

## El auge del ecosistema emprendedor tecnológico y las startups en América Latina: situación actual y desafíos

Adrián Blanco Estévez | Head of Funding Department y Head of Latam Desk, ICEX |  
@adrianblanco78 X

### Tema

En los últimos años se asiste a una explosión del nacimiento y crecimiento del ecosistema emprendedor tecnológico y las startups latinoamericanas, una prometedora palanca para impulsar la innovación y renovación de los tejidos empresariales regionales. Su desarrollo tiene características propias y se enfrenta a notables desafíos para incrementar su impacto económico.

### Resumen

América Latina se ha subido a la ola tecnológica e innovadora mundial protagonizada por las *startups*, creando numerosas compañías de éxito. Una confluencia de factores permitió su nacimiento y escalabilidad, hasta convertir la región en una de las más dinámicas en lo que a desarrollo del ecosistema emprendedor tecnológico se refiere. Se trata de un fenómeno liderado por *hubs* innovadores como São Paulo, Ciudad de México, Bogotá o Buenos Aires, y sectores como *fintech* y *ecommerce*, pero que abarca un gran número de ciudades y sectores económicos, y que cuenta con características propias latinoamericanas. En todo caso, para liberar todo el potencial de las *startups* sobre el desarrollo económico regional es necesario activar distintas medidas y reformas, tanto de carácter general como más específicas del sector tecnológico.

### Análisis

#### 1. Construyendo un sector emprendedor tecnológico: el despertar de las *startups* y los primeros unicornios

América Latina se enfrenta a unas complejas perspectivas a corto y medio plazo, caracterizadas por un bajo crecimiento tendencial y escaso espacio fiscal para impulsar reformas, en un contexto de elevado malestar social. Parece evidente que el sector emprendedor e innovador, concretamente las *startups* (compañías tecnológicas e innovadoras jóvenes), no puede solucionar por sí solo los profundos problemas económicos que arrastra la región y socavan su crecimiento. Pero puede, en todo caso, ser una palanca más, con capacidad para impulsar una transición económica a todas luces deseable, a través de la introducción de multitud de empresas innovadoras, que aceleren el proceso de destrucción creativa y contribuyan, finalmente, a alcanzar un tejido empresarial más innovador y productivo.

Hoy existe abundante evidencia que muestra la relación positiva entre adopción de tecnologías digitales y desarrollo económico. Aunque tenemos menos datos para países

en desarrollo, sí parecen claros los efectos positivos que en términos de innovación y renovación del tejido empresarial provoca la creación y desarrollo de un ecosistema emprendedor tecnológico. Un reciente estudio del Banco Mundial –con una muestra de 82 países en desarrollo– estima un aumento de la productividad del 1,3% resultante de la adopción e implantación de soluciones empresariales digitales.<sup>1</sup> Parece claro, por tanto, el efecto positivo de las *startups* sobre la productividad, el talón de Aquiles de la economía latinoamericana.

La buena noticia es que, en los últimos años, América Latina ha asistido a un fuerte crecimiento del número de *startups* y su impacto económico, que han pasado a formar parte indisoluble del tejido empresarial. Esto se debe a una conjunción de factores: (a) unas políticas públicas de apoyo (financiero, formativo y de resolución de algunos fallos de mercado); (b) la irrupción de la transición digital en todos los sectores económicos (acelerada desde la etapa del COVID-19); (c) la elevada tasa de emprendimiento, presente en el ADN latinoamericano, con perfiles muy creativos, impulsada en el ámbito tecnológico desde universidades, escuelas de negocio y aceleradoras; (d) el “efecto señalización” de fundadores de empresas tecnológicas de gran éxito a jóvenes emprendedores; (e) la identificación como oportunidad de negocio de numerosas necesidades propias del subdesarrollo latinoamericano (educativas, financieras, sanitarias) por los emprendedores; y (f) la llegada masiva de capital exterior de riesgo para financiar las compañías y hacerlas crecer. De acuerdo con un trabajo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en 2021 ya existían más de 1.000 *startups* nacidas en la región, con un valor superior a 100.000 millones de dólares y 245.000 empleados, presentes en la práctica totalidad de sectores de la economía latinoamericana.<sup>2</sup>

