ Los eventos, aceleradoras y concursos son espacios importantes para que los emprendedores de capital semilla validen sus modelos de negocio y consigan inversión.
- ▶ A medida que aumentan las etapas de las startups se vuelve casi imprescindible contar con una red de inversionistas y contactos muy cercanos para que refieran a las empresas a otros inversionistas de alto nivel que son muy difíciles de contactar sino es por conocidos.
- ▶ Es muy común que por los buenos resultados de una startup, los descuentos de inversión y el crecimiento de una startup los inversionistas de rondas anteriores deseen reinvertir en un ticket en series a y series b.
- ▶ Las rondas de FFF que tienen los emprendedores en su primera etapa, convierten a los amigos en un aliado y uno de los primeros actores a los que se asiste para que reinviertan en etapa pre-seed.
- ▶ En el proceso de cerrar una ronda los dos factores más relevantes son los unit economics, el crecimiento de la empresa y la red de aliados a los que se les puede mostrar el pitch de inversión.
- ▶ El poder contar con un buen equipo capacitado que muestre cómo la empresa puede escalar con su conocimiento y experiencia hace la diferencia a un inversionista.
- ▶ Es importante que los fundadores conozcan la industria en la que están resolviendo un problema, conozcan las necesidades de esos usuarios en el sector y vean un mercado lo suficientemente grande y en auge para que los inversionistas vean el valor en la startup.

LO QUE PIENSAN LOS FUNDADORES

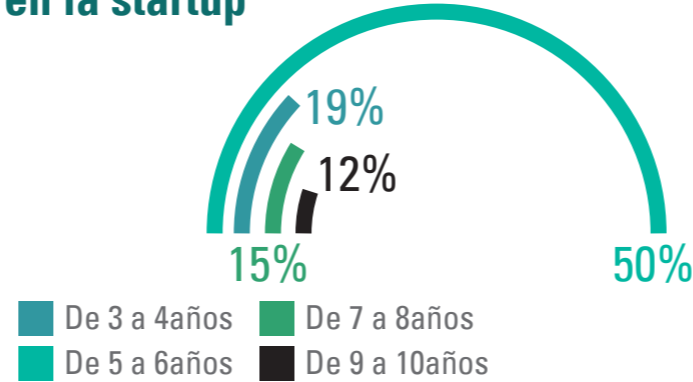
Motivaciones para emprender

TOP 6 DE MOTIVACIONES

#1: Resolver un problema	93%
#2: Desarrollo económico	89%
#3: Impacto social	85%
#4: Retornos económicos	84%
#5: Generación de empleo	81%
#6: Reconocimiento	58%

**Los startups que hicieron parte del estudio presentaron más motivaciones para emprender, pero las que se muestran en la tabla son las de mayor frecuencia y que arrojan resultados representativos.*

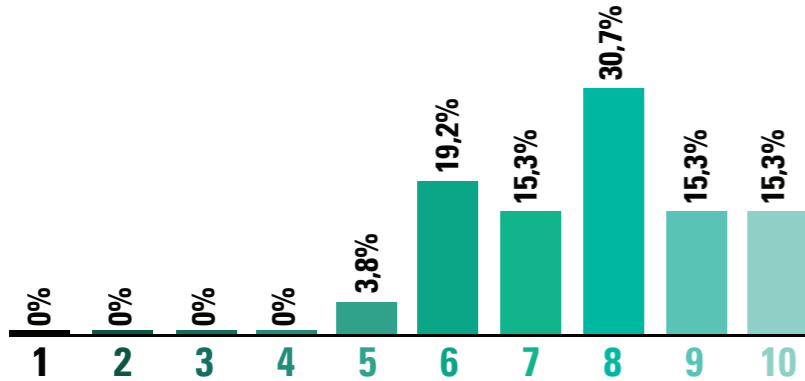
Expectativa de tiempo de permanencia en la startup



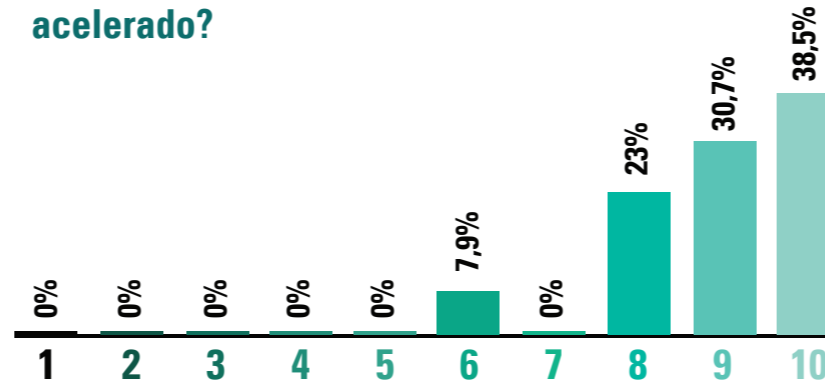
Expectativa de años adicionales en la empresa según la etapa de la startup



