



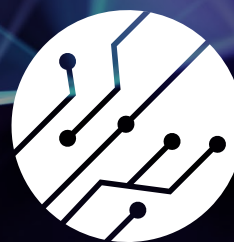
**MAPEO TIC
BOLIVIA**

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE TECNOLOGÍA DIGITAL EN BOLIVIA

2025



UNIVERSIDAD
CATÓLICA
BOLIVIANA



**MAPEO TIC
BOLIVIA**

Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2025

COORDINACIÓN

Fundación Emprender Futuro: Allison Silva y René Silva

FUNDA-PRÓ: Rolando Sahonero, Carlos Jáuregui y Paola Mur

Fundación SOLYDES: Viviana Coloma y Fabiana Daza

BIM: Daniel Maldonado y Lizzeth Vásquez

CONEXIÓN: Roger Alfaro

Análisis y procesamiento de información del ecosistema

Universidad Católica Boliviana "San Pablo", Facultad de Ciencias Económicas y Financieras: Dennise Martín, Javier Gutiérrez y Gabriela Ergueta

Elaboración del Capítulo sobre Fintech

Cámara Boliviana de Fintech

Elaboración del Capítulo sobre Venture Capital

Andrés Aramayo (BOCAP)

Edición de textos

Isabel Navia Quiroga

Diseño gráfico

Eressea Solutions S.R.L.

Índice de contenido

1. Prólogo	5
2. Introducción	12
3. Metodología del trabajo	14
3.1 Alcance del estudio	15
3.2 Actores del ecosistema de tecnología digital en Bolivia	15
3.3 Medios de recolección de la información	15
3.4 Procesamiento de la información cualitativa y cuantitativa	15
3.5 Glosario	16
4. Marco Referencial	17
4.1 Contexto global del ecosistema startup	18
4.2 Marco referencial regional del ecosistema de VC	20
4.3 Marco referencial de Bolivia	23
5. Resultados cuantitativos del ecosistema	26
5.1 Startups	27
5.2 Actores del ecosistema	27
5.3 Evolución del ecosistema	28
5.4 Características del equipo	31
5.5 Factores a priorizar para el desarrollo de las startups	34
6. Resultados cuantitativos del ecosistema	35
6.1 Factores que determinan la sostenibilidad de las startups en Bolivia	36
6.2 Las startups y su relación con el área rural	41
7. Panorama general del ecosistema Fintech	43
7.1 Impacto de la regulación en la innovación	44
7.2 Casos de emblemáticos de éxito	45
7.3 Desafíos estructurales del contexto	45
7.4 Oportunidades a futuro	45
8. Capital social del ecosistema de Tecnologías de la Información y Comunicación	47



Índice de contenido

9. Venture Capital en Bolivia 2025 — resiliencia, y expansión regional	51
9.1 Señales claras en medio de la crisis	52
9.2 Bolivia en el ecosistema venture regional	53
9.3 Capital, tecnología y recursos inteligentes	58
9.4 Conexión con tecnología global	60
9.5 Estado, regulación e inversión pública como catalizadores del ecosistema	61
9.6 Conclusión y cierre	63
10. Corporate Venturing en Bolivia: Una nueva frontera para la Innovación	64
10.1 CVC en Bolivia: una oportunidad aún en construcción	65
11. Roadmap del ecosistema de tecnología digital	67
12. Directorio de Startups bolivianas 2025	70
13. Conclusiones	72
Highlights del Mapeo TIC 2025	73
Anexo	74
Glosario de términos TIC	75

Índice de Graficos

Gráfico 1. Tasa de interés de referencia vs inflación anual Estados Unidos 2016-2024	18
Gráfico 2. Financiamiento global startup 2021 - 2024	18
Gráfico 3. Número de startups por industria 2023 vs 2024	19
Gráfico 4: Evolución de la inversión VC en América Latina 2022 - 2024 por estado de madurez de las startups	20
Gráfico 5: Vertical (sector/industria) a la que pertenece la startup	29
Gráfico 6: Tipo de cliente atendido por la startup	30
Gráfico 7: Porcentaje de startup que han contactado a las aceleradoras	31
Gráfico 8: Proporción de personas que trabajan tiempo completo	32
Gráfico 9: Mujeres en el equipo	33
Gráfico 10: Mujeres en el área de sistemas	34
Gráfico 11: Años de existencia de las startups 2025	36
Gráfico 12: Tipos de inversionistas contactados	38
Gráfico 13: Vertical (sector/industria) a la que pertenece su emprendimiento	39
Gráfico 14: Crecimiento de Startups por industria 2024 vs 2025	40
Gráfico 15: Pertenencia al ecosistema	48
Gráfico 16: Nivel de confianza en los actores del ecosistema según los inversionistas	49
Gráfico 17: Inversión VC en América Latina	53
Gráfico 18. Verticales de startups con rondas de inversión abierta	55
Gráfico 19: Preferencia de startups bolivianas para expansión	57

Índice de Tablas 2

Tabla 1: Número de startups por gestión	27
Tabla 2: Startups por departamento	28
Tabla 3: Actores del ecosistema 2024	28
Tabla 4: Vertical (sector/industria) a la que pertenece la startup en base al relevamiento de Startups	29
Tabla 5: Tipo de cliente atendido por la startup	30
Tabla 6: Porcentaje de startups que han contactado a las aceleradoras	31
Tabla 7: Características del equipo de trabajo de las startups	32
Tabla 8: Promedio de personas que trabajan a tiempo completo en las startups	33
Tabla 9: Mujeres en el equipo por años	33
Tabla 10: Mujeres en el área de sistemas	34
Tabla 11: Años de existencia de las startups 2023-2025	36
Tabla 12: Tipos de inversionistas contactados	38
Tabla 13: Vertical (sector/industria) a la que pertenece su emprendimiento en base al muestreo realizado	40
Tabla 14: Pertenencia al ecosistema	48
Tabla 15: Nivel de confianza de las startups en el ecosistema	50
Tabla 16: Resumen comparativo de Latam con Mercado Global	54
Tabla 17: Resumen comparativo entre Bolivia y las tendencias globales	56
Tabla 18: Comparación regional de leyes Fintech	62
Tabla 19: Comparación regional de agencias y fondos de desarrollo para startups	63

1. Prólogo



FUNDA-PRÓ
FUNDACIÓN PARA LA PRODUCCIÓN

1.1 FUNDA-PRÓ

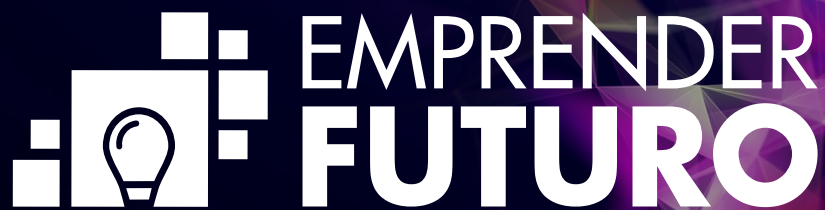
La Fundación para la Producción (FUNDA-PRÓ) ha evolucionado significativamente a lo largo de los años, manteniendo su enfoque en proporcionar oportunidades de desarrollo a las grandes mayorías del país. La Fundación tiene la firme convicción de que el apoyo a iniciativas que valoren y promuevan el talento humano es el motor que puede fomentar el bienestar para toda la sociedad. Por este motivo, apoyar iniciativas que impulsen emprendimientos en Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), coadyubando con la transformación digital de los actores económicos, es una importante contribución a nuestro país.

FUNDA-PRÓ reconoce el poder transformador de las TIC y otras tecnologías en la generación de riqueza y desarrollo social. Su estrategia, alineada con las prioridades nacionales, busca fomentar la investigación y el desarrollo tecnológico para mejorar la calidad de vida en Bolivia. La Fundación considera que tecnologías como la Inteligencia Artificial y el Blockchain juegan un papel disruptivo, al potenciar emprendimientos y proyectos tecnológicos con impacto positivo en la sociedad y el medioambiente.

La transformación digital de empresas e instituciones optimiza procesos, aumenta la eficiencia y mejora la efectividad de los servicios. FUNDA-PRÓ también promueve la inclusión, incentivando la participación de mujeres y jóvenes en el ámbito tecnológico y favoreciendo el empleo en sectores estratégicos de la economía boliviana. En este sentido los emprendimientos de Fintech son un claro ejemplo de la sinergia que tiene la inclusión financiera y la inclusión digital, rompiendo barreras mediante la reducción de costos de transacción que otrora podían perjudicar para que gran parte de la población acceda a los beneficios de participar de un mercado financiero formal y regulado.

En resumen, FUNDA-PRÓ promueve activamente las TIC y la transformación digital en Bolivia, centrada en el talento humano y en apoyar emprendimientos tecnológicos que generen riqueza, empleo e impacto social positivo. Por séptimo año consecutivo, presenta una nueva versión del Mapeo de Tecnologías de la Información y Comunicación en Bolivia para la gestión 2025, contribuyendo a mejorar el ecosistema para todos los emprendimientos basados en TIC.

La Fundación espera que la información contenida en este documento sea útil para quienes desean colaborar en especial con el ecosistema TIC y en general con el desarrollo del país.



1.2 Emprender Futuro

La idea de utilizar la tecnología digital para mejorar la productividad no es, en absoluto, una novedad. Durante décadas, hemos sido testigos de una progresión constante de herramientas que han optimizado procesos y han ampliado mercados. Sin embargo, la irrupción de la actual generación de inteligencia artificial generativa representa un punto de inflexión que nos obliga a replantear nuestras preguntas más fundamentales. Ya no se trata sólo de eficiencia, sino de redefinir el valor que creamos.

En este contexto de disrupción global y desafíos locales, el ecosistema digital de Bolivia atraviesa por un momento clave. Las instituciones que lo conforman están marcando un paso más firme, reflejado en una creciente especialización, pues ya contamos con incubadoras para startups tecnológicas, y aceleradoras e inversores con años de experiencia que están cultivando una nueva generación de empresas con vocación global. El camino hacia una Bolivia más próspera, innovadora y competitiva debe estar basado en la colaboración; los desafíos de la transformación digital y la revolución de la inteligencia artificial son demasiado grandes y complejos para ser abordados por un solo actor.

En la Fundación Emprender Futuro estamos convencidos de que nuestro rol es catalizar este momento. Lo hacemos generando liderazgos empresariales capaces de navegar esta complejidad, formando talento en tecnología preparado para los trabajos del futuro y creando los espacios de encuentro donde la innovación, el capital y las oportunidades convergen. Es hora de emprender el futuro.



1.3 SOLYDES

La Fundación SOLYDES cree firmemente que el desarrollo sostenible, inclusivo y equitativo en Bolivia debe estar guiado por la innovación, la tecnología y el talento de su gente. Desde hace más de tres décadas, la fundación ha trabajado por la apertura de oportunidades para que las personas prosperen desde su propio esfuerzo; y desde 2019 decidió apostar por el fortalecimiento del ecosistema digital y emprendedor de Bolivia.

Esta séptima edición del Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia no es solo una recopilación de datos, sino un testimonio tangible de cómo las startups, los fondos de inversión, las instituciones de apoyo y las alianzas multisectoriales están impulsando la innovación y acelerando la transformación digital del país.

Estamos convencidos de que Bolivia tiene el talento para convertirse en un proveedor de soluciones tecnológicas regionales. El presente documento es una herramienta estratégica para quienes construyen este ecosistema día a día: emprendedores, inversionistas, académicos, instituciones públicas y privadas.

Invitamos a cada lector a usar esta información no solo para entender el presente, sino para generar acciones que permitan transformar el futuro. Con conocimiento, colaboración y propósito, podemos seguir abriendo camino hacia un país más innovador y competitivo.

BIM

◆ Asset Management

1.4 BIM Ltd.

En este 2025, Bolivia continúa atravesando un panorama económico desafiante. A los ya persistentes problemas estructurales como el déficit fiscal y comercial, se suman nuevas tensiones sociales y un contexto regional de crecimiento moderado. La presión inflacionaria, la depreciación de la moneda y la escasa disponibilidad de divisas limitan aún más la capacidad de maniobra de los distintos actores económicos, afectando tanto a la inversión pública como privada. En este entorno, emprender se convierte en un acto de valentía y perseverancia.

A pesar de estas condiciones, el ecosistema emprendedor boliviano sigue demostrando su capacidad de adaptación y evolución. Nuevos emprendimientos surgen con propuestas innovadoras que responden a necesidades reales del mercado local, mientras otros consolidan su presencia y exploran oportunidades fuera de nuestras fronteras. La resiliencia de las startups bolivianas es una muestra del potencial que aún existe en el país, especialmente cuando se fomenta la colaboración entre actores clave como fondos de inversión, aceleradoras, mentores, y redes de apoyo.

Uno de los principales desafíos sigue siendo la movilización de capital inteligente. La coyuntura actual obliga a que las decisiones de inversión sean más estratégicas, priorizando proyectos con alto potencial de sostenibilidad y generación de impacto, por lo que las startups deben seguir fortaleciendo sus capacidades para crecer y consolidarse.

El fortalecimiento del ecosistema emprendedor en Bolivia no solo es una respuesta a la crisis, es también una oportunidad para construir un modelo de desarrollo más resiliente y autónomo. Apostar por las startups locales, por la generación de conocimiento propio y por la colaboración regional, puede ser clave para superar los desafíos actuales.



1.5 CONEXIÓN

En 2025, CONEXIÓN reafirma su compromiso con el fortalecimiento del ecosistema digital en Bolivia a través del Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital, una herramienta que brinda información actualizada sobre los actores, dinámicas y oportunidades del sector. Este esfuerzo permite visibilizar tanto la evolución de la transformación digital en el país, como reflexionar sobre los grandes desafíos que persisten, especialmente para los jóvenes y las mujeres que viven en áreas rurales y periurbanas.

A pesar de los grandes avances, la tecnología aún no logra conectar de manera efectiva el área rural con la urbana, y las brechas digitales continúan ampliándose. Para los jóvenes rurales, esta desconexión significa menos oportunidades para formarse, acceder a empleos de calidad, emprender y sostener a sus familias. Aunque comienzan a aparecer algunos atisbos de startups que ven al área rural como un nicho de desarrollo, su presencia sigue siendo limitada, lo que deja gran parte del potencial económico y social de estas regiones sin aprovechar.

Desde CONEXIÓN creemos que la tecnología es una aliada estratégica para transformar esta realidad. Nuestros proyectos priorizan la formación en habilidades técnicas, el fortalecimiento de capacidades digitales, el fomento del empleo y el emprendimiento juvenil. Apostamos por modelos integrales que articulen la educación, la tecnología y el desarrollo local, generando oportunidades sostenibles para que los jóvenes puedan emprender y convertirse en motores del progreso de sus comunidades.

Este Mapeo 2025 busca no solo visibilizar el estado del ecosistema digital, sino también inspirar a las startups, empresas e instituciones a explorar el potencial transformador de las áreas rurales. Apostar por estas regiones significa contribuir a un desarrollo más inclusivo, equilibrado y sostenible, donde la juventud boliviana, sin importar su lugar de origen, pueda ser protagonista del futuro digital del país.



UNIVERSIDAD
CATÓLICA
BOLIVIANA

1.6 Universidad Católica Boliviana “San Pablo” - UCB

En el actual contexto de transformación digital y aceleración tecnológica, la Universidad Católica Boliviana “San Pablo”, a través de la Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, se enorgullece de participar por tercer año consecutivo, en el Mapeo TIC Bolivia. Esta iniciativa representa una valiosa oportunidad para contribuir, desde la investigación académica, al entendimiento del ecosistema de startups en el país, reafirmando así nuestro compromiso con el desarrollo sostenible, la innovación y la vinculación activa con el entorno. Como institución formadora de talento humano y generadora de conocimiento, consideramos que esta labor fortalece y dinamiza significativamente nuestro ecosistema.

Este documento presenta un mapeo detallado del ecosistema y la evolución de sus principales actores, con especial énfasis en las startups, en el cual se analiza la participación de las mismas en las distintas verticales, la implementación de su modelo de negocios, las formas de financiamiento utilizadas y su articulación con otros actores clave como incubadoras y aceleradoras. Asimismo, se examina su permanencia en el tiempo, evidenciando niveles de desarrollo y sostenibilidad, lo que permite identificar capacidades, oportunidades y desafíos del sector.

La participación de la Universidad en este esfuerzo responde tanto a su misión académica y de investigación, como a su responsabilidad social y a su apuesta estratégica por la innovación y la transferencia de conocimiento. Confiamos en que este trabajo colaborativo fortalezca la interacción entre la academia, el sector productivo, el gobierno y la sociedad civil, generando sinergias que impulsen el desarrollo de soluciones tecnológicas pertinentes, sostenibles y de alto impacto. La Universidad Católica Boliviana “San Pablo” continuará promoviendo estos espacios de reflexión y acción, convencida de que el conocimiento es un motor esencial para la transformación digital y el progreso colectivo. Agradecemos enfáticamente a todas las instituciones que hicieron posible el Mapeo TIC Bolivia 2025.

2. Introducción

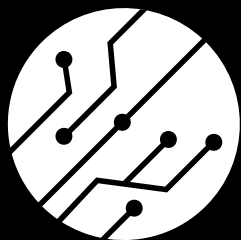
El “Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2025” se presenta en un momento crucial para el país, pues Bolivia atraviesa un panorama económico desafiante.

En este entorno, la transformación digital y el impulso de emprendimientos en Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) más que una opción, son una contribución fundamental para el desarrollo y la construcción de un modelo económico más resiliente y autónomo.

Este documento, en su séptima edición, es un testimonio del esfuerzo colaborativo de instituciones clave que creen firmemente que el desarrollo sostenible, inclusivo y equitativo de Bolivia debe estar guiado por la innovación, la tecnología y el talento de su gente. La irrupción de tecnologías disruptivas como la inteligencia artificial generativa y el blockchain representa un punto de inflexión que redefine la creación de valor y optimiza procesos, aumentando la eficiencia tanto de empresas como de instituciones.

El ecosistema digital boliviano muestra una creciente madurez y especialización, con incubadoras, aceleradoras e inversionistas con experiencia que cultivan una nueva generación de empresas con vocación global. Sin embargo, persisten desafíos significativos. El acceso a financiamiento sigue siendo uno de los principales obstáculos para la escalabilidad, y persisten brechas digitales importantes, especialmente en la conexión entre las áreas urbanas y rurales, lo que limita las oportunidades para los jóvenes y las mujeres que habitan zonas rurales.

Este mapeo ofrece una herramienta estratégica con datos cuantitativos y cualitativos para todos los actores del ecosistema: emprendedores, inversionistas, académicos e instituciones públicas y privadas. El análisis abarca los departamentos del eje troncal —La Paz, Cochabamba y Santa Cruz— y se expande al resto del país. A través de encuestas, entrevistas en profundidad y un riguroso procesamiento de datos, el estudio busca no solo visibilizar el estado actual del sector, sino también inspirar acciones que transformen el futuro, fomentando la colaboración como pilar para superar los complejos retos de la era digital.



**MAPEO TIC
BOLIVIA**

3. Metodología del trabajo

A continuación, se describen los aspectos más relevantes de la metodología utilizada para la construcción del reporte de la presente versión.

3.1 Alcance del estudio

Se ha establecido como punto de partida el alcance geográfico definido inicialmente en las tres ciudades capitales de los departamentos de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba, para luego ampliar el trabajo a los demás departamentos del país, excepto Pando. El análisis se inició con la revisión de información, fuentes, datos e instrumentos utilizados en los reportes anteriores (2019, 2020, 2021, 2022, 2023 y 2024) y se actualizó el marco muestral (listado de unidades de observación), así como las herramientas de medición, a partir de:

- Validar que los instrumentos de medición respondan a los objetivos establecidos en el alcance del estudio propuesto para la presente gestión.
- Establecer las relaciones entre las variables del estudio.
- Definir el tamaño mínimo de muestreo de acuerdo con los grupos de interés involucrados.
- Revisar los indicadores de línea de base y su evolución en el tiempo (determinación de valores esperados).

3.2 Actores del ecosistema de tecnología digital en Bolivia

La población de interés definida para el presente Mapeo es la misma que la propuesta en las cinco primeras versiones del reporte. Específicamente:

- Startups identificadas y nuevas a ser identificadas
- Academia
- Instituciones gubernamentales de apoyo directo
- Incubadoras
- Aceleradoras
- Inversionistas

En esta versión del documento se ha incluido un capítulo específico con el análisis del desarrollo e impacto de las startups.

3.3 Medios de recolección de la información

Para el desarrollo del Mapeo TIC se han utilizado cuestionarios distribuidos por medios electrónicos, mediante una plataforma que controla la consistencia e introducción inteligente de información y genera una base de datos depurada. Por su parte, los instrumentos de recolección han sido diseñados y adecuados para cada tipo de actor. En el proceso se aplicaron 69 encuestas a startups y 26 a otras instituciones del ecosistema, que fueron complementadas y enriquecidas con 10 entrevistas en profundidad a actores del mismo entorno.

3.4 Procesamiento de la información cualitativa y cuantitativa

El procesamiento de información cualitativa se realizó en dos etapas: i) análisis de resultados del estudio actual; y ii) análisis de los resultados para este mapeo en relación con los anteriores. Para cada uno de los tipos de actores se generaron tablas de salida e indicadores para el total agregado, además de variables de interés específicas.

Una de las principales tareas fue la identificación de nuevas startups (actualización del marco muestral) y la vigencia, o no, de las demás instituciones del ecosistema. Con esa finalidad se utilizó como universo las startups e instituciones de apoyo constituidas entre 2020 y el primer semestre de 2025, recurriendo a las mismas fuentes de las versiones anteriores del Mapeo.

Para los temas cualitativos se seleccionó a un grupo de expertos del ecosistema y se aplicó la técnica de entrevista en profundidad. La información recopilada se procesó de acuerdo con su naturaleza.

La información de carácter cualitativo se procesó utilizando herramientas e indicadores apropiados. Se procuró generar indicadores a los que se pueda dar continuidad en el futuro y así enriquecer el análisis de la evolución del ecosistema TIC en Bolivia durante las próximas versiones del reporte.

3.5 Glosario

Para un mejor entendimiento del público interesado, en esta versión se presenta un glosario de los principales términos utilizados en el documento.

4. Marco Referencial

Se toma en consideración el desarrollo del ecosistema TIC global y regional, por su importancia para contextualizar los avances en el ecosistema TIC Bolivia.

4.1 Contexto global del ecosistema startup

Entre mediados de 2024 y 2025, el ecosistema startup global mostró un incremento en los niveles de financiamiento que respondió a la disminución de tasas de interés en Estados Unidos en un contexto de niveles de inflación controlada (ver gráfico 1).

Gráfico 1. Tasa de interés de referencia vs inflación anual Estados Unidos 2016-2024

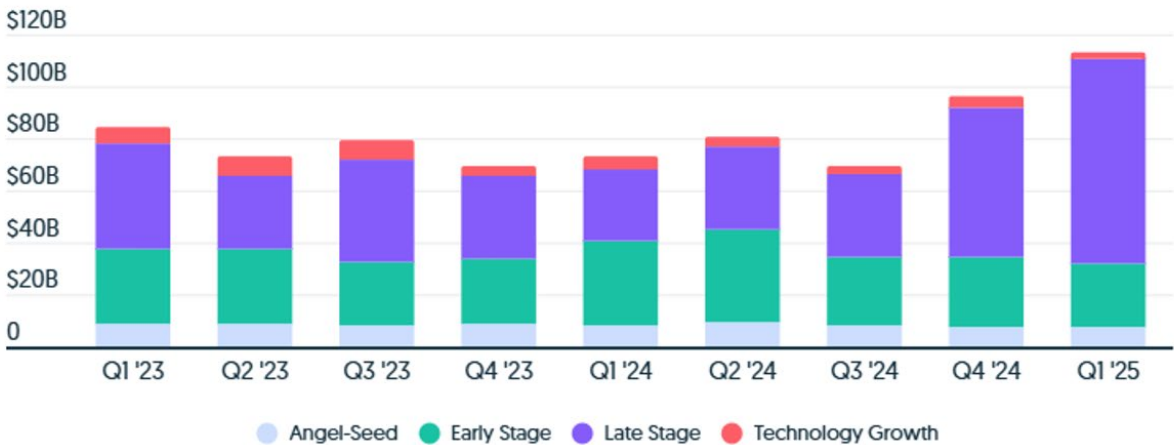


Fuente: Bloomberg

El financiamiento global en startup, estuvo dirigido principalmente para las startups maduras en etapa tardía (late stage) y concentrado sobre todo en capital para la inteligencia artificial (gráfico 2).

