



**MAPEO TIC
BOLIVIA**

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE TECNOLOGÍA DIGITAL EN BOLIVIA 2026

Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2026

COORDINACIÓN

Fundación Emprender Futuro: Allison Silva y René Silva

FUNDA-PRÓ: Rolando Sahonero y César Peña

Aceleratec powered by SOLYDES + UPB: Viviana Coloma y Fabiana Daza

BIM: Daniel Maldonado

CONEXIÓN: Roger Alfaro

ANÁLISIS Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN DEL ECOSISTEMA

Universidad Católica Boliviana "San Pablo" La Paz: Carolina Valencia

CONSULTORÍA

Estudio "Oportunidades de los mercados del sector privado":

Hugo Siles Espada

CAPÍTULOS INVITADOS

Ecosistema Fintech: Cámara Boliviana Fintech (CBF)

Ecosistema Blockchain: Cámara Boliviana de Blockchain (CABLOCK)

Capital de inversión en el ecosistema: BOCAP, FUNDA-PRÓ y BIM

GRACIAS AL APOYO DE:

Google, a través de Greencloud: Carlos Mejía y Eduardo La Rosa

EDICIÓN DE TEXTOS

René Silva y Allison Silva

DISEÑO GRÁFICO

Eressea Solutions S.R.L.



Índice de contenido

1. Prólogo	6
1.1 Fundación Emprender Futuro	7
1.2 FUNDA-PRÓ	8
1.3 Aceleratec powered by SOLYDES + UPB	9
1.4 BIM	10
1.5 CONEXIÓN	11
1.6 Universidad Católica Boliviana “San Pablo”	12
2. Introducción	13
3. Metodología de trabajo	15
3.1 Alcance del estudio	16
3.2 Actores del ecosistema de tecnología digital en Bolivia	16
3.3 Medios de recolección de la información	17
3.4 Procesamiento de la información cualitativa y cuantitativa	17
4. Resultados cuantitativos del ecosistema	18
4.1 Resumen y panel de indicadores 2026	19
4.2 Startups identificadas 2026	20
4.3 Panorama general de las startups	21
4.4 Características del equipo: talento, género e internacionalización	23
4.5 Ecosistema de apoyo	25
4.6 Evolución del ecosistema	28
4.7 Roadmap del ecosistema de tecnología digital	29
5. Financiamiento y escalamiento de las startups	31
5.1 Financiamiento: la brecha estructural persiste	32
5.2 Matriz de correlaciones entre variables	35
5.3 Factores a priorizar para escalar	41
6. Dinámica de las startups: crecimiento, verticales y área rural	43
6.1 ¿Qué distingue a las startups que crecen de las que no?	44
6.2 Estructura sectorial: verticales de negocio	47
6.3 Modelo de negocio: ¿a quién sirven las startups bolivianas?	50
6.4 Impacto social, ambiental y conexión rural	54
6.5 Diagnóstico general	56
7. Ecosistema Fintech	57
7.1 Perfil y madurez del ecosistema	58
7.2 Escala, clientes e internacionalización	60
7.3 Financiamiento y relación con el sistema financiero	62



Índice de contenido

7.4 Oportunidades y barreras para el crecimiento	63
7.5 Un nuevo escenario regulatorio	64
7.6 Perspectivas e indicadores 2026	65
8. Ecosistema Blockchain	67
8.1 Alcance del mapeo	68
8.2 Especialistas en servicios e investigación blockchain	68
8.3 Actividad P2P y conclusiones	69
9. Capital social del ecosistema de tecnología digital	70
9.1 Resultados de la gestión 2026	71
9.2 Evolución 2020–2026	72
9.3 Patrones identificados	72
10. Una mirada al capital de inversión en el ecosistema de tecnología digital	73
10.1 La paradoja boliviana	74
10.2 El marco regional: América Latina como telón de fondo	74
10.3 El clima de inversión en Bolivia	76
10.4 La evolución del ecosistema 2020–2026	78
10.5 El estado del venture capital en Bolivia	78
10.6 La brecha estructural: el missing middle	79
10.7 Conclusiones e implicaciones para los actores del ecosistema	80
11. Oportunidades de los mercados del sector privado en Bolivia	81
11.1 Cómo se construyó la radiografía	82
11.2 Un entorno que reconfigura las prioridades empresariales	82
11.3 Radiografía de los desafíos operativos por sector	83
11.4 Barreras transversales: talento, infraestructura e integración digital	84
11.5 Capacidades internas: decisiones, inversión y estrategia	85
11.6 La vinculación de las empresas con las startups	85
11.7 Una lectura del ecosistema: actores, informalidad y flujos	87
11.8 Conclusiones	89
12. Directorio del ecosistema TIC	91
13. Conclusiones y recomendaciones	93
Highlights del Mapeo TIC 2026	95
14. Anexos	96
A. Glosario	97
B. Bibliografía	98



Indice de Figuras

Figura 1. Startups analizadas según año de fundación.....	22
Figura 2. Antigüedad de las startups 2025 vs 2026	23
Figura 3. Participación femenina promedio, por nivel. 2025 vs 2026.....	24
Figura 4. Promedio de mujeres en puestos gerenciales por vertical	24
Figura 5. Perfil internacional del equipo fundador	25
Figura 6 .Indicadores de vinculación con el ecosistema emprendedor.....	26
Figura 7. Confianza percibida entre actores.....	26
Figura 8. Solapamiento entre incubación y aceleración.....	27
Figura 9. Roadmap del ecosistema de tecnología digital en Bolivia 2026	30
Figura 10. Fuentes de financiamiento utilizadas: 2025 vs 2026.....	32
Figura 11. Monto total de funding captado, por tramos (US\$).....	33
Figura 12. Rango de ingreso anual (US\$)	33
Figura 13. Funding captado según paso aceleradora / incubadora.....	34
Figura 14. Financiamiento externo captado según antigüedad y tamaño de equipo.....	37
Figura 15. Las dos decisiones del financiamiento: acceder y escalar	38
Figura 16. Techo de financiamiento en relación con el tamaño de equipo	40
Figura 17. Concentración del financiamiento en el ecosistema TIC boliviano	41
Figura 18. Necesidades no financieras para escalar	42
Figura 19. Perfiles profesionales difíciles de encontrar	42
Figura 20. Árbol de decisión - Qué startups alcanzan ingresos altos 25.001/año	45
Figura 21. Árbol de decisión - Qué startups captan funding mayor a US\$100.000... ..	47
Figura 22. Vertical/ industria de la startup (detalle).....	48
Figura 23. Vertical de la startup: 2025 vs 2026.....	49
Figura 24. Composición sectorial por ciudad sede.....	50
Figura 25. Modelo de negocio según tipo de cliente	50
Figura 26. Impacto social/ambiental y conexión urbano-rural	54
Figura 27. Impacto social declarado por vertical.....	55
Figura 28. Conexión urbano- rural por ciudad	55
Figura 29. Madurez del ecosistema relevado	59
Figura 30. Distribución por principales segmentos Fintech	60
Figura 31. Escala económica y alcance de usuarios.....	61
Figura 32. Presencia internacional de las Fintech bolivianas relevadas.....	62



Indice de Figuras

Figura 33. Estructura predominante de financiamiento	62
Figura 34. Relación con entidades financieras.....	63
Figura 35. Síntesis de indicadores 2026.....	66
Figura 36. Perfiles de startups según participación y aporte de valor, 2026.....	71
Figura 37. Evolución de la pertenencia y el aporte de valor, 2019–2026.....	72
Figura 38. Densidad de startups con inversión VC: Bolivia frente a países comparables de la región.....	74
Figura 39. Evolución de la inversión VC en América Latina, 2021–2025 (USD miles de millones)	75
Figura 40. Concentración del venture capital en América Latina: geografía (2024) y fintech (2023).....	76
Figura 41. Categorización de los desafíos operativos en general que afectan a los ingresos y utilidades en empresas del sector privado, según categorías analíticas (*). (En porcentajes).....	83
Figura 42. Dinámicas del Ecosistema de Startups en Bolivia	89



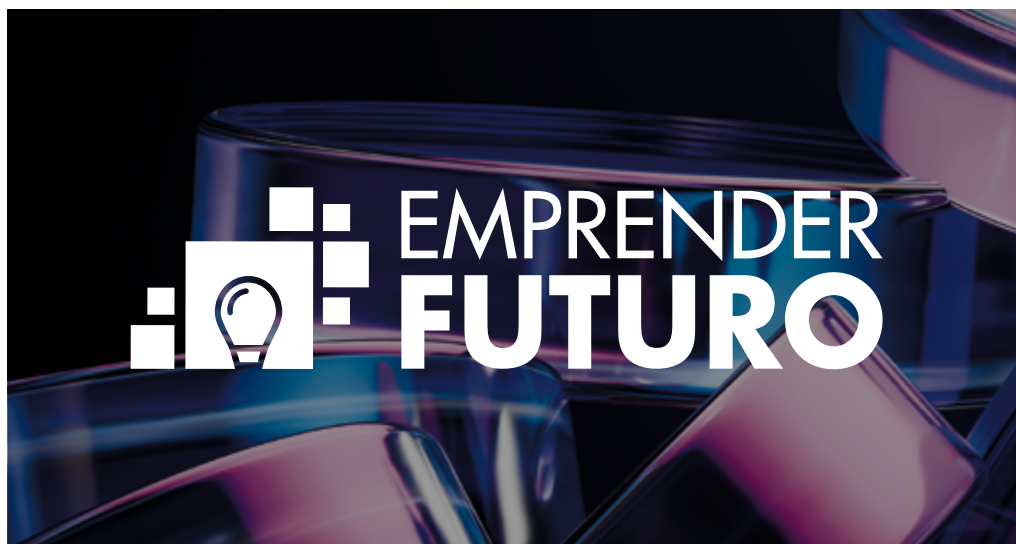
Índice de Tablas

Tabla 1. Panel de indicadores clave — Mapeo TIC 2026	19
Tabla 2. Número de startups por gestión	20
Tabla 3. Startups por departamento	20
Tabla 4. Vertical (sector/industria) de las startups identificadas 2026	21
Tabla 5. Startups según ciudad sede	22
Tabla 6. Tamaño actual del equipo (empleados)	23
Tabla 7. Comparación Mapeo TIC 2025 vs. 2026	28
Tabla 8. Actores del ecosistema 2019–2026	29
Tabla 9. Relación de variables	35
Tabla 10. Acceso, magnitud y participación en el capital según tamaño de equipo	39
Tabla 11. ¿Qué distingue a las startups que venden más?	44
Tabla 12. ¿Qué distingue a las startups que consiguen inversión?	46
Tabla 13. Tabla cruzada entre vertical y modelo de negocio	51
Tabla 14. Tabla cruzada entre vertical y modelo de negocio — % sobre el total de la cartera n=73	52
Tabla 15. Composición del modelo de negocio dentro de cada vertical (todas las verticales)	53
Tabla 16. Etapa de desarrollo de las fintech relevadas, 2026	58
Tabla 17. Participación por segmento fintech, 2026	60
Tabla 18. Principales indicadores del ecosistema fintech boliviano, 2026	66
Tabla 19. Perfiles identificados por categoría funcional	68
Tabla 20. Actividad P2P observada, 1 al 27 de septiembre de 2026	69
Tabla 21. Indicadores de capital social, 2026	71
Tabla 22. Inversión directa recibida por Bolivia, 2021–2025 (USD millones)	77
Tabla 23. Intensidad y modalidad de vinculación empresa-startup por sector	86
Tabla 24. Dimensiones de la informalidad de las Startups y sus efectos en el ecosistema	88

01

Prólogo





1.1 Fundación Emprender Futuro

Hoy la tecnología ya no es solo una herramienta de apoyo, sino el principal diferenciador y motor de resiliencia de nuestra economía. La inteligencia artificial, el software especializado y las finanzas digitales dejaron de ser promesas para convertirse en soluciones que ya operan en la banca, el comercio y la industria.

Como Fundación Emprender Futuro creemos en el progreso de Bolivia a través de tres pilares: tecnología, desarrollo económico e innovación. En esta octava edición del Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital observamos un ecosistema que se renueva y resiste, y esa madurez nos obliga a revisar nuestro propio trabajo. Buena parte del apoyo que el ecosistema ofrecía tradicionalmente a las startups, desde la capacitación hasta los concursos, fue pensado para un mundo en el que construir el producto era uno de los cuellos de botella. Ese mundo ya cambió. Hoy el verdadero desafío que separa a una buena idea de una empresa, es encontrar la demanda.

El Mapeo TIC 2026 confirma que la oferta y la demanda tecnológica todavía se miran de lejos. Esa distancia nos deja preguntas abiertas para todos los que trabajamos en el ecosistema. ¿Qué tan bien conocemos el problema concreto que un cliente necesita resolver hoy, antes de diseñar la solución? ¿Y cómo se construye la confianza que una empresa necesita para contratar a un equipo? No tenemos todas las respuestas, pero creemos que hacerse esas preguntas ya cambia la manera de trabajar.

Nuestro compromiso como Fundación Emprender Futuro es trabajar en ese encuentro desde los tres pilares que nos definen. Desde 2015 formamos y conectamos a emprendedores y empresas en Bolivia y Latinoamérica, impulsamos la adopción de tecnología en negocios de todos los tamaños, llevamos talento boliviano a programas y mercados internacionales y producimos conocimiento para que las decisiones del ecosistema se tomen con evidencia. Nuestro trabajo está en acortar esa distancia, para que quienes desarrollan tecnología conozcan de cerca los problemas que hoy enfrentan las empresas, que quienes conocen una industria encuentren el respaldo técnico para emprender en ella y que los negocios pequeños y medianos dejen de ser el mercado que nadie mira.

El “Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2026” es una brújula basada en evidencia para la toma de decisiones. Invitamos a emprendedores, empresarios, academia, Estado e inversionistas a usarla para construir puentes y seguir creando oportunidades juntos hacia un futuro próspero e innovador para Bolivia.



1.2 FUNDA-PRÓ

Cuando en 2019 presentamos la Línea de Base de este Mapeo, afirmamos que la principal materia prima de la industria tecnológica sería el cerebro de los bolivianos. Ocho ediciones después, esa convicción enfrenta su prueba más exigente: la irrupción de la inteligencia artificial, una tecnología que ya no solo potencia el talento humano, sino que ejecuta por sí misma tareas que antes le eran exclusivas. Para Bolivia es una oportunidad, porque reduce el capital y el tiempo necesarios para crear productos de alcance global. También es una advertencia, porque el país aún carece de un marco normativo en IA, protección de datos y ciberseguridad, y persisten brechas de conectividad y formación avanzada.