Otra muestra del desarrollo del ecosistema emprendedor tecnológico es el número de unicornios –*startups*– que alcanzan los 1.000 millones de dólares de valoración. Aunque esta sea una metodología arbitraria e inexacta de evaluación de ecosistemas (la ausencia de una delimitación conceptual de *startup* y de datos justifican la adopción de los unicornios como indicador de referencia), la existencia de unicornios evidencia la capacidad de un territorio para levantar desde cero una gran compañía tecnológica en un breve lapso de tiempo, un indicador positivo de la existencia de condiciones favorables en el entorno de negocios. En este sentido, distintas estimaciones indican que América Latina tiene entre 30 y 40 unicornios (un gran número fundado por latinoamericanos que han estudiado en universidades de prestigio en las dos costas de EEUU). Por poner este número en perspectiva, la región en su conjunto cuenta con más unicornios que Alemania, Francia o Israel (véase la Figura 1).

---

<sup>1</sup> Cusolito, A.P., D. Lederman y J. O. Pena (2020), “The effects of digital-technology adoption on productivity and factor demand: firm-level evidence from developing countries”, *Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas*, nº 9333, Banco Mundial, Washington DC.

<sup>2</sup> Ignacio Peña (2021), “Tecnolatinas 2021: the LAC startup ecosystem comes of age”, Banco Interamericano de Desarrollo.

**Figura 1. Los 20 mayores unicornios de América Latina**

Startup	Valoración (US\$ mn)	País	Sector	Año fundación
KAVAK	8.700	México	e-commerce	2016
DLOCAL	7.900	Uruguay	Fintech	2016
IFOOD	5.400	Brasil	Logística/footech	2011
RAPPI	5.200	Colombia	Logística	2015
CREDITAS	4.800	Brasil	Fintech	2012
QUINTO ANDAR	4.000	Brasil	Inmobiliario	2012
TIENDANUBE	3.500	Argentina	e-commerce	2010
WILDLIFE	3.000	Brasil	Consumo	2011
VERCEL	2.500	Argentina	Desarrollo	2015
UALÁ	2.450	Argentina	Fintech	2017
BITSO	2.200	México	Fintech	2014
LOFT	2.200	Brasil	Inmobiliario	2018
GYMPASS	2.200	EEUU	Marketplace	2012
CLOUDWALK	2.150	Brasil	Fintech	2013
JEEVES	2.100	México	Fintech	2019
CLIP	2.000	México	Fintech	2013
LOGGI	2.000	Brasil	Logística	2013
AUTH0	1.900	EEUU	Ciberseguridad	2013
ASCENTY	1.820	Brasil	Telecomunicaciones	2010
NOTCO	1.500	Chile	Alimentación	2015

Fuente: Startupeable.

## 2. Startups latinas de éxito: un fenómeno multisectorial sustentado por el capital internacional

Es particularmente destacable cierta concentración de compañías de éxito en el sector financiero (*fintech*) y, en menor medida, en comercio electrónico y logística. La empresa brasileña de pagos digitales Nubank, el conocido gigante del comercio argentino Mercado Libre y la uruguaya especializada en carga Newport son ejemplos de éxito en estos tres sectores económicos. Pero hay otros casos representativos y unicornios en prácticamente todos los sectores. Kavak es un *marketplace* mexicano para coche usados (servicios), Quintoandar es la mayor inmobiliaria digital de Brasil (inmobiliario), Betterfly es una plataforma chilena de servicios de salud y bienestar para empleados de empresas (salud) y Despegar es una compañía digital argentina del sector turístico.

Éstas y muchas otras compañías están renovando y acelerando los procesos de innovación empresarial en sus sectores, introduciendo nuevos modelos de negocio que mejoran y abaratan los productos y servicios, y generan avances en innovación y productividad. Suponen también una nueva competencia para compañías más tradicionales y con amplio arraigo de clientes, pero también un impulsor de la innovación en estas últimas, que han acelerado sus procesos de transformación digital para responder a la presión competitiva de las *startups*. La *fintech* Nubank ya tiene 92 millones de clientes en Brasil, situándose en número de clientes sólo por detrás de Bradesco e Itaú, dos bancos tradicionales de gran implantación.