Gráfico 2. Financiamiento global startup 2021 -2024

(En billones de USD)

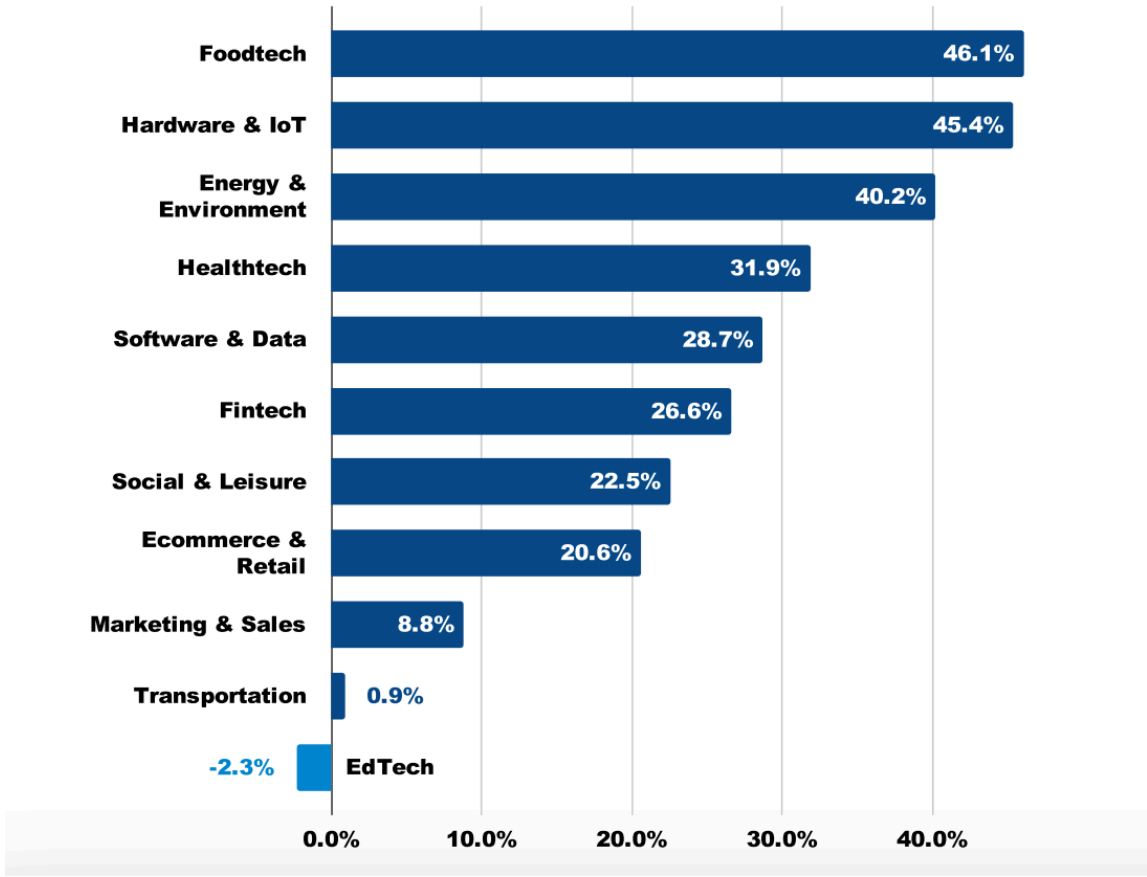


Fuente: Crunchbase

La mayor ronda de financiamiento de startups y la mayor adquisición de una empresa con respaldo de capital de riesgo se efectuó en el primer trimestre de 2025; la empresa OpenAI, enfocada en inversiones de inteligencia artificial, obtuvo la mayor ronda privada de la historia, con un financiamiento de USD 40 mil millones, lo que valora a la empresa en USD 300 mil millones.

Respecto a las tendencias en la industria de las startups, según el reporte Global Startup Ecosystem Index 2025, de StartupBlink, se mantuvo una participación mayoritaria de startup en sectores como software & data, ecommerce & retail, healthtech y Fintech. Sin embargo, entre 2024 y 2025 hubo mayor crecimiento en otros sectores, como foodtech, hardware & IoT y energy & environment de más del 40%; y un crecimiento menor en el sector de transportation (0,9%). El sector de edTech, por su parte, registró una disminución de 2,3% (gráfico 3).

Gráfico 3. Número de startups por industria 2023 vs 2024



Fuente:StartupBlink

El sector de foodtech pudo crecer gracias a la creciente presión sobre sistemas agrícolas debido al cambio climático y a la escasez de recursos, que generó más inversión en innovación alimentaria con proteínas alternativas y cadenas de suministro inteligentes.

Las startups de hardware & IoT recibieron más inversión, provocada por el auge de la inteligencia artificial generativa, que impulsó la demanda de chips, sensores y hardware optimizado con mayor adopción de sensores IoT en manufactura y logística, junto con un aumento de dispositivos domésticos conectados, dispositivos médicos remotos y asistentes personales.

Por otro lado, el sector de edTech fue impactado por la alta competencia, el retorno a la enseñanza presencial o híbrida y el menor uso intensivo de plataformas puramente digitales.

Según el reporte de Startup Ecosystem Index 2025, las startups en América Latina y el Caribe crecieron un 19,1% entre 2024 y 2025, y si bien su participación en el ecosistema global muy reducida, cuentan con un gran potencial de crecimiento y desarrollo. Según el mismo reporte, Bolivia aparece en el ranking de las 1000 ciudades del mundo en el ecosistema global de startup, situando a La Paz en el puesto 934 y a Santa Cruz en el puesto 969.

4.2 Marco referencial regional del ecosistema de VC

4.2.1 Contexto del capital de riesgo en América Latina (2019–2024)

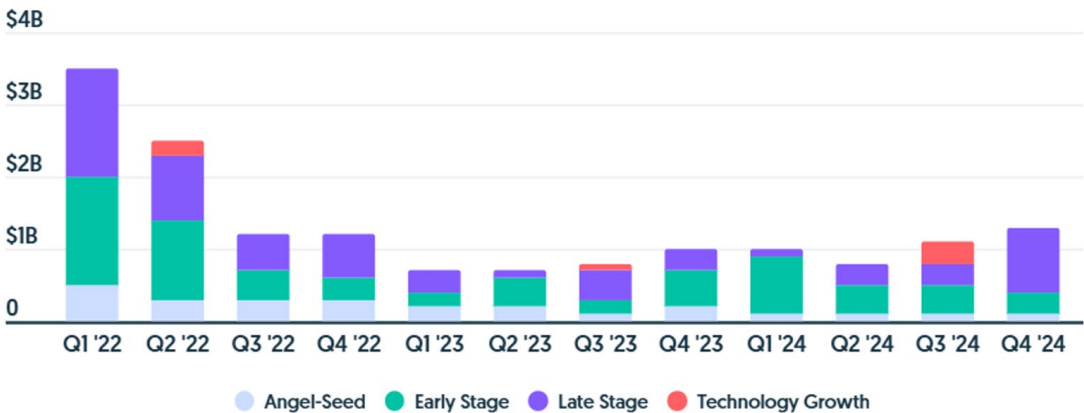
Entre 2019 y 2021, América Latina experimentó un auge sin precedentes en la inversión de capital de riesgo (VC, por sus siglas en inglés), alcanzando un récord de más de USD 16 mil millones en 2021. Este crecimiento fue impulsado por la liquidez global pospandemia, tasas de interés históricamente bajas y una digitalización forzada por el confinamiento. Países como Brasil, México, Colombia y Argentina lideraron la atracción de capital, con megarondas y el surgimiento de varios unicornios.

Sin embargo, este ciclo expansivo fue seguido de una contracción en 2022 y 2023. La rápida subida de tasas por parte de la Reserva Federal de EE.UU., la reevaluación global del riesgo en mercados emergentes y la salida de grandes actores como SoftBank y Tiger Global golpearon duramente al ecosistema regional. Las inversiones cayeron más del 60% respecto a su pico.

En 2024 hubo un punto de inflexión. Según Crunchbase, las inversiones alcanzaron USD 4,2 mil millones, lo que representa un incremento de 27% respecto a 2023. Esta recuperación moderada fue liderada por rondas early-stage y sectores como Fintech, healthtech y ecommerce. Países como Chile y Perú ganaron protagonismo relativo frente a la concentración tradicional en Brasil y México.

Las cifras aún están lejos de alcanzar a las de 2021, pero el ecosistema muestra signos de estabilización y mayor racionalidad. Asimismo, se destaca un cambio estructural: mayor participación de fondos regionales, inversión más disciplinada y una renovada apuesta por modelos autosostenibles.

Gráfico 4: Evolución de la inversión VC en América Latina 2022-2024 por estado de madurez de las startups¹



Fuente: Crunchbase

En síntesis, el ecosistema de capital de riesgo en América Latina ha entrado en una fase de mayor madurez. Tras la euforia de 2021 y el ajuste correctivo de los años siguientes, el 2024 marca un punto de inflexión, caracterizado por una recuperación selectiva, con énfasis en rondas tempranas, sectores estratégicos y criterios de sostenibilidad. Este nuevo equilibrio sugiere que, más allá del volumen total invertido, la región está construyendo un mercado de VC robustecido, diversificado y preparado para enfrentar los desafíos estructurales del 2025 y más allá.

¹ Fuente: Crunchbase: <https://news.crunchbase.com/venture/latin-america-startup-funding-eoy-2024/>

4.2.2 Tres tendencias clave del sector

4.2.2.1 Revalorización del capital semilla y early-stage

En 2024, el capital semilla y las rondas early-stage consolidaron su posición como el núcleo del ecosistema de inversión en América Latina. Según datos de LAVCA, estas etapas representaron más del 60% de las transacciones de capital de riesgo en la región, con un total de 751 acuerdos que sumaron aproximadamente USD 4.500 millones.

Este enfoque hacia las etapas tempranas se debe a varios factores:

- **Menor riesgo relativo y mayor flexibilidad:** Las inversiones en etapas iniciales permiten a los fondos adaptarse a ciclos económicos más largos y distribuir mejor el riesgo.
- **Ajuste de valoraciones:** Las valoraciones se han mantenido en niveles razonables, permitiendo que las rondas seed o semilla y series A sean más atractivas para los inversores.
- **Crecimiento de fondos especializados:** Más del 80% de los fondos de capital de riesgo en América Latina manejan menos de USD 50 millones, con un 40% gestionando menos de USD 10 millones, lo que indica una especialización en inversiones de menor escala y en etapas tempranas.

Para 2025 se espera que esta tendencia continúe, con un enfoque particular en sectores como Fintech, Inteligencia Artificial Aplicada y Climatech. La anticipación de una flexibilización en las tasas de interés y la estabilización macroeconómica podrían impulsar aún más las inversiones en estas etapas.

4.2.2.2 Consolidación sectorial: Fintech, climateTech, IA

En 2024 el ecosistema de capital de riesgo en América Latina se consolidó en tres verticales estratégicas: Fintech, climatech e inteligencia artificial (IA). Estas áreas no solo lideraron en términos de inversión, sino que también reflejan una alineación con las tendencias globales de sostenibilidad, digitalización e innovación tecnológica.

Fintech: motor de inclusión y escalabilidad

El sector Fintech continúa siendo la vertical más atractiva en la región, representando más del 40% del total de inversión de capital de riesgo en América Latina en 2024. Empresas destacadas como Ualá y Nubank han liderado rondas significativas para expandir sus ofertas de productos y cobertura regional. Este crecimiento está impulsado por la innovación en pagos digitales, la inclusión financiera y la expansión del comercio electrónico. Se espera que el mercado de pagos digitales en América Latina alcance los USD 0,3 billones para 2027, triplicando su tamaño actual.

ClimateTech: inversión sostenible en ascenso

ClimateTech ha ganado terreno como una de las categorías de inversión más líquidas en América Latina. La región ha visto un aumento en startups enfocadas en soluciones sostenibles, desde energías renovables hasta tecnologías agrícolas inteligentes.

Entre los casos destacados figuran:

- **Agroforestree** (Brasil), especializada en proyectos agroforestales para compensación de carbono, recibió una inversión de aproximadamente USD 68.000 para ampliar operaciones y desarrollo de nuevas tecnologías de monitoreo agroforestal.
- **WAS Company** (México), reutiliza residuos industriales y mineros para desarrollar materiales de construcción de alto rendimiento y bajas emisiones, como Earth Tech Materials (ETM) y Polycrete. Cerró una ronda pre-seed de más de USD 1 millón.
- **Bia Energy** (Colombia), ofrece una plataforma para optimizar el consumo energético y comercializar energía renovable de fuentes certificadas. Cerró una ronda de inversión puente de USD 8,5 millones. Bia provee energía a más de 3.000 empresas, incluyendo Coca-Cola Femsa y Falabella, y planea expandirse a nuevos mercados en América Latina.

Se espera que la inversión en climateTech continúe creciendo en 2025, impulsada por políticas públicas favorables y una mayor conciencia sobre el cambio climático. Este segmento está siendo cada vez más valorado tanto por su retorno potencial, como por su capacidad de generar impactos ambientales y sociales positivos a gran escala.

Inteligencia artificial: transformación transversal

La adopción de IA en América Latina ha mostrado un crecimiento significativo, con startups locales desarrollando soluciones innovadoras en sectores como finanzas, educación y salud. Programas de aceleración, como el de Google para startups, han apoyado a empresas emergentes en la región, fortaleciendo el ecosistema de IA.

Se prevé que en 2025 más del 60% de las startups en etapa Serie A integren IA en el núcleo de sus modelos de negocio, incorporando desde algoritmos de recomendación hasta análisis predictivo. Esta adopción refleja una clara tendencia hacia la automatización y la eficiencia operativa en diversos sectores.

La inteligencia artificial dejará de ser una herramienta de apoyo para convertirse en un componente estratégico y diferenciador dentro de la propuesta de valor de la startup.

4.2.2.3 Inversión disciplinada y retorno tangible

Tras el auge del “crecimiento a toda costa” entre 2020 y 2021 El panorama del capital de riesgo en América Latina ha evolucionado hacia una mayor disciplina financiera y un enfoque en la rentabilidad sostenible. Los inversionistas priorizan startups que demuestren eficiencia en la adquisición de clientes y un retorno tangible de la inversión. Este cambio se ha consolidado en 2024 y se espera que continúe en 2025.

Tendencias observadas en 2024:

- **Énfasis en la rentabilidad:** Los inversores priorizan startups con modelos de negocio sostenibles y rutas claras hacia la rentabilidad. En América Latina, el 42% del capital de riesgo se destinó a fundadores con experiencia previa, reflejando una preferencia por equipos con historial comprobado.
- **Control del burn rate:** Las startups exitosas en etapas presemilla mantuvieron un burn rate promedio de aproximadamente USD 59,3K mensuales, mientras que aquellas que no lograron avanzar, presentaron un burn rate cercano a USD 47,4K. Esto indica que no solo el monto es crucial, sino también la eficiencia en el uso del capital.
- **Mayor exigencia en métricas operativas:** Las empresas en etapas Serie A ahora requieren ingresos anuales de al menos USD 2,5 millones, un aumento del 75% en comparación con 2021, reflejando expectativas más altas por parte de los inversores.

Para 2025 se anticipa que los inversionistas mantendrán un enfoque conservador, priorizando:

- **Modelos de negocio con unit economics positivos:** startups que demuestren eficiencia en la generación de ingresos en relación con sus costos operativos.
- **Reducción de gastos innecesarios:** enfoque en la optimización de recursos y reducción de gastos superfluos.
- **Rutas claras hacia la rentabilidad en menos de 36 meses:** preferencia por empresas que puedan alcanzar la rentabilidad en un plazo razonable.

Además, se espera un aumento en la utilización de herramientas de análisis de datos y métricas clave, como el ARR por empleado, para evaluar la eficiencia operativa de las startups.

4.2.3 El nuevo perfil de los inversionistas

En los últimos años el ecosistema de capital de riesgo en América Latina ha experimentado una transformación significativa en la composición y enfoque de sus inversionistas. La salida de grandes fondos internacionales como SoftBank y Tiger Global ha abierto espacio para actores regionales y nuevos vehículos de inversión con enfoques más especializados y sostenibles.

Fondos regionales y especializados. Aquellos como Kaszek, ALLVP, DILA Capital, Amplifica, Proeza Ventures y TheVentureCity han ganado protagonismo, enfocándose en etapas tempranas y sectores específicos como Fintech, salud y tecnología climática. Estos fondos suelen manejar activos menores a USD 50 millones, lo que les permite una mayor agilidad y cercanía con los emprendedores locales.

Crecimiento de los corporate venture capitals (CVCs). Empresas establecidas han creado sus propios brazos de inversión para fomentar la innovación y mantenerse competitivas, con ejemplos que incluyen a Movic, BCP Ventures y Suzano Ventures, que invierten en startups alineadas con sus estrategias corporativas.

Participación activa de family offices. Esta figura ha emergido como inversor clave en el ecosistema de venture capital latinoamericano. Su enfoque de “capital paciente” les permite invertir en startups con horizontes de retorno más largos, priorizando la sostenibilidad y el impacto social. Ejemplos destacados incluyen Kayyak Ventures en Chile y Twelve Hundred VC en México.

Aumento de las inversiones con criterios ESG. La inversión con enfoque en criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) ha mostrado un crecimiento notable. Según datos recientes, las inversiones con criterios ESG representaron el 19.5% del total en América Latina en 2024, reflejando una tendencia creciente hacia la financiación de startups con impacto social y ambiental.

4.2.4 Conclusiones

El ecosistema de capital de riesgo en América Latina se encamina hacia un 2025 marcado por la consolidación de las lecciones aprendidas en los últimos cinco años. Luego de una fase de euforia y posterior ajuste, la región ha ingresado a un nuevo ciclo de inversión caracterizado por mayor racionalidad, enfoque estratégico y fortalecimiento de capacidades locales.

Las proyecciones para 2025 muestran una continuación en la preferencia por rondas early-stage, especialmente en sectores con alto potencial de escalabilidad e impacto como Fintech, IA aplicada y climatech. Asimismo, los inversionistas –tanto regionales como internacionales– mantendrán un enfoque conservador, favoreciendo modelos de negocio con unit economics positivos, rutas claras a la rentabilidad en 24 a 36 meses y prácticas operativas eficientes. El crecimiento de fondos especializados, la participación activa de corporate VCs y family offices, así como el incremento de inversiones bajo criterios ESG, reforzarán esta tendencia.

2025 también representará una oportunidad clave para que nuevos mercados –como Bolivia, Paraguay o Ecuador– ganen relevancia si logran articular políticas públicas favorables, plataformas de coinversión y mecanismos efectivos de visibilidad internacional. En este contexto, América Latina no solo buscará captar más capital, lo canalizará hacia emprendimientos que generen impacto sostenible y resiliencia económica en el largo plazo.

4.3 Marco referencial de Bolivia

Al igual que en la versión anterior, esta edición del Mapeo toma como referencia, entre otras fuentes, a los resultados que muestra el documento Compás del Desarrollo Digital (Digital Development Compass – DDC)² del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), una herramienta que permite visualizar de manera clara y estructurada el avance de Bolivia en materia de transformación digital, identificando tanto fortalezas como desafíos pendientes, alimentada por muchos actores de manera sistemática.

Este análisis se ha enriquecido con alguna información relevante, no considerada en el reporte, para brindar una visión más completa de la evolución del entorno digital.

El marco metodológico del DDC organiza el estado de la transformación digital en seis pilares que permiten realizar una evaluación integral del ecosistema digital de país. Asimismo, utiliza cuatro estadios de situación: 1) Básico, 2) Oportunista, 3) Sistemático y 4) Diferenciador.

² <https://www.digitaldevelopmentcompass.org/country/BOL>

1er. Pilar: Personas. Bolivia continúa en una fase oportunista, caracterizada por avances puntuales, pero aún limitados frente a persistentes brechas en conectividad, alfabetización digital y participación ciudadana. Si bien se observa un buen dominio de habilidades digitales básicas, así como una creciente presencia femenina en áreas STEM, subsisten debilidades estructurales relevantes, como la baja calidad de la educación tecnológica avanzada y el acceso desigual a Internet, especialmente en el ámbito doméstico. La participación cívica digital, incorporada recientemente como subpilar, evidencia una carencia significativa de plataformas efectivas para la interacción entre ciudadanía y Estado.

Respecto al año anterior, los indicadores se mantienen prácticamente sin cambios. Se conservan los niveles de alfabetización digital y uso de tecnologías móviles, pero continúan sin abordarse las limitaciones previamente identificadas en infraestructura educativa, equidad en el acceso y barreras culturales que dificultan una integración tecnológica efectiva.

Las oportunidades de mejora se centran en ampliar la cobertura de conectividad y robustecer las competencias digitales con un enfoque inclusivo, aunque aún hay amenazas importantes, como la exclusión digital y la ausencia de una integración sistémica de la tecnología en el tejido social boliviano.

2do Pilar: Conectividad. De igual modo, en este aspecto Bolivia permanece en la etapa oportunista, con una infraestructura básica que, si bien proporciona cobertura generalizada de redes 3G y 4G, continúa con deficiencias significativas en cuanto a calidad, reflejadas en velocidades bajas y alta latencia. El país aún no cuenta con una red 5G ni con políticas específicas orientadas a la inclusión digital de grupos como personas con discapacidad o mujeres, lo que mantiene vigentes las brechas de acceso en poblaciones vulnerables.

A pesar de ciertos elementos favorables —como la cobertura móvil básica y la disponibilidad de aplicaciones digitales en distintos idiomas—, las debilidades estructurales se mantienen. Los indicadores no muestran avances sustantivos en relación al año anterior, especialmente en términos de asequibilidad, pues los costos siguen siendo una barrera para los sectores de menores ingresos. Además, continúa la ausencia de políticas públicas eficaces que prioricen la inclusión digital.

Esta realidad subraya la necesidad de decisiones y acciones para modernizar la infraestructura tecnológica, elevar la calidad del servicio y diseñar estrategias integrales que garanticen una conectividad más justa, accesible e inclusiva para toda la población.

3er Pilar: Gobierno. El país sigue en la fase oportunista, con ciertos avances en la digitalización de servicios públicos y en materia de transparencia, especialmente en áreas como impuestos, aduanas y servicios sociales. No obstante, estos esfuerzos siguen siendo fragmentados y carecen de una estrategia nacional cohesiva que guíe la innovación digital desde el Estado. La participación ciudadana a través de medios digitales continúa siendo limitada, y la capacidad institucional para liderar e implementar una transformación digital estructural sigue limitada.

Si se compara con el año anterior, el progreso ha sido marginal. Persisten las mismas imitaciones estructurales: ausencia de una visión estratégica, débil coordinación interinstitucional y escasa consolidación de una institucionalidad digital robusta.

Si bien las oportunidades para fortalecer y escalar las plataformas actuales a través de una estrategia nacional integrada existen, la falta de articulación entre iniciativas amenaza la sostenibilidad e impacto de la digitalización gubernamental en el mediano y largo plazo.

4º Pilar: Regulación. Bolivia se mantiene en una etapa básica en materia de regulación digital, con un marco normativo limitado y desactualizado frente a los desafíos que plantean las tecnologías emergentes. Aunque hay avances en la protección al consumidor y en el reconocimiento de derechos digitales fundamentales, persisten vacíos normativos significativos en áreas clave como la protección de datos personales, la ciberseguridad, la inteligencia artificial y la competencia digital. La ausencia de una autoridad especializada en protección de datos y la falta de marcos regulatorios adaptados a nuevas tecnologías revelan desconexión entre la dinámica tecnológica y la respuesta regulatoria.

No obstante, un paso relevante fue la reciente aprobación del Decreto Supremo N° 5384 (mayo de 2025), que regula la constitución y funcionamiento de las empresas de tecnología financiera (ETF). Esta norma introduce definiciones clave sobre activos tokenizados, blockchain y entornos controlados de prueba; además establece requisitos específicos para las Fintech que operen en servicios financieros, mercado de valores y seguros. Si bien representa un avance concreto en la modernización del entorno legal, su impacto dependerá de su implementación efectiva y del desarrollo posterior de reglamentos por parte de la ASFI.

En comparación con el año anterior, el progreso normativo ha sido limitado y focalizado, sin una estrategia transversal que articule la transformación digital. Las brechas estructurales se mantienen, limitando la capacidad del país para construir un ecosistema digital seguro, confiable e inclusivo. Aunque hay oportunidades de fortalecer el marco regulatorio aún se requiere voluntad política, articulación institucional y enfoque integral.