El segundo gran cambio está en el financiamiento de los emprendimientos. La euforia de 2021, cuando el capital de riesgo latinoamericano superó los \$us16 mil millones y el objetivo era encontrar unicornios, dio paso a una contracción de más del 60% y a un mercado más racional. Hoy los inversionistas priorizan la sostenibilidad operativa a corto plazo y rutas hacia la rentabilidad en menos de 36 meses. El paradigma cambió: ya no se busca la valoración a cualquier costo, sino empresas autosostenibles. Este escenario favorece a las startups bolivianas, que aprendieron a crecer en la escasez y operan con autonomía de gestión promedio de 18 meses.

Sin embargo, la eficiencia no basta si el capital no llega a tiempo. Como se expone en este mismo Reporte el principal cuello de botella del ecosistema es el *“missing middle”*, un vacío de financiamiento entre \$us200.000 y \$us1.000.000 al que solo accede entre el 5% y el 7% de las startups, pese a que un tercio de las activas ya muestra tracción comprobada. Bolivia registra 1,2 startups con acceso a capital de riesgo por millón de habitantes, frente a entre 7 y 43 en países de la región.

FUNDA-PRÓ asumió este desafío en su estrategia 2024-2026. A través de su apoyo a cinco fondos de capital emprendedor que han movilizado más de \$us3,3 millones hacia startups bolivianas, con un apalancamiento de 1,2 veces el Apoyo Económico de la Fundación. Es un paso significativo, pero cerrar la brecha exigirá coinversión público-privada, vehículos especializados gestionados desde el país y mayor articulación con las redes de inversión regionales.

Por octavo año consecutivo presentamos, junto con nuestros aliados, este Mapeo, convencidos de que la evidencia es la base de toda buena decisión. Invitamos a emprendedores, inversionistas, academia y Estado a sumarse a construir un ecosistema donde la inteligencia artificial amplifique el talento boliviano, el capital premie la sostenibilidad y ninguna startup con potencial quede atrapada a mitad de camino.



1.3 Aceleratec powered by SOLYDES + UPB

Después de varios años acompañando la evolución del ecosistema tecnológico boliviano, desde la Fundación SOLYDES y ahora la Universidad Privada Boliviana (UPB) a través de ACCELERATEC, vemos una oportunidad cada vez más clara: transformar el talento, la innovación y el conocimiento que existen en Bolivia en soluciones capaces de generar valor económico y social.

El desafío ya no consiste únicamente en impulsar la creación de nuevos emprendimientos. Hoy necesitamos que más ideas encuentren mercado, que más startups logren consolidarse y crecer, que las empresas incorporen innovación como parte de su estrategia y que el talento boliviano encuentre oportunidades para desarrollar soluciones competitivas desde Bolivia para la región y el mundo.

Este avance requiere un ecosistema capaz de conectar mejor sus capacidades. Emprendedores, empresas, universidades, inversionistas, instituciones de apoyo y otros actores cumplen roles distintos, pero complementarios. Cuando estas capacidades se articulan, la tecnología deja de ser solamente una herramienta de transformación y se convierte en una oportunidad concreta para generar empresas más competitivas, nuevos empleos, inversión y soluciones a desafíos relevantes para el país.

En este contexto, el Mapeo adquiere un valor especial. Su continuidad permite observar la evolución del ecosistema a lo largo del tiempo, identificar cambios, reconocer brechas y, principalmente, contar con evidencia que contribuya a orientar decisiones y acciones. Desde su primera edición en 2019, el Mapeo ha buscado precisamente generar información pública y promover la colaboración entre quienes forman parte del sector tecnológico boliviano.

Desde la Fundación SOLYDES y la UPB queremos contribuir a que esta información se traduzca en acción. Nuestra apuesta es por un ecosistema en el que el emprendimiento, la innovación y la inversión estén cada vez más conectados con las necesidades del mercado y con los grandes desafíos de Bolivia; un ecosistema que no solo genere nuevas ideas, sino que sea capaz de convertirlas en empresas sostenibles, escalables y con impacto.



1.4 BIM

En 2026, Bolivia atraviesa un año de señales contradictorias. La inversión extranjera directa se recuperó en 2025 tras la caída de los años previos y la percepción de riesgo país ha mejorado, pero la actividad económica volvió a resentirse este año por los bloqueos y las dificultades en el abastecimiento de combustibles. La inflación, la escasez de divisas y la incertidumbre sobre la trayectoria de la economía siguen condicionando las decisiones de quienes producen, emprenden e invierten en el país.

Aun así, el ecosistema ha seguido construyéndose. En apenas cinco años pasamos de no contar con inversionistas especializados a tener ocho fondos activos, además de aceleradoras, asociaciones y espacios de articulación que hoy dan al emprendimiento tecnológico una infraestructura que antes no existía. Es un logro de los actores que apostaron por este sector cuando las condiciones eran aún más adversas, y merece ser reconocido.

Esta edición del Mapeo TIC incluye un capítulo dedicado al capital de riesgo en Bolivia, elaborado junto a FUNDA-PRÓ y BOCAP. Su propósito es reconocer lo avanzado y, con la misma franqueza, identificar lo que aún nos falta en cantidad, profundidad y adecuación del financiamiento disponible para nuestras empresas.

Desde BIM creemos que el desafío de los próximos años no consiste solo en atraer más capital, sino en atraer el capital adecuado a nuestra realidad. El venture capital seguirá siendo un instrumento válido para las startups con verdadero potencial de crecimiento regional. Sin embargo, muchas empresas innovadoras del país requieren otras formas de financiamiento, como deuda, cuasi-equity o esquemas basados en ingresos, que se ajusten mejor a su ciclo y a su perfil. Las empresas que logren consolidarse serán, con alta probabilidad, las que sepan leer bien la realidad boliviana: las que generen empleo y flujo de caja real y crezcan de manera sostenible, antes que las que persigan valoraciones que una ronda puede otorgar pero que el mercado no siempre sostiene.

Para ello, el ecosistema necesita que inversionistas, emprendedores, aceleradoras y el sector público avancen en una misma dirección, con condiciones de seguridad jurídica y reglas claras que permitan que más startups echen raíces en el país. En BIM, como parte del Grupo Panamerican, seguimos comprometidos con las inversiones que generan impacto positivo y con el fortalecimiento de quienes, con perseverancia, han decidido construir en Bolivia.



1.5 CONEXIÓN

Somos CONEXIÓN. Creamos conexiones, mejorando oportunidades para jóvenes, mujeres y comunidades rurales, indígenas y afrodescendientes, fortaleciendo capacidades y contribuyendo a transformar territorios. A través de nuestros proyectos impulsamos el desarrollo económico, social y ambiental, fomentando emprendimientos y bionegocios sostenibles e inclusivos con identidad territorial, generando oportunidades de empleo y autonomía económica, y promoviendo la inclusión digital.

Estamos convencidos de que la innovación y la tecnología pueden ser un puente para reducir las brechas existentes entre los ámbitos urbano y rural, fortalecer capacidades y conectar a las juventudes y comunidades con nuevas oportunidades. En un contexto nacional complejo, en el que jóvenes, mujeres y poblaciones rurales enfrentan mayores dificultades para generar ingresos y acceder a oportunidades, la transformación digital puede contribuir a crear nuevas alternativas y soluciones para los territorios.

En esta gestión, CONEXIÓN es nuevamente parte de este esfuerzo conjunto que hace posible la octava edición del Mapeo Digital en Bolivia. Para nuestra institución, esta iniciativa representa una oportunidad para conocer y fortalecer el ecosistema digital del país, pero también para visibilizar las posibilidades que ofrece la innovación para aquellos sectores que pueden quedar rezagados frente al avance tecnológico.

Esperamos que este Mapeo contribuya a generar nuevas conexiones entre actores, iniciativas y oportunidades, y que permita impulsar soluciones creativas y eficientes frente a los desafíos de Bolivia, especialmente en ámbitos como la agricultura, la artesanía, los servicios y los emprendimientos de los territorios rurales y periurbanos. Desde CONEXIÓN creemos que un ecosistema digital fortalecido debe contribuir a que más jóvenes, mujeres y comunidades puedan acceder a conocimientos, herramientas y oportunidades para construir un desarrollo más inclusivo y sostenible.



1.6 Universidad Católica Boliviana “San Pablo”

Bolivia vive un momento que pone a prueba su capacidad de adaptarse. A las dificultades económicas se suma una transformación tecnológica sin precedentes, impulsada por la inteligencia artificial, que está cambiando la forma de producir, trabajar y emprender. En este escenario, emprender con base tecnológica es un acto de valentía, pero también una de las vías más prometedoras para construir una economía más diversificada, resiliente y basada en el conocimiento.

La Universidad Católica Boliviana “San Pablo” participa por cuarto año consecutivo en el Mapeo TIC Bolivia, que llega a su octava edición. Lo hace a través de las carreras de Ingeniería Comercial y de Marketing y Medios Digitales de la Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, con el respaldo del Subproyecto Desarrollo Productivo Emprendedor del Proyecto CREA, que impulsa las acciones de la Universidad en favor del emprendimiento. Nuestro aporte es convertir datos en evidencia. Contar con información sistemática desde 2019 permite ver no solo cómo es hoy el ecosistema de startups, sino también cómo ha evolucionado y qué distingue a los emprendimientos que logran crecer. Por eso, esta edición incorpora el análisis de tendencias entre ediciones y modelos que identifican los factores asociados a mejores ingresos y a un mayor acceso al financiamiento.

Los hallazgos de 2026 muestran que el crecimiento de las startups bolivianas se construye con tiempo, con equipos comprometidos y con acompañamiento especializado. También muestran avances, como la mayor participación de mujeres en los equipos de tecnología, y desafíos que requieren respuestas conjuntas, como el acceso al capital de riesgo y la tracción comercial. Ningún actor puede enfrentarlos solo. Por eso invitamos a emprendedores, inversionistas, instituciones de apoyo, autoridades y a la comunidad académica a usar este documento como punto de partida para decisiones y alianzas concretas.

Fiel a su misión humanista y a su compromiso con el bien común, la UCB seguirá generando conocimiento, formando talento y tendiendo puentes entre la academia y el mundo productivo. Agradecemos a las instituciones aliadas y a cada startup que compartió su experiencia. Juntos, el conocimiento se convierte en oportunidad.

02

Introducción

El "Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2026" es el resultado del trabajo conjunto de instituciones que, gestión tras gestión, deciden medir el ecosistema para entenderlo mejor y actuar sobre él: FUNDA-PRÓ, Fundación Emprender Futuro, Aceleratec powered by SOLYDES + UPB, BIM, CONEXIÓN y la Universidad Católica Boliviana "San Pablo", a las que en esta edición se suman, como invitados, la Cámara Boliviana Fintech, la Cámara Boliviana de Blockchain y los autores del diagnóstico del sector privado. Agradecemos a las dos cámaras por abrir sus relevamientos a este Mapeo; el ecosistema se entiende mejor cuando quienes lo conforman comparten sus datos. Ninguna de estas instituciones podría haber construido sola la fotografía que presentamos, y todas compartimos la convicción de que la información del ecosistema debe ser pública y comparable de un año a otro.

Esta octava edición llega en un momento en que el país atraviesa un escenario de estrés macroeconómico que se prolonga desde 2023, con una contracción de la actividad, una inflación al productor que se disparó en 2025 y una volatilidad del tipo de cambio que llevó a las empresas a priorizar la eficiencia y la fidelización de sus clientes antes que la expansión. En ese entorno, impulsar emprendimientos de base tecnológica es una contribución concreta a una economía más resiliente.

Las ediciones anteriores construyeron una serie única en el país sobre la oferta del ecosistema: cuántas startups existen, dónde están, qué hacen y quiénes las acompañan. Esta versión mantiene esa serie, con 154 startups identificadas y 73 que respondieron el relevamiento anual, y se hace una pregunta que veníamos postergando: ¿qué necesita el sector privado boliviano de sus startups? Por primera vez el Mapeo incorpora un diagnóstico de la demanda tecnológica de empresas medianas y grandes de la industria, los servicios y el comercio, el sistema financiero y el agro.

Las dos respuestas no coinciden del todo, y esa distancia es la que esta edición intenta medir. Las startups, cuando les preguntamos qué necesitan para escalar más allá del dinero, piden marketing, ventas y comercialización, es decir, más mercado. Las empresas piden talento capaz de adoptar tecnología, soluciones a los problemas que hoy golpean sus ingresos y proveedores en quienes confiar; la mitad de ellas no tuvo ningún vínculo con startups en los últimos tres años, no por falta de necesidades, sino por desconfianza en que una startup sostenga un servicio en el tiempo. ¿Qué hace falta, entonces, para un B2B real en Bolivia? El capítulo 11 reúne las respuestas de las propias empresas.

El resto del documento acompaña esa pregunta desde distintos lugares. El relevamiento a startups, procesado por la Universidad Católica Boliviana, muestra un ecosistema joven, concentrado en el eje troncal y con una brecha de financiamiento que persiste: el 41% no ha captado capital externo. La Cámara Boliviana Fintech muestra una vertical que ya cruzó al mercado, con el 82% de sus empresas aliadas a entidades financieras, con una aclaración necesaria: su relevamiento incluye compañías con trayectoria y no solo startups, así que sus indicadores no son comparables con los del capítulo 4; leídos en conjunto, muestran dos etapas de una misma vertical. La Cámara Boliviana de Blockchain suma un mapeo de ese ecosistema, con 30 perfiles y una primera observación de la actividad P2P en stablecoins. Y los capítulos de capital social y capital de inversión explican por qué un ecosistema que ya es valorado por nueve de cada diez startups todavía no logra que más de ellas escalen.

Invitamos a leer este documento como una conversación entre todos los participantes del ecosistema, ahora con el sector privado sentado en la mesa. Ofrece datos cuantitativos y cualitativos para emprendedores, inversionistas, académicos, empresas e instituciones públicas y privadas; abarca los departamentos del eje troncal —La Paz, Cochabamba y Santa Cruz— y se expande al resto del país; y se construye a partir de encuestas, entrevistas en profundidad y un riguroso procesamiento de datos. Nuestro objetivo como Mapeo TIC es marcar esta línea y seguir contribuyendo con el ecosistema año a año, y para eso la invitación sigue abierta: quien encuentre cómo mejorar el estudio, o tenga información que suma, tiene un lugar en la próxima edición.

03

Metodología de trabajo

A continuación, se describen los aspectos más relevantes de la metodología utilizada para la construcción del reporte de la presente versión, la octava del Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia. Mantenemos la lógica de todas las ediciones anteriores: medir cada gestión con instrumentos comparables, para que los resultados puedan contrastarse con las acciones que se emprenden en el ecosistema. A diferencia de las versiones anteriores, centradas en la oferta de startups y en los actores que las apoyan, en 2026 pusimos el foco en la identificación de las necesidades del sector privado como fuente de oportunidades para las startups bolivianas, lo que nos llevó a ampliar la población de interés y los instrumentos de recolección.