A este auge y desarrollo del ecosistema emprendedor innovador cabe establecer una matización importante. Pese al gran éxito de cientos de compañías, hay cierta percepción de que los fundadores latinoamericanos levantan sus empresas basándose en modelos de adaptación de tipos de negocio que funcionan en otras latitudes, ejecutados con brillantez en sus países de origen y en países vecinos. Pero se observa una menor capacidad de una innovación propia y genuina, que sí se aprecia en EEUU, Israel o algunos países europeos. Existe sin embargo una nueva ola de compañías que operan en los sectores *deep tech* (tecnologías profundas como la inteligencia artificial generativa, *blockchain/web3*, impresoras 3D avanzadas o vacunas ARN mensajero, entre muchas otras) que están comenzando a repuntar y que suponen una prometedora ola innovadora, aunque de momento con un efecto económico más modesto.<sup>3</sup>

Las *startups* latinoamericanas tienen una ambición regional, cuando no global, y están altamente internacionalizadas, por la propia lógica del funcionamiento de esta industria. El capital privado que capitaliza las *startups* –y que las lleva de ser una pyme prometedora a una gran compañía tecnológica– les exige alcanzar escala y mercados internacionales para transformarse en líderes globales, lograr la rentabilidad esperada y salir de su capital mediante una venta a una valoración elevada. Por ello, en no pocas ocasiones se dice acertadamente que estas compañías nacen globales. Cabe destacar que su escalabilidad internacional sigue patrones distintos de compañías más basadas en activos físicos, ya que pueden operar mediante una solución SaaS (*Software as a Service*) en distintos países del mundo a un coste muy reducido.

Aquellas compañías con tecnologías disruptivas, esto sucede particularmente con las *startups* especializadas en tecnologías profundas, aspiran a ofrecer soluciones globales capaces de resolver problemas en mercados avanzados como EEUU y los europeos. Actualmente, se estima que un 51% de las *startups* latinoamericanas por valor de mercado tienen estrategias internacionales. La mayoría se internacionaliza en países vecinos, para hacerlo posteriormente en EEUU y en menor medida en Europa, siendo España su principal punto de entrada. Brasil, con compañías más basadas en el mercado interno y que ha logrado generar numerosos unicornios atendiendo a clientes dentro de sus fronteras nacionales, es la excepción a este patrón.