5° Pilar: Economía. Bolivia sigue en una etapa básica de desarrollo digital en este pilar, con una integración tecnológica aún limitada, tanto en el sector empresarial como en el ecosistema de innovación. La participación en el comercio de bienes y servicios TIC sigue baja y dependiente de importaciones. Aunque en el pasado no se contaba con información sobre capital de riesgo, hoy se identifica la presencia de fondos como Escalatec, iThink VC, Newtopia y Babasú Ventures entre otros, que han comenzado a invertir en startups locales. Sin embargo, estas iniciativas operan en un contexto sin políticas públicas claras, ni estándares éticos digitales definidos.

Entre las fortalezas emergentes destacan estas inversiones incipientes y algunos avances en software e inteligencia artificial. No obstante, persisten barreras estructurales, como la falta de marcos regulatorios modernos, incentivos a la innovación y apoyo institucional al emprendimiento. Las oportunidades de mejora pasan por consolidar políticas que estimulen la inversión tecnológica y fortalezcan el ecosistema emprendedor, aunque la alta dependencia tecnológica externa y la debilidad normativa perviven como amenazas latentes.

En comparación con el año anterior, el panorama no ha cambiado de forma significativa. Bolivia continúa con una baja integración digital en su economía y con escasos avances en comercio TIC, manteniéndose las mismas debilidades estructurales que restringen el desarrollo de una economía digital inclusiva y sostenible. Sigue, por tanto, el reto de adoptar la transformación digital como una estrategia que permita impulsar el desarrollo económico al país.

6° Pilar: Infraestructura pública digital. Bolivia se encuentra en una etapa sistemática en este pilar, con avances concretos en interoperabilidad, digitalización de registros y pagos electrónicos. La identificación digital está en funcionamiento y el uso de certificados digitales es una práctica consolidada, especialmente en el sistema financiero, bajo regulación del Banco Central de Bolivia a través del Reglamento de Firma Digital para el Sistema de Pagos. No obstante, aún está pendiente un marco legal integral que defina la identidad digital a nivel nacional y una política pública que promueva su aplicación de forma transversal.

Entre los principales avances destacan los sistemas interoperables y la disponibilidad de servicios digitales clave. Son claras las oportunidades para ampliar estos logros mediante marcos normativos e institucionales más robustos; sin embargo, persisten debilidades importantes, como la ausencia de una entidad nacional que lidere la gobernanza de datos y la falta de una política articulada de identidad digital. Esto expone al país al riesgo de fragmentación o uso indebido de los sistemas existentes si no se asegura su regulación y sostenibilidad.

En relación al año anterior, se mantiene un progreso técnico sostenido en infraestructura pública digital, respaldado por normativas específicas en el ámbito financiero. Sin embargo, no se han dado pasos significativos hacia la institucionalización de una política nacional de identidad digital ni hacia la creación de mecanismos de gobernanza de datos, lo que limita el alcance estratégico del desarrollo logrado.

5. Resultados cuantitativos del ecosistema

5.1 Startups

Los resultados cuantitativos del ecosistema expresan cómo han evolucionado las startups en Bolivia, cuántas nuevas se han identificado y cuántas de las que había están inactivas. Asimismo, se identifica en qué ciudades se encuentran y cuál es su participación en el total del país.

Tabla 1: Número de startups por gestión

Año	Nuevas startups identificadas	Startups inactivas	Startups identificadas
2019	-	-	152
2020	67	59	160
2021	50	55	155
2022	106	76	185
2023	51	89	147
2024	54	34	167
2025	38	50	155

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

El ecosistema de startups en Bolivia refleja una trayectoria de resiliencia y crecimiento. Tras un notable impulso en 2022, cuando la cantidad de nuevas startups identificadas alcanzó un máximo y expandió significativamente el total de empresas activas a 185, el ecosistema mostró un ajuste a partir de 2023, resaltándose la marcada reducción en las startups inactivas durante 2024, lo que subrayan su creciente madurez y fortaleza, así como la capacidad de las empresas para mantenerse activas.

Aunque el 2025 se muestra moderación en la creación de nuevas startups y un ligero aumento en la inactividad respecto al año anterior, el ecosistema sigue siendo dinámico, manteniendo un volumen de 155 startups identificadas. Esto indica que, pese a los ciclos de crecimiento y consolidación, la base emprendedora en Bolivia es robusta y los emprendedores continúan lanzando y desarrollando proyectos, sentando las bases para un impacto innovador sostenido en la economía del país.

5.2 Actores del ecosistema

Respecto a las startups, las ciudades de Santa Cruz y La Paz concentran la mayor parte de los emprendimientos, representando ambas el 80% del total del país. En relación a 2024, La Paz muestra un crecimiento leve. Sucre tiene una variación positiva de 2%, y Santa Cruz expresa un crecimiento menor respecto a la gestión anterior, aunque sigue siendo el departamento con mayor participación en términos de cantidad de startups.

Tabla 2: Startups por departamento

Ciudad	Cantidad	%
Santa Cruz	65	41,94%
La Paz	59	38,06%
Cochabamba	22	14,19%
Sucre	7	4,52%
Oruro	1	0,65%
Tarija	1	0,65%
Total	155	100,00%

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

5.3 Evolución del ecosistema

La evolución del número de startups y de los principales actores del ecosistema muestra que en los últimos siete años hubo estabilidad. Sin embargo, después de la pandemia las startups alcanzaron un máximo de 185 en 2022; en 2023 este número se redujo a 147 startups, remontando en 2024 a 167 y cayendo levemente en 2025 a 155.

Tabla 3: Actores del ecosistema 2024

Actor	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Cantidad de startups	152	160	155	185	147	167	155
Instituciones gubernamentales de apoyo	6	5	8	4	4	4	4
Academia	27	31	30	26	25	25	25
Comunidades, iniciativas y actividades de tecnología digital	51	19	26	26	26	27	26
Instituciones de apoyo	15	57	40	32	33	35	32
Incubadoras	3	9	13	10	8	7	10
Aceleradoras	4	3	8	4	4	4	4
Inversores formales	0	3	5	5	5	9	8

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

Los inversores formales han subido de cinco a nueve en 2024 y se han reducido a 8 para 2025. Destaca también que el número de incubadoras llega a 10 en la presente gestión.

La participación de las startups en los diferentes sectores de la industria muestra que aproximadamente la mitad se encuentra en tres sectores, siendo el más relevante el SaaS (software as a service) que alcanza un 23%, seguido de fintech y de ecommerce - marketplace, ambos con 19%.

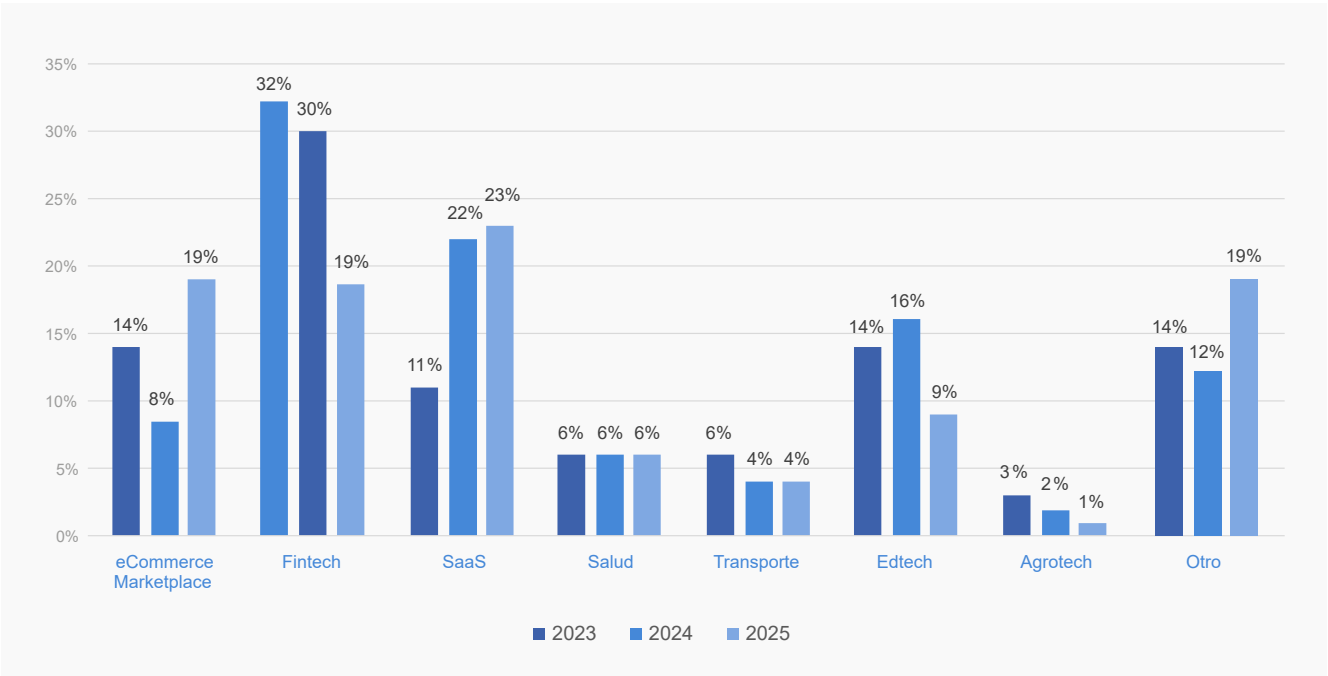
El aumento de la penetración de internet y el uso de teléfonos inteligentes en Bolivia, como en otros países de la región, creó un terreno fértil para el desarrollo de soluciones fintech, incluso para poblaciones no bancarizadas o con acceso limitado a servicios financieros tradicionales. En este contexto, los sectores ecommerce - marketplace y fintech pueden ser una respuesta a la demanda de soluciones de pago digital y servicios financieros en línea, un fenómeno que se ha acelerado a nivel mundial, especialmente a partir de la pandemia.

Tabla 4: Vertical (sector/industria) a la que pertenece la startup en base al relevamiento de Startups

Año	eCommerce marketplace	Fintech	SaaS	Salud	Transporte	Edtech	Agrotech	Otro
2023	14%	32%	11%	6%	6%	14%	3%	14%
2024	8%	30%	22%	6%	4%	16%	2%	12%
2025	19%	19%	23%	6%	4%	9%	1%	19%

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

Gráfico 5: Vertical (sector/industria) a la que pertenece la startup



Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

Respecto al sector edTech, experimentó un crecimiento masivo y sin precedentes a nivel global durante la pandemia de Covid-19, ya que la necesidad de pasar a la educación a distancia impulsó la creación de muchas startups en este rubro, reflejándose en una participación del 14% en 2023 y 2024, que probablemente se deba a este impulso. Una vez que las clases presenciales se reanudaron y el mercado se saturó con una gran cantidad de soluciones, es natural un reacomodo, que deja a este sector con un 9%.

Tabla 5: Tipo de cliente atendido por la startup

¿A qué tipo de cliente se dirige tu modelo de negocio?

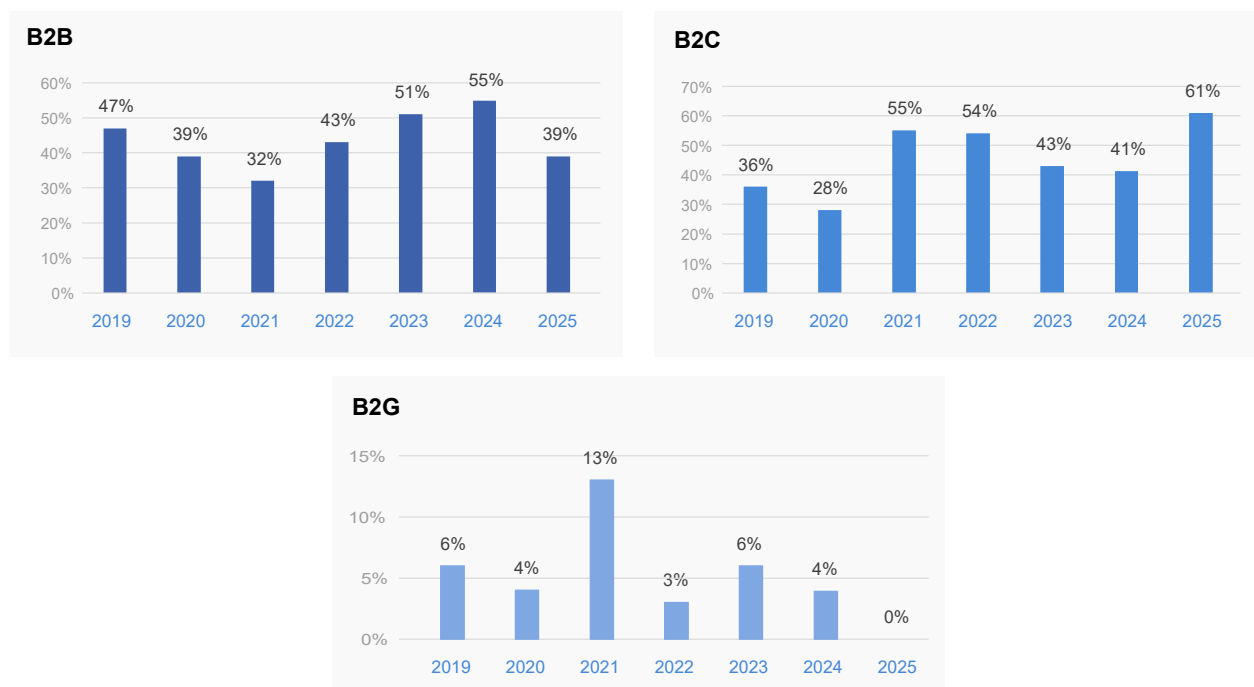
Año	B2B	B2B2C*	B2C	B2G
2019	47%	11%	36%	6%
2020	39%	29%	28%	4%
2021	32%	0%	55%	13%
2022	43%	0%	54%	3%
2023	51%	0%	43%	6%
2024	55%	0%	41%	4%
2025	39%	0%	61%	0%

* Desde 2021, las startup que antes decían tener un negocio combinado B2B2C ratificaron la utilización de un modelo B2C.

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

El enfoque comercial de las startups bolivianas que hacen negocios B2B (business to business), es decir, que ofrecen productos o servicios a otras empresas, alcanzó su participación más baja en 2021, con 32%. Dicha participación se incrementa gradualmente hasta 2024 y muestra un comportamiento característico de etapas tempranas de los ecosistemas emprendedores, donde los modelos B2B suelen ser más predecibles y permiten generar ingresos más estables con menos usuarios, al establecer contratos con clientes institucionales o empresariales. En 2025, tal comportamiento cambia, disminuyendo la participación al 39% y dejando espacio a un mercado B2C (business to consumer), que requiere mayor madurez y ventas más desafiantes. Asimismo, desaparece cualquier negocio B2G relacionado al Estado.

Gráfico 6: Tipo de cliente atendido por la startup



Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

El año 2025 la cantidad de startups que contactaron a alguna aceleradora creció en 27%, superando el promedio de todos los años (59%), mostrando así una recuperación e incremento en el interés por recibir apoyo especializado de una aceleradora.

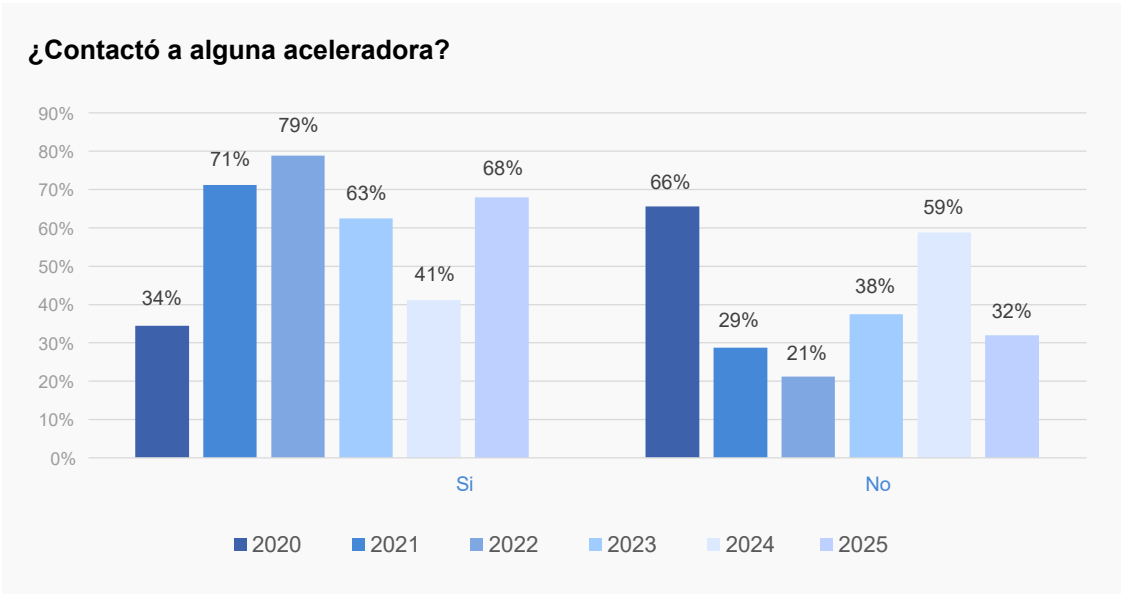
Tabla 6: Porcentaje de startups que han contactado a las aceleradoras

¿Ha contactado con alguna aceleradora de emprendimientos?

Año	Sí	No
2020	34%	66%
2021	71%	29%
2022	79%	21%
2023	63%	38%
2024	41%	59%
2025	68%	32%

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

Gráfico 7: Porcentaje de startup que han contactado a las aceleradoras



Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

5.4 Características del equipo

Dentro de las características del equipo de trabajo de las startups, se puede evidenciar que los equipos fundadores muestran un alto nivel de dominio del idioma inglés, lo que se considera una ventaja significativa para la internacionalización y el acceso a recursos globales. No obstante, la experiencia de trabajo y los estudios en el extranjero no son tan comunes, lo que sugiere que la mayoría de los fundadores se han formado y desarrollado profesionalmente dentro del país. Estos factores indican un potencial de crecimiento en la visión global de los equipos y la necesidad de fomentar más la exposición a mercados y culturas internacionales.

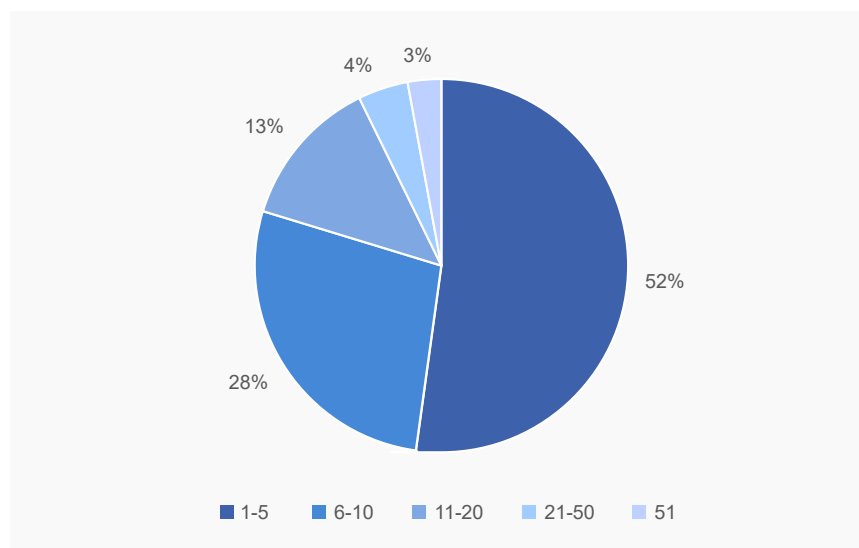
Tabla 7: Características del equipo de trabajo de las startups

	100%	90% - 50%	menos de 50%
¿Qué porcentaje del equipo fundador habla inglés intermedio o alto?	48%	32%	20%
¿Qué porcentaje del equipo fundador tiene experiencia de trabajo internacional?	30%	25%	45%
¿Qué porcentaje del equipo fundador tiene estudios en el extranjero?	16%	26%	58%
¿Qué porcentaje del equipo trabaja 100% en la startup?	30%	51%	19%
¿Qué porcentaje de los empleados contratado reside en el exterior?	3%	7%	90%

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

En cuanto a la dedicación, la mayoría de los equipos fundadores demuestran un alto compromiso, con más de la mitad de ellos trabajando a tiempo completo en sus proyectos. Esta dedicación es fundamental para el éxito de una startup, sin embargo, un porcentaje significativo de equipos no tiene a todos sus miembros dedicados al 100%, lo que podría interpretarse como una falta de compromiso total o como un modelo en el que los fundadores combinan sus emprendimientos con otras responsabilidades, lo que podría influir en el ritmo de crecimiento de la empresa.

Gráfico 8: Proporción de personas que trabajan tiempo completo



Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

El estudio revela que la fuerza laboral de estas startups es, en gran medida, local, con una presencia mínima de empleados residiendo en el exterior. Esto indica que las operaciones y el talento principal de estas empresas se encuentran dentro de Bolivia. Si bien esto puede ser un reflejo del enfoque en el mercado local, también podría señalar una oportunidad para explorar la contratación de talento fuera del país como parte de una estrategia de expansión global en el futuro.

Tabla 8: Promedio de personas que trabajan a tiempo completo en las startups

¿Cuántas personas trabajan en el equipo a tiempo completo?

Rango	Porcentaje
1-5	52%
6-10	28%
11-20	13%
21-50	4%
51	3%

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

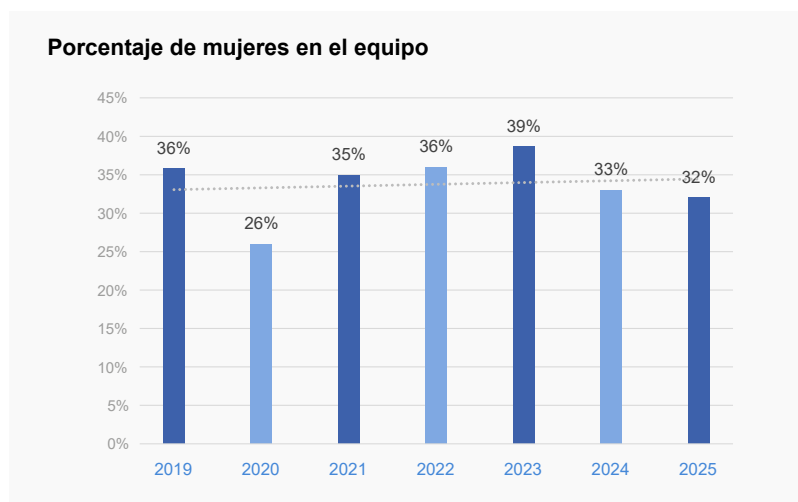
La mayoría de las startups en Bolivia operan con equipos pequeños: el 52% tiene de 1 a 5 personas trabajando a tiempo completo, lo que indica que muchas se encuentran en fases iniciales, con estructuras ligeras y lideradas por sus fundadores. Otro 28% tiene entre 6 y 10 integrantes, lo que sugiere un avance hacia etapas de crecimiento, con roles más definidos y una estructura algo más formalizada. Estos datos reflejan un ecosistema emprendedor aún en desarrollo, donde predominan los modelos de negocio en validación o expansión temprana. Solo un 20% de las startups reporta tener más de 10 personas a tiempo completo, y apenas un 3% supera las 50. Esto evidencia que algunas ya han alcanzado un nivel de escalamiento significativo.