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. En la presente gestión el relevamiento alcanzó a startups con sede en La Paz, El Alto, Santa Cruz, Cochabamba, Sucre y Tarija, e incluyó dos startups con sede fuera del país (Lima y San José), reflejo de la vocación regional que el ecosistema viene mostrando en las últimas versiones.

El análisis se inició con la revisión de información, fuentes, datos e instrumentos utilizados en los reportes anteriores (2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024 y 2025) 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, que en esta versión se profundizan mediante cruces de variables, correlaciones y árboles de decisión.
- 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).
- Armonizar la clasificación de verticales: el formulario 2026 registra 18 categorías, seis más que en 2025, por lo que se construyó una equivalencia entre ambas taxonomías para mantener la comparabilidad histórica.
- Incorporar nuevos indicadores al relevamiento: modelo de negocio B2B2C declarado de forma explícita, participación femenina en puestos gerenciales, impacto social o ambiental y contribución a la conexión urbano-rural.
- Diseñar un instrumento de diagnóstico de demanda tecnológica para empresas del sector privado, que permita contrastar las necesidades de las empresas con la oferta de las startups identificadas.

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 versiones anteriores 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 amplía la población de interés hacia el lado de la demanda, en línea con el enfoque de la gestión. En esta gestión se incorpora a las empresas del sector privado como actor del estudio, a través de un capítulo sobre las oportunidades de los mercados del sector privado elaborado a partir de entrevistas a empresas de los sectores industrial, de servicios y comercio, financiero y agropecuario, que caracteriza los desafíos operativos de estas empresas, en qué grado pueden resolverse con tecnología y qué factores condicionan que contraten a una startup boliviana. Asimismo, se presentan capítulos específicos sobre el capital de inversión en el ecosistema, el ecosistema fintech, el capital social y la evolución y desarrollo del ecosistema, elaborados por las instituciones coordinadoras y por aliados especializados.

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 73 encuestas a startups, que fueron complementadas y enriquecidas con entrevistas en profundidad a empresas y a otros actores del ecosistema.

De manera complementaria, para el capítulo sobre el sector privado se aplicó un instrumento de diagnóstico de demanda tecnológica, estructurado en cuatro bloques (diagnóstico operativo; capacidades y decisiones; estrategia y visión futura; ecosistema y cierre), mediante entrevistas semiestructuradas de 45 a 120 minutos a 12 empresas representativas de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba, realizadas en julio de 2026 con gerentes generales, de tecnología, de operaciones o de innovación.

3.4 Procesamiento de la información cualitativa y cuantitativa

El procesamiento de información 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 2026, recurriendo a las mismas fuentes de las versiones anteriores del Mapeo.

En la presente gestión el análisis cuantitativo de las startups va más allá de la descripción: se construyó una matriz de correlaciones entre las variables del relevamiento (participación femenina, perfil internacional y dedicación del equipo fundador, tamaño del equipo, años de operación, financiamiento e ingresos) y se estimaron árboles de decisión para identificar qué factores distinguen a las startups que alcanzan ingresos altos y a las que captan capital significativo. Los montos de financiamiento e ingresos autorreportados fueron estandarizados a dólares estadounidenses. Para la información del sector privado, el vaciado y la codificación de las entrevistas se realizaron en un formulario estructurado, la consolidación en RStudio y Excel, y el procesamiento mediante medianas y rangos, dado el tamaño de la muestra.

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, utilizando herramientas e indicadores apropiados. Se procuró dar continuidad a los indicadores de versiones anteriores, como la medición del capital social que se realiza desde 2020, e incorporar otros a los que se pueda dar seguimiento en el futuro, para así enriquecer el análisis de la evolución del ecosistema TIC en Bolivia durante las próximas versiones del reporte.

04

Resultados cuantitativos del ecosistema

4.1 Resumen y panel de indicadores 2026

El Mapeo TIC Bolivia 2026 analiza a 73 startups tecnológicas que completaron el formulario del relevamiento anual. El ecosistema que retratan estos datos es joven, geográficamente concentrado y todavía dominado por empresas en etapa temprana, con un cuello de botella persistente: acceso a capital y capacidad de escalamiento comercial. Los siguientes capítulos van más allá de la descripción y, mediante cruces de variables, correlaciones y árboles de decisión, identifica qué factores separan a las startups que crecen de las que se estancan.

Tabla 1. Panel de indicadores clave — Mapeo TIC 2026

73 startups analizadas	3 años de antigüedad (mediana)	74% con 5 años o menos	70% en La Paz y Santa Cruz
41% sin financiamiento externo	\$3.000 funding mediano	24,70% captó más de US\$100k	8,20% accedió a fondos VC
91,80% valora el ecosistema	63% participa activamente	30,10% confía "alto" en los actores	52% pasó por aceleración
33,50% mujeres en el equipo	21,90% mujeres en tecnología	68,50% declara impacto social	47% necesita ventas/marketing

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026

Principales hallazgos:

- **El crecimiento se construye con tiempo y equipo, no quemando capital.** El nivel de ingresos se explica mejor por los años de operación ($r = 0,56$) y el tamaño del equipo ($r = 0,58$) que por el financiamiento captado ($r = 0,24$). El árbol de decisión confirma que la ruta más consistente hacia ingresos altos combina más de 2,5 años de operación, un equipo diverso en género y el paso por una aceleradora (96% de probabilidad de superar los US\$25.000 anuales).
- **La brecha de financiamiento persiste y, en varias fuentes, se profundiza.** El 41% de las startups no ha captado capital externo y el uso de casi todas las fuentes (ángeles, amigos y familia, venture capital) retrocedió frente a 2025. El ecosistema muestra un patrón de "barra": muchas empresas sin capital y un pequeño grupo que concentra montos elevados.
- **El acceso a capital significativo está marcado por el perfil del fundador.** Captar más de US\$100.000 se asocia sobre todo a equipos grandes y a fundadores con estudios en el extranjero: las startups con equipos de más de 12 personas y fundadores mayoritariamente formados fuera del país captaron financiamiento significativo en el 100% de los casos. Es una señal de brecha de acceso que la política pública debería atender.
- **La aceleración es el mecanismo de apoyo más asociado a mejores resultados.** Las startups aceleradas muestran un funding mediano de US\$40.000 frente a US\$0 entre las no aceleradas, y aparece como factor relevante tanto para el ingreso como para el financiamiento.
- **Comercialización y talento comercial/técnico son los cuellos de botella más citados.** Marketing y ventas encabeza las necesidades para escalar (47%), mientras que los perfiles más difíciles de encontrar son desarrolladores (34%) y comerciales B2B (33%): las startups logran producto, pero les cuesta traducirlo en tracción comercial.
- **Avances de género visibles en tecnología.** La participación femenina en el área de sistemas subió de 13% (2025) a 21,9% (2026), aunque en la gerencia (25% promedio) persisten brechas amplias entre verticales.

4.2 Startups identificadas 2026

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 2. 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
2026	48	49	154

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026

El ecosistema de startups en Bolivia mantiene en 2026 una base de 154 startups identificadas, prácticamente la misma que en 2025 (155). Detrás de esa estabilidad hay una renovación importante: 49 startups de la gestión anterior dejaron de operar o no pudieron ser ubicadas, mientras que se identificaron 48 nuevas, 35 incorporadas al marco muestral a partir de las instituciones de apoyo y 13 que llegaron directamente a través de la plataforma de relevamiento. Es decir, cerca de un tercio de las startups del ecosistema (31%) no formaba parte del listado de 2025, lo que confirma el dinamismo de la base emprendedora y, al mismo tiempo, la dificultad de sostener los emprendimientos en el tiempo.

Respecto a la ubicación, Santa Cruz y La Paz concentran la mayor parte de los emprendimientos, con 63 y 52 startups que representan el 75% del total del país, una participación conjunta menor al 80% de 2025 por el crecimiento de Cochabamba, que pasa de 22 a 31 startups (de 14% a 20%) y recibe 15 de las 48 nuevas identificadas. Santa Cruz se mantiene como el departamento con mayor participación (41%), La Paz disminuye levemente (de 38% a 34%) y Sucre registra cuatro startups y Tarija una. El listado incluye, además, tres startups con sede fuera del país (Lima, San José y Estados Unidos) que operan en el mercado boliviano.

Tabla 3. Startups por departamento

Departamento	2025	%	2026	%
Santa Cruz	65	41,9%	63	40,9%
La Paz (incluye El Alto)	59	38,1%	52	33,8%
Cochabamba	22	14,2%	31	20,1%
Sucre	7	4,5%	4	2,6%
Tarija	1	0,6%	1	0,6%
Oruro	1	0,6%	0	0,0%
Fuera de Bolivia (Lima, San José, Estados Unidos)	-	-	3	1,9%
Total	155	100%	154	100%

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026

La participación de las startups identificadas en los diferentes sectores de la industria muestra que algo más de la mitad se concentra en tres verticales: SaaS (software as a service) con 19%, fintech con 18% y eCommerce - marketplace con 16%. Les siguen transporte y movilidad (10%), salud (7%) y edtech (6%). La categoría "Otro" reúne al 24% de las startups y refleja la aparición de verticales emergentes que no tenían equivalente en las clasificaciones de los reportes anteriores: legaltech, HRtech, smart cities, agrotech, ticketing, climatech, robótica e internet de las cosas. Las nuevas startups identificadas en 2026 se concentran precisamente en fintech (11), SaaS (10) y en estas verticales emergentes (15), mientras que transporte y edtech apenas suman un nuevo emprendimiento cada una.

Tabla 4. Vertical (sector/industria) de las startups identificadas 2026

Vertical (sector/industria)	Startups 2026	%	De las cuales nuevas 2026
SaaS	29	18,8%	10
Fintech	28	18,2%	11
eCommerce / Marketplace	24	15,6%	6
Transporte / Movilidad (incluye delivery y logística)	15	9,7%	1
Salud (HealthTech)	11	7,1%	4
Edtech	10	6,5%	1
Otro (LegalTech, HRTech, Smart Cities, AgroTech, Ticketing, ClimateTech, robótica, IoT y otros)	37	24,0%	15
Total	154	100%	48

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC (154 startups identificadas; la vertical corresponde a la declarada por la startup o, en su defecto, a la registrada en el marco muestral)

De las 154 startups identificadas, 73 completaron el formulario del relevamiento anual, una tasa de respuesta del 47%. La respuesta fue mayor en La Paz (54%) y Cochabamba (52%) que en Santa Cruz (40%), y claramente más alta entre las nuevas startups (30 de 48, 63%) que entre las que continúan de 2025 (43 de 106, 41%), lo que sugiere que los emprendimientos recién incorporados ven en el Mapeo una oportunidad de visibilidad. Los resultados que se presentan en las siguientes secciones corresponden a estas 73 startups y se leen en conjunto con el capítulo 11, que mira el ecosistema desde la demanda de las empresas del sector privado. Es importante recalcar que esta base de 154 startups identificadas es la que nos permite seguir la evolución del ecosistema año a año y, a partir de esta edición, contrastar la oferta con aquello que el sector privado demanda.

4.3 Panorama general de las startups

Las 73 startups analizadas conforman un ecosistema geográficamente concentrado, joven y de equipos reducidos. El eje La Paz–Santa Cruz sigue siendo el centro de gravedad del emprendimiento digital boliviano, mientras que la antigüedad promedio de las empresas (3,67 años, con una mediana de 3) confirma que se trata de un ecosistema todavía en construcción, dominado por empresas en etapa temprana.

Cobertura geográfica

La Paz (26 startups, 35,6%) y Santa Cruz (25, 34,2%) concentran conjuntamente cerca de siete de cada diez startups de la muestra, seguidas por Cochabamba (16, 21,9%). Si se considera el área metropolitana de La Paz (sumando El Alto), esta concentra 28 startups (38,4%). El resto del país —Sucre y Tarija— aporta de forma marginal. Un dato nuevo respecto a ediciones anteriores es la aparición de dos startups con sede fuera de Bolivia (Lima, Perú, y San José, Costa Rica), fundadas o co-fundadas por emprendedores bolivianos que trasladaron su base de operaciones: una señal incipiente, aunque todavía marginal, de internacionalización del talento fundador.

Tabla 5. Startups según ciudad sede

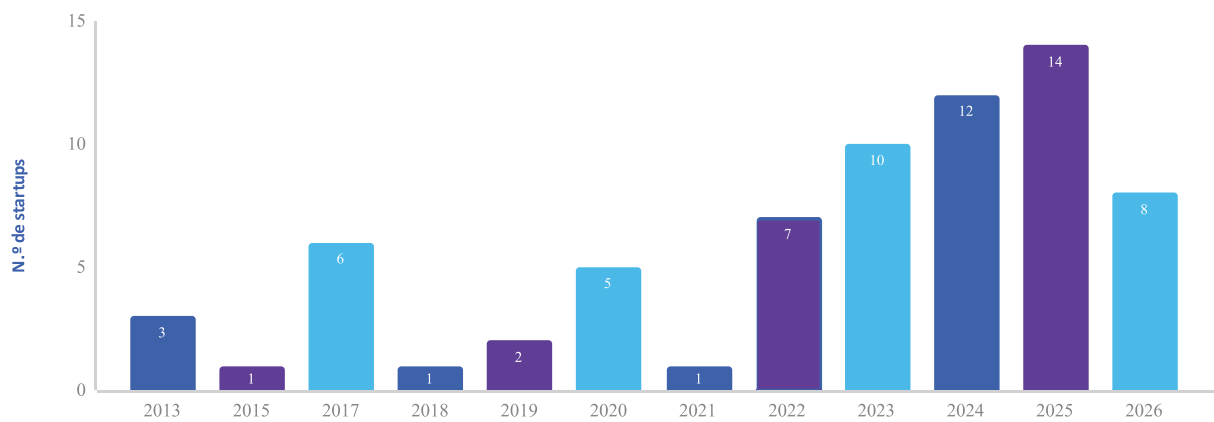
Departamento / ubicación	N.º de startups	% del total
La Paz	26	35,6%
Santa Cruz	25	34,2%
Cochabamba	16	21,9%
El Alto	2	2,7%
Sucre	1	1,4%
Tarija	1	1,4%
Fuera de Bolivia (Lima, San José)	2	2,7%
Total	73	100,0%

Nota: El área metropolitana de La Paz (La Paz + El Alto) suma 28 startups (38,4%)
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia (n=73).