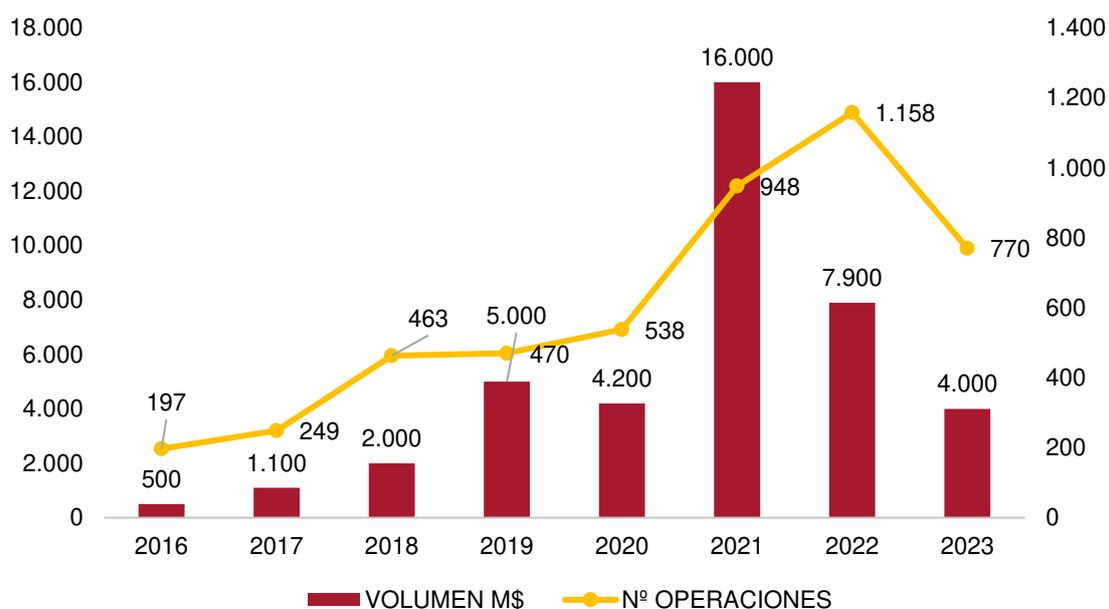
---

<sup>3</sup> Véase Ignacio Peña y Micaela Jenik (2023), “Deep tech. La nueva ola”, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

El capital riesgo internacional desempeña un papel crítico en el desarrollo del ecosistema emprendedor latinoamericano. En 2021 sus *startups* recibieron 16.000 millones de dólares de este capital, más del triple que el récord anterior de 2019, y en 2022 cerca de 8.000 millones (véase la Figura 2). Con posterioridad a 2022 la subida de tipos de interés en todo el mundo provocó la migración del capital riesgo hacia activos más conservadores, con menor componente de riesgo, y la región latinoamericana, al igual que el resto del mundo, ha visto reducido notablemente la capitalización de las compañías tecnológicas jóvenes, que en todo caso se ha mantenido en niveles elevados. Resulta destacable que, dada la baja tasa de ahorro y menor desarrollo de capitales, la gran mayoría de este capital, crítico para que las compañías puedan desarrollarse y escalar, procede de fondos de EEUU, como General Atlantic o Tiger Global, entre otros.

Son particularmente destacables las inversiones del fondo japonés Softbank, el mayor del mundo en tecnología, que cuenta con un vehículo de inversión focalizado en la región (5.000 millones de dólares del *Latin American Fund*). Hay un interés innegable del capital internacional por las compañías latinoamericanas, pese a las dificultades de los climas de negocio en distintos países, fundamentado en dos ventajas principales. Por un lado, un mercado emergente con grandes posibilidades de crecimiento. Hay que pensar en el recorrido y margen de crecimiento de una *startup Fintech*, que puede ofrecer soluciones de inclusión financiera a la población mexicana, con una bancarización del 39%. Por otro lado, las valoraciones de las compañías son más atractivas que en otras latitudes (en gran parte por los menores costes laborales), lo que eleva el potencial de rentabilidad de una venta futura para los fondos de capital privado internacionales.

Figura 2. Inversión de *venture capital* en volumen y operaciones en América Latina



Fuente: Latin American Venture Capital Association.