Tabla 9: Mujeres en el equipo por años

Año	Porcentaje
2019	36%
2020	26%
2021	35%
2022	36%
2023	39%
2024	33%
2025	32%

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

Gráfico 9: Mujeres en el equipo



Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

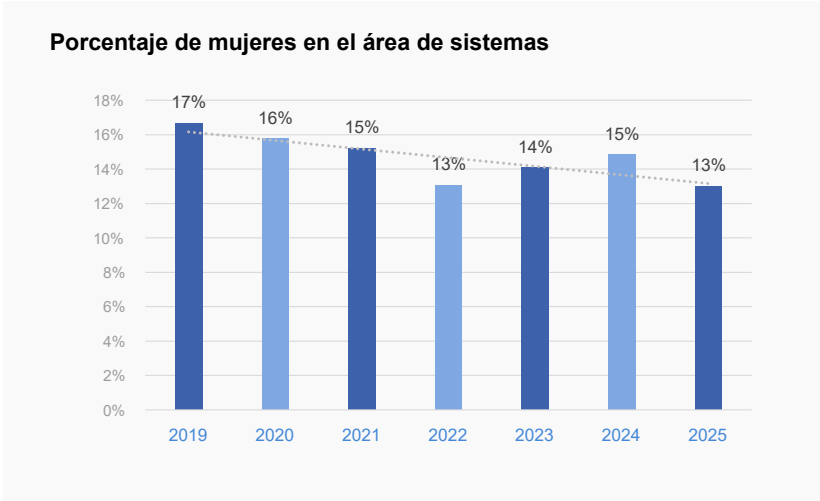
La participación de mujeres en las startups parece estabilizarse en 32%, lo cual está cerca de la media histórica de 34%, un porcentaje todavía reducido. Asimismo, la participación de mujeres en el área de sistemas sólo llega al 13% y se ha ido reduciendo desde el máximo de 17% en 2019.

Tabla 10: Mujeres en el área de sistemas

Año	Promedios
2019	17%
2020	16%
2021	15%
2022	13%
2023	14%
2024	15%
2025	13%

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

Gráfico 10: Mujeres en el área de sistemas



Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

5.5 Factores a priorizar para el desarrollo de las startups

En este aspecto un eje central es la gestión y desarrollo del talento humano. No se trata solo de contratar, sino de atraer recursos humanos especializados y desarrollar equipo capacitado, con menciones específicas a perfiles como personal de marketing, ventas, desarrollo tecnológico, e incluso, talento técnico especializado. Esto sugiere reconocer que el capital humano cualificado y una estructura organizativa sólida son el motor interno indispensable para ejecutar planes de crecimiento ambiciosos. La organización formalizada, la estructuración de un modelo de negocio escalable y el diseño de productos adecuados a la necesidad de mercado resultan de esta necesidad de equipo y procesos robustos.

En segundo lugar, está la estrategia de mercado y de comercialización, que emerge como un cuello de botella crítico. La recurrencia de conceptos como marketing, más ventas, expandir a otros mercados, mayor difusión, diversificación de la oferta de productos y estrategias de comercialización y crecimiento indica que muchas startups han desarrollado sus productos o servicios, pero luchan por alcanzar una tracción significativa y una expansión sostenida. La falta de visibilidad y posicionamiento impide generar más ventas, mientras que metas como la expansión internacional y el acceso a nuevos mercados requieren sofisticación en la estrategia de entrada y adaptación cultural. La calidad del servicio y la experiencia de usuario también se mencionan, subrayando la importancia de la retención de clientes y la reputación de marca.

Finalmente, las alianzas estratégicas y el entorno externo se identifican como catalizadores esenciales. Las menciones a alianzas estratégicas, networking y red de colaboración son permanentes, abarcando desde instituciones financieras e inversionistas (aunque se pidió omitir el financiamiento, la interconexión es evidente) hasta gobiernos, gremios empresariales e incluso agencias de cooperación. Esto refleja la certeza de que el crecimiento no ocurre en el vacío, requiere un ecosistema de apoyo que facilite el acceso a conocimiento, contactos, infraestructura tecnológica y, fundamentalmente, la adaptación al marco regulatorio y las leyes que pueden impactar su operación y expansión. La necesidad de contar con un respaldo de una organización legal de confianza y el conocimiento de las particularidades legales subraya una preocupación por la formalización y la seguridad jurídica para operar y escalar.

En suma, la escalabilidad de las startups es vista como un proceso multifacético que va más allá de la mera inyección de capital. Depende intrínsecamente de la solidez de su equipo y procesos internos, la efectividad de sus estrategias de marketing y expansión, y la capacidad de tejer una red de alianzas estratégicas y navegar un entorno regulatorio complejo. La falta de cualquiera de estos pilares puede convertirse en un obstáculo insuperable para su crecimiento y consolidación a largo plazo.

6. Resultados cuantitativos del ecosistema

6.1 Factores que determinan la sostenibilidad de las startups en Bolivia

La creación de startups representa una oportunidad positiva para el país al impulsar la innovación, la creatividad y el uso de la tecnología en diversos sectores económicos. Al ser emprendimientos ágiles y adaptables, desarrollan soluciones eficientes a problemas locales, desde servicios financieros digitales hasta plataformas educativas y aplicaciones para el sector salud. Esta respuesta rápida y adaptada al contexto las convierte en impulsoras del cambio y la modernización, fortaleciendo una economía que debe evolucionar hacia modelos más sostenibles y competitivos.

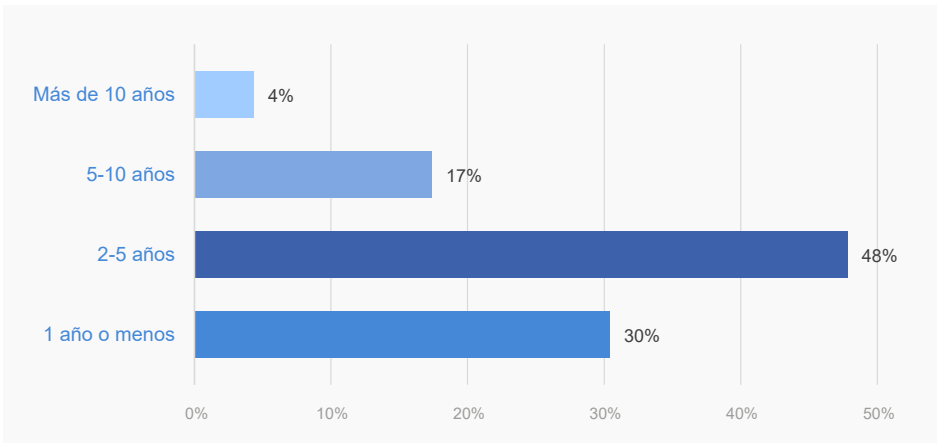
Adicionalmente, las startups generan un entorno favorable para el talento joven y emprendedor, creando empleos de alta calidad y fomentando una cultura de liderazgo, colaboración y visión global. Su crecimiento estimula la inversión privada y la colaboración con universidades, centros de investigación y organizaciones aliadas, fortaleciendo así el ecosistema de innovación del país. Juntas, las startups no solo abren nuevas oportunidades económicas, sino que también inspiran un cambio cultural hacia una Bolivia más digital, inclusiva y con visión de futuro.

6.1.1 Años de emprendimiento de las startups

En esta sección se analiza el tiempo que las startups llevan en el mercado, ya que ello es fundamental para evaluar su potencial y tomar decisiones informadas.

La tendencia muestra un ecosistema bastante joven, con menos de cinco años de existencia, esto refleja una alta tasa de nacimiento de las startups y un aumento del interés emprendedor. Este puede explicarse por dos factores fundamentales; por un lado, mayor acceso a la tecnología y a la digitalización, y también el alto desempleo y la falta de empleos formales en el país.

Gráfico 11: Años de existencia de las startups 2025



Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

Tabla 11: Años de existencia de las startups 2023-2025

Concepto	2023	2024	2025
1 año o menos	19%	33%	30%
2-5 años	64%	47%	48%
5-10 años	16%	18%	17%
Más de 10 años	2%	2%	4%

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

La mayoría de las startups están en una edad temprana de entre dos y cinco años, lo que refleja que están en fases de validación y crecimiento, pero aún no consolidan modelos de negocio sostenibles a largo plazo.

Las startups que tienen más de 10 años son solo el 2% (2023-2024) y 4% (2025). Esta escasa cantidad de startups maduras refleja un ecosistema reciente, que todavía no ha desarrollado mecanismos sólidos de escalamiento o sostenibilidad.

El acceso a capital es uno de los mayores obstáculos para las startups en Bolivia. Existen muy pocos fondos de inversión orientados a este sector y casi no hay cultura de inversión ángel o de riesgo. Esto deja a muchas empresas emergentes sin financiamiento para prototipar, validar o escalar. La banca tradicional tampoco es opción viable por sus exigencias de garantías y baja tolerancia al riesgo. Así, la falta de recursos limita directamente la innovación y el crecimiento del ecosistema.

Más allá del financiamiento, el relevamiento de información realizado revela que las startups empiezan a reconocer con claridad déficits no financieros, siendo clave la gestión y el desarrollo del talento humano. Ya no basta con tener personal, se requiere atraer y retener expertos en marketing, ventas, tecnología y perfiles especializados, conformando equipos sólidos capaces de ejecutar planes de crecimiento ambiciosos.

Otro cuello de botella son las estrategias de comercialización y crecimiento. Muchas logran productos interesantes, pero no alcanzan una masa crítica de usuarios o clientes. Factores como baja visibilidad, poca presencia digital, barreras de ingreso a nuevos mercados y falta de marketing efectivo frenan la tracción. “Más ventas” y “posicionamiento” son demandas recurrentes en los emprendedores, evidenciando la urgencia de fortalecer sus capacidades en difusión y expansión.

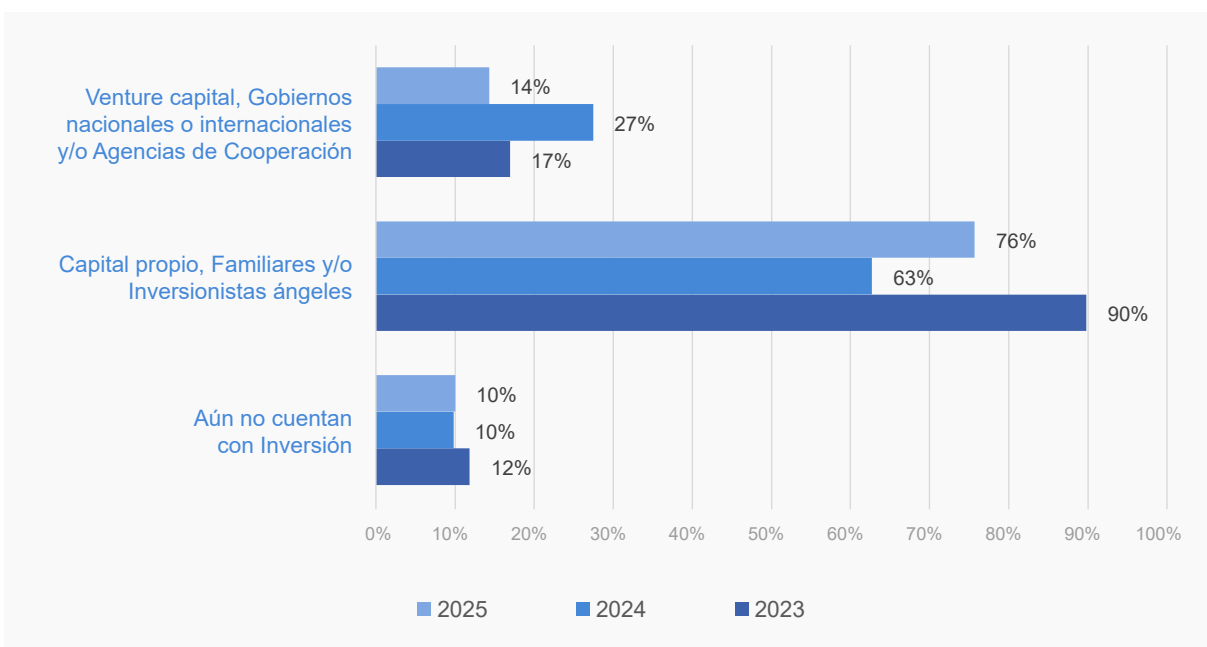
La encuesta también resalta la importancia de construir alianzas estratégicas: desde inversionistas y aceleradoras hasta gremios, gobiernos locales y cooperación internacional. La ausencia de estas conexiones deja a muchas startups aisladas y sin acceso a recursos clave.

Finalmente, existe creciente preocupación por el marco legal. Las startups priorizan contar con asesoría especializada en propiedad intelectual, normas laborales y tributarias. Esto refleja mayor madurez sobre la formalización como paso esencial hacia la sostenibilidad. En conclusión, el crecimiento del sector depende no solo del capital, sino de profesionalizar estructuras internas, mejorar estrategias de mercado y operar dentro de un ecosistema colaborativo y confiable, que les permita escalar con proyección regional.

6.1.2 El financiamiento como principal factor de escalabilidad

El ecosistema de startups en Bolivia enfrenta serias restricciones estructurales en materia de financiamiento, las startups demuestran una fuerte inclinación a la autofinanciación, con un porcentaje significativo de empresas dependiendo de la inversión propia, una tendencia que se consolida entre 2023 y 2025. Las fuentes informales como “amigos y familia” también mantienen su participación respecto a años anteriores, lo que se constituye en una de las principales barreras para su crecimiento y escalabilidad, al igual que la escasez de inversores ángeles. A diferencia de países con ecosistemas más desarrollados como Chile —donde existen redes como ChileGlobal Angels— en Bolivia no se ha logrado consolidar una red formal de inversionistas dispuestos a asumir riesgos en emprendimientos tecnológicos. Esta carencia, sumada a un entorno legal y fiscal poco estimulante para la inversión privada, desalienta la participación de capital local en etapas tempranas.

Gráfico 12: Tipos de inversionistas contactados



Fuente: Elaboración propia (Mapeo TIC)

Tabla 12: Tipos de inversionistas contactados

	2025	2024	2023
Inversión propia	69%	65%	64%
Amigos y familia	30%	31%	30%
Inversionistas ángeles	30%	18%	30%
Fondos VC Venture Capital	14%	12%	14%
Instituciones de gobierno nacional o internacional	9%	14%	9%
Agencias de cooperación	11%	6%	11%
Aún no cuentan con inversión	10%	10%	9%

Fuente: Elaboración propia (Mapeo TIC)

La banca tradicional tampoco representa una opción viable para las startups. Las instituciones financieras bolivianas suelen exigir garantías reales, historial crediticio, condiciones que difícilmente puede cumplir una empresa emergente. En los pocos casos donde se ofrece líneas de crédito, las tasas de interés y los plazos son incompatibles con las necesidades de crecimiento de este tipo de emprendimientos.

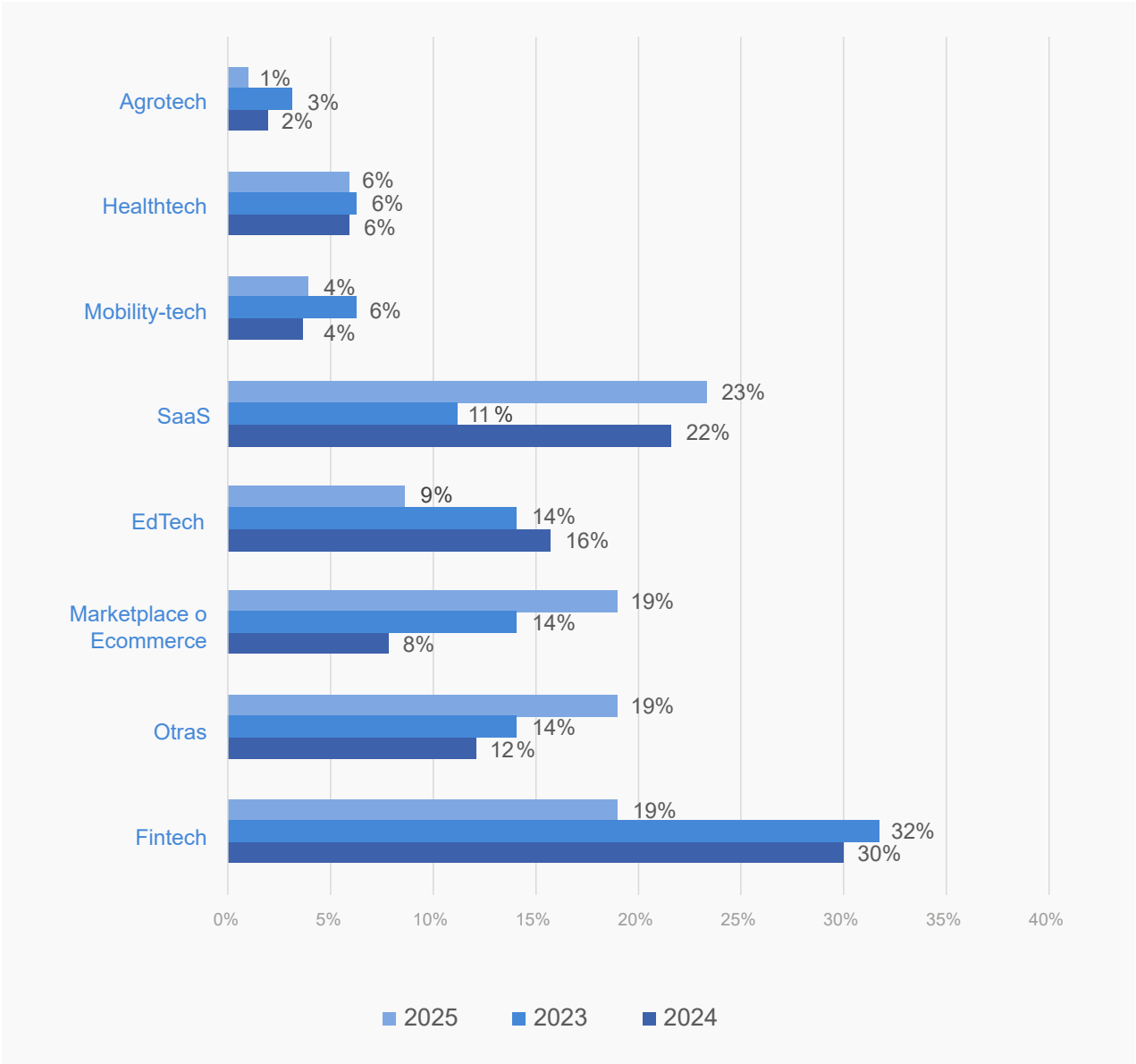
En cuanto al rol del Estado, los fondos públicos o estatales específicos para startups son prácticamente inexistentes. Bolivia no cuenta con un programa nacional de apoyo financiero a startups innovadoras, como ocurre en Colombia (iNNpulsa), Perú (Startup Perú) o Chile (CORFO). La ausencia de una estrategia gubernamental para el fomento del capital semilla o la innovación tecnológica deja un vacío importante en el impulso a nuevos emprendimientos.

A esto se suma la limitada presencia de capital de riesgo (venture capital) que alcanza a financiar solo un 14% de la startups en el país. No existen fondos VC locales relevantes y solo unas pocas startups bolivianas han logrado captar inversión extranjera, lo que usualmente requiere una tracción significativa o redes de contacto internacionales, fuera del alcance de la mayoría.

Finalmente, se debe considerar la poca cultura de inversión en innovación existente entre los empresarios bolivianos. Las inversiones se siguen dirigiendo, en su mayoría, a sectores tradicionales, donde los retornos son más estables y predecibles. Esta aversión al riesgo tecnológico refleja una falta de visión estratégica para apostar por la economía del conocimiento y la transformación digital.

En conjunto, estas limitaciones dibujan un panorama complejo para el desarrollo de startups en Bolivia, donde el acceso a financiamiento adecuado sigue siendo una de las brechas más significativas por cerrar.

Gráfico 13: Vertical (sector/industria) a la que pertenece su emprendimiento



Fuente: Elaboración propia (Mapeo TIC)

Tabla 13: Vertical (sector/industria) a la que pertenece su emprendimiento en base al muestreo realizado

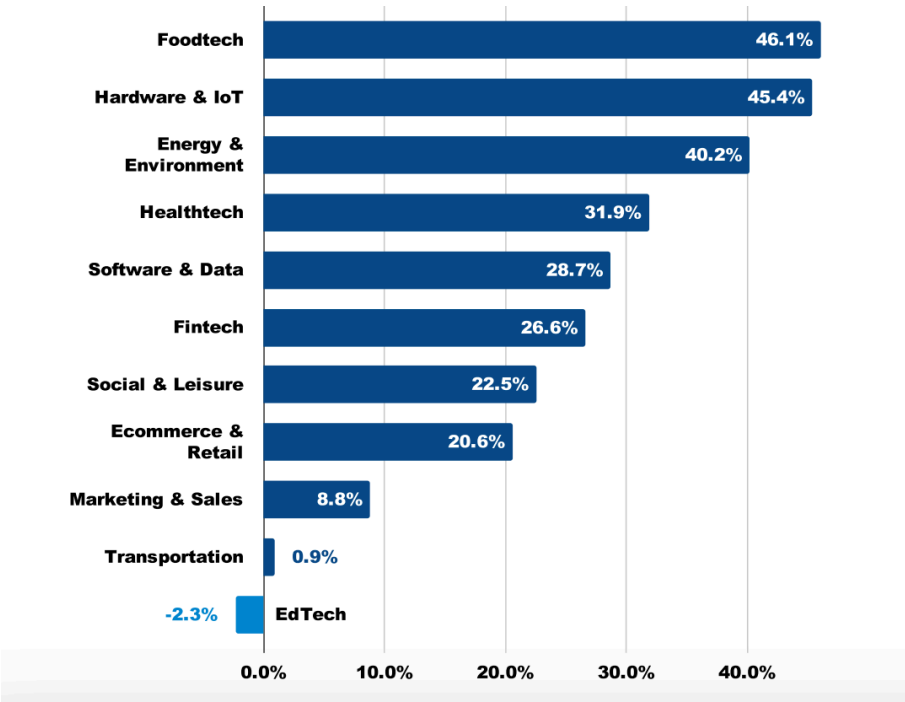
Concepto	2023	2024	2025
Fintech	32%	30%	19%
Otras	14%	12%	19%
Marketplace o E-commerce	14%	8%	19%
EdTech	14%	16%	9%
SaaS	11%	22%	23%
Mobility-tech	6%	4%	4%
Healthtech	6%	6%	6%
Agrotech	3%	2%	1%

Fuente: Elaboración propia (Mapeo TIC)

Bolivia se apoya fuertemente en modelos digitales ligeros. El sector SaaS (22%) encabeza la lista de sectores con mayor participación en el país, seguido de cerca por Fintech (19%), edtech (9%), mobility-tech (14%) y agrotech (7%). Esta estructura indica que el ecosistema emprendedor boliviano prioriza soluciones basadas en software, con menor requerimiento de inversión inicial o complejidad operativa. En especial, SaaS permite escalar modelos de negocio rápidamente, algo estratégico en un entorno con limitaciones estructurales.

De acuerdo a StartupBlink el sector Fintech representa el 9,4 % de las startups globales y espera que el mercado global de Fintech alcance un valor de alrededor de 320,81 mil millones de dólares en 2025. En Bolivia el sector Fintech tiene una participación de 19%, lo que responde probablemente a una alta demanda por servicios financieros accesibles, en un país donde la bancarización aún no alcanza a toda la población. En Bolivia, las Fintech cumplen un rol social importante, facilitando pagos y créditos a segmentos históricamente excluidos.

Gráfico 14: Crecimiento de Startups por industria 2024 vs 2025



Fuente: StartupBlink

En Bolivia el sector de edtech alcanza un 9% en línea con la caída a nivel mundial. Se evidencia que las startups educativas están ganando terreno, probablemente como respuesta a las limitaciones del sistema educativo tradicional y la necesidad de llegar a zonas con baja cobertura escolar mediante herramientas tecnológicas y apoyando la educación en áreas que no estaban atendidas. Sin embargo, este sector se saturó y se ha contraído luego de la pandemia por Covid-19.

Por su parte, sectores como healthtech (3%) y mobility-tech (4%) en Bolivia se mantienen por debajo de la media mundial (9,5% participación global en healthtech). No obstante, su presencia en el país indica que los emprendedores están comenzando a incursionar en soluciones relacionadas con salud, logística y transporte urbano, lo cual es clave para atender problemáticas estructurales en ciudades con rápido crecimiento poblacional y servicios públicos limitados.

Finalmente, la ausencia de sectores clave a nivel global como foodtech, hardware & IoT y energía & medio ambiente en la matriz boliviana refleja la necesidad urgente de diversificación. Estos sectores globales requieren capacidades técnicas, financiamiento especializado y una infraestructura de soporte que aún es débil en Bolivia. Para avanzar hacia un ecosistema más competitivo e integrado globalmente, el país debe generar incentivos para el desarrollo de ciencia aplicada, manufactura tecnológica y sostenibilidad, complementando su actual fortaleza digital.

6.2 Las startups y su relación con el área rural

La importancia de tener startups en el sector rural boliviano radica en su potencial para impulsar el desarrollo económico, social y tecnológico de zonas que tradicionalmente han estado marginadas. Las startups pueden generar innovación en actividades productivas como la agricultura, la ganadería y el turismo rural, ayudando a aumentar la productividad, mejorar la calidad de los productos y abrir nuevos mercados. Además, estas empresas emergentes suelen generar empleo local y fomentar el emprendimiento, lo que contribuye a reducir la migración hacia las ciudades y fortalecer las comunidades rurales.