Antigüedad de las startups

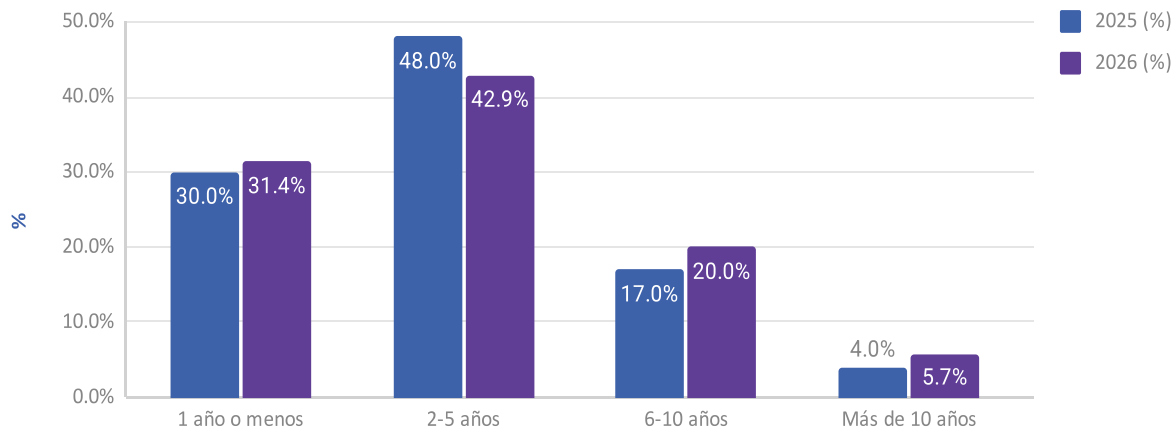
El 42,9% de las startups tiene entre 2 y 5 años de operación, y otro 31,4% tiene un año o menos; en conjunto, tres de cada cuatro startups tienen cinco años o menos de vida. Solo un 5,7% supera la década. Al comparar con el Mapeo TIC 2025, la estructura etaria se mantiene prácticamente estable: la proporción de startups de un año o menos pasa de 30% a 31,4% y la de más de 10 años de 4% a 5,7%. El leve aumento en el tramo de 5 a 10 años (de 17% a 20%) sugiere que una cohorte fundada alrededor de 2017-2020 está consolidando su operación sin llegar aún a la madurez de una década.

Figura 1. Startups analizadas según año de fundación



Nota: El pico de fundaciones en 2025 (14 startups) puede reflejar tanto una ola real de nueva creación como un sesgo de participación hacia startups más recientes. 3 startups no indicaron año de fundación.
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=70).

Figura 2. Antigüedad de las startups 2025 vs 2026



Fuente: Elaboración propia en base al relevamiento Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

Tamaño de los equipos

Casi la mitad de las startups (49,3%) opera con equipos de entre 1 y 5 personas, y otro 23,3% tiene entre 6 y 10 empleados. Solo el 8,2% supera los 20 empleados. Esta estructura (equipos reducidos y planos) es coherente con una etapa de validación de producto y mercado más que de escalamiento operativo, y se retomará en las secciones 7 y 8 al analizar su relación con el financiamiento captado y el paso por procesos de aceleración.

Tabla 6. Tamaño actual del equipo (empleados)

Empleados actuales	N.º de startups	% de startups
0	1	1%
1 - 5	36	49%
6 - 10	17	23%
11 - 20	13	18%
21 - 50	5	7%
51 +	1	1%
Total	73	100,0%

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

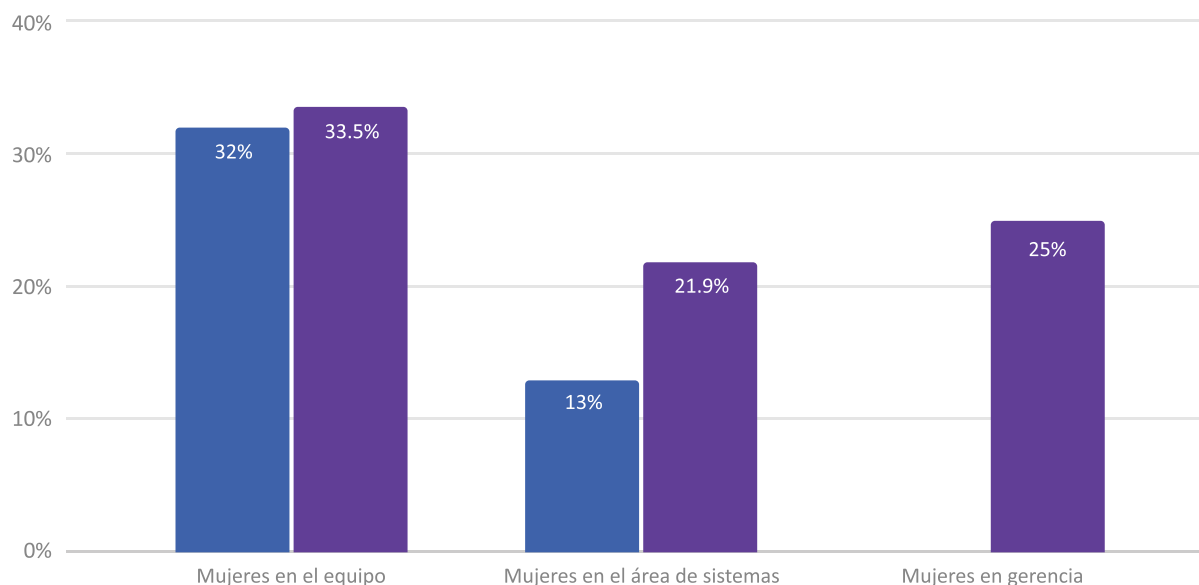
4.4 Características del equipo: talento, género e internacionalización

Esta sección examina la composición de los equipos fundadores y de trabajo: participación femenina, perfil internacional (idioma, experiencia y estudios en el extranjero) y grado de dedicación. En conjunto, estos indicadores describen el “capital humano” disponible para el ecosistema y permiten identificar tanto avances como brechas persistentes frente a 2025.

Participación femenina

En promedio, las mujeres representan el 33,5% del equipo total de las startups (mediana: 31,5%), una cifra levemente superior al 32% de 2025. El avance más notable se observa en el área de sistemas/tecnología, donde la participación femenina promedio sube de 13% en 2025 a 21,9% en 2026 (un incremento de casi 9 puntos porcentuales), mientras que en puestos gerenciales el promedio se ubica en 25%, un indicador que el Mapeo TIC 2025 no relevaba directamente y que este informe incorpora como nueva línea de base.

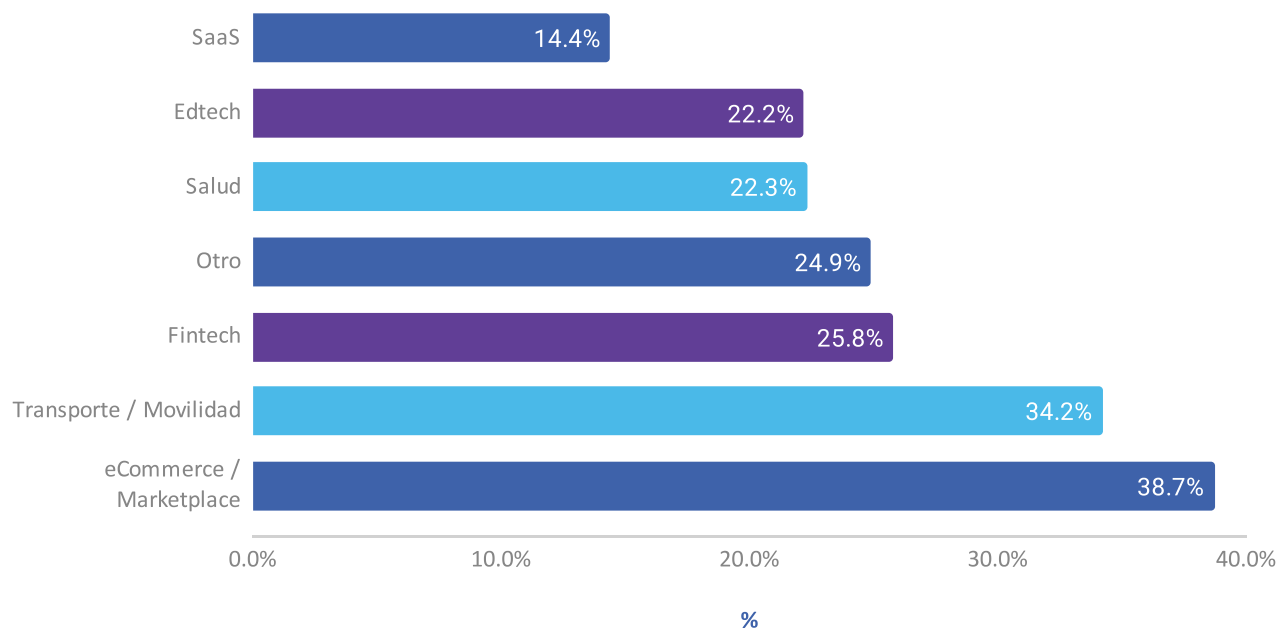
Figura 3. Participación femenina promedio, por nivel. 2025 vs 2026



*Nota: en 2025 no se relevó la participación femenina en gerencia.
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).*

La participación femenina no se distribuye igual entre verticales. Al observar el porcentaje de mujeres en puestos gerenciales por vertical (sobre verticales con al menos 4 startups), eCommerce/Marketplace lidera con 38,7%, seguida de Transporte/Movilidad (34,2%), mientras que SaaS muestra el valor más bajo (14,4%), aproximadamente 24 puntos por debajo del liderazgo del sector eCommerce. Esta brecha por vertical es coherente con patrones observados en otros ecosistemas de la región, donde los sectores de base más técnica muestran menor diversidad de género en la toma de decisiones que los sectores de cara al consumidor.

Figura 4. Promedio de mujeres en puestos gerenciales por vertical

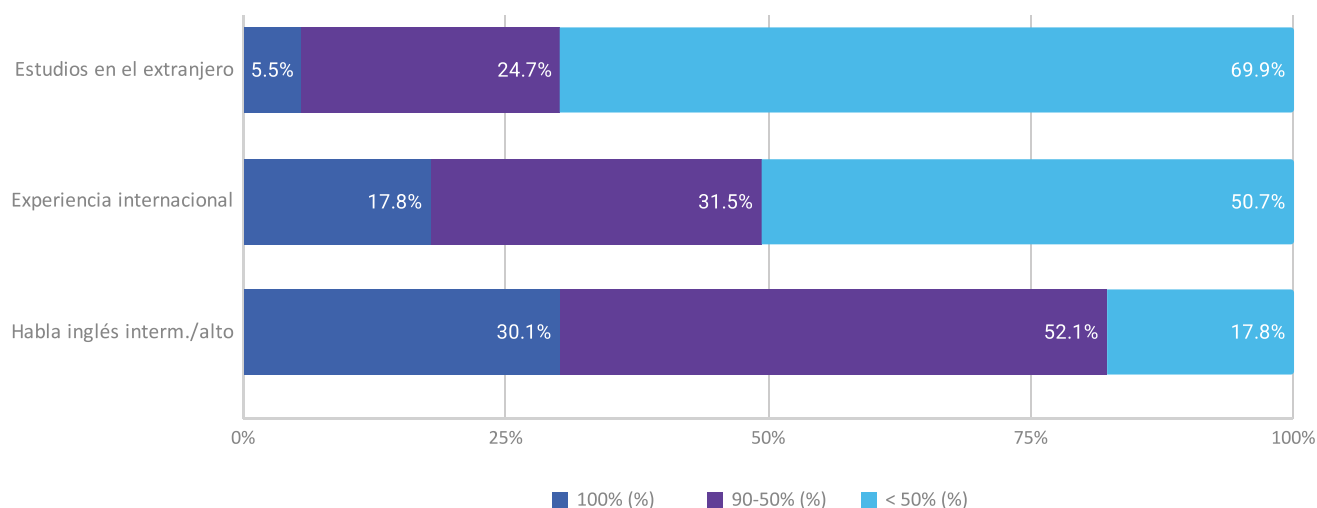


Nota: n ≥ 4 startups por vertical. Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

Perfil internacional y dedicación del equipo fundador

El 30,1% de las startups declara que el 100% de su equipo fundador habla inglés intermedio o alto, un retroceso frente al 48% de 2025. En cambio, la proporción de startups cuyo equipo tiene menos de la mitad de sus miembros con estudios en el extranjero sube de 58% a 69,9%. Leídos en conjunto, ambos movimientos sugieren que la ola de startups incorporadas en 2026 tiene un perfil fundador más formado localmente que las cohortes previas, lo cual no es necesariamente negativo, ya que también implica un ecosistema que ya no depende exclusivamente de fundadores con trayectoria internacional para generar nuevos emprendimientos.

Figura 5. Perfil internacional del equipo fundador



Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

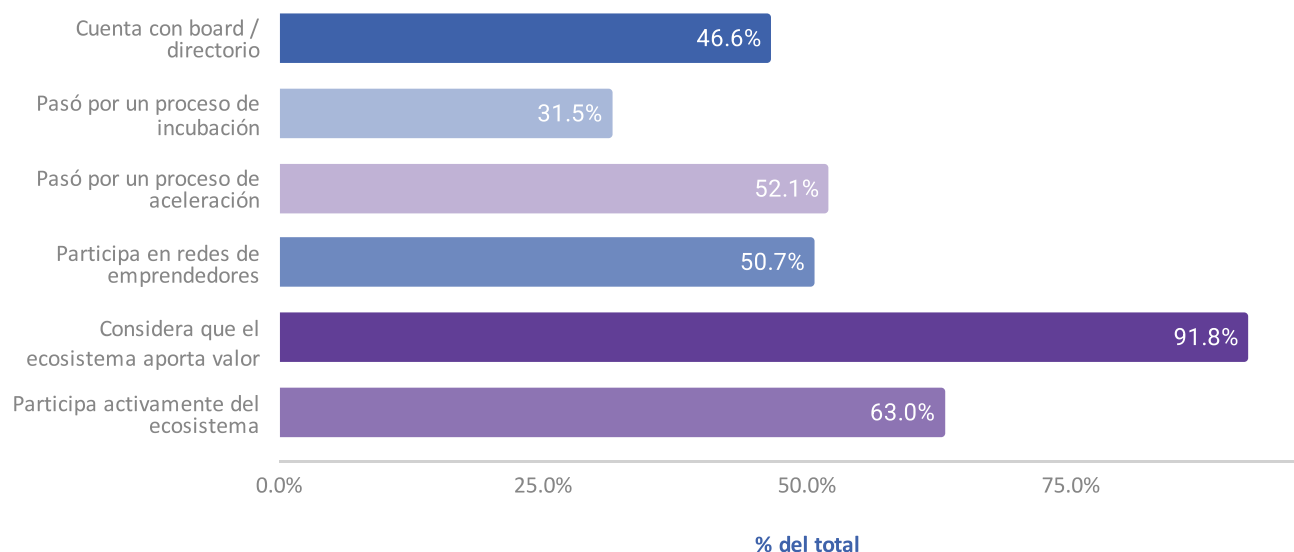
En cuanto a dedicación, el 35,6% de las startups reporta que el 100% de su equipo trabaja a tiempo completo en el proyecto (frente al 30% de 2025), y el equipo dedica en promedio el 69,6% de su tiempo a la startup. La movilidad internacional del talento sigue siendo baja: solo el 3,6% de los empleados contratados reside en el exterior, y algo más de la mitad de las startups (53,4%) participó en al menos un evento internacional relevante durante 2025.