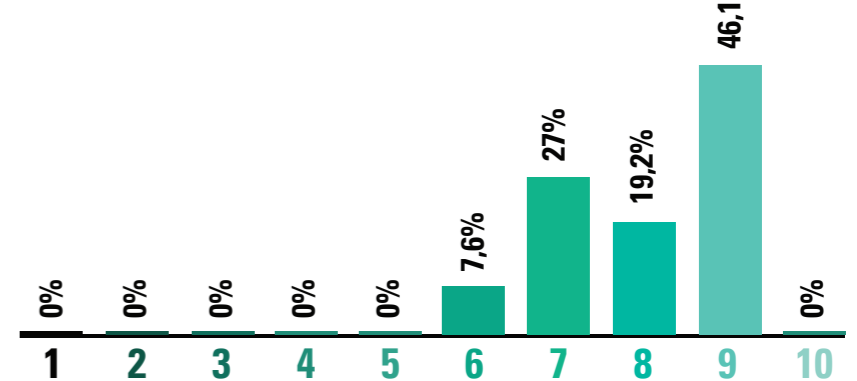
¿Qué tan de acuerdo está con que Colombia es un buen lugar para emprender?



¿Qué tan de acuerdo está con que el ecosistema colombiano se encuentra en crecimiento acelerado?



¿Piensa que Colombia se podría convertir en uno de los más importantes de la región?



Insights que se pueden observar en las gráficas anteriores:

- ▶ El reconocimiento como empresa y fundador es uno de los factores que menos motivan a los emprendedores a crear su startup.
- ▶ Poder resolver un problema es la motivación principal de los fundadores de startups en serie a y b.
- ▶ El tiempo de permanencia en una startup representa no sólo las ganas de trabajar en esa solución pero qué tanto futuro le ven al proyecto, el tiempo en que esa empresa podría ser adquirida, si es el tiempo suficiente para ver otra oportunidad en el mercado y fundar otra startup.
- ▶ Menos del 15% de los entrevistados quieren quedarse entre 9-10 años en la empresa y hacen parte de la etapa pre-seed.
- ▶ Cuando la empresa está en serie b ya hay más claridad sobre el futuro de la empresa y el rumbo que va a tomar. Los fundadores de estas startups se caracterizan por ser emprendedores seriales en su gran mayoría y ven muchos más proyectos para fundar en sus próximos años.
- ▶ La gran mayoría de los fundadores de empresas tech colombianas tienen la percepción de que Colombia está en crecimiento acelerado como ecosistema de emprendimiento, sin embargo aún hacen falta factores regulatorios, de información y de capital para que sea aún más fácil emprender en el país.

¿Qué le hace falta al ecosistema?

Capital	88%
Entender las reglas del juego	88%
Profesionalismo en las entidades	50%
Inversionistas capacitados	35%
Mentores con más experiencia	27%
Inversión extranjera	19%
Incentivos tributarios	15%
Más CVC	11%
Fuentes de financiación	8%
Estandarización de procesos	8%
Confianza en el país	7%
Más Exits	4%
Menos corrupción y burocracia	4%

**El profesionalismo en las entidades hace referencia a que: tanto el sector privado como el público que hablan sobre emprendimiento y dan apoyo a este ecosistema tengan información actualizada, relevante, unificada. Que logren contar con profesionales capacitados para impartir conocimiento.*

¿Cómo se debería potencializar el ecosistema?

Información y conocimiento	77%
Incentivos tributarios	58%
Atracción de capital extranjero	46%
Apoyo a VCs nacionales	42%
Menos tramitología	42%
Mentores con experiencia real	27%
Más inversión	27%
Menos humo y más resultados	27%
Más entidades de apoyo	23%
Despolitizar el emprendimiento	8%
Más Exits	4%
Internacionalización del ecosistema	4%
Sector financiero más abierto a la innovación	4%

**Muchos de los factores que pueden ayudar a crecer el ecosistema dependen de la experiencia que los fundadores hayan tenido levantando dinero, buscando profesionales para sus empresas o simplemente tratando de buscar información en la web sobre emprendimiento.*

Insights que se pueden observar en las gráficas anteriores:

- ▶ El factor que las empresas ven como uno de los más necesarios para robustecer el ecosistema y que logre mayor validación es el capital que representa mayor número de inversionistas de cualquier tipo (desde ángeles inversionistas hasta VCs) así como mayores montos invertidos.
- ▶ Todas las startups de Serie A y B ven necesario que aumenten los montos invertidos y la cantidad de fondos en el país, pues generalmente deben acudir a capital extranjero para escalar sus startups.
- ▶ El 88% de las startups del estudio consideran que entender las reglas de juego determinan la probabilidad de conseguir inversión y entrar en el verdadero ecosistema. Entender las reglas de juego agrupa: conocer la terminología, tener un mindset de startup, identificar y tener buenos resultados con los unit economics, conocer los actores del ecosistema y conocer cómo entablar relaciones con ellos, entre otros.
- ▶ Para la mayoría de los entrevistados la corrupción y la burocracia, tener mayor estandarización de procesos, que existan más exits y mayor confianza en el país, no representan una razón de peso para que el ecosistema pueda crecer.
- ▶ A través de la información y el conocimiento es posible comprender cómo funciona el mundo del emprendimiento, identificar actores y obtener resultados relevantes para los inversionistas según el 77% de los entrevistados.
- ▶ La tramitología de inversión, crear fondos y recibir fondos del extranjero, representan una oportunidad para el derecho en el país que permitirían mayor número de transacciones e ingreso de inversión extranjera.
- ▶ Los incentivos tributarios que representan al 58% de los entrevistados, dan a conocer la posibilidad de contar con una reducción en impuestos al realizar inversión y creación de empresa en el país.

CONCLUSIONES

Insights y conclusiones:

- ▶ En Colombia menos del 40% de una base de datos de 532 empresas tech logran levantar algún tipo de inversión. La mayoría de las empresas levantan capital semilla.
- ▶ El capital semilla es utilizado para validar el modelo de negocio y en promedio las rondas no superan el 1M USD.
- ▶ El capital de crecimiento ocurre cuando hay product market fit, unit economics claros y representativos y este capital se utiliza para escalar.
- ▶ El crecimiento de una startup comienza a ser interesante para los inversionistas cuando crece a dos dígitos. Pueden conseguir inversión con un crecimiento de 1 dígito pero para quedarse con los mejores perfiles de inversionistas el ideal son dos dígitos.
- ▶ La idea es que las empresas logren mantener el crecimiento y conozcan las razones de recompra de los usuarios y la razón por la que dejan de utilizar los servicios de la empresa.
- ▶ Las empresas que levantan capital semilla tienen como mínimo un promedio de operación de 2,5 años. Las que levantan capital de crecimiento tienen un mínimo de 4 años de operación.
- ▶ Los roles más frecuentes en los equipos fundadores son CEO Y CTO. Las empresas que han recibido capital de crecimiento todas cuentan con estos dos cargos.
- ▶ El 43% de los fundadores que reciben algún tipo de capital trabajan más de 50 horas semanales en su startup.
- ▶ El 77% de los fundadores tenían entre 25-35 años cuando iniciaron su startup.
- ▶ Adicional a las horas laborales el 50% de los fundadores se capacitan 7 o más horas a la semana en temas de emprendimiento. La capacitación la realizan a través de libros, cursos y videos que en su mayoría están en inglés por la falta de literatura en español y la gran cantidad de términos que no tienen una traducción al español.
- ▶ El 60% de los emprendedores con casos de éxito habían emprendido juntos como equipo fundador en el pasado.
- ▶ Solo el 9% de las empresas que levantan capital semilla cuentan con solo 1 fundador en el equipo. Ninguna startups en Serie A o B cuenta con 1 fundador dueño del 100% de la empresa.
- ▶ El 79% de las empresas tienen vesting y más del 85% de estas tienen condiciones entre 3-5 años.
- ▶ Los salarios de los CEO y CTO son los más altos en todas las rondas. Desde Pre-seed y Seed pueden estar en 7 - 10 millones y en Serie B llegan a más de 15 millones.
- ▶ El 56% de las empresas que cierran algún tipo de ronda les toma entre 3-6 meses.
- ▶ Las fuentes más efectivas para conseguir inversión son eventos y aceleradoras para capital semilla y referidos e inversionistas anteriores para capital de crecimiento.
- ▶ Los unit economics, el crecimiento de la empresa y la red de contactos son los factores más determinantes a la hora de sentarse con un inversionista.
- ▶ Los unit economics, el crecimiento de la empresa y la red de contactos son los factores más determinantes a la hora de atraer inversionistas.
- ▶ Resolver un problema y el desarrollo económico son las motivaciones principales de los fundadores para emprender.
- ▶ El 88% de los entrevistados considera que es necesario un mayor número de inversionistas, mayores montos de capital y que los actores entiendan las reglas de juego del emprendimiento para que crezca el ecosistema y pueda convertirse en uno de los principales de la región.



REFERENCIAS:

Entrevistas a 45 startups Colombianas que han levantado capital semilla o capital de crecimiento. (2020, Julio).

Encuestas a 75 startups Colombianas que han levantado capital semilla o capital de crecimiento. (2020, Junio).

Base de datos Startupcol (2020, Julio 21). Recuperado de: <https://www.startupcol.com/startups>

Techcrunch (2020, Julio). Recuperado de: <https://techcrunch.com/startups/>

**Agosto 2020.
Bogotá, Colombia.**

 @Rockstart

 @Rockstartlatam

 @Rockstart / Colombia

 Web-Mobile.co@rockstart.com

rockstart.
we love startups