La encuesta ha mostrado una gran participación de las empresas que tradicionalmente apoyan y trabajan en el área rural. En el último año VAKA, Hola Tractor, DeltaX y Tu Gerente han desempeñado un papel clave en el fortalecimiento del sector rural boliviano, contribuyendo con soluciones innovadoras que responden directamente a las necesidades del campo. VAKA ha consolidado su plataforma de financiamiento colaborativo, permitiendo a más ganaderos acceder a inversiones para ampliar su producción y mejorar su rentabilidad. Esto ha resultado en un crecimiento sostenido de la economía ganadera en regiones rurales, elevando los ingresos familiares y fomentando la estabilidad económica local.

Por su parte, Hola Tractor ha expandido su red de conexión entre pequeños agricultores y propietarios de maquinaria, permitiendo que cientos de productores en zonas rurales accedan a tecnología agrícola sin necesidad de grandes inversiones. A su vez, DeltaX ha mejorado la logística rural al facilitar el transporte eficiente de productos del campo hacia mercados urbanos, beneficiando a comunidades alejadas con nuevas oportunidades de comercialización. Finalmente, Tu Gerente ha democratizado el acceso a herramientas de gestión para pymes rurales, ayudándolas a profesionalizar sus operaciones y competir en mejores condiciones. En conjunto, estas iniciativas han acelerado la modernización del entorno rural, promoviendo un desarrollo más inclusivo y sostenible en Bolivia.

Asimismo, otros emprendimientos nuevos tienen la intención de generar apoyo al sector rural nacional, por ejemplo, TicketsBolivia, que busca revolucionar el transporte terrestre con una plataforma de compra y venta de pasajes. También algunas plataformas que buscan democratizar el financiamiento de proyectos sociales y ambientales mediante el crowdfunding. En el ámbito comercial, 1Click, Renan y LlévateCase buscan llegar al sector rural con el objetivo de ayudar a pequeños negocios a digitalizarse y mejorar su visibilidad, facilitando el comercio electrónico incluso sin conocimientos técnicos.

6.2.1 Retos y limitaciones del sector rural

En el ecosistema de startups bolivianas la expansión hacia el sector rural enfrenta numerosas limitaciones estructurales, tecnológicas y culturales que dificultan su sostenibilidad y escalabilidad. Uno de los principales obstáculos es la baja conectividad digital: muchas regiones rurales carecen de acceso a Internet de calidad o de señal móvil estable, lo que impide el uso continuo de plataformas digitales, servicios de pago en línea o el funcionamiento de herramientas que requieren monitoreo GPS. Esta situación se agrava por el limitado acceso a dispositivos adecuados, como smartphones o computadoras, y por la falta de energía eléctrica confiable, dificultando la digitalización de procesos y la adopción de tecnologías.

Otro reto importante es la logística operativa y de transporte. La infraestructura vial deficiente, con caminos sin pavimentar o en mal estado, eleva los costos de distribución, mantenimiento y recuperación de productos o servicios tecnológicos. Esto afecta a startups que requieren operaciones físicas, como entregas, servicios de movilidad o distribución de insumos. Además, la baja densidad poblacional en estas zonas reduce la rentabilidad potencial, lo que desalienta a muchas startups de incursionar en mercados rurales, especialmente sin apoyo estatal o financiamiento específico. La escasez de empresas de transporte formales y confiables también limita la capacidad de ofrecer soluciones que dependan de movilidad, como las ventas online y transporte de mercaderías.

Finalmente, existe una brecha importante en educación financiera y digital, particularmente entre adultos mayores o personas con poca experiencia en el uso de tecnología. La desconfianza hacia herramientas digitales, la falta de historial crediticio, y las prácticas culturales locales, exigen una adaptación del modelo tecnológico y un esfuerzo extra en capacitación personalizada. Las startups que han intentado entrar a este mercado reconocen la necesidad de acompañamiento constante, así como el desafío de alcanzar comunidades alejadas con diferentes prioridades e idiomas. En este contexto, la intervención del Estado y de actores del ecosistema emprendedor se vuelve clave para financiar, capacitar y crear condiciones que permitan a las startups rurales desarrollarse con impacto real y sostenido.

7. Panorama general del ecosistema Fintech

El ecosistema Fintech en Bolivia ha mostrado un crecimiento sostenido en los últimos 3 a 5 años, consolidándose como un motor clave en la transformación digital del sector financiero. Al igual que en otras latitudes de la región, la vertical de pagos digitales ha sido la más desarrollada, con una amplia oferta de soluciones tecnológicas que facilitan procesos de cobranza, recaudación y dispersión de fondos para personas y empresas.

Un hito que ha marcado una ventaja competitiva para el país fue la implementación de la interoperabilidad plena de los medios de pago desde 2020. Bolivia se posiciona como uno de los pocos mercados de la región donde actores tan diversos como bancos, cooperativas, procesadoras de tarjetas y billeteras móviles operan de manera interconectada. Este avance ha impulsado la adopción masiva de pagos digitales entre los usuarios y ha fomentado también un entorno más competitivo y eficiente para las soluciones empresariales.

En paralelo, en los últimos dos años ha emergido con fuerza la vertical de criptoactivos. Han surgido soluciones que permiten la compra de *stablecoins* (como USDT y USDC), el uso de billeteras digitales con saldos en moneda estable y herramientas que agilizan las transferencias internacionales para empresas. Estas innovaciones han resultado especialmente relevantes para operaciones de importación y pagos a proveedores, diversificando el ecosistema financiero del país.

7.1 Impacto de la regulación en la innovación

El marco normativo vigente ha tenido un doble efecto sobre la innovación Fintech: ha actuado como catalizador y, al mismo tiempo, como una barrera o desafío.

7.1.1 La regulación como catalizador

La reciente regulación, mediante el Decreto Supremo N°5384 y el Reglamento para Empresas de Tecnología Financiera (ETF) de la ASFI, ha sido un catalizador para la innovación en varios frentes:

- **Reconocimiento legal.** La modificación de la Ley N°393 reconoce formalmente a las Fintech -por primera vez- como actores del sistema financiero, brindando seguridad jurídica y abriendo la puerta a la inversión formal.
- **Formalización de modelos innovadores.** El reglamento establece rutas claras para que empresas ya existentes se adecúen y las nuevas obtengan licencias de funcionamiento, integrando modelos de negocio no regulados con anterioridad.
- **Entorno Controlado de Pruebas (ECP).** Se introdujo una figura que permite a las startups validar servicios en condiciones controladas, lo que fomenta la experimentación responsable y reduce los riesgos regulatorios para productos emergentes.
- **Adopción de principios clave.** La normativa incorpora estándares internacionales, como la interoperabilidad técnica, la confidencialidad de datos y la innovación responsable, alineando a Bolivia con las mejores prácticas del sector.

7.1.2 La regulación como barrera

Incluso con estos los avances, la normativa presenta desafíos que podrían limitar el potencial del sector:

- **Carga regulatoria para PYME.** Los requisitos técnicos, operativos y de capital para tener una licencia pueden ser demasiado elevados para startups y emprendimientos emergentes, limitando su capacidad de escalar.
- **Costos de interoperabilidad.** Aunque es un avance, la exigencia de integrarse a redes supervisadas puede demandar inversiones considerables en infraestructura tecnológica y ciberseguridad, lo que podría ahuyentar a nuevos actores.
- **Régimen de sanciones.** El reglamento contempla un régimen que, en algunos casos, es considerado alto, generando incertidumbre entre las empresas que ya operaban antes de la norma y se encuentran en proceso de adecuación.

El nuevo marco regulatorio es un paso decisivo, pero su éxito dependerá de una implementación proporcional y flexible que no sacrifique la agilidad y competitividad de los actores locales.

7.2 Casos de emblemáticos de éxito

El ecosistema Fintech boliviano ya cuenta con soluciones innovadoras que responden a desafíos estructurales del mercado. Entre los casos más emblemáticos destacan:

- **IZI.** Una plataforma SaaS que ofrece una solución integral para la digitalización de las MIPYME, permitiéndoles gestionar facturación y cobros en tiempo real. Ha contribuido a la formalización contable de más de 450 empresas, impulsando su eficiencia e inclusión financiera.
- **Tesabiz.** Solución pionera en pagos con códigos QR interoperables que conecta a usuarios, comercios e instituciones financieras. Su tecnología reduce la dependencia del efectivo y amplía el acceso a pagos digitales de forma segura.
- **Multipago.** Un portal centralizado que simplifica el pago de servicios, impuestos y eventos, tanto para ciudadanos como para empresas, aumentando la eficiencia y el uso de canales digitales en la vida cotidiana.
- **Pago al Paso 24/7.** Plataforma híbrida (física y digital) que permite a usuarios no bancarizados tener acceso al pago de servicios básicos, promoviendo la inclusión financiera en segmentos tradicionalmente excluidos.
- **Síntesis (App Mis Cuentas).** Aplicación móvil que centraliza el pago de más de 80 servicios públicos y privados. Con funcionalidades como el "carrito de pagos", tarjetas tokenizadas y pagos automáticos. Ha elevado el estándar de experiencia de usuario, seguridad y eficiencia en los pagos digitales en Bolivia.

7.3 Desafíos estructurales del contexto

Para lograr la creación, el crecimiento y su consolidación las Fintech en Bolivia enfrentan desafíos estructurales significativos que van más allá de la regulación:

- El principal reto es alcanzar un cumplimiento regulatorio pleno, sin sacrificar la capacidad de innovar y escalar. Este equilibrio es fundamental para desarrollar nuevos mercados y contribuir a la bancarización del país.
- El acceso a capital sigue siendo un obstáculo crucial. Las Fintech requieren una inversión inicial significativa para acelerar su crecimiento, pero los costos asociados al cumplimiento de las normas encarecen sus modelos de negocio y pueden ralentizar su expansión o condicionar el levantamiento de capital. No obstante, operar en un mercado regulado también otorga seguridad jurídica y credibilidad, lo que puede facilitar futuras rondas de inversión.
- Finalmente, es fundamental una mayor apertura de los actores financieros tradicionales para colaborar con las startups. Las alianzas, los pilotos y los productos conjuntos pueden acelerar la transformación digital del sector, generar soluciones más eficientes y ampliar la oferta de servicios para el consumidor final en un marco de innovación responsable.

7.4 Oportunidades a futuro

Si se piensa en lo que viene, las mayores oportunidades de innovación para el ecosistema Fintech boliviano radican en atender necesidades no cubiertas en sectores clave, aprovechando nuevas tecnologías. En ese sentido, las principales verticales de crecimiento son:

- **Open banking.** Impulsar las iniciativas de interoperabilidad ya existentes para crear nuevos servicios financieros colaborativos y mejorar la experiencia del usuario.
- **Plataformas de financiamiento.** Desarrollar soluciones de financiamiento focalizadas en nichos de mercado específicos; esta es una vertical ya contemplada en la regulación actual.
- **Digitalización de PyME.** Ofrecer acceso a crédito y servicios financieros a través de finanzas embebidas, scoring alternativo e inteligencia artificial para mejorar su competitividad.
- **Sector agropecuario.** Fomentar la inclusión financiera rural con microcréditos, seguros paramétricos y herramientas de trazabilidad basadas en tecnología.
- **Pagos transfronterizos.** Crear soluciones para sistematizar pagos internacionales, remesas automatizadas y lograr la interoperabilidad con medios de pago regionales.
- **Identidad digital.** Aumentar la seguridad en los procesos de onboarding y autorización de transacciones para generar mayor confianza en el consumidor financiero.
- **Pagos empresariales.** Automatizar la tesorería y conciliación de las empresas mediante la integración de plataformas de financiamiento, ERPs y sistemas de pagos.

Estas áreas representan una oportunidad estratégica para profundizar la inclusión financiera, aumentar la eficiencia y consolidar un ecosistema de innovación responsable en Bolivia.

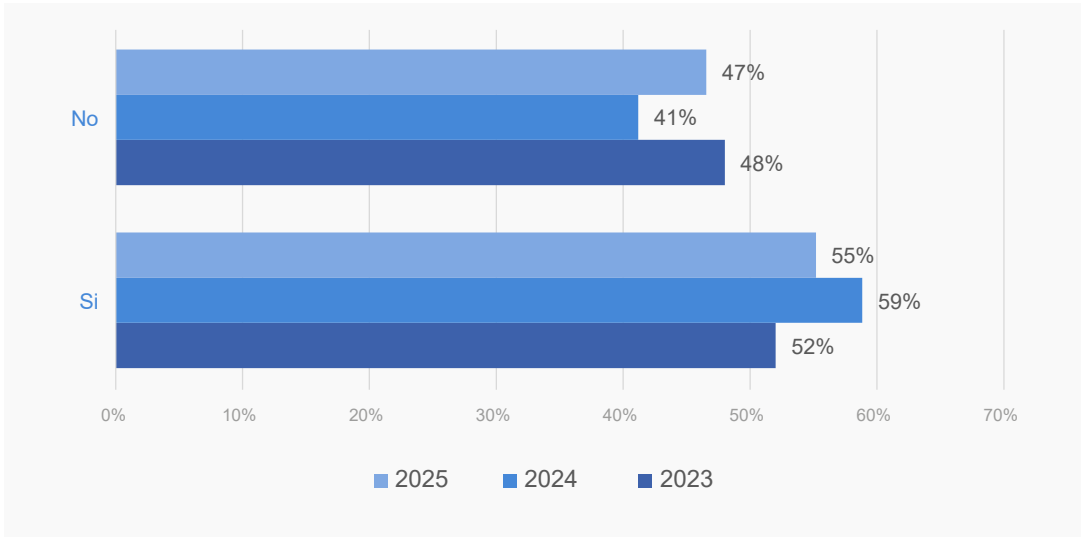
8. Capital social del ecosistema de Tecnologías de la Información y Comunicación

Un ecosistema de startups abarca los actores, recursos, instituciones y dinámicas que facilitan la creación, el desarrollo, la financiación y el escalamiento de empresas emergentes innovadoras en el país. Este ecosistema incluye emprendedores, incubadoras, aceleradoras, universidades, inversores (como fondos de capital riesgo o inversores ángeles), el gobierno, organizaciones de apoyo técnico y redes de colaboración.

En Bolivia, este ecosistema aún se encuentra en sus primeras etapas de desarrollo y se caracteriza por una creciente actividad emprendedora, especialmente en sectores como la tecnología financiera, el comercio electrónico, SaaS y la educación digital. Sin embargo, también enfrenta limitaciones estructurales como el acceso limitado al capital riesgo, los bajos niveles de formalización, las escasas conexiones con los mercados internacionales y los desafíos regulatorios.

A pesar de estos obstáculos, el ecosistema boliviano muestra avances: están surgiendo centros de innovación en ciudades como La Paz, Santa Cruz y Cochabamba; existen iniciativas de apoyo como concursos de emprendimiento, programas de aceleración y eventos de networking; y el interés de los jóvenes por el emprendimiento de base tecnológica está creciendo. En resumen, el ecosistema startup en Bolivia es un espacio en evolución que, con el apoyo adecuado, puede convertirse en un motor de innovación y desarrollo económico.

Gráfico 15: Pertenencia al ecosistema



Fuente: Elaboración propia (Mapeo TIC)

Tabla 14: Pertenencia al ecosistema

Concepto	2023	2024	2025
Sí	52%	59%	55%
No	48%	41%	47%

Fuente: Elaboración propia (Mapeo TIC)

En relación al financiamiento, existen algunas iniciativas como inversionistas ángeles y pequeños capitales semilla (a veces ligados a ONG o agencias de cooperación), y eventos tipo “demo day”. También se empieza a observar aportes más importantes de venture capital.

Sin embargo, el financiamiento sigue siendo uno de los factores más importantes en el desarrollo de las startups, especialmente en las etapas críticas como la expansión o internacionalización, lo que junto con un marco legal casi inexistente no incentiva suficientemente la inversión privada en startups.

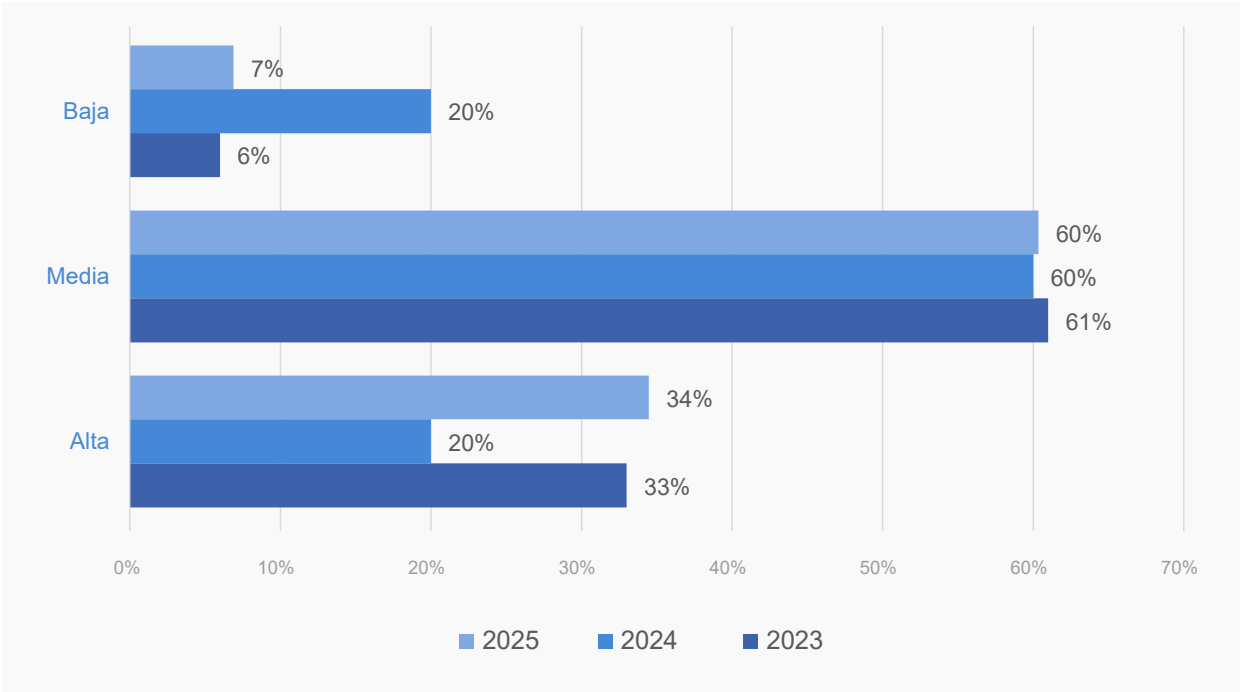
Otro aspecto importante está relacionado con la calificación del talento humano que demandan las startups, un talento representado por jóvenes con formación en tecnología y negocios, situado especialmente en ciudades como La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. Algunas universidades están integrando contenidos de emprendimiento e innovación en sus currículos educativos y generando proyectos que apoyen los emprendimientos digitales. Sin embargo, continúa la falta de profesionales con experiencia práctica en innovación y desarrollo tecnológico de alto nivel, especialmente en el sector tecnológico. Asimismo, otro factor que limita el sector y que aún requiere de un apoyo profundo, es el desarrollo de especialistas en ventas y marketing.

Las redes de soporte han ido mejorando a lo largo de los últimos años con la presencia de incubadoras, aceleradoras, espacios de coworking, y algunas redes de apoyo.

El entorno legal en Bolivia aún representa una barrera importante para el desarrollo ágil de startups. Los procesos para formalizar una empresa siguen siendo lentos, costosos y burocráticos, lo que desalienta a muchos emprendedores en etapas tempranas. Además, la ausencia de incentivos fiscales específicos para startups e inversionistas limita el atractivo del país como destino de innovación. Un marco regulatorio más moderno, flexible y orientado al emprendimiento sería clave para liberar el potencial de innovación.

El escalamiento de startups en Bolivia se ve limitado por múltiples factores estructurales. Muchas iniciativas emprendedoras nacen con potencial, pero encuentran dificultades al crecer, debido al acceso restringido a capital, mercados reducidos y falta de apoyo para internacionalizarse. Bolivia aún no está suficientemente integrada en redes regionales o globales de emprendimiento, lo que restringe las oportunidades de colaboración y expansión. Asimismo, el acceso a plataformas tecnológicas de alcance global y a alianzas estratégicas permanece bajo. Para impulsar la escalabilidad, es vital conectar a las startups bolivianas con ecosistemas más amplios, facilitar su entrada a mercados internacionales y fomentar políticas que impulsen su proyección global desde etapas tempranas.

Gráfico 16: Nivel de confianza en los actores del ecosistema según los inversionistas



Fuente: Elaboración propia (Mapeo TIC)

Tabla 15: Nivel de confianza de las startups en el ecosistema

Concepto	2023	2024	2025
Alta	33%	20%	34%
Media	61%	60%	60%
Baja	6%	20%	7%

Fuente: Elaboración propia (Mapeo TIC)

La Tabla 15 revela una evolución significativa en el nivel de confianza que las startups tienen en el ecosistema entre 2023 y 2025. En 2023, el 33% de las startups reportaban una confianza alta, pero esta cayó drásticamente al 20% en 2024, lo que sugiere un deterioro en las condiciones o en la percepción del entorno. No obstante, en 2025 se recupera e incluso supera el valor inicial, alcanzando un 34%, lo cual podría interpretarse como una mejora en la articulación institucional, en las políticas de apoyo o en la percepción de oportunidades. La confianza media se mantiene relativamente estable, con una ligera disminución del 61% en 2023 al 60% en los años siguientes, lo que indica una mayoría con posturas cautelosas pero constantes. La confianza baja, por su parte, experimentó un fuerte aumento en 2024 (20%) para luego disminuir al 7% en 2025, reflejando que, aunque hubo un periodo de desconfianza, este fue superado parcialmente. En conjunto, los datos muestran un ecosistema que ha atravesado altibajos, pero que en 2025 logra recuperar parte de la credibilidad perdida.

9. Venture Capital en Bolivia 2025 - Resiliencia, y expansión regional

El ecosistema boliviano de innovación está empezando a mostrar señales de maduración, varias startups no solo están probando sus modelos, sino que ya tienen rondas de inversión abiertas y listas para levantar capital. Estas empresas representan una visión distinta de la economía y de talento boliviano: eficientes, resilientes y con una mentalidad global desde el primer día. Con indicadores sólidos, se han posicionado como una oportunidad real para inversores locales e internacionales, en un contexto en el que la innovación tecnológica se convierte en el motor más dinámico, para transformar sectores tradicionales y abrir nuevos mercados.

9.1 Señales claras en medio de la crisis

Bolivia tuvo cero inversión extranjera directa desde 2023 y una fuga de capital privado hacia mercados como Paraguay y EE. UU. y a pesar de ello, emerge una generación de startups eficientes, disciplinadas en métricas y con ambición regional desde el día uno.

Invertir en tecnología permite potenciar un futuro diferente, que supera la dependencia de precios internacionales y commodities de moda para generar liderazgo y la capacidad de ser competitivos por servicios. Los países de la OCDE han demostrado que invertir en tecnología es el paso decisivo para romper con economías dependientes de recursos naturales y transitar hacia modelos más resilientes y diversificados; eso les permite tener un multiplicador de productividad, en donde cada dólar invertido en tecnología produce retornos superiores, no solo en valor agregado, sino en innovación transversal para sectores tradicionales como la agricultura, la minería o la manufactura, el efecto multiplicador de la tecnología beneficia la productividad de los sectores.

Dicho efecto también promueve mayor competitividad global. La digitalización y la innovación tecnológica determinan hoy la capacidad de un país para insertarse en cadenas de valor internacionales. Sin ellas, una nación queda relegada y aislada de oportunidades globales, tanto en cadenas tradicionales que, al no ser potenciadas por tecnología, quedan en desventaja por ser anticuadas y no poder mejorar las condiciones comerciales.