4.5 Ecosistema de apoyo

El 37% de las startups ha contactado a algún inversionista ángel, ya sea en su misma ciudad (14 casos), en otra ciudad del país (3) o en el extranjero (10). El hecho de que una cantidad relevante de contactos se produzca fuera del país refuerza el diagnóstico del Mapeo TIC 2025 sobre la escasez de una red formal de inversionistas ángeles locales dispuestos a asumir riesgo en tecnología, lo que empuja a las startups más ambiciosas a buscar capital fuera de sus fronteras.

Indicadores de vinculación

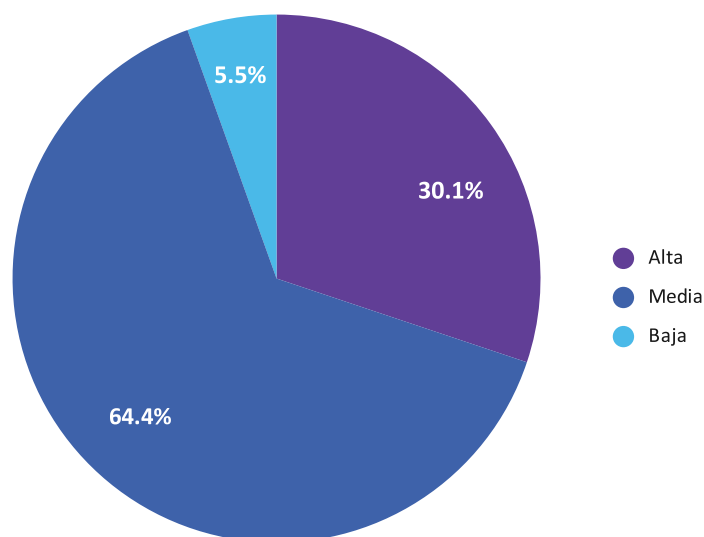
El 91,8% de las startups considera que el ecosistema de tecnología digital le aporta valor, el porcentaje más alto entre todos los indicadores de esta sección. Sin embargo, solo el 63% declara participar activamente de él, y apenas la mitad (50,7%) participa en redes de emprendedores. El 52,1% pasó por algún proceso de aceleración (una cifra menor al 68% registrado en el Mapeo TIC 2025) y solo el 31,5% pasó por un proceso de incubación formal. Cerca de la mitad (46,6%) cuenta con algún órgano de decisión tipo directorio o board.

Figura 6 .Indicadores de vinculación con el ecosistema emprendedor


Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73 % que responde "Sí").

Confianza entre actores del ecosistema

Consultadas sobre el nivel de confianza entre los actores, el 64,4% de las startups la califica como "media", el 30,1% como "alta" y el 5,5% como "baja". Al cruzar este indicador con la participación activa, se observa que entre quienes participan activamente la proporción que califica la confianza como "alta" es notablemente mayor (19 de 46 startups activas, 41,3%) que entre quienes no participan activamente (3 de 27, 11,1%): la participación y la confianza se refuerzan mutuamente, lo que sugiere que ampliar la base de startups activas podría tener un efecto positivo sobre el capital de confianza colectivo.

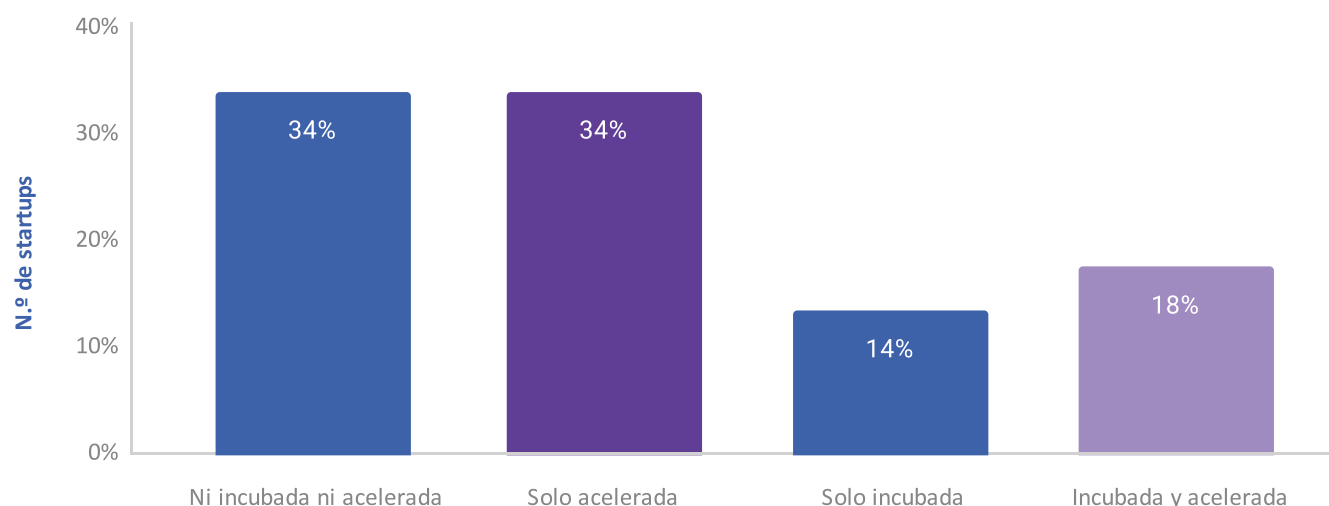
Figura 7. Confianza percibida entre actores


Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

Aceleración e incubación: ¿caminos separados o complementarios?

De las 73 startups, 25 no pasaron ni por incubación ni por aceleración, 25 pasaron solo por aceleración, 10 solo por incubación y 13 por ambos procesos. Llama la atención que la aceleración sea más frecuente que la incubación (38 frente a 23 startups) y que una porción grande de startups accede a una aceleradora sin haber pasado antes por una incubadora (25 casos). De las 23 startups incubadas, algo más de la mitad (13) continuó también hacia una aceleradora. En la práctica, ambos tipos de programas operan como rutas parcialmente independientes dentro del ecosistema de apoyo boliviano, y no como una escalera continua y automática.

Figura 8. Solapamiento entre incubación y aceleración



Nota: aceleradas = "solo acelerada" + "ambas"; incubadas = "solo incubada" + "ambas".

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73; aceleradas: 38, incubadas: 23).

Gobernanza corporativa: una relación menos lineal de lo esperado

El 46,6% de las startups cuenta con un órgano formal de decisión (directorio, board o comité). Contra lo que podría esperarse, las startups con este tipo de gobernanza no son en promedio las más antiguas: su antigüedad promedio es de 3,06 años, frente a 4,22 años entre las que no cuentan con un board formal. Esto sugiere que la formalización de un órgano de gobierno corporativo en Bolivia está más asociada a la entrada de inversionistas externos (que suelen exigir representación en el directorio como condición de la inversión) que a la simple acumulación de años de operación.

4.6 Evolución del ecosistema

Síntesis comparativa: Mapeo TIC 2025 vs. 2026

La siguiente tabla reúne los indicadores del relevamiento por encuesta directamente comparables entre las ediciones 2025 y 2026 del Mapeo TIC Bolivia.

Tabla 7. Comparación Mapeo TIC 2025 vs. 2026

Indicador	2025	2026
Startups B2B (% del total)	39,00%	43,80%
Startups B2C (% del total)	61,00%	20,50%
Pasó por un proceso de aceleración	68,00%	52,10%
Mujeres en el equipo (promedio)	32,00%	33,50%
Mujeres en área de sistemas (promedio)	13,00%	21,90%
Equipo fundador 100% con inglés interm./alto	48,00%	30,10%
Equipo fundador con <50% experiencia internac.	45,00%	50,70%
Equipo fundador con <50% estudios en el extranjero	58,00%	69,90%
Equipo 100% dedicado full-time	30,00%	35,60%
Financiamiento: inversión propia	69,00%	65,80%
Financiamiento: amigos y familia	30,00%	20,50%
Financiamiento: inversionistas ángeles	30,00%	19,20%
Financiamiento: fondos VC	14,00%	8,20%
Sin ningún tipo de inversión todavía	10,00%	15,10%
Antigüedad: 1 año o menos	30,00%	31,40%
Antigüedad: 2 a 5 años	48,00%	42,90%
Antigüedad: 5 a 10 años	17,00%	20,00%
Antigüedad: más de 10 años	4,00%	5,70%

Nota: Síntesis comparativa de indicadores del relevamiento por encuesta, Mapeo TIC 2025 vs. 2026. En 2025 la categoría B2B2C no se registraba de forma independiente; en 2026, el 35,6% de las startups se identificó explícitamente como B2B2C, por lo que las cifras de B2B y B2C de ambos años no son estrictamente equivalentes y deben leerse con esa salvedad.

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2025 y 2026 (n=73)

Actores del ecosistema

La evolución del número de startups se detalla en el punto 4.2. Los actores del ecosistema registran los siguientes cambios respecto a la gestión anterior: se tienen cinco instituciones gubernamentales de apoyo directo, 25 instituciones académicas, 29 comunidades e iniciativas de tecnología digital, 38 instituciones de apoyo, 11 incubadoras, 4 aceleradoras y 8 inversores formales. Vista en toda su extensión, la serie muestra un contraste: el número de incubadoras se triplicó, los inversores formales pasaron de no existir a ocho y, sin embargo, el número de startups se mantiene en el mismo rango que al inicio. ¿Por qué un ecosistema con más apoyo que nunca no logra que más startups sobrevivan y escalen? Los capítulos que siguen responden a esa pregunta desde distintos lugares.

Tabla 8. Actores del ecosistema 2019–2026

Actor	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Cantidad de startups	152	160	155	185	147	167	155	154
Instituciones gubernamentales de apoyo	6	5	8	4	4	4	4	5
Academia	27	31	30	26	25	25	25	25
Comunidades, iniciativas y actividades de tecnología digital	51	19	26	26	26	27	26	29
Instituciones de apoyo	15	57	40	32	33	35	32	38
Incubadoras	3	9	13	10	8	7	10	11
Aceleradoras	4	3	8	4	4	4	4	4
Inversores formales	0	3	5	5	5	9	9	8

Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC

4.7 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 en la figura de este punto. Esta herramienta gráfica, que el Mapeo publica cada gestión, visibiliza de forma pública e integrada a los actores que componen y dinamizan el entorno innovador en Bolivia: las 154 startups identificadas, las 11 incubadoras y 4 aceleradoras que las forman y las impulsan, los 8 inversores formales, las 25 instituciones académicas, las 29 comunidades e iniciativas de tecnología digital, las 38 instituciones de apoyo y las 5 instituciones gubernamentales de apoyo directo. En su versión 2026 incorpora a las empresas del sector privado como destino de esa ruta.

El roadmap se lee como el recorrido de una startup: nace en la academia o en las comunidades, se forma en una incubadora, acelera, busca capital y, si todo sale bien, llega a un cliente. Hasta esta edición el mapa terminaba en el inversor. ¿Qué pasa cuando la ruta llega al mercado? ¿Qué encuentran las startups cuando tocan la puerta de una empresa boliviana mediana o grande, y qué encuentran esas empresas cuando les abren? Los capítulos 5 y 6 completan la fotografía de la oferta: cómo se financian las startups, qué necesitan para escalar, qué distingue a las que crecen y cómo se reparten por verticales y territorio. A partir del capítulo 7 el documento mira las condiciones del entorno en que ese encuentro ocurre: el segmento fintech, que ya recorrió la ruta completa; el ecosistema blockchain, que se suma en esta edición; el capital social, que mide la confianza dentro del ecosistema; y el capital de inversión, que explica por qué tantas startups llegan al mercado sin el tamaño que el mercado exige. El capítulo 11 responde a la pregunta de fondo desde la demanda: qué necesita el sector privado boliviano, cuánto de eso se resuelve con tecnología y qué condiciones pone para contratar a una startup. Invitamos a leerlo con la ruta en mente, porque sus hallazgos dicen tanto de las empresas como de nosotros, los actores que acompañamos a las startups hasta la puerta del mercado.

Figura 9. Roadmap del ecosistema de tecnología digital en Bolivia 2026



Fuente: Elaboración propia - Mapeo TIC 2026. Versión preliminar; diseño elabora la versión final del gráfico.

05

Financiamiento y escalamiento de las startups

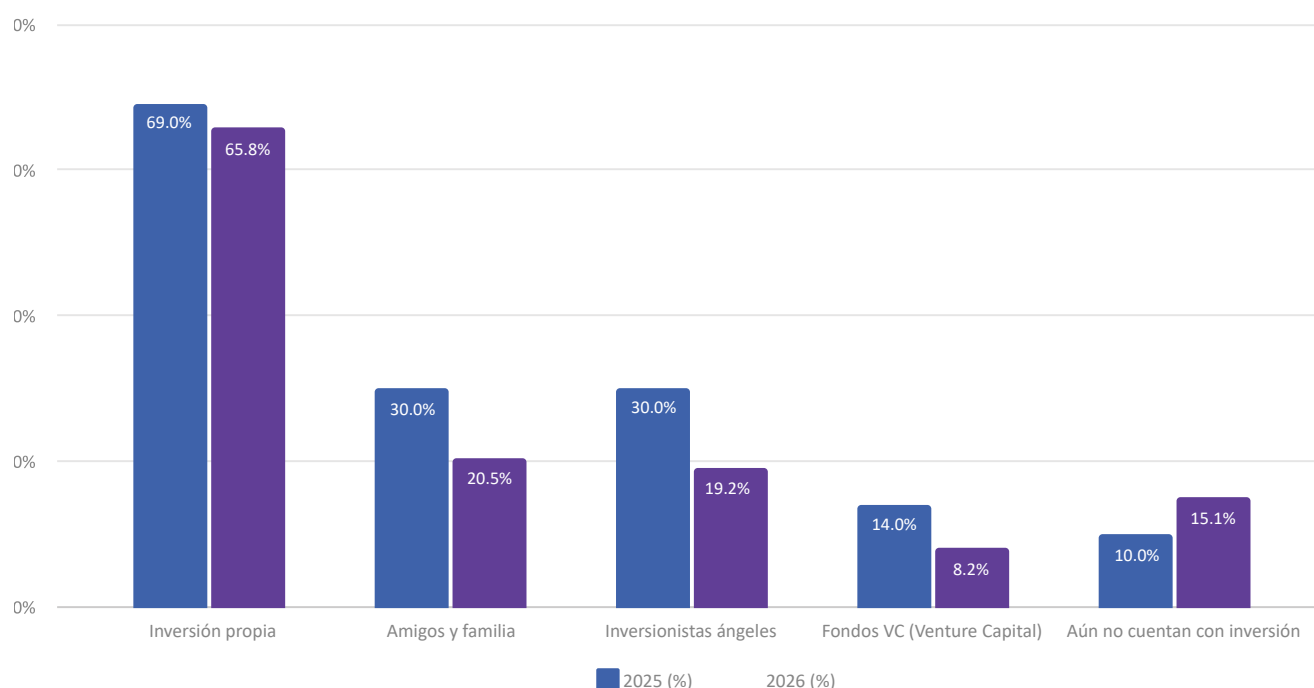
5.1 Financiamiento: la brecha estructural persiste

El financiamiento sigue siendo, tal como advertía el Mapeo TIC 2025, el mayor obstáculo estructural para las startups bolivianas. Los datos de 2026 confirman ese diagnóstico y lo matizan: la dependencia de la inversión propia se mantiene dominante, pero cede terreno, el capital de riesgo formal sigue siendo escaso, y aparece un patrón de barra, entre un grupo grande de startups sin financiamiento externo y un pequeño grupo que ha logrado captar montos significativos.