### 3. Un fenómeno cada vez más extendido, con São Paulo a la cabeza

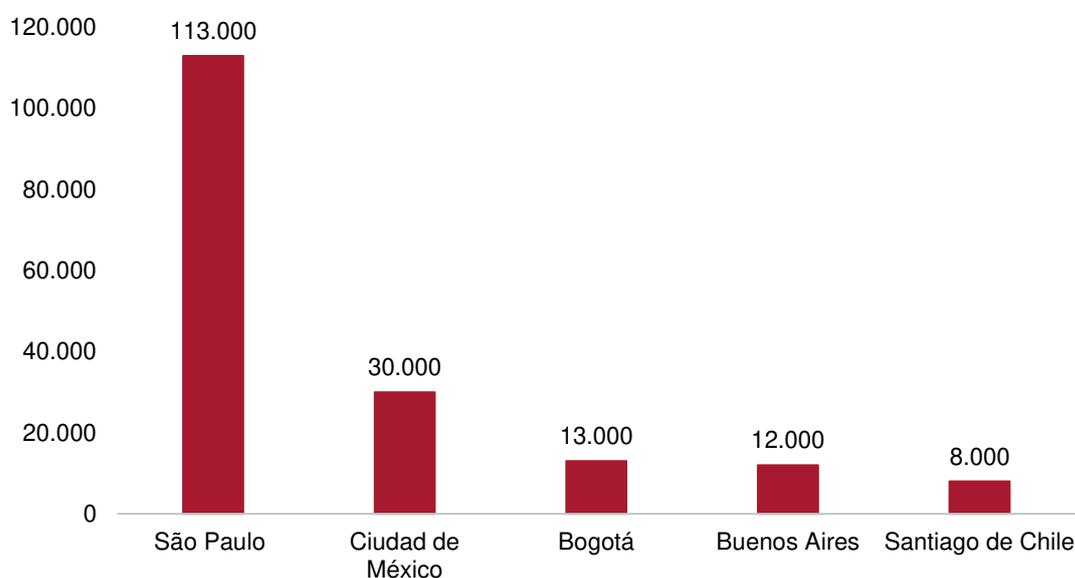
Los países con un tejido empresarial y un mercado de capitales más desarrollado lideran la creación y desarrollo de *startups* en la región. En todo caso, la competición y medición sobre desarrollo de ecosistemas emprendedores está basado en el análisis de ciudades y no de países. Así, São Paulo es el único ecosistema latinoamericano entre los 30 mayores del mundo (posición 27) con una valoración de 113.000 millones de dólares y 11 unicornios. Es un mercado distinto a otros de la región, no sólo por la sofisticación de su entorno de negocios, sino también por contar con *startups* enfocadas en el enorme mercado brasileño (215 millones de consumidores potenciales). En São Paulo nació la *fintech* Nubank, un gran éxito reciente de innovación latinoamericana, que salió a bolsa en EEUU con una valoración de 41.500 millones de dólares. Además, tiene unidades de innovación y centros de datos de compañías como Google, Microsoft, Netflix, Airbnb o Amazon.

En segundo lugar, a gran distancia, está Ciudad de México, con 30.000 millones y ocho unicornios. Es un *hub* de atracción de talento digital, en particular de estadounidenses y canadienses, y cuenta con las principales organizaciones y aceleradoras de EEUU como 500 *Startups*. Una compañía muy destacada nacida en Ciudad de México es Kavak, uno de los unicornios más valiosos de la región.

Bogotá es el tercer mayor ecosistema, con una valoración de 13.000 millones de dólares, apoyado en numerosas medidas y políticas públicas para impulsar el ecosistema emprendedor. Aquí se creó la empresa de *delivery* Rappi, el primer unicornio colombiano, replicado ampliamente en otros países. Buenos Aires ocupa el cuarto lugar, con 12.000 millones de valoración, apoyado en una economía diversa y un gran talento tecnológico y creativo. No en vano, aquí nacieron –antes de que se hablara de *startups* en la región– dos grandes compañías tecnológicas latinoamericanas, el *marketplace* MercadoLibre (creada en 1999 y hoy una de las más valiosas del mundo) y la ingeniería de *software* Globant (creada en 2003 y presente en más de 30 países).

El *ranking* de los cinco principales ecosistemas latinoamericanos se cierra con Santiago de Chile, con una valoración de 8.000 millones, apoyado en una economía muy abierta y un entorno de negocios favorable. En todo caso, hay otras ciudades con un desarrollo de ecosistema emprendedor más inmaduro o con un tamaño más modesto pero que están creciendo fuertemente en los últimos años, como Florianópolis en Brasil, Monterrey en México y Montevideo en Uruguay, entre otros. Aunque sea una ciudad no latinoamericana, en Miami numerosos emprendedores latinoamericanos han fundado sus empresas tecnológicas (véase la Figura 3).

**Figura 3. Principales ecosistemas de emprendimiento tecnológico latinoamericanos**



Fuente: [Startup Genome](#).

Numerosas compañías tecnológicas latinoamericanas de éxito cuentan con un *holding* en distintas jurisdicciones fuera de la región, fundamentalmente para tener mejor acceso al capital exterior y favorecer su crecimiento, así como un entorno jurídico e institucional más estable y amigable. Es una práctica muy extendida en el sector tecnológico en todo el mundo, incluidas las de muchos países desarrollados. En el caso latinoamericano, por ejemplo, Mercado Libre tiene su sede en Delaware, Nubank en islas Caimán, Globant en Luxemburgo y Establishment Labs en las islas Vírgenes Británicas.