En este sentido, la inversión en tecnología permite nuevos empleos y mejores salarios. El empleo en sectores tecnológicos tiene mejores remuneraciones, mayor estabilidad e igualdad, lo que consiente un futuro que puede sostenerse en el tiempo. Los países de la OCDE muestran que invertir en tecnología significa multiplicar oportunidades de empleo digno y afrontar la incertidumbre laboral con mejor adaptabilidad. Se ha determinado que la demanda de empleos para 2030 se verá afectada por la tecnología de tal manera que cerca del 65% de las posiciones de empleabilidad aún no existen (OCDE 2025). Además, hace falta un enfoque desde las oportunidades en cuanto a retornos, entendiendo la tecnología no solo como un generador de empleos, sino también como un activo estratégico de inversión. Esto se refleja en la realidad latinoamericana, donde hoy en día las dos empresas más grandes de la región —Mercado Libre y Nubank— son de base tecnológica, demostrando que el sector no solo es motor de innovación, sino también un catalizador de valor económico y financiero a gran escala.

Esto nos plantea la reconversión y formación de capital humano en la adopción tecnológica que impulsa la capacitación en STEM y el desarrollo de talento especializado, al mismo tiempo que abre espacios de reconversión laboral para quienes migran de industrias tradicionales con bajos niveles de tecnificación.

Enfocarse en sectores tecnológicos permite visibilizar la relevancia para la inversión efectiva en la juventud y talento, donde éste se convierte en un eje central para Bolivia. El bono demográfico representa una de las mayores oportunidades que tenemos como nación, en cuanto y en tanto preparemos a las presentes y futuras generaciones para aprovechar la revolución 4.0.

Invertir en tecnología es invertir en el futuro de una economía potenciada por innovación y servicios y que la generación de jóvenes se pueda convertir en exportadora de conocimiento y servicios.

9.2 Bolivia en el ecosistema venture regional

En Sudamérica, el ecosistema de venture capital ha transitado en la última década de ser un fenómeno incipiente y concentrado en pocos mercados, a consolidarse como un motor de innovación con alcance regional y proyección global. Países como Brasil, México, Chile, Colombia y Argentina han dado origen a startups que hoy son referentes internacionales, demostrando que la región es capaz de generar soluciones escalables desde contextos de alta complejidad económica y social. A pesar de la volatilidad macroeconómica y los desafíos estructurales, el venture capital en Sudamérica ha encontrado oportunidades únicas:

- Un bono demográfico joven
- Rápida adopción digital
- Modernización de industrias tradicionales como minería, agronegocios, logística y bancario financiera

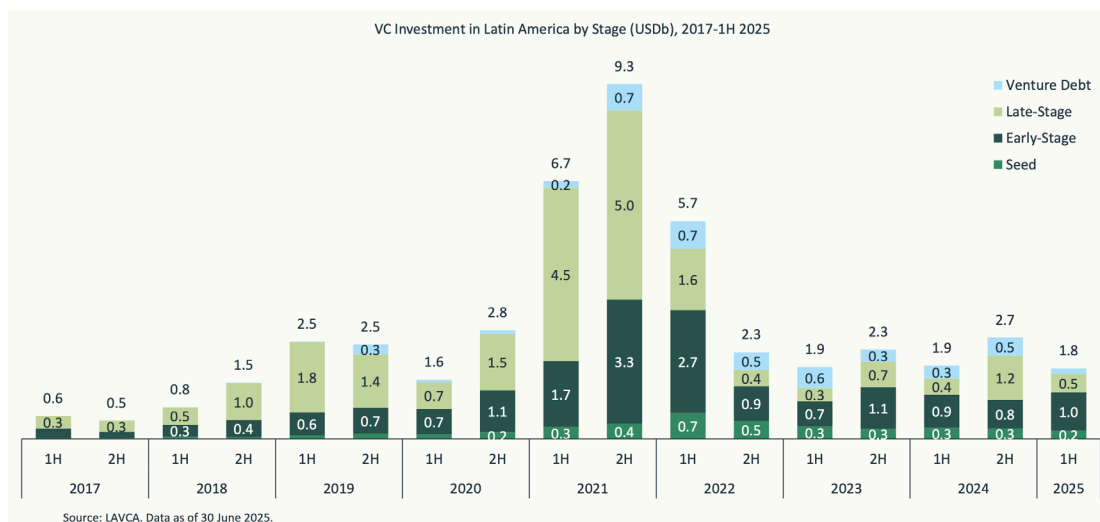
Este dinamismo ha posicionado a la región como un terreno fértil para la innovación, donde los emprendedores desarrollan tecnologías que responden tanto a problemáticas locales como a demandas globales, mostrando que el talento sudamericano es competitivo y que la inversión de riesgo se convierte en un catalizador de transformación estructural. Del mismo modo, la dimensión del mercado latinoamericano, tanto por poder adquisitivo como por tamaño poblacional representa una oportunidad con grandes virtudes, ya que contiene cerca del 9% del total de población mundial y el 8% del PIB global, teniendo un crecimiento sostenido del 2,8%.

Las startups regionales muestran resiliencia ante la escasez de capital. En América Latina, las startups están extendiendo sus runway al reducir significativamente su burn rate, adaptándose a entornos de financiación más estrechos desde 2022 (Latin American VC 2025). Aunque el volumen de inversión ha disminuido globalmente, la región presenta desafíos en donde el capital es costoso, el talento es escaso y la burocracia es abundante. Aquellos que saben manejar estos recursos escasos son desproporcionadamente recompensados en relación a los mercados globales, siendo más eficientes y con crecimientos más acelerados.

Entre el primer y segundo trimestre de 2024, el valor medio de las rondas pre-seed en América Latina aumentó 28,1 %, pasando de USD 2,03 M a USD 2,60 M (CrunchBase 2024). En comparación, Estados Unidos creció en 3,05 % en el mismo período, subiendo de USD 5,80 M a USD 5,98 M (CrunchBase 2025). Esto evidencia que en LatAm, con menos capital, se está logrando mayor crecimiento relativo en las valuaciones.

Globalmente, el capital de riesgo superó los USD 450 mil millones en 2023, con una proyección de USD 480 mil millones para 2024 (LAVCA).

Gráfico 17: Inversión VC en América Latina



Fuente: LAVCA, datos al 30 de junio de 2025

El tamaño promedio de las rondas aumentó y muestra madurez entre las anteriores generaciones de startups, con la siguiente distribución:

- Seed: promedio de USD 3,2 M
- Series A: promedio de USD 12 M (CoinLaw 2025)
- En mercados maduros como EE. UU. y Europa, las Serie A en 2021 promediaba entre USD 13 M (mediana) y USD 22,7 M (promedio) en EE. UU., mientras que en Europa la mediana rondaba los USD 8,5 M y el promedio USD 14,2 M (CrunchBase). En contraste, Latinoamérica alcanza valuaciones comparables (cifras pre-seed en millones), pero con rondas mucho más eficientes.

La región muestra participación limitada en el mercado global, ya que atrae aproximadamente el 2 % del capital global de venture capital (CrunchBase). A pesar de esto, han surgido hubs significativos como São Paulo, Ciudad de México, Bogotá, Santiago y Buenos Aires, reflejando una gran eficiencia y talento regional (WEF).

Tabla 16: Resumen comparativo de Latam con Mercado Global

Región / Métrica	Mercado Global	Latinoamérica
Inversión VC total	USD 450B (2023) USD 480B (2024)	2 % del total global
Tamaño promedio Seed	USD 3,2 M	USD 2,6 M en Q2-2024 (29 % de aumento)
Tamaño promedio Series A	USD 12 M	Valuaciones exitosas con menor capital que EE.UU./Europa
Resiliencia	Inversión abundante en mercados maduros	Adaptación extrema, burn rates reducidos, runway extendido
Brecha de financiamiento	Alta disponibilidad de capital	Financiamiento mucho más acotado, pero alta eficiencia

Fuente: elaboración propia con datos (WEF, CoinLaw, CrunchBase y LAVCA)

La eficiencia de Bolivia y su desempeño regional muestra indicadores sobresalientes, entre los cuales destaca que durante más de 30 años el ecosistema boliviano sembró esfuerzo, resiliencia y visión de futuro. Entre 2000 y 2023 se invirtieron USD 15 millones en más de 30 rondas, sentando las bases de lo que hoy comienza a florecer. La verdadera transformación está llegando ahora: solo en los próximos dos años (2025-2026) se proyecta movilizar USD 5,5 millones en ocho nuevas rondas, lo que equivale al 36% de todo lo invertido en un cuarto de siglo. Este salto no es casualidad, es la prueba de que Bolivia está entrando en una nueva era donde las startups dejan de ser una promesa y se convierten en protagonistas de una economía innovadora y conectada con el mundo. Esto está ocurriendo en un entorno desafiante, ya que afrontar múltiples crisis logra que las empresas sean más eficientes con los recursos limitados y además puedan encontrar nichos potentes para su crecimiento, lo que ha permitido que las startups sean más eficientes según los siguientes indicadores:

- Valuaciones estratégicas de alrededor de tres (3x) veces mayor sobre la media LATAM con un promedio de 70% menos capital por compañía que levantó rondas de inversión.
- El retorno sobre inversión (ROI) actualizado muestra cuatro veces (4x) por cada dólar (USD1) invertido en contraste con los mercados regionales posicionados de tres veces (3x).
- Runway promedio de 18 meses sin nuevas rondas, 40% por encima de la referencia regional que es intensivo en levantamiento de rondas de capital, pero no muestran crecimiento ni internacionalización proporcional.
- Pipeline 2025, en Bolivia hay al menos 12 startups preparando rondas pre semilla y semilla con valores de:
 - Rondas de inversión de USD500k–USD1M
 - MRR USD180k/año
 - Crecimiento 7–9%/mes dependiendo de la vertical
 - Retención de clientes de 75% al 80%

Las startups bolivianas también muestran más meses de tracción iterando y pivotando, lo que muestra mejor relación valuación/capital. Esto ha permitido que tengan más iteraciones con mayor probabilidad de ajuste en el mercado (PMF), reduciendo la posibilidad de fracaso o cierre.

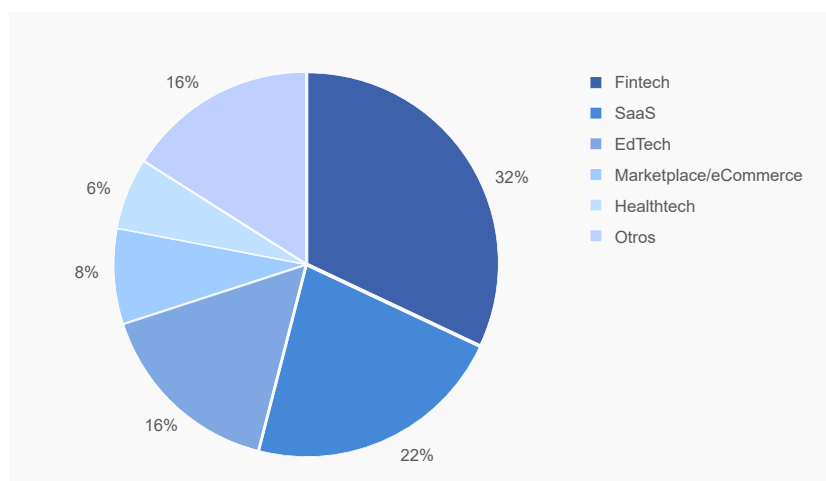
También son más eficientes cediendo participación al momento de levantar capital. En promedio se ha cedido entre 5% a 7% para la adquisición de capital de fondos de inversión.

Una vez que las startups bolivianas han encontrado posicionamiento en el mercado local, los recursos levantados han sido utilizados para expandir mercado fuera de Bolivia y mejorar la competitividad regional.

9.2.1 Verticales de operación y desempeño en el mercado regional

El ecosistema emprendedor boliviano se concentra en sectores con alta demanda y capacidad de adaptación tecnológica. Fintech lidera con un 32%, confirmando su rol como motor de inclusión financiera. Le sigue SaaS (22%), que se ha convertido en aliado estratégico para la digitalización de empresas. EdTech y HealthTech, con un 16% y 6% respectivamente, evidencian la orientación hacia impacto social, abordando educación y salud como necesidades estructurales. Finalmente, marketplaces y eCommerce (8%) reflejan la incipiente pero creciente digitalización del consumo, mientras que un 6% corresponde a otros sectores emergentes, que incluyen energías renovables, logística y movilidad inteligente.

Gráfico 18. Verticales de startups con rondas de inversión abierta



Fuente: Elaboración propia en base a entrevista a profundidad a startups (2025)

En conjunto, la fotografía boliviana muestra un ecosistema joven pero alineado con las grandes tendencias internacionales, aunque todavía en una escala reducida y con características propias de un mercado emergente.

Tabla 17: Resumen comparativo entre Bolivia y las tendencias globales

Sector	Bolivia (2024)	Global	Contraste
Fintech	32%. Liderado por inclusión financiera, pagos digitales y microcréditos.	Es la actividad #1 en el ecosistema global, con 37% de empresas en este sector (LAVCA). Más de USD 75.000M invertidos 2022–2023. Hubs en Brasil, México, India, Nigeria.	Bolivia sigue la lógica de inclusión, pero a escala menor. Su eficiencia y resiliencia son ventajas.
SaaS	22%. Digitalización empresarial, soluciones transversales para PyMEs.	~40% de las rondas globales en 2023 fueron SaaS. Dominio en productividad, cloud y data.	Bolivia aún cubre necesidades básicas; globalmente es hipercompetitivo. Espacio local aún abierto.
EdTech	16%. Foco en acceso y calidad educativa; soluciones de bajo costo.	+USD 20.000M en 2021 (boom pandemia). Ahora foco en IA educativa y credenciales digitales.	Bolivia prioriza inclusión; global vive consolidación y sofisticación.
HealthTech	6%. Telemedicina y acceso básico a salud.	+USD 50.000M invertidos 2019–2023. Big data, biotecnología y wearables dominan.	Bolivia resuelve necesidades primarias; global explora innovación de frontera.
Marketplace/ eCommerce	8%. Digitalización del consumo, formalización de transacciones.	Sector maduro, dominado por Amazon, Mercado Libre, Alibaba.	Bolivia aún incipiente, con oportunidad en logística y pagos last-mile.
Otros	16%. Sectores emergentes: energía, movilidad, logística inteligente.	Tendencia fuerte a climate tech y transición energética.	Bolivia empieza a explorar lo que globalmente ya atrae gran capital.

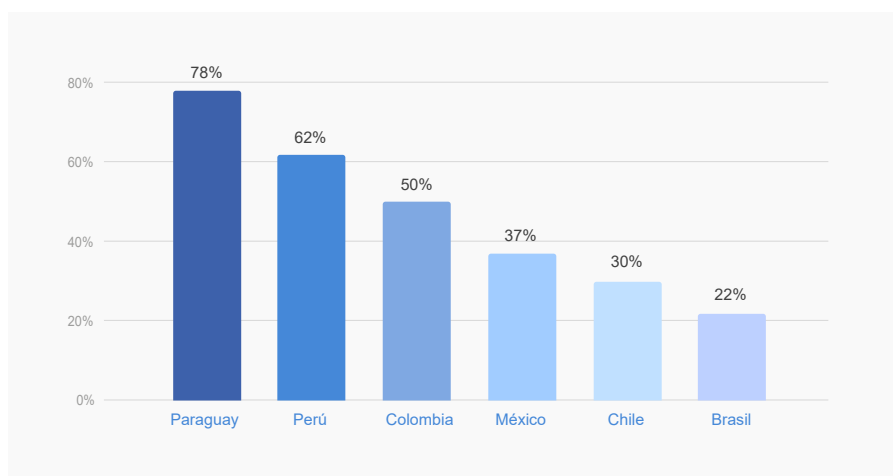
Fuente: Elaboración propia BOCAP 2025

9.2.2 Expansión e internacionalización de innovación

La innovación boliviana nace con una paradoja: se desarrolla en uno de los mercados más pequeños de la región, pero con la mirada puesta en el mundo desde el primer día. Este contexto ha llevado a que las startups locales utilicen el país como un laboratorio de validación, donde probar hipótesis de negocio resulta menos costoso y más flexible que en otros entornos. Sin embargo, su verdadero horizonte de crecimiento está más allá de las fronteras nacionales.

Se observa un patrón claro: los emprendedores bolivianos no se limitan a pensar en términos locales, sino que formulan soluciones diseñadas para ser “glocales”, es decir, globales en su alcance, pero enraizadas en la realidad de problemas locales. Esta visión se traduce en una fuerte orientación hacia la expansión e internacionalización, que no se percibe como una opción futura, sino como un paso estratégico inherente al modelo de negocio.

Gráfico 19: Preferencia de startups bolivianas para expansión



Fuente: Elaboración propia en base a entrevista a profundidad a startups (2025)

El gráfico muestra claramente que las startups bolivianas no ven al mercado nacional como su destino final, sino como un espacio inicial de experimentación. Bolivia, por su tamaño reducido, y la relativa flexibilidad del consumidor para probar soluciones innovadoras, se convierte en un laboratorio ideal donde los emprendedores pueden validar modelos de negocio, ajustar productos y medir tracción con costos operativos más bajos que en otros países de la región.

Las startups bolivianas han interiorizado sus soluciones como respuestas globales partiendo de problemas locales, dando así soluciones de clase mundial desde el día uno

Los datos revelan que la mayoría de las startups bolivianas ya piensan en la internacionalización como un paso natural. Las preferencias están lideradas por Paraguay (78%) y Perú (62%), dos mercados cultural y económicamente cercanos, que permiten una expansión más accesible en términos de idioma, regulación y costos de entrada. Luego están países de mayor escala como Colombia (50%) y México (37%), que funcionan como hubs estratégicos para escalar en Latinoamérica. Incluso mercados más competitivos y maduros como Chile (30%) y Brasil (22%) están en la mira, aunque con un enfoque más selectivo.

La internacionalización se da también por la red de aliados construidos a través del ecosistema, como los fondos de inversión que coinvierten en promover la relación boliviano-paraguaya (Babasú Ventures, Escalatec, I-think-VC y Cibersons), esto permite:

- 1. Efecto de cercanía y afinidad cultural:** Paraguay destaca porque ofrece menor fricción regulatoria y cultural. Son la “puerta de entrada” natural y además existe un ecosistema que es amigable con las soluciones bolivianas.
- 2. Escalamiento hacia hubs regionales:** Colombia y México aparecen como los siguientes pasos porque ofrecen mayor acceso a capital, talento e infraestructura para escalar.
- 3. Visión global estructurada:** Aunque Bolivia no es un mercado grande, las startups lo entienden como un espacio de prototipado y ajuste, mientras que su verdadero potencial de crecimiento está en la escalabilidad regional.

El mercado boliviano no limita, sino potencia a las startups: al obligarlas a ser eficientes desde el inicio, las prepara para competir con resiliencia en escenarios internacionales. Por eso, aunque se gestan en Bolivia, estas empresas nacen con la mentalidad de ser globales desde el día uno, promoviendo una economía basada en servicios, talento y que permita diversificar la matriz productiva.

9.3 Capital, tecnología y recursos inteligentes

El ecosistema boliviano de venture capital se fortalece con un entramado de actores que no solo aportan financiamiento, sino también visión estratégica, tecnología y redes globales.

9.3.1 Funda-Pró: un LP estratégico para conectar capital y ecosistema

La Fundación para la Producción (FUNDA-PRÓ) ha evolucionado de ser un actor de apoyo empresarial tradicional a convertirse en un Limited Partner clave dentro del ecosistema de venture capital en Bolivia. Su participación como LP en distintos fondos de inversión ha permitido generar la confianza necesaria para que otros actores —desde corporativos hasta family offices— se sumen al financiamiento de startups, creando así un círculo virtuoso de capital inteligente.

FUNDA-PRÓ ha comprendido que el futuro de la competitividad boliviana depende de la innovación abierta, de la capacidad de las empresas tradicionales para trabajar con startups ágiles y tecnológicas. En este sentido, su relevancia trasciende el aporte financiero: funciona como un articulador que vincula la industria productiva con el ecosistema emprendedor, acercando a grandes corporativos y grupos familiares a modelos de coinversión que no solo fortalecen a las nuevas empresas, sino que también modernizan sectores enteros de la economía.

Su presencia en el ecosistema es también un sello de legitimidad para los fondos internacionales que miran a Bolivia. Saber que existe un LP institucional como Funda-Pró, con trayectoria y credibilidad en el empresariado nacional, genera certidumbre y atrae capital externo. De esta manera, la fundación se ha consolidado como un puente estratégico entre el capital tradicional y el capital de riesgo, abriendo el camino para que la innovación se convierta en un motor central de desarrollo económico.

9.3.2 Babasú Ventures: Primer fondo local con tesis de inversión regional

Babasú Ventures es un actor vital para elevar el estándar del ecosistema. A través de sus conexiones internacionales, su reputación en América Latina y la aplicación de buenas prácticas de inversión, ha impulsado no sólo rondas de financiamiento, sino también procesos de gobernanza y transparencia que hacen más atractivas a las startups bolivianas para capital extranjero. Con Babasú, Bolivia pasó a ser parte de la conversación regional del venture capital, es un actor que participa activamente de la relación con otros actores regionales. ha coinvertido junto a fondos internacionales en startups bolivianas y regionales, elevando el estándar de due diligence y transparencia. Es percibido como un puente de confianza entre capital extranjero y emprendimiento local.

Tesis de inversión: inversión regional en startups con potencial de escalar más allá de sus mercados locales; fuerte énfasis en gobernanza, escalabilidad y replicabilidad de modelos.

9.3.3 Fundación Solydes: Aceleración y escalamiento con impacto

Con visión efectiva, impulsa eslabones vitales en el ecosistema VC. Aceleratec ha apoyado a más de 70 startups desde su fundación en 2019, de las cuales el 74% continúan activas en el mercado boliviano. La aceleradora, resultado de la alianza entre la Fundación SOLYDES y la Universidad Privada Boliviana (UPB), se enfoca en el crecimiento de startups tecnológicas mediante programas de formación, mentoría estratégica y acceso a financiamiento, lo que permite que la inversión sea más efectiva y permita el desarrollo futuro de las startups con un enfoque estratégico y preparado para lograr mejor desempeño en el mercado.

Escalatec se ha consolidado como uno de los vehículos más potentes de profesionalización y escalamiento de startups en Bolivia. Impulsada desde la Fundación Solydes, esta aceleradora va más allá del acompañamiento inicial, al enfocarse en startups que ya cuentan con validación y buscan crecer regionalmente. Escalatec combina capital con mentoría especializada, redes internacionales y acceso a metodologías de clase mundial. Su gran aporte ha sido generar un pipeline invertible para fondos regionales y globales, demostrando que las startups bolivianas, aun nacidas en un mercado pequeño, pueden alcanzar estándares de gobernanza, escalabilidad y competitividad internacional.

Tesis de inversión: promover startups con alto impacto social y económico en Bolivia, priorizando sectores como Fintech, enertech, edutech healthtech y agtech.

9.3.4 Fondos internacionales: Coinversión en innovación y talento regional

I-THINK VC y CIBERSONS de Paraguay representan un puente estratégico que conecta a Bolivia con capital fresco y mercados más amplios. Esta relación binacional no es casual: Paraguay se ha convertido en el primer destino natural de las startups bolivianas, y estos fondos han facilitado la articulación con inversionistas institucionales y corporativos. La combinación de talento y eficiencia boliviana con financiamiento paraguayo genera un ecosistema que se retroalimenta de forma inteligente. han sido pioneros en la relación binacional Paraguay-Bolivia, invirtiendo en startups bolivianas y articulando redes regionales que integran talento boliviano en mercados paraguayos y viceversa.

Tesis de inversión: I-THINK VC se enfoca en innovación tecnológica escalable con impacto regional; CIBERSONS está más orientado a ciberseguridad y soluciones digitales.

9.3.5 VCILAT: conexiones estratégicas, acelerar oportunidades y construir el futuro

VCILAT (Venture Capital Investment Latam) ha logrado posicionar a Bolivia como un actor visible en la industria regional. Desde su nacimiento, ha permitido que inversionistas internacionales conozcan startups bolivianas y que el país muestre su capacidad de organizar eventos de alto nivel. En este proceso, CAINCO ha jugado un papel determinante: sus programas de impulso al emprendimiento han estado enfocados en verticales estratégicas como fondos asistentes y tesis de inversión.

La llegada de fondos internacionales a VCILAT 2025 marcó un hito para Bolivia: no solo visibilizó a las startups locales frente a actores con presencia continental, sino que también reveló las tendencias de inversión que estos fondos promueven en América Latina. Sus tesis permiten entender hacia dónde se orienta el capital inteligente que hoy busca eficiencia, escalabilidad y propósito.