Fuentes de financiamiento utilizadas

La inversión propia sigue siendo la fuente más citada (65,8% de las startups la menciona), aunque retrocede frente al 69% de 2025. Amigos y familia (20,5%) e inversionistas ángeles (19,2%) también caen respecto a 2025 (30% en ambos casos), al igual que los fondos de venture capital, que retroceden de 14% a 8,2%. En paralelo, la proporción de startups que declara no contar todavía con ningún tipo de inversión sube de 10% a 15,1%. En conjunto, estas variaciones dibujan un ecosistema donde el acceso a capital (tanto informal como institucional) se volvió relativamente más difícil en el último año, más que uno donde las startups migraron hacia fuentes más sofisticadas.

Figura 10. Fuentes de financiamiento utilizadas: 2025 vs 2026

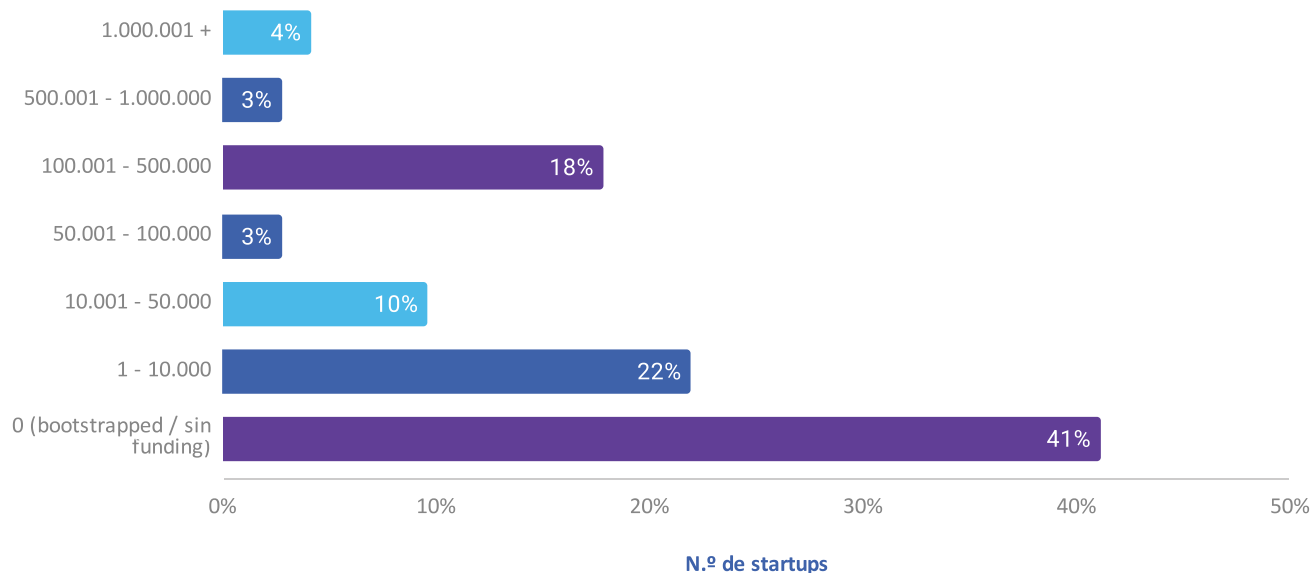


*Nota: Los porcentajes no suman 100% porque cada startup puede señalar más de una fuente.
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).*

Monto de funding captado

El 41,1% de las startups reporta no haber captado ningún financiamiento externo (funding en US\$0, operación 100% bootstrapped), mientras que un 24,7% ha superado los US\$100.000 captados. El monto mediano de funding es de tan solo US\$3.000, frente a un promedio de US\$149.489: la enorme diferencia entre mediana y promedio confirma la fuerte asimetría del financiamiento, concentrado en un puñado de startups: cinco empresas explican una parte sustancial de los más de US\$10.000.000 captados por el total de la muestra.

Figura 11. Monto total de funding captado, por tramos (US\$)

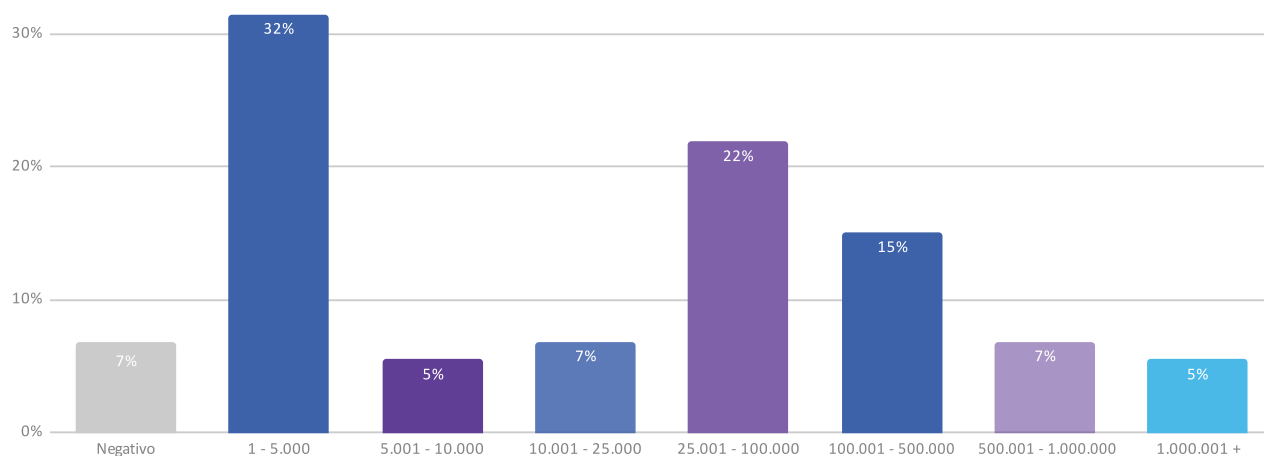


*Nota: Montos autorreportados, estandarizados a dólares estadounidenses.
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).*

Ingreso anual

En materia de ingresos operativos, el 31,5% de las startups reporta ingresos anuales de entre US\$1 y US\$5.000, y un 6,8% reporta ingresos negativos (pérdidas). En el otro extremo, solo un 12,3% (suma de los dos tramos superiores) factura más de US\$500.000 al año. La comparación entre el monto de funding captado y el ingreso anual arroja una correlación de $r = 0,24$ (positiva pero moderada), lo que indica que, si bien captar capital ayuda a crecer en ingresos, no es garantía automática de ello: como se verá en la sección 6.1 ¿Qué distingue a la startups que crecen de las que no?

Figura 12. Rango de ingreso anual (US\$)

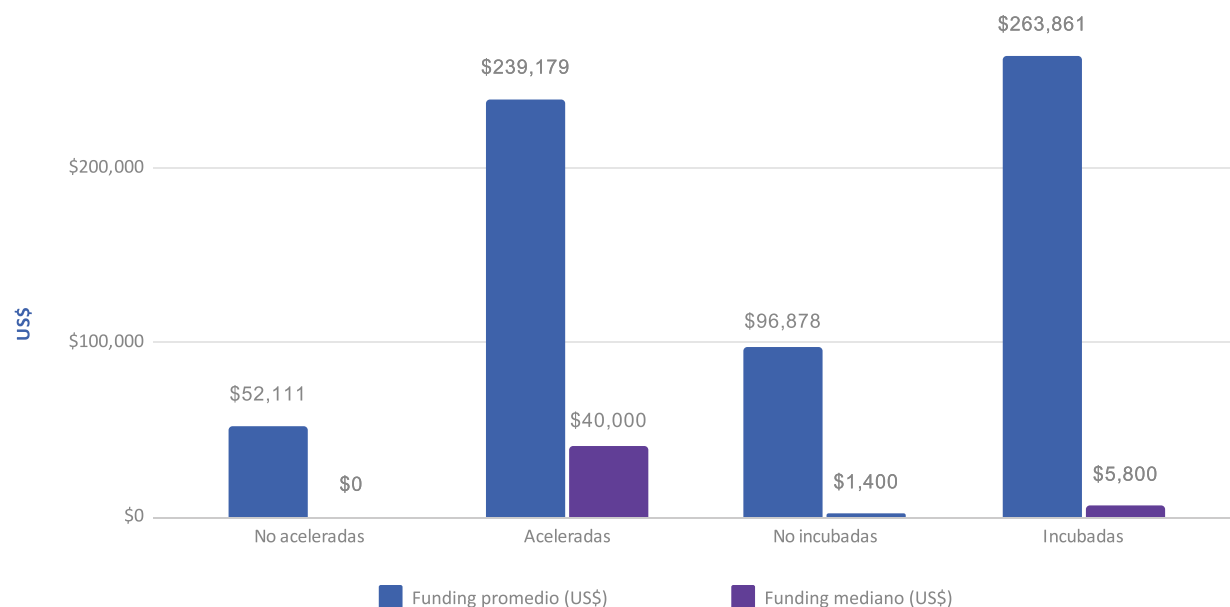


Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

Financiamiento, aceleración e incubación

El paso por una aceleradora está asociado a un financiamiento sustancialmente mayor: las startups aceleradas muestran un funding mediano de US\$40.000 frente a US\$0 entre las no aceleradas, y un promedio de US\$239.179 frente a US\$52.111. El patrón es similar, aunque menos marcado, para la incubación. Estos resultados son coherentes con el rol de las aceleradoras como validadoras frente a inversionistas: preparan a los equipos para levantar capital y, en muchos casos, los conectan directamente con fondos o inversionistas ángeles.

Figura 13. Funding captado según paso aceleradora / incubadora



Nota: Esta asociación no debe leerse como una relación causal en un solo sentido: es igualmente plausible que las startups con más tracción o mejor preparadas sean las que logran ser seleccionadas por programas de aceleración exigentes ("efecto de selección"), como que la aceleración en sí misma facilite el acceso a capital. Probablemente ambos mecanismos operan de forma simultánea.

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

5.2 Matriz de correlaciones entre variables

La matriz de correlación muestra la relación existente entre las variables: participación femenina (equipo, sistemas, gerencia), perfil internacional del equipo fundador (inglés, experiencia y estudios en el extranjero), dedicación full-time, porcentaje de empleados en el exterior, tamaño de equipo, años de operación, funding captado (en escala logarítmica para reducir el efecto de los valores extremos), rango de ingreso anual y eventos internacionales en 2025. El objetivo es identificar qué variables se mueven juntas dentro de las startups, más allá de las comparaciones agregadas de las secciones anteriores.

Tabla 9. Relación de variables

	% muj. equipo	% muj. sistemas	% muj. gerencia	% inglés fund.	% exp. intl.	% estud. extr.	% dedic. FT	% reside ext.	Tamaño equipo	Años operac.	Funding (log)	Ingreso (rango)	Eventos int.
% muj. equipo	1,00	0,62	0,73	0,09	-0,03	0,19	-0,12	0,05	0,15	0,25	0,02	0,17	0,00
% muj. sistemas	0,62	1,00	0,62	0,15	0,01	0,06	-0,09	0,11	-0,07	0,24	-0,06	-0,01	-0,07
% muj. gerencia	0,73	0,62	1,00	0,01	-0,10	0,01	-0,04	-0,11	0,01	0,23	-0,07	0,11	-0,04
% inglés fund.	0,09	0,15	0,01	1,00	0,46	0,33	0,39	0,14	0,18	0,10	0,08	0,21	0,08
% exp. intl.	-0,03	0,01	-0,10	0,46	1,00	0,52	0,19	0,28	0,15	0,11	0,07	0,28	0,12
% estud. extr.	0,19	0,06	0,01	0,33	0,52	1,00	0,23	0,45	0,26	0,29	0,21	0,46	0,18
% dedic. FT	-0,12	-0,09	-0,04	0,39	0,19	0,23	1,00	0,16	0,25	0,14	0,10	0,43	0,26
% reside ext.	0,05	0,11	-0,11	0,14	0,28	0,45	0,16	1,00	0,09	0,09	0,19	0,22	0,19
Tamaño equipo	0,15	-0,07	0,01	0,18	0,15	0,26	0,25	0,09	1,00	0,36	0,45	0,58	0,10
Años operac.	0,25	0,24	0,23	0,10	0,11	0,29	0,14	0,09	0,36	1,00	0,11	0,56	0,04
Funding (log)	0,02	-0,06	-0,07	0,08	0,07	0,21	0,10	0,19	0,34	0,11	1,00	0,24	0,12
Ingreso (rango)	0,17	-0,01	0,11	0,21	0,28	0,46	0,43	0,22	0,58	0,56	0,24	1,00	0,28
Eventos int.	0,00	-0,07	-0,04	0,08	0,12	0,18	0,26	0,19	0,10	0,04	0,12	0,28	1,00

*Nota: Coeficientes de correlación de Pearson (r); valores cercanos a 1 indican asociación positiva fuerte, cercanos a -1 asociación negativa fuerte.
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).*

Los principales hallazgos de las relaciones entre variables son:

- **La diversidad de género es un rasgo de cultura organizacional, no de un área aislada.** El porcentaje de mujeres en el equipo correlaciona fuertemente con el porcentaje de mujeres en gerencia ($r = 0,73$) y con el porcentaje en el área de sistemas ($r = 0,62$), y estas dos últimas correlacionan entre sí ($r = 0,62$). Las startups con equipos más balanceados en género lo son de manera consistente en todos los niveles (técnico y directivo), lo que sugiere que la equidad de género responde más a decisiones y cultura fundacional que a la disponibilidad de talento femenino en un área específica.
- **El perfil internacional del equipo fundador forma un bloque coherente.** Experiencia laboral internacional y estudios en el extranjero correlacionan con $r = 0,52$; inglés y experiencia internacional con $r = 0,46$; e inglés y estudios en el extranjero con $r = 0,33$. Estas tres variables tienden a presentarse juntas en el mismo equipo, formando un único factor de “perfil internacional”.
- **El ciclo de vida de la empresa explica el ingreso mejor que el financiamiento externo.** Tanto el tamaño del equipo ($r = 0,58$) como los años de operación ($r = 0,56$) correlacionan más fuertemente con el rango de ingreso anual que el propio *funding* captado ($r = 0,24$). El crecimiento de ingresos parece seguir más una lógica de maduración orgánica (más tiempo en el mercado, equipos más grandes) que una de “quemar capital” para crecer rápido, todavía poco común en Bolivia.
- **El financiamiento sí se traduce en tamaño de equipo.** La correlación entre *funding* captado (log) y tamaño de equipo es de $r = 0,34$, la más alta entre el *funding* y cualquier otra variable de la matriz: el capital externo se destina, sobre todo, a contratar personal.
- **Los años de operación, por sí solos, no predicen mayor financiamiento.** La correlación entre años de operación y *funding* (log) es apenas $r = 0,11$. Startups jóvenes como Mobi (4 años) o Cooltiva (1 año) han captado montos elevados, mientras que empresas con más de una década permanecen mayormente autofinanciadas. La “edad” no es, en este ecosistema, un predictor confiable del atractivo para el capital externo.
- **La dedicación full-time se asocia a mayores ingresos y a mejor dominio de inglés.** La correlación entre % de dedicación *full-time* e ingreso anual es de $r = 0,43$, y entre dedicación e inglés del equipo fundador de $r = 0,39$, consistente con equipos que, al alcanzar cierto nivel de ingresos, pueden costear la dedicación exclusiva de sus fundadores o, en sentido inverso, que la dedicación exclusiva impulsa mejores resultados.