#### 4. Contribuyendo a renovar los tejidos productivos y al cierre de brechas de desarrollo

Pese a que todavía se ha investigado de manera escasa sobre este fenómeno empresarial y su impacto en el desarrollo económico, las *startups* son actores crecientemente importantes en la economía latinoamericana. Las ventajas de su incorporación al tejido productivo no son pocas, y suponen un *shock* de innovación y productividad necesario para avanzar hacia un mayor crecimiento potencial de las economías regionales. Además, es destacable en una región de elevada informalidad la capacidad de algunas compañías de introducir formalidad. Este es el caso de Kavak, primera gran *startup* mexicana del segmento de vehículos usados, un sector tradicionalmente informal.

Resulta relevante que el nacimiento y expansión de estas compañías, cuando operan en determinados sectores, contribuya a cerrar brechas de desarrollo. Un ejemplo es la inclusión financiera. En una región con un 54% de la población sin bancarizar, la explosión de *fintech* supone una oportunidad para proveer servicios financieros en pagos, envío de remesas o acceso a crédito. Se estima que actualmente hay más de 10.000 *fintech* en América Latina. La brasileña Nubank ha concedido tarjetas de crédito o cuentas bancarias por primera vez a cinco millones de brasileños con escasos recursos. Otro sector prometedor es el educativo (*edtech*). Si la infraestructura

tecnológica es adecuada, un estudiante de baja renta en Cochabamba puede formarse *online* en los mejores centros educativos del mundo. La colombiana Platzi cuenta con formación *online* para más de un millón de alumnos en toda América Latina, la mayoría en competencias digitales altamente demandadas en el mercado laboral. Otro sector importante es el sanitario (*ehealth*), en el que diversos trabajos han mostrado la capacidad de estas compañías para mejorar la calidad y eficacia en servicios de atención primaria y seguimiento de enfermedades crónicas.<sup>4</sup> Una cualidad distintiva del emprendedor latinoamericano es la inclusión en sus modelos de negocio de la resolución de un ámbito de desarrollo económico. En ese sentido son más proclives a generar compañías tecnológicas con elevado impacto social que sus fundadores en otras latitudes.

## 5. ¿Cómo incrementar el efecto económico del sector emprendedor innovador? Reformas estructurales (también) para *startups*

En términos generales, lo que mejora la operativa de las pymes en la región mejora también para la operativa de las *startups*: estabilidad cambiaria e inflación controlada, instituciones que velen por la competencia y el funcionamiento de mercados, regulación amigable y simplificación burocrática, fiscalidad no excesivamente elevada en compañías emergentes y flexibilidad en el mercado laboral, entre otros. Mención aparte merece la financiación, que en las *startups* tiene un perfil diferencial. Por un lado, debe incrementarse la provisión de fondos públicos (a menudo actuando a través de bancos de segundo piso, algo muy extendido en países avanzados) a figuras financieras como el *venture capital* (participación en capital o *equity*), *venture debt* (préstamos con participación de capital) o préstamos participativos (préstamo con devolución fija y parte dependiente de los resultados). Por el otro lado, el despliegue de financiación pública debe ir acompasado con la capacidad de las *startups* de absorber ese capital, para evitar burbujas y distorsiones en la valoración de las compañías.

Mención aparte merece la atracción de capital privado o *venture capital*. Con la excepción de los sectores financieros y mercados de capitales en los países avanzados, resulta necesario captar el capital riesgo del exterior, particularmente en la fase de crecimiento de la compañía. En la fase inicial o semilla suele estar cubierto localmente, bien mediante el sector público o inversiones privadas (inversión ángel). Las *startups* necesitan del capital exterior para pasar de ser una pyme a una empresa grande o un unicornio. Dicho de otro modo, el capital exterior es determinante para que el ecosistema emprendedor innovador se consolide, crezca y alcance el tamaño necesario para tener un impacto significativo en el tejido empresarial. Desde este punto de vista, es necesario retirar barreras regulatorias y normativas que interfieran en la decisión de los grandes fondos internacionales para invertir en un país determinado. La estabilidad macroeconómica y jurídica, y la calidad institucional es también relevante para captar inversión extranjera en las *startups*.