- **adn.vc (Perú/Latam):** apuesta por la innovación digital y el SaaS como motores de escalabilidad regional. Su visión está en modelos recurrentes, de rápido crecimiento y con potencial de internacionalizarse desde etapas tempranas.
- **Impacta VC (Chile):** se centra en startups de impacto social y ambiental, con énfasis en healthtech y edtech. Su tesis parte de que la rentabilidad y la sostenibilidad no son excluyentes, sino complementarias.
- **Sancor Seguros Ventures (Argentina):** ejemplo de corporate venture capital, enfocado en insurtech y Fintech. Su lógica es clara: invertir en innovación que transforme el core business asegurador y financiero, mientras se conecta con nuevos mercados digitales.

- **Orbit Startups (China/Latam):** orienta su tesis al escalamiento global, con un músculo fuerte en conectar startups latinoamericanas con Asia. Busca modelos que puedan adaptarse y crecer en múltiples geografías.
- **Innventure Agrifoodtech (Argentina):** se concentra en agritech y foodtech, entendiendo la alimentación y la producción sostenible como industrias estratégicas para América Latina.
- **Newtopia (Argentina):** uno de los fondos más activos de la región en etapa temprana. Prioriza fundadores ambiciosos y resilientes, capaces de crear soluciones escalables en SaaS, Fintech y consumo digital.
- **CITES (Argentina):** con foco en deeptech y biotecnología, su apuesta es clara: invertir en ciencia aplicada que pueda convertirse en soluciones de alto impacto en salud, energía y tecnología.
- **Alaya Capital (Argentina/Latam):** combina SaaS, Fintech y edtech, con énfasis en startups que puedan crecer en varios mercados de la región a través de soluciones digitales replicables.
- **Kamay Ventures (Argentina/Colombia):** representa el vínculo con corporativos, con foco en consumo masivo, retail e innovación en la experiencia del cliente. Su apuesta es potenciar startups que generan disrupción en cadenas de distribución y consumo.
- **Mango Ventures / Garín Ventures (Brasil):** centrados en Fintech y soluciones escalables en mercados emergentes, buscan modelos de negocio que puedan crecer en entornos desafiantes y con alta demanda de eficiencia.
- **30N Ventures (Chile):** apuesta por la innovación en Fintech y agrotech, con un interés especial en startups que combinen tecnología con impacto en sectores productivos tradicionales.
- **Niu Ventures (LatAm/EEUU):** enfocada en SaaS, marketplaces y Fintech, priorizando modelos digitales de rápida tracción y escalabilidad transfronteriza.
- **Antom (LatAm):** con una lógica data-driven, apuesta por Fintech y soluciones digitales basadas en el análisis inteligente de datos como motor de disrupción.

Varios de estos fondos expresaron en 2025 su intención explícita de destinar capital a startups bolivianas, destacando su resiliencia y la capacidad de hacer más con menos. En este mismo marco, también resaltaron las dos ediciones del Santa Cruz Tech Week, organizadas como parte del ecosistema de VCILAT, que reunieron a la comunidad emprendedora y tecnológica con más de 25 side events en networking, formación y conexión con fondos de inversión. Este esfuerzo paralelo consolidó a Bolivia como un hub emergente, donde el capital, la innovación y la comunidad se encuentran para construir el futuro del venture capital regional.

9.4 Conexión con tecnología global

La alianza con plataformas globales tecnológicas como Google, Amazon Web Services (AWS) y Microsoft las convirtieron en aliadas que promovieron soluciones y alternativas de apoyo a las startups bolivianas. Estos programas de apoyo no son meramente simbólicos, en conjunto han logrado canalizar cerca de un millón de dólares en créditos de nube, lo que representa un salto cualitativo para el ecosistema.

El impacto de este respaldo trasciende lo financiero y marca un antes y un después en la consolidación del ecosistema boliviano. Más allá del alivio inmediato para las startups, lo verdaderamente relevante es que ha abierto las puertas a la llegada de Fintechs como Meru y Takenos, que comienzan a instalarse en Bolivia como los primeros pasos para posicionar al país como un hub emergente para las Fintech en la región. Este fenómeno no solo diversifica la oferta de soluciones tecnológicas disponibles, sino que también envía una señal clara a inversionistas y corporativos: Bolivia tiene la capacidad de atraer y sostener modelos de negocio innovadores en un entorno desafiante, pero con alto potencial de crecimiento.

Finalmente, el beneficio trasciende lo financiero. Los programas incluyen capacitaciones, certificaciones, mentoría técnica y acceso a comunidades globales, lo que se traduce en una mejora significativa de las capacidades del talento boliviano. De esta manera, un emprendedor local no solo accede a servidores o plataformas de inteligencia artificial, sino también a los mismos estándares de formación y conocimiento que se utilizan en Silicon Valley, São Paulo o Shanghai.

9.5 Estado, regulación e inversión pública como catalizadores del ecosistema

Uno de los factores decisivos para que un ecosistema de innovación florezca es que el Estado cree condiciones habilitantes. Sin un marco legal que otorgue reglas claras, y sin instrumentos públicos que reduzcan los riesgos de los inversores en etapas tempranas, el emprendimiento difícilmente logra escalar más allá de la buena voluntad de fundadores y ángeles inversionistas.

América Latina ofrece ejemplos contundentes: allí donde hubo leyes Fintech robustas y agencias de desarrollo que canalizaron capital público hacia startups, se produjo un efecto multiplicador. El marco regulatorio dio confianza y seguridad jurídica, mientras los fondos estatales funcionaron como capital ancla que atrajo coinversión privada e internacional.

Bolivia comienza a dar sus primeros pasos en este camino, con la aprobación de la Ley Fintech y su reglamento y el lanzamiento del Fondo de Inversión del Banco de Desarrollo Productivo (BDP). La experiencia regional muestra que estas decisiones, si son bien ejecutadas, pueden marcar un antes y un después en la madurez del ecosistema.

9.5.1 Leyes Fintech en América Latina

En los últimos años, las leyes Fintech se han convertido en uno de los instrumentos más poderosos para acelerar la innovación financiera en América Latina. Al establecer reglas claras, credibilidad y seguridad jurídica, estos marcos regulatorios han permitido que startups y fondos de inversión operen en un entorno de mayor confianza, fomentando la formalización y la escalabilidad de nuevos modelos de negocio. México fue pionero en 2018 y abrió el camino para que países como Brasil, Colombia y Chile avancen con regulaciones que incluyen desde sandbox regulatorios hasta esquemas de open banking. Los resultados han sido contundentes: mayor inversión extranjera, multiplicación de startups y expansión de servicios financieros digitales a millones de usuarios. Para Bolivia, la reciente promulgación de la Ley Fintech y su reglamento representa el punto de partida hacia la construcción de un ecosistema más sólido y atractivo, alineado con las mejores prácticas regionales y con el potencial de convertirse en un motor de inclusión financiera e innovación tecnológica.

Tabla 18: Comparación regional de leyes Fintech

País	Año	Institución responsable	Global	País	Contraste
México	2018	CNBV, Banco de México	Crowdfunding, pagos, sandbox regulatorio.	650+ Fintech activas; atrajo +USD 1.000M en inversión.	La anticipación regulatoria puede generar hubs de confianza.
Chile	2023	CMF	Sandbox, proporcionalidad, open banking.	Acceso a ScaleX; mayor competencia e inversión.	Integrar Fintech con mercados de capitales.
Colombia	2020	SFC	Sandbox en pagos, blockchain, neobancos.	320+ Fintech activas; pruebas controladas.	Flexibilidad como motor de innovación.
Brasil	2018 – 2021	Banco Central de Brasil	Marco Fintech + open finance.	Ecosistema líder con 1.000+ Fintechs, unicornios como Nubank.	El open finance abre inclusión y escalamiento.
Bolivia	2023 – 2024	ASFI, BCB, MEFP	Servicios financieros digitales, billeteras, pagos.	Primer marco formal. Confianza inicial.	Consolidar la ley con coinversión y sandbox.

Fuente: Elaboración propia BOCAP 2025

Las leyes Fintech han sido un punto de inflexión en México, Chile, Colombia y Brasil, transformando mercados y atrayendo capital. Bolivia, aunque más reciente, tiene la oportunidad de que su Ley Fintech sea el catalizador de credibilidad y atracción de inversión internacional, siempre que se complemente con flexibilidad regulatoria y articulación con el sector privado.

9.5.2 Fondos y agencias para el desarrollo de startups y emprendimientos

En América Latina, los fondos públicos y las agencias de desarrollo han jugado un papel decisivo en la consolidación de ecosistemas de innovación. Su relevancia no radica únicamente en la inyección de capital, sino en su capacidad de actuar como capital ancla, reduciendo el riesgo para los inversores privados y generando confianza en etapas tempranas. Estas instituciones han demostrado que, cuando el Estado se compromete a canalizar recursos hacia emprendimientos innovadores, se activa un círculo virtuoso: se atrae coinversión, se fortalecen sectores estratégicos y se acelera la creación de startups con capacidad de escalar regional y globalmente. Para Bolivia, la creación del Fondo de Inversión del Banco de Desarrollo Productivo (BDP) marca el inicio de este camino, ofreciendo la oportunidad de replicar el impacto que agencias como CORFO en Chile, BNDES en Brasil o iNNpulsa en Colombia han tenido en sus respectivos países.

Tabla 19: Comparación regional de agencias y fondos de desarrollo para startups

País	Agencia/Fondo	Instrumentos principales	Sectores priorizados	Impacto en el ecosistema	Aprendizaje clave para Bolivia
Chile	CORFO	Fondos de coinversión, subsidios, ScaleX.	Agtech, biotec, Fintech, SaaS.	Gran catalizador del VC; atrajo fondos internacionales.	El BDP debe actuar como generador de coinversión.
Brasil	BNDES	Créditos, coinversión, programas de innovación.	Fintech, deeptech, healthtech.	Más de 1.000 startups impulsadas; varios unicornios.	Diseñar esquemas de apalancamiento público-privado.
Colombia	iNNpula + Bancóldex	Capital semilla, coinversión, aceleración.	Fintech, edtech, logística.	Ecosistema ágil, startups expandiéndose a la región.	Agilidad y flexibilidad son esenciales.
México	NAFIN + INADEM (hasta 2019)	Fondos de fondos, créditos blandos.	Fintech, SaaS, eCommerce.	Expansión inicial de startups; hoy dependencia privada.	Garantizar continuidad institucional.
Bolivia	BDP	Fondo de inversión en startups tecnológicas.	Innovación digital, Fintech, exportación de servicios.	Primer esfuerzo estatal de este tipo; señal positiva.	Convertir al BDP en fondo catalizador de coinversión.

Fuente: Elaboración propia BOCAP 2025

La experiencia regional confirma que los fondos públicos no sustituyen, sino que habilitan al capital privado. CORFO y BNDES transformaron ecosistemas al atraer fondos internacionales y multiplicar startups con potencial global. iNNpula aportó agilidad, y México dejó la lección de que la continuidad institucional es crítica. Para Bolivia, el Fondo del BDP es una oportunidad; si logra articularse con inversores privados y regionales, puede sentar las bases de un ecosistema de coinversión que impulse la innovación como motor de diversificación productiva y exportación de servicios.

9.6 Conclusión y cierre

A pesar de la crisis económica y la fuga de capitales, el sector tecnológico y emprendedor ha demostrado ser un refugio de resiliencia y atracción de inversión. Las startups bolivianas han encontrado la manera a ser más eficientes con menos recursos, hoy ofrecen un alto valor por dólar invertido, lo que las vuelve especialmente atractivas para fondos internacionales que buscan eficiencia y escalabilidad en mercados emergentes.

El futuro es optimista: Bolivia cuenta con talento joven, con un marco regulatorio inicial en Fintech, y con los primeros fondos privados dispuestos a canalizar capital hacia la innovación. Estas condiciones, sumadas a la creciente red de aliados regionales e internacionales, hacen que el país esté mejor posicionado que nunca para aprovechar las oportunidades globales y construir una economía basada en servicios, tecnología y conocimiento. En este escenario, las startups bolivianas ya no son promesas: son protagonistas de un nuevo motor de desarrollo económico para el país y la región.

10. Corporate Venturing en Bolivia: Una nueva frontera para la innovación

En los últimos años, el ecosistema de tecnología en Bolivia ha comenzado a madurar. La aparición de más startups, el crecimiento de espacios de aceleración y una red cada vez más activa de inversionistas ángeles y fondos de venture capital son señales claras de esta evolución. En ese contexto, emerge una herramienta poderosa y poco explorada en nuestro país: el corporate venturing. Se trata de una estrategia mediante la cual una corporación colabora, invierte o se asocia con startups o emprendimientos innovadores para acelerar su propia innovación, crecimiento o adaptación a nuevos mercados o tecnología.

Existen dos tipos de corporate venturing. Uno es corporate venture capital (CVC), mediante el cual las startups reciben financiamiento y la corporación recibe participación accionaria. Otro es el non - equity venturing, donde la corporación impulsa su colaboración a través de aceleradoras e incubadoras para pilotos y pruebas de concepto con startups, programas de innovación abierta y hackáthones, las cuales ya se realizan en nuestro país.

Aunque aún incipiente, el corporate venturing en Bolivia está despertando interés en diferentes sectores. Las empresas a través de Aceleratec y Pista8 comienzan a mirar fuera de sus estructuras para innovar más rápido, y las startups ven en estas alianzas corporativas una vía para validar y desarrollar sus soluciones en el mercado local, para luego escalar a Latinoamérica.

Algunos ejemplos de empresas en nuestro país que han desarrollado iniciativas de Corporate Venturing son Soboce, BCP, Síntesis, Banco PyME Ecofuturo y BancoSol.

10.1 CVC en Bolivia: una oportunidad aún en construcción

Si bien Bolivia aún no cuenta con estructuras formales de Corporate Venture Capital (CVC), varias empresas líderes del país están comenzando a explorar formas alternativas de colaboración con startups. Este hecho evidencia una apertura creciente hacia modelos de innovación más colaborativos, aunque aún sin la formalización de fondos corporativos de inversión. Ninguna de las instituciones entrevistadas ha creado un fondo CVC, ni prevé hacerlo en el corto plazo. Sin embargo, sus experiencias aportan aprendizajes valiosos y muestran señales claras de avance: desde programas de aceleración e incubación hasta alianzas técnicas específicas que permiten vincularse con soluciones emergentes y generar valor tanto dentro de la organización como hacia sus clientes.

Lo observado en estos casos no es aún una estrategia de inversión directa, pero sí una evolución significativa en la relación empresa–startup. Varias compañías están adoptando una postura proactiva frente a la innovación, estableciendo procesos de pilotaje, acompañamiento cercano y fortalecimiento de capacidades internas para absorber nuevas tecnologías. Más que centrarse en una transformación tecnológica interna, estas colaboraciones responden a la búsqueda de soluciones que colaboren con necesidades adicionales de sus clientes finales a través de soluciones innovadoras (las áreas de interés mencionadas son Fintech, edtech, healthtech, govtech). Este enfoque estratégico no solo fortalece la cultura organizacional de innovación, sino que también posiciona a las empresas como actores clave en la construcción de un ecosistema emprendedor más dinámico.

A partir de las entrevistas realizadas, se identifican varios aspectos que las startups deben considerar antes de vincularse con empresas del sector corporativo boliviano:

- **Entender y adaptarse al marco regulatorio:** especialmente en sectores financieros, el cumplimiento normativo y la continuidad operativa en el tiempo son requisitos no negociables.
- **Asegurar escalabilidad y replicabilidad:** las empresas esperan soluciones que puedan extenderse más allá del piloto inicial y que estén listas para operar a gran escala.
- **Demostrar flexibilidad y disposición a cocrear:** se valoran las propuestas ajustables al contexto institucional, que se construyen en conjunto y evolucionan en función de los desafíos específicos de cada organización.

A cambio, las startups pueden acceder a beneficios significativos: acceso a redes organizacionales, espacios de pilotaje reales, acompañamiento técnico y validación reputacional al convertirse en proveedoras de referencia.

No obstante, aún persisten desafíos que dificultan el tránsito hacia modelos formales de CVC. Por un lado, muchas startups no cuentan con la madurez operativa suficiente para integrarse a estructuras empresariales complejas y pesadas. Por otro, las propias empresas, aunque interesadas en la innovación, siguen priorizando esquemas de colaboración más seguros, como alianzas tácticas o pilotos controlados, antes que asumir el riesgo de inversión directa.

Para que un CVC cumpla realmente su rol estratégico, es fundamental que la empresa comprenda a fondo el funcionamiento del mundo del venture capital. Una recomendación clave es iniciarse como Limited Partner (LP) en un fondo VC experimentado, lo que permitirá conocer el flujo de inversiones, los criterios de selección, los tiempos de maduración y las dinámicas propias del crecimiento de startups. Esta experiencia permitirá evaluar si el grupo corporativo cuenta con una demanda real de innovación, capacidad de acompañamiento y estructuras internas adecuadas para vincularse con emprendimientos en etapa temprana.

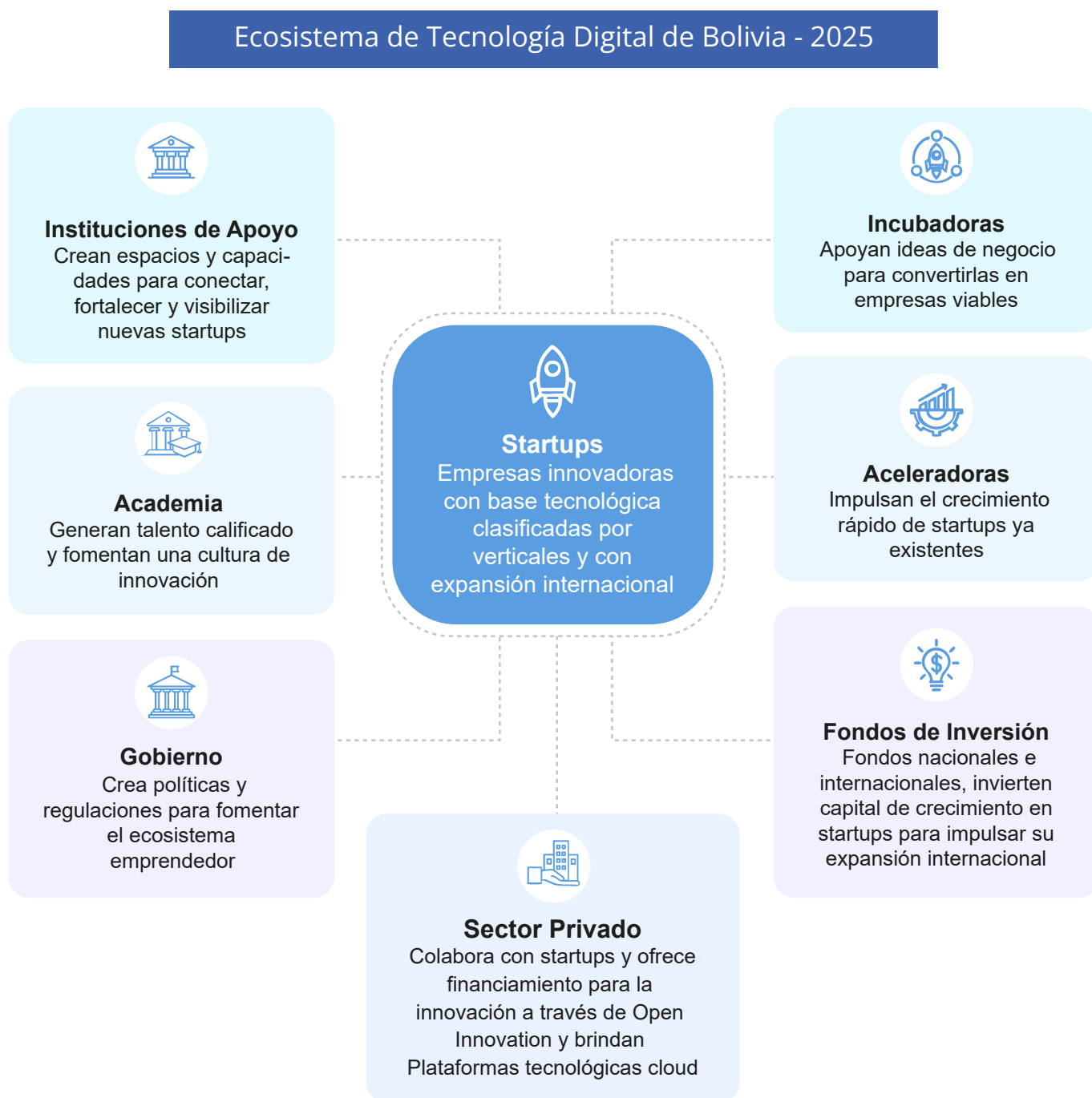
La inversión directa sin este conocimiento previo puede llevar a malas decisiones, expectativas poco realistas y, eventualmente, a frustraciones de ambas partes. Antes de establecer un CVC formal, se recomienda profesionalizar internamente al equipo, fortalecer la articulación entre negocio e innovación, y asumir un rol activo en el escalamiento de las soluciones, más allá del financiamiento.

En síntesis, el ecosistema corporativo boliviano está avanzando hacia una mayor apertura a la innovación abierta y al trabajo con startups. Si bien ese avance aún se da con cautela y bajo esquemas no financieros, las experiencias actuales sientan bases sólidas para que, en el largo plazo, emerjan modelos de Corporate Venture Capital adaptados al contexto y las capacidades del entorno empresarial nacional.

11. Roadmap del ecosistema de tecnología digital

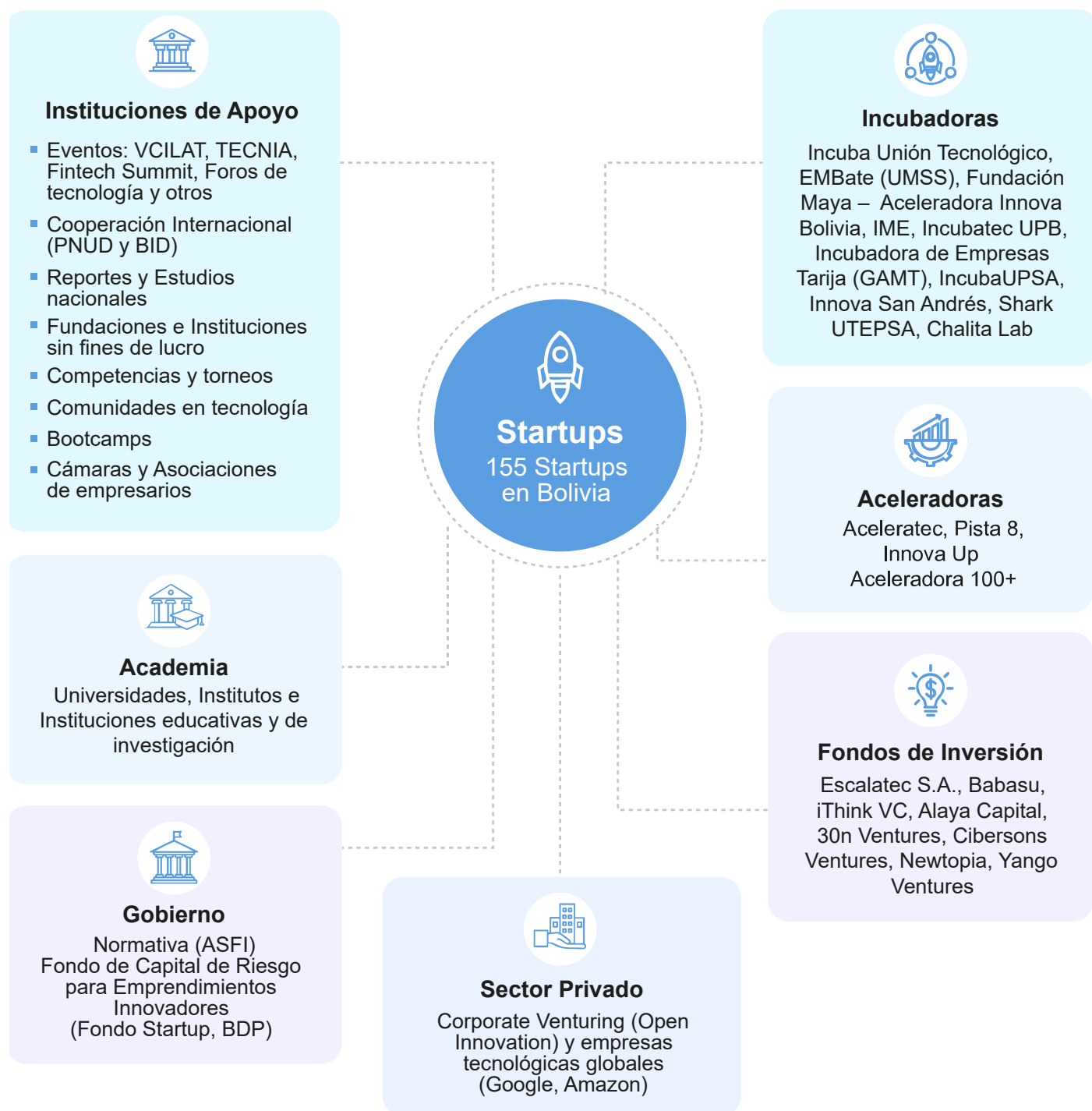
Para consolidar los hallazgos de este reporte y ofrecer una perspectiva estratégica del camino recorrido y futuro, se presenta el roadmap del ecosistema de tecnología digital. Esta herramienta gráfica ha sido diseñada para visibilizar de forma pública e integrada a los diversos actores que componen y dinamizan el entorno innovador en Bolivia.