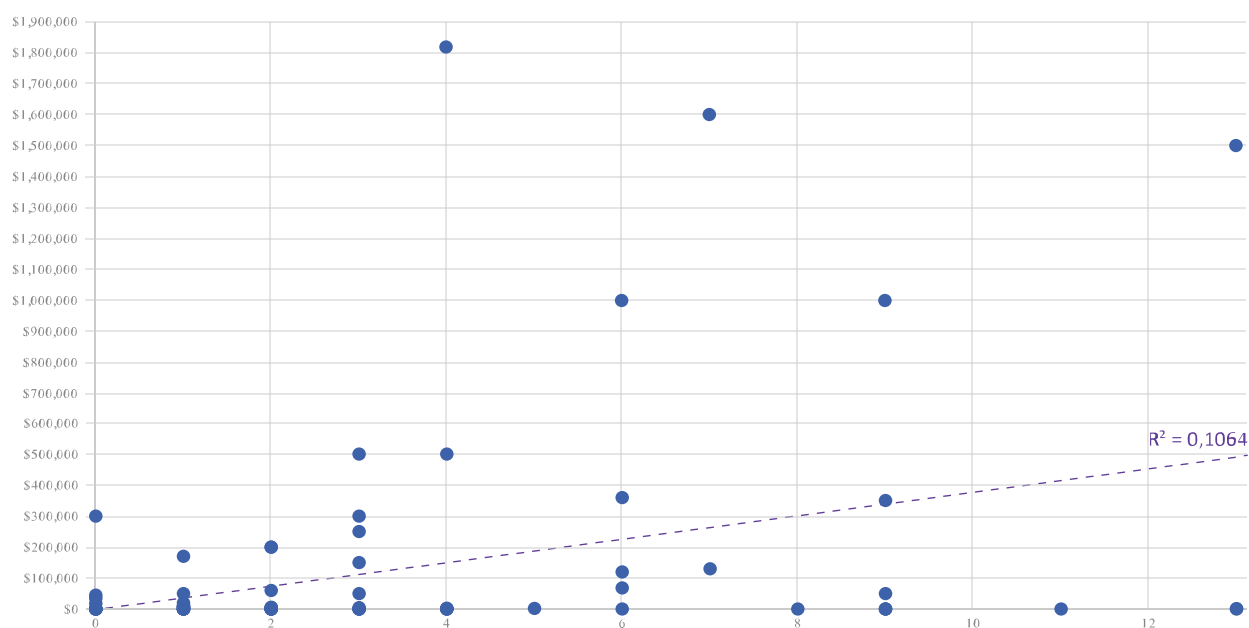
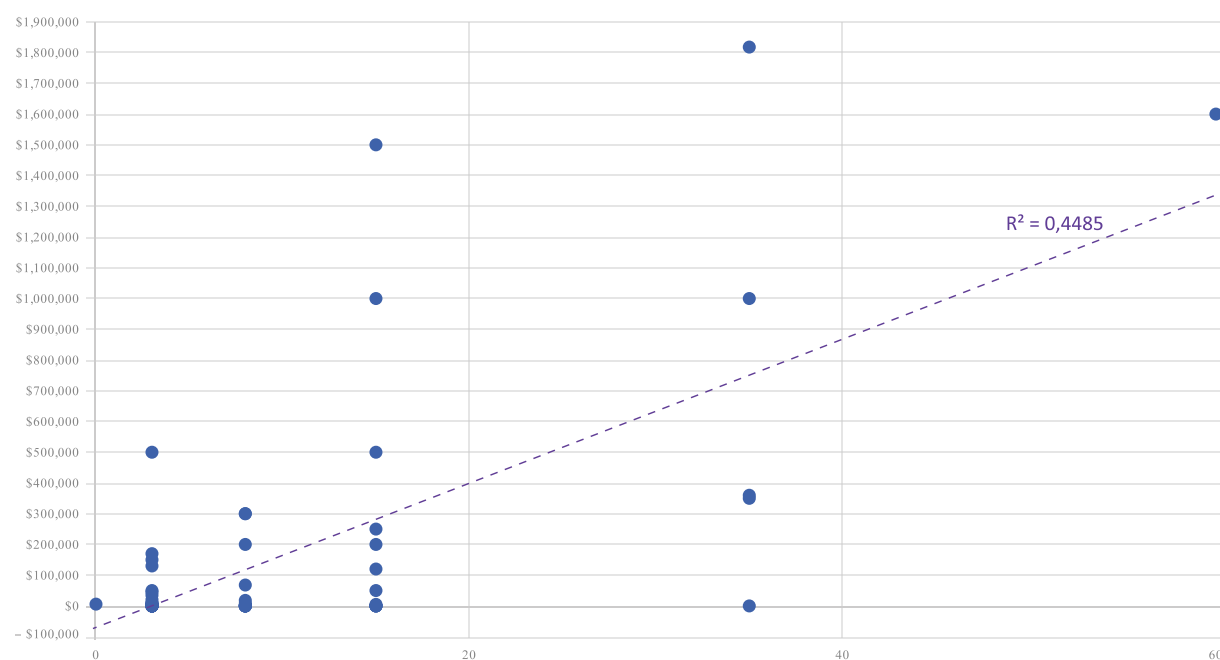
Madurez operativa y financiamiento: una relación débil

Las figuras de dispersión ilustran visualmente la debilidad de la relación entre años de operación y *funding* captado ($R^2 = 0,11 = 11\%$): startups de apenas 1 a 4 años aparecen tanto en el extremo superior (*funding* sobre US\$1 millón) como en el inferior (sin financiamiento externo). La relación entre tamaño de equipo y *funding* es algo más consistente ($R^2 = 0,45 = 45\%$), aunque también hay startups con equipos pequeños con financiamiento elevado y viceversa.

Figura 14. Financiamiento externo captado según antigüedad y tamaño de equipo

A: Dispersión de años de operación en relación con funding (US\$)

B: Dispersión de tamaño de equipo en relación con funding (US\$)



*Nota: Los puntos sobre la línea base (funding =US\$1) representan startups sin financiamiento externo reportado.
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).*

Acceder al capital y escalarlo

El resultado anterior (una asociación débil entre antigüedad y financiamiento ($r = 0,11$)) confunde dos decisiones que en la práctica operan de forma independiente: la de acceder al capital externo, es decir, obtener el primer aporte de un tercero, y la de escalarlo, esto es, el tamaño del monto una vez que ese acceso se produjo.

El panel A muestra que la proporción de startups que capta algún financiamiento externo es prácticamente invariante a la antigüedad: 55,9% entre las de 0 a 2 años, 61,1% entre las de 3 a 5 años y 61,1% entre las de seis años o más. Los 5,2 puntos porcentuales que separan a la cohorte más joven de la más antigua quedan muy por debajo de lo que cabría esperar si el historial operativo fuera determinante para entrar al mercado de capital. Acumular años de operación no mejora de manera apreciable las probabilidades de conseguir el primer financiamiento.

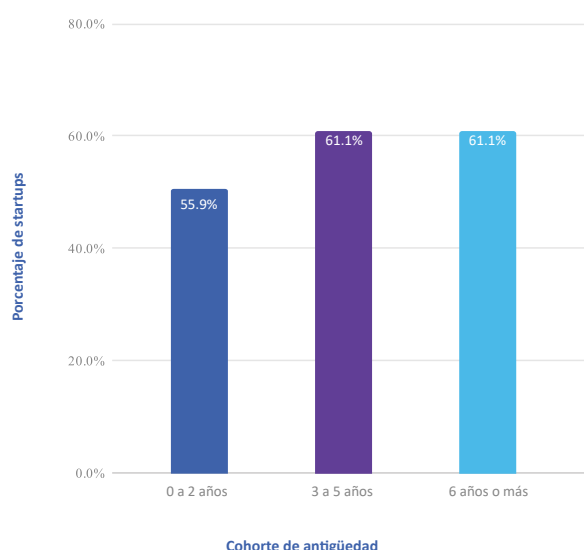
El panel B describe el patrón inverso entre las 41 startups que sí captaron capital: el monto mediano asciende de US\$ 10.000 en la cohorte más joven a US\$ 150.000 en la intermedia y a US\$ 350.000 en la de seis años o más (un incremento de treinta y cinco veces), con una correlación de rangos de 0,46 ($p = 0,002$). Entre quienes ya accedieron, la antigüedad sí ordena con claridad la magnitud de los montos.

La lectura conjunta explica por qué la correlación agregada resulta tan baja. El ecosistema no presenta una relación única entre antigüedad y financiamiento, sino dos regímenes superpuestos: un contingente numeroso de startups sin capital externo, repartido de forma pareja entre todas las cohortes, que aplana la relación, y un subconjunto financiado donde la progresión es pronunciada. Al promediar ambos grupos, las dos estructuras se cancelan parcialmente.

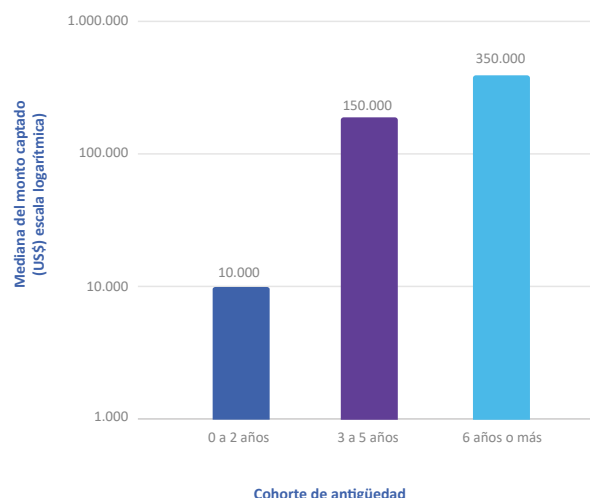
La distinción tiene consecuencias para el diseño de instrumentos de apoyo. El cuello de botella no está en la escalera de crecimiento del capital (que, para quienes ingresan, funciona), sino en la puerta de entrada, igual de estrecha para una empresa de siete años que para una de uno. Es un diagnóstico coherente con el vacío que documenta el apartado «Un ecosistema de capital altamente concentrado» de este capítulo: la franja de US\$ 10.001 a US\$ 100.000, donde suele operar el capital semilla formal, reúne apenas nueve startups (12,3%).

Figura 15. Las dos decisiones del financiamiento: acceder y escalar

A: Acceso a financiamiento externo



B: Entre las que sí acceden, ¿cuánto captan?



*Nota: Startups TIC de Bolivia por cohorte de antigüedad, 2026 (n = 70 startups con dato de antigüedad; la figura B se restringe a las 41 que reportaron financiamiento mayor a cero).
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).*

El tamaño del equipo ordena el ecosistema mejor que la antigüedad

El tamaño del equipo mantiene una relación monótona y consistente con el financiamiento en ambos márgenes. La proporción de startups que capta capital asciende de manera sostenida con el tamaño del equipo (50,0% una a cinco personas, 58,8% seis a diez, 69,2% once a veinte y 80,0% veintiuna a cincuenta) y la mediana de los montos captados se multiplica por más de cien a lo largo de la misma progresión.

Tabla 10. Acceso, magnitud y participación en el capital según tamaño de equipo

Tamaño de equipo (personas)	n	Captaron financiamiento	% que captó	Mediana entre las que captaron (US\$)	Monto máximo observado (US\$)	% del capital total
Sin empleados	1	1	100,0%	5.800	5.800	0,1%
1 a 5	36	18	50,0%	15.000	500.000	11,1%
6 a 10	17	10	58,8%	34.000	300.000	8,7%
11 a 20	13	9	69,2%	200.000	1.500.000	33,2%
21 a 50	5	4	80,0%	680.000	1.818.000	32,3%
51 a 100	1	1	100,0%	1.600.000	1.600.000	14,7%
Total	73	43	58,9%	50.000	1.818.000	100,0%

Nota: la mediana se calcula únicamente sobre las startups que reportaron financiamiento mayor a cero.