---

<sup>4</sup> Maria Lima-Toivanen y Rubens Martins Pereira (2018), "The contribution of eHealth in closing gaps in primary health care in selected countries of Latin America and the Caribbean", *Pan American Journal of Public Health*, vol. 42, nº 188, <https://doi.org/10.26633/RPSP.2018.188>.

Existen, por otro lado, un conjunto de medidas más específicas del sector innovador, deseables para que el sector pueda seguir avanzando en América Latina. En primer lugar, mejorar la infraestructura digital, para alcanzar una conexión rápida, segura y asequible. En numerosas poblaciones de difícil acceso o renta baja, una deficiente infraestructura no permite a amplios grupos poblacionales beneficiarse de la ola digital (el 74% de los hogares urbanos tiene acceso a Internet fijo, comparado con el 42% de sus contrapartes rurales). En segundo lugar, un menor desconocimiento o desinterés del uso de herramientas digitales podría contribuir de forma importante al mencionado cierre de brechas. La ausencia de infraestructura en algunas geografías coexiste con una subutilización de redes en otras. Desde otra perspectiva, lo más relevante para este análisis es que ambos factores limitan el mercado potencial de las *startups* de la región, haciendo los negocios menos rentables y, por tanto, actuando como una importante limitación al tamaño de las compañías para que puedan avanzar y convertirse en grandes empresas digitales.

## Conclusiones

El auge del ecosistema emprendedor tecnológico y las *startups* en América Latina ha sido una de las mejores noticias económicas que ha dejado la región en los últimos años. En términos agregados y en comparación con otros indicadores de transformación económica, su efecto económico es todavía modesto, aunque creciente, y en todo caso supone un impulso prometedor para renovar los tejidos empresariales hacia una mayor innovación y hacia una mayor productividad y potencial de crecimiento. La irrupción reciente de este fenómeno ha tenido gran fuerza, y, aunque la región llegue más tarde que las economías desarrolladas o algunos países asiáticos a la carrera del emprendimiento, existe un consenso sobre su rápido crecimiento y consolidación. *Hubs* de innovación como São Paulo o Ciudad de México, han dado lugar a grandes compañías tecnológicas en distintos sectores de actividad, que no sólo crean ingresos fiscales, empleo de valor y renuevan los tejidos productivos, sino que contribuyen a cerrar brechas de desarrollo en sectores como el financiero o el educativo, y a reducir la informalidad.

Sin embargo, este rápido crecimiento del ecosistema emprendedor tecnológico se enfrenta a distintos obstáculos para poder liberar su potencial transformador e, incluso, para contribuir a una mayor convergencia en términos de creación y crecimiento de compañías tecnológicas con otras geografías. Aquí, las políticas públicas y las instituciones, y en particular aquellas encargadas de las reformas microeconómicas y de entorno de negocios desempeñarán un papel esencial. En este sentido, es necesario activar distintas palancas que permitan a las *startups* encontrar la financiación y la fiscalidad adecuada (que requiere instrumentos diferenciados en este tipo de compañías), crecer con una burocracia asumible y una regulación favorable y previsible, aspectos todos ellos que han resultado de gran importancia en el despegue de ecosistemas avanzados. Además, es fundamental que los países muestren estabilidad macroeconómica e institucional para que pueda seguir incrementándose la llegada de capital riesgo extranjero, reduciendo el riesgo percibido para el capital exterior, que pueda proveer a las *startups* del capital necesario para convertirse en grandes compañías. Por último, es necesario apoyar el desarrollo de infraestructuras

tecnológicas, tanto en el alcance a nuevas bolsas de población como en su velocidad y su coste para las clases medias, de modo que los mercados locales tengan el tamaño y atractivo para que la inversión empresarial sea suficientemente rentable.

En definitiva, lo logrado en los últimos años en el ámbito de las *startups* ha sido meritorio y resulta sin duda prometedor, pero es importante comprender que el ámbito de las *startups* es extremadamente competitivo y cambiante, que la competición por el talento emprendedor y el capital de riesgo es global y, por ello, es necesario activar un abanico de medidas que permitan apoyar un mayor desarrollo de las *startups* para los próximos años.