El roadmap mapea la interrelación entre las startups de base tecnológica, las incubadoras y aceleradoras que impulsan su crecimiento, junto a las otras iniciativas clave como la academia, las comunidades digitales, los inversores formales y las instituciones de apoyo. Su objetivo es ofrecer una visión clara y estructurada de la evolución y estado actual del ecosistema, sirviendo como una guía para que emprendedores, inversionistas y responsables de políticas puedan identificar sinergias, oportunidades y los próximos pasos para fortalecer el desarrollo tecnológico del país.



Fuente: Elaboración propia (Mapeo TIC)

Ecosistema de Tecnología Digital de Bolivia - 2025



Fuente: Elaboración propia (Mapeo TIC)

12. Directorio de Startups bolivianas 2025

Como un componente fundamental de este mapeo y en línea con el objetivo de fortalecer las conexiones dentro del ecosistema, se presenta el directorio de startups bolivianas 2025. Esta plataforma pública consolida la información actualizada de los principales actores que dinamizan el sector de tecnología digital en el país. Incluye un listado detallado de las startups identificadas y vigentes, así como de las incubadoras, aceleradoras y fondos de inversión que ofrecen soporte y escalamiento a los nuevos emprendimientos. Este recurso ha sido diseñado para servir como una herramienta estratégica que facilite la colaboración, identifique oportunidades de inversión y brinde una visión clara de la composición del ecosistema, siendo el resultado del riguroso proceso de recolección y validación de información descrito en este estudio. acelerar la innovación financiera en América Latina. Al establecer reglas claras, credibilidad y seguridad jurídica, estos marcos regulatorios han permitido que startups y fondos de inversión operen en un entorno de mayor confianza, fomentando la formalización y la escalabilidad de nuevos modelos de negocio.



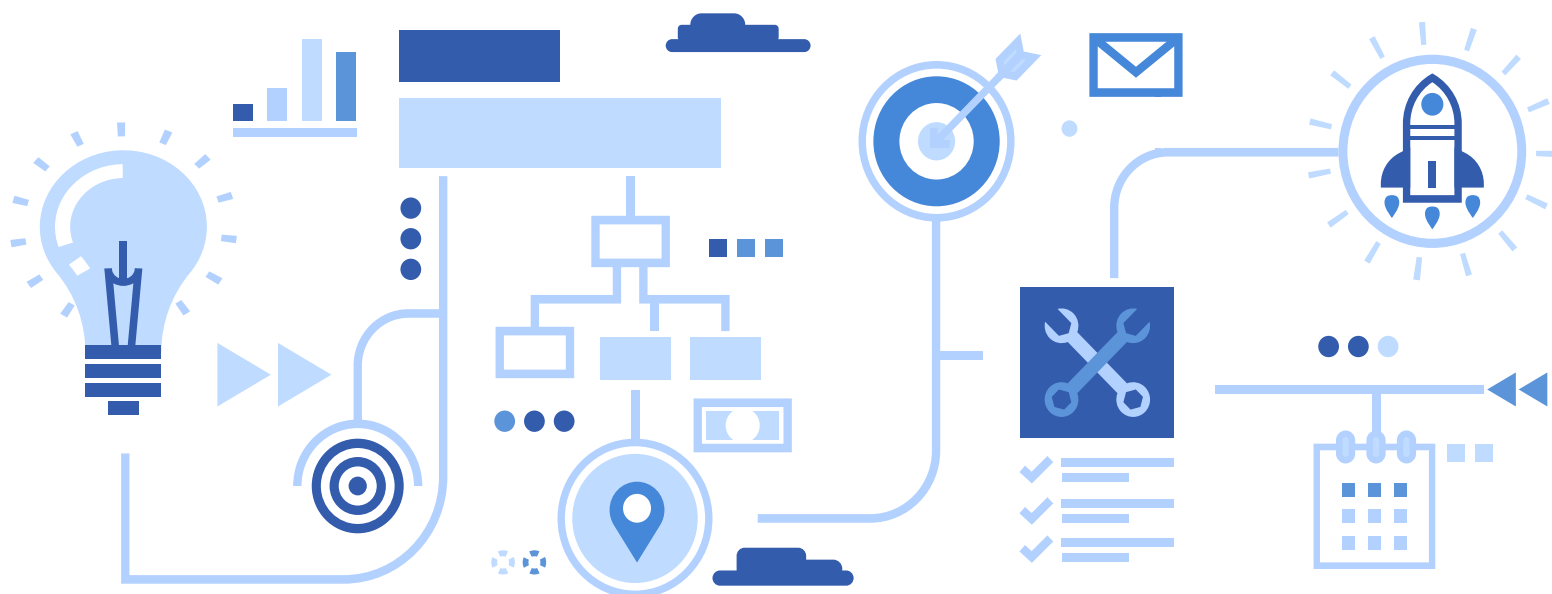
Directorio de Startups bolivianas

<https://mapeoticbolivia.org/directorio>



Directorio de Incubadoras, Aceleradoras y Fondos de Inversión

<https://mapeoticbolivia.org/directorio-institucional>



13. Conclusiones

El Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital 2025 revela una panorámica de resiliencia, maduración y desafíos persistentes. A pesar de un contexto económico nacional complejo, el ecosistema emprendedor boliviano demuestra una notable capacidad de adaptación, manteniendo una base de 155 startups activas e indicando una consolidación tras los picos de crecimiento posteriores a la pandemia.

Geográficamente, el ecosistema mantiene su concentración en el eje troncal del país, con Santa Cruz (41,94%) y La Paz (38,06%) albergando a la gran mayoría de los emprendimientos. Sectorialmente, las startups bolivianas se inclinan hacia modelos de negocio de capital ligero, con un claro dominio de las verticales de SaaS (Software as a Service) con un 23%, y Fintech junto a eCommerce con un 19% cada una. En 2025, se observa un cambio significativo hacia un enfoque en el cliente final, con un 61% de las startups dirigidas al mercado B2C (business to consumer), un giro que sugiere una mayor madurez del ecosistema para abordar mercados más masivos y desafiantes.

Más allá del financiamiento, que sigue siendo una barrera crítica, las startups identifican tres factores clave a priorizar para su desarrollo: la gestión y atracción de talento humano especializado (en áreas como marketing, ventas y desarrollo tecnológico), la definición de estrategias de mercado y comercialización efectivas para lograr tracción y expansión, y la construcción de alianzas estratégicas y redes de colaboración para navegar el entorno regulatorio y acceder a nuevos mercados. La sostenibilidad de estas empresas emergentes, la mayoría de las cuales tiene entre dos y cinco años de existencia, depende de su capacidad para profesionalizar sus estructuras internas y ejecutar planes de crecimiento ambiciosos.

El panorama de venture capital, aunque incipiente, muestra señales de dinamismo. La resiliencia de las startups bolivianas, que logran ser más eficientes con menos capital, las vuelve atractivas para inversores. Estas empresas nacen con una mentalidad global, utilizando a Bolivia como un laboratorio para luego expandirse a mercados regionales, con Paraguay (78%) y Perú (62%) como destinos preferentes. La reciente aprobación de la Ley Fintech y la creación de un fondo de inversión por parte del Banco de Desarrollo Productivo (BDP) son pasos estatales positivos que, si se ejecutan correctamente, podrían catalizar la atracción de capital y fortalecer el ecosistema.

Finalmente, el informe subraya la persistencia de la brecha digital rural-urbana como un reto estructural. La baja conectividad, la logística deficiente y la falta de educación digital en zonas rurales limitan el alcance y la sostenibilidad de las startups que buscan operar en estas áreas, evidenciando una oportunidad de desarrollo aún sin aprovechar plenamente.

Highlights del Mapeo TIC 2025

- 1. Ecosistema resiliente y en consolidación.** A pesar de un entorno económico adverso, el número de startups activas en Bolivia se mantiene estable en 155, mostrando una fase de madurez y consolidación tras el auge de 2022. Este es el primer año en el que se tiene todo el roadmap completo para un startup de base tecnológica (incubadoras, aceleradoras y fondos de inversión).
- 2. Liderazgo de SaaS y Fintech.** Los modelos de negocio de software como servicio (SaaS) y las tecnologías financieras (Fintech) dominan el ecosistema, representando el 23% y 19% de las startups respectivamente, lo que refleja una fuerte inclinación hacia soluciones digitales de capital ligero.
- 3. Más allá del dinero: talento y mercado son clave.** Aunque el financiamiento es un reto, las startups identifican la atracción de talento humano especializado, la definición de estrategias de marketing y ventas, y la creación de alianzas estratégicas como los factores más críticos para su escalabilidad.
- 4. Vocación global con foco regional.** Las startups bolivianas utilizan el mercado nacional como un laboratorio para validar sus modelos de negocio, pero nacen con una clara ambición de expansión internacional, apuntando principalmente a mercados cercanos como Paraguay y Perú.
- 5. La brecha rural persiste como desafío.** La expansión de soluciones tecnológicas al área rural sigue limitada por la baja conectividad, la logística deficiente y la falta de alfabetización digital, lo que representa un obstáculo estructural y, a la vez, una gran oportunidad de desarrollo inclusivo.

Anexo

Glosario de términos TIC

El Mapeo TIC es un documento que, debido a la naturaleza de su campo, utiliza una amplia gama de términos en inglés que se han integrado en nuestro vocabulario hasta convertirse en parte del léxico común. Con el fin de facilitar la comprensión de esta mezcla lingüística, que refleja no solo la integración técnica sino también la social y cultural de las comunidades tecnológicas, emprendedores, inversionistas y otros actores, hemos creado este glosario. Este recurso está a disposición de los amables lectores para su mejor entendimiento.

1. **Agrotech.** Unión de la palabra agricultura y tecnología. El objetivo es aumentar la eficacia en los procedimientos de cultivo, producción, procesamiento y distribución de alimentos naturales. La manera tradicional en que se desarrollan estos procesos tiene múltiples oportunidades de mejora que buscan desarrollarse a través de diversas innovaciones.
2. **Angel investor.** Son los inversionistas ángeles que buscan activamente oportunidades para brindar financiamiento a emprendedores o empresas emergentes. A menudo son personas con un alto patrimonio neto que buscan nuevos métodos para expandir su riqueza y a la vez buscan ayudar a lanzar una empresa prometedora.
3. **B2B.** Es una abreviatura del modelo de negocio conocido como *business to business*, cuya traducción es “de negocio a negocio”, por lo que el principal objetivo del B2B es crear relaciones comerciales entre empresas.
4. **Benchmark.** La palabra *benchmark* proviene del inglés y significa “punto de referencia”, es decir, referencia de un producto o técnica exitosa.
5. **Benchmark (tasas de interés - Interest rate benchmarks).** Es la tasa de interés de referencia, que es esencial para el buen funcionamiento del mercado financiero y es utilizada por los bancos y otros participantes del mismo mercado.
6. **Blockchain.** Significa “cadena de bloques”, es una base de datos compartida o distribuida donde la información registrada está almacenada en bloques, ligados entre sí criptográficamente, y validada de una forma descentralizada a través de un protocolo común. En otras palabras, es una forma de almacenar información de forma segura, con mayor trazabilidad y accesibilidad.
7. **Burn rate.** Es una medida del flujo de caja negativo de una empresa, es decir, cuánto dinero líquido pierde o “quema” al mes una *startup*. En otras palabras, es la velocidad a la que una empresa consume su efectivo.
8. **Co-founder.** Es la siguiente persona después del fundador o fundadora, que apoya el impulso o establecimiento de un negocio o una organización. También se le puede denominar *joint founder* o fundador conjunto.
9. **Climate tech.** Se refiere a nuevas tecnologías que están destinadas a reducir las emisiones globales de gases de efecto invernadero, abordar los impactos del calentamiento global, así como enfrentarse al complicado desafío de descarbonizar la economía mundial.
10. **Corporate Venturing Capital – CVC.** El capital de riesgo corporativo (CVC) implica que corporaciones establecidas invierten directamente en empresas emergentes externas para obtener una combinación de retornos financieros y beneficios estratégicos, como acceso a nuevas tecnologías, mercados o modelos comerciales.
11. **Criptomonedas.** Activos digitales descentralizados, ya que no están controlados ni respaldados por ningún banco central. Sus intercambios no requieren de intermediarios. El control de las transacciones de criptodivisas depende de una base de datos descentralizada, normalmente una *blockchain* (cadena de bloques).
12. **Crowdfunding.** También llamada “financiación colectiva”, es un método para recaudar fondos mediante aportes de diversos montos, de un gran número de personas, generalmente a través de plataformas en línea.

13. **Deals con venture debt.** Es un préstamo cuya mayor parte consiste en deuda que se devuelve con intereses y una pequeña fracción se dedica a adquirir participaciones en la empresa. Se trata de un modelo nuevo e interesante para emprendedores que quieren acceder a financiación sin que su participación accionarial se reduzca significativamente, como ocurre en las rondas de capital riesgo en las que los inversores entran a formar parte de la empresa como accionistas.
14. **Due diligence.** Es un término legal que significa “debida diligencia”, este concepto hace referencia a una auditoría previa antes de formalizar una firma, contrato o proceso de inversión.
15. **Ecommerce.** El *e-commerce* o comercio electrónico es la práctica de comprar y vender productos a través de Internet. También se llama “*ecommerce*” a cada tienda online que se dedica a este negocio.
16. **Edthech.** La tecnología educativa busca promover la educación, facilitar el aprendizaje y mejorar el desempeño mediante la creación, el uso y la gestión de procesos y recursos tecnológicos adecuados.
17. **Early stage funding.** La financiación de empresas emergentes en etapa inicial involucra empresas que tienen un prototipo o modelo de servicio que ha sido probado, así como un plan de negocios. Aunque la empresa puede estar generando ingresos en sus primeras etapas, es posible que aún no sea rentable.
18. **Fintech.** Es un sector integrado por empresas que utilizan la tecnología para mejorar o automatizar los servicios y procesos financieros. El término *Fintech* hace referencia a un sector en rápido crecimiento que se orienta a los intereses de los consumidores y a las empresas.
19. **Foodtech.** Es un término amplio que engloba todos aquellos agentes que aplican tecnología a la cadena de valor agroalimentaria, desde la producción hasta la distribución y el consumo del alimento, pasando por la innovación en productos, logística, marketing o negocios. Es decir, todo lo que ofrezca una cadena de valor nueva, aportando eficiencia, seguridad alimentaria y una mejora importante de la sostenibilidad.
20. **Founder.** Un fundador es la persona que inició o lanzó el negocio en primer lugar. Los fundadores suelen ser los que tienen la idea de una empresa, la ponen en marcha e impulsan la visión más amplia de los objetivos de la compañía. A menudo están a cargo del panorama general, son responsables de establecer el equipo central y establecer los recursos que necesitan para tener éxito.
21. **Funding Winter.** El financiamiento invierno se refiere a un período de corrección del mercado en la entrada de capital que reduce la probabilidad de que las nuevas empresas obtengan valoraciones más altas a corto y medio plazo.
22. **Habilidades blandas.** (o *soft skills*) Son capacidades interpersonales y atributos personales que facilitan la interacción efectiva y armoniosa con otras personas. A diferencia de las habilidades técnicas o *hard skills*, que son específicas a una tarea o conocimiento técnico, las habilidades blandas abarcan aspectos como la comunicación, el trabajo en equipo, la empatía, la resolución de problemas y la gestión del tiempo.
23. **Healthtech.** La industria *healthtech* (tecnología de la salud) se refiere al uso de tecnologías y soluciones digitales para mejorar la atención médica y los servicios relacionados con la salud. Esto incluye aplicaciones móviles, telemedicina, inteligencia artificial, dispositivos portátiles y software de gestión hospitalaria, entre otros. Busca aumentar la eficiencia, reducir costos, mejorar la calidad de atención y facilitar el acceso a servicios de salud para todos.
24. **HRtech.** Se refiere a soluciones de recursos humanos apalancadas en tecnología para optimizar procesos de esta área funcional en las organizaciones. Las *startups HR Tech* ofrecen soluciones que ayudan a los especialistas en recursos humanos a automatizar procesos, trabajar de manera más eficaz, y brindar una mejor experiencia a los empleados o candidatos.
25. **IA o AI.** La inteligencia artificial o *artificial intelligence* es la habilidad de una máquina de presentar capacidades similares a las de los seres humanos, como el razonamiento, el aprendizaje, la creatividad y la capacidad de planear. La IA permite que los sistemas tecnológicos perciban su entorno, se relacionen con él, resuelvan problemas y actúen con un fin específico.

- 26. Joint venture.** Es una asociación estratégica de carácter temporal (a corto, medio o largo plazo) entre dos o más empresas, que mantienen su individualidad e independencia jurídica pero que actúan unidas, bajo una misma dirección y normas, para llevar adelante una operación comercial determinada, en la que se distribuyen las inversiones, el control, las responsabilidades, el personal, los riesgos y los gastos y beneficios. Se traduce como un negocio conjunto, una inversión conjunta o una “colaboración empresarial”.
- 27. Late stage funding.** Es una empresa en etapa avanzada, un negocio que ha estado en funcionamiento durante varios años y muestra signos de un crecimiento constante de los ingresos.
- 28. Marketplace.** Es una gran plataforma en la que diferentes marcas, empresas o tiendas pueden vender sus productos o servicios; es una especie de centro comercial online.
- 29. Mobitech.** Es una innovadora plataforma de monetización móvil que permite a una variedad de editores, incluidos desarrolladores de aplicaciones, operadores y plataformas de desarrollo de aplicaciones, aumentar la monetización a través de tecnología de orientación avanzada y propuestas de ofertas únicas.
- 30. Mobilitytech.** El término mobility hace referencia al uso de la tecnología para enfrentar los desafíos de transporte urbano que son el producto del crecimiento de la población y los avances innovadores en la tecnología del transporte.
- 31. Non equity venture.** Una empresa sin participación accionaria (o alianza sin participación accionaria) es una asociación o colaboración comercial que no implica la creación de una nueva empresa de propiedad conjunta ni compartir participaciones de propiedad.
- 32. Open Banking.** Sistema que permite a los clientes de servicios financieros compartir sus datos bancarios con terceros a través de APIs seguras, facilitando así el acceso a una gama más amplia de productos y servicios financieros. El objetivo es fomentar la competencia y la innovación, ofreciendo a los consumidores más opciones y control sobre sus datos y servicios financieros.
- 33. Open Finance.** Concepto que amplía la idea de *Open Banking* al incluir una gama más amplia de servicios financieros, tales como seguros, inversiones y productos de crédito, además de cuentas bancarias. Implica el uso de APIs para permitir el acceso y la transferencia de datos entre diferentes proveedores financieros, con el objetivo de fomentar la competencia, la transparencia y la innovación en el sector financiero.
- 34. Peer-to-peer. (P2P)** Modelo de red o sistema en el que los participantes, conocidos como pares, interactúan directamente entre sí sin la necesidad de un intermediario central. Este modelo se utiliza en diversos contextos, como el intercambio de archivos, las transacciones financieras y las plataformas de colaboración, y se basa en la idea de que los nodos en la red tienen roles equivalentes y pueden intercambiar recursos o información de manera descentralizada.
- 35. Power skills.** (también conocidas como habilidades de poder o habilidades de impacto) son un conjunto de habilidades blandas que son especialmente cruciales para el éxito profesional y personal en el entorno actual. Estas habilidades son vistas como esenciales para liderar eficazmente, tomar decisiones estratégicas y gestionar relaciones en contextos complejos. Incluyen habilidades como la comunicación efectiva, el liderazgo, la resolución de problemas complejos, la inteligencia emocional y la capacidad de influir y negociar.
- 36. Pre-seed.** La fase ‘pre-seed’ o presemilla es el punto de partida de un emprendimiento o startup, durante el cual se debe definir la idea de negocio y conseguir fondos para lograr que crezca en el ecosistema.
- 37. Proptech.** Combina los conceptos “property” y “technology” y se refiere a empresas que utilizan tecnología para mejorar o reinventar servicios dentro del sector inmobiliario. Algunas de las tecnologías más destacadas utilizadas por el proptech incluyen el aprendizaje automático y geolocalización.

- 38. Reskilling.** Se refiere al proceso de adquirir nuevas habilidades o actualizar las existentes para adaptarse a cambios en el entorno laboral, en la tecnología o en los requisitos del mercado. Este concepto es especialmente relevante en un contexto de rápida evolución tecnológica y cambios en la demanda de habilidades, permitiendo a los trabajadores mantenerse competitivos y eficientes en sus roles actuales o transitar a nuevas áreas profesionales.
- 39. Road map.** Es una hoja de ruta o documento que funciona a modo de cronograma para la planificación de un proyecto. En él se enumeran las tareas a ejecutar en el marco de un proyecto determinado, tanto a medio como a largo plazo. Este documento se puede utilizar en cualquier área de desarrollo, pero normalmente se usa en proyectos relacionados con la implementación de software.
- 40. Ronda seed.** La ronda *seed* o ronda semilla es la fase inicial de captación de financiamiento por parte de una *startup*. Así, la compañía trata de conseguir capital principalmente para desarrollar un producto mínimo viable. Es decir, una ronda seed es una etapa temprana del financiamiento de una *startup*.
- 41. SaaS:** El software como servicio (*SaaS*) es un modelo de software basado en la nube que ofrece aplicaciones a los usuarios finales a través de un navegador de Internet. Los proveedores de *SaaS* alojan servicios y aplicaciones para que los clientes puedan acceder a ellos bajo demanda. Con una oferta *SaaS*, no hay que pensar en cómo se mantiene el servicio o cómo se administra la infraestructura subyacente; solo hay que pensar en cómo se va a utilizar el *software*.
- 42. Sandbox.** También llamada caja de arena, es un entorno virtual seguro y aislado que permite probar tecnologías, aplicaciones o código sin afectar el sistema principal o la red, evitando riesgos.
- 43. Seed stage.** Es la etapa inicial de un proyecto, es la idea de negocio y el desarrollo de un producto o servicio. Es el primer paso, donde normalmente el equipo es muy pequeño y donde se arma el primer borrador. En este inicio todavía no hay plan de negocios definido al 100%.
- 44. Stablecoin.** Es un tipo de criptomoneda diseñado para mantener un precio constante. El valor está vinculado a un activo específico del mundo real, como el dólar de EE. UU., que da estabilidad a las stablecoins.
- 45. Startup.** Es una empresa de nueva creación que, gracias a su modelo de negocio escalable y al uso de las nuevas tecnologías, tiene grandes posibilidades de crecimiento. Esta tipología empresarial está ganando fuerza en los últimos años.
- 46. Tokenizar.** Puede referirse a dos procesos principales: convertir un activo (como un inmueble o derecho) en unidades digitales registradas en una blockchain para su fraccionamiento y comercio, o bien, reemplazar datos sensibles (como los de una tarjeta de crédito) por un código único y no confidencial, llamado token.
- 47. Upskilling.** Se refiere al proceso de adquirir habilidades adicionales o mejorar las competencias existentes para avanzar en una carrera, aumentar la productividad en un puesto actual o adaptarse a nuevas responsabilidades dentro del mismo campo profesional. A diferencia del *reskilling*, que implica aprender habilidades completamente nuevas para cambiar de rol o industria, el *upskilling* se centra en perfeccionar y expandir las habilidades relacionadas con el trabajo actual.
- 48. Venture debt.** Es un préstamo que consiste principalmente en deuda que se devuelve con intereses, a la que se suma una pequeña porción destinada a adquirir participaciones de la empresa.



**MAPEO TIC
BOLIVIA**

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE TECNOLOGÍA DIGITAL EN BOLIVIA 2025



UNIVERSIDAD
CATÓLICA
BOLIVIANA