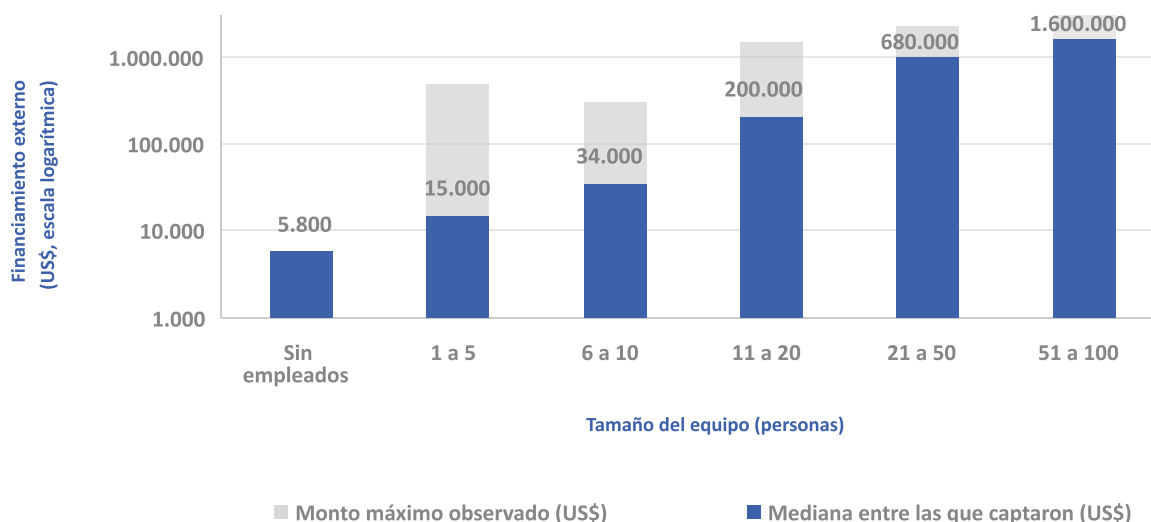
Los tramos de 21 a 50 y de 51 a 100 personas agrupan pocos casos (n = 5 y n = 1), por lo que sus valores son descriptivos y no admiten inferencia estadística.

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n = 73).

La siguiente figura muestra que ninguna startup con diez o menos integrantes supera los US\$ 500.000, y las cinco que alcanzan o superan el millón de dólares tienen equipos de quince personas o más. Las 19 startups con once o más integrantes (el 26,0% de la muestra) concentran el 80,2% de todo el capital reportado.

El financiamiento por integrante refuerza la conclusión: la mediana asciende de US\$ 5.000 por persona en equipos de uno a cinco integrantes a US\$ 13.333 en equipos de once a veinte y a US\$ 19.429 en equipos de veintiuna a cincuenta personas. El capital no acompaña linealmente al tamaño del equipo, sino que llega en montos desproporcionadamente mayores por persona a medida que la organización crece.

En un modelo conjunto restringido a las startups financiadas, cada integrante adicional se asocia con un 9,4 % más de capital captado ($p = 0,002$), mientras que el efecto de la antigüedad deja de ser significativo ($p = 0,157$). Dicho de otro modo: el aparente efecto de los años de operación es, en realidad, un efecto del crecimiento del equipo que la antigüedad hace posible pero no garantiza.

Figura 16. Techo de financiamiento en relación con el tamaño de equipo

Nota: Mediana y máximo del financiamiento captado por tramo de equipo, 2026 (n = 73). La mediana se calcula únicamente sobre las startups que reportaron financiamiento mayor a cero. Los tramos de 21 a 50 y de 51 a 100 personas agrupan pocos casos (n = 5 y n = 1), por lo que sus valores son descriptivos y no admiten inferencia estadística.
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n = 73).

Un ecosistema de capital altamente concentrado

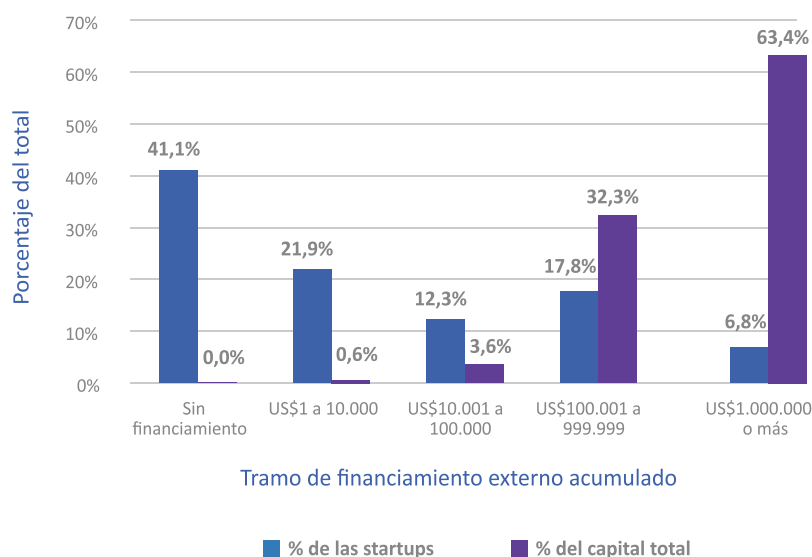
Las 73 startups relevadas reportan un financiamiento externo acumulado de más de US\$ 10.000.000. Esta cifra agregada, sin embargo, describe la situación de un grupo muy reducido de empresas y no la del ecosistema en su conjunto.

Cinco startups (el 6,8% de la muestra) reúnen el 63,4% del capital, y diez concentran el 81,8%. En el extremo opuesto, el 63,0% de las startups ha captado US\$ 10.000 o menos, lo que en conjunto equivale al 0,6% del capital del ecosistema.

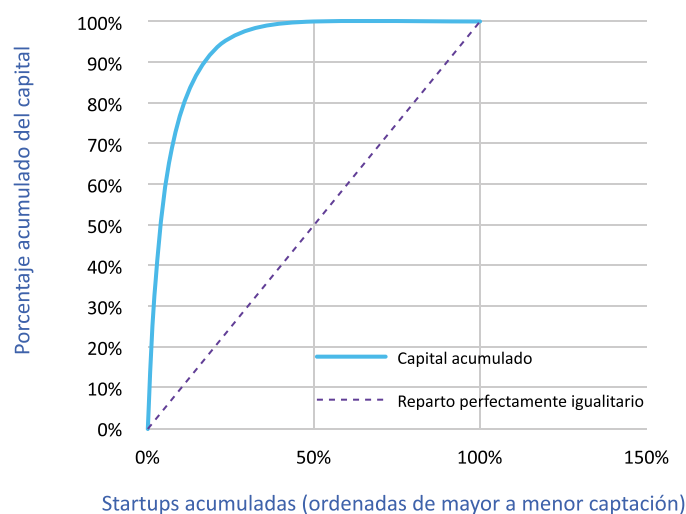
La distribución por tramos permite además identificar un vacío relevante. Solo nueve startups (12,3%) se ubican en el rango de US\$ 10.001 a US\$ 100.000, que es precisamente el tramo donde suele operar el capital semilla formal. El ecosistema aparece así dividido entre un segmento amplio que accede a montos pequeños (compatibles con premios de concursos, capital propio y aportes de familiares o allegados) y un segmento estrecho que accede a rondas de inversión, con muy poca densidad en la franja intermedia que debería conectar a ambos.

Figura 17. Concentración del financiamiento en el ecosistema TIC boliviano

A: Startups y capital por tramo de financiamiento



B: Curva de concentración del capital

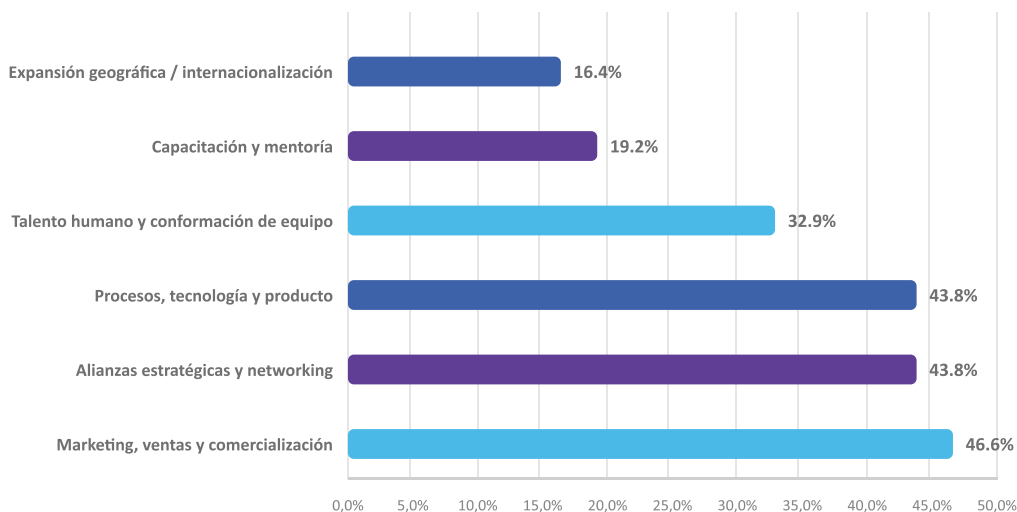


Nota: Distribución de los más de US\$ 10.000.000 reportados por 73 startups, 2026.
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n = 73).

5.3 Factores a priorizar para escalar

Necesidades no financieras para escalar

Marketing, ventas y comercialización son los temas más mencionados (46,6% de las respuestas), seguido, en un empate técnico, por procesos, tecnología y producto y por alianzas estratégicas y networking (43,8% cada uno). El talento humano y la conformación de equipo aparecen en cuarto lugar (32,9%). Este orden es consistente con el diagnóstico central del Mapeo TIC 2025, que identificaba a la estrategia de comercialización como “un cuello de botella crítico”: las startups bolivianas logran desarrollar producto, pero enfrentan dificultades persistentes para traducirlo en tracción comercial sostenida.

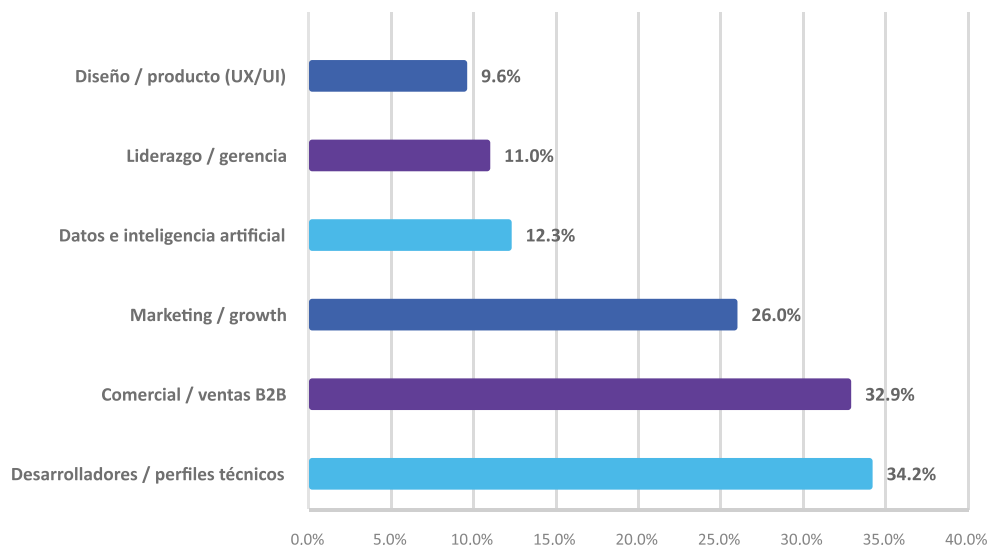
Figura 18. Necesidades no financieras para escalar


Nota: cada startup puede mencionar más de un tema.

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73)

Perfiles profesionales difíciles de encontrar

Al preguntar por el perfil profesional más difícil de conseguir, los desarrolladores y perfiles técnicos lideran (34,2%), seguidos de cerca por perfiles comerciales de ventas B2B (32,9%) y de marketing/growth (26%). Los perfiles de datos e inteligencia artificial, aunque todavía minoritarios (12,3%), ya aparecen como una categoría propia de escasez de talento, algo que no se observaba con la misma claridad en el Mapeo TIC 2025 y que refleja la adopción creciente de IA aplicada dentro de las propias startups bolivianas: varias empresas de la muestra 2026 (Neutropy, Axioma, Influmetics, VigIA, entre otras) construyen su propuesta de valor directamente sobre inteligencia artificial.

Figura 19. Perfiles profesionales difíciles de encontrar


Nota: cada startup puede mencionar más de un perfil.

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73)

06

Dinámica de las startups: crecimiento, verticales y área rural

6.1 ¿Qué distingue a las startups que crecen de las que no?

A continuación, se describen las características que marcan la diferencia entre una startup que despegue y una que no.

Si se comparan las tablas 11 y 12, un solo factor aparece entre los primeros lugares en ambas: haber pasado por una aceleradora (segundo lugar en ingresos, tercero en financiamiento). Ninguna otra variable sobre la que un programa público o una institución de apoyo pueda actuar directamente tiene esa doble presencia.

La antigüedad de la empresa no se puede acelerar por decreto; el lugar donde estudiaron los fundadores tampoco se modifica desde una política de fomento. La aceleración, en cambio, sí es una herramienta disponible, y los datos la señalan como la palanca de apoyo más transversal del ecosistema: incide tanto en la capacidad de vender como en la de atraer capital.

¿Qué startups alcanzan ingresos altos?

Vender bien no ocurre de un día para el otro: la antigüedad de la empresa explica por sí sola alrededor de un tercio de la diferencia. Después de ella, lo que más pesa es el acompañamiento recibido (aceleración e incubación suman en conjunto un 21 %) y la composición del equipo (diversidad de género, tamaño y dedicación exclusiva suman otro 25 %).

Tabla 11. ¿Qué distingue a las startups que venden más?

Nº	Característica	Peso relativo	Explicación
1	Años de operación	35%	El tiempo de vida de la empresa es, por amplio margen, lo que más diferencia. Sobrevivir y madurar es la condición principal para vender de forma sostenida.
2	Haber pasado por una aceleradora	13%	Las startups que participaron en programas de aceleración aparecen con mucha más frecuencia entre las de mayor facturación.
3	Porcentaje de mujeres en el equipo	9%	Los equipos con mayor presencia femenina se distinguen del resto en el nivel de ingresos alcanzado.
4	Tamaño del equipo	9%	Contar con más personas trabajando permite atender más clientes y sostener operaciones más grandes.
5	Fundadores con estudios en el exterior	8%	La formación internacional de quienes fundaron la empresa también marca diferencia, aunque menos que en el caso del financiamiento.
6	Haber pasado por una incubadora	8%	Igual que la aceleración, el acompañamiento en etapas tempranas aparece asociado a mejores resultados comerciales.
7	Personas dedicadas a tiempo completo	7%	Cuando el equipo trabaja de forma exclusiva en la startup (y no como actividad secundaria) los ingresos tienden a ser mayores.
8	Participación en eventos internacionales (2025)	5%	Salir a ferias, rondas y encuentros fuera del país acompaña, en menor medida, a las empresas con más ventas.
9	Conexión urbano-rural	3%	Tiene un peso menor, pero no nulo, en la diferenciación entre grupos.
10	Modelo de negocio B2B (venta a empresas)	3%	Vender a otras empresas en lugar de a consumidores finales aporta poco a la diferencia de ingresos.

*Nota: El peso relativo expresa la importancia de cada factor como porcentaje del total de los diez factores listados.
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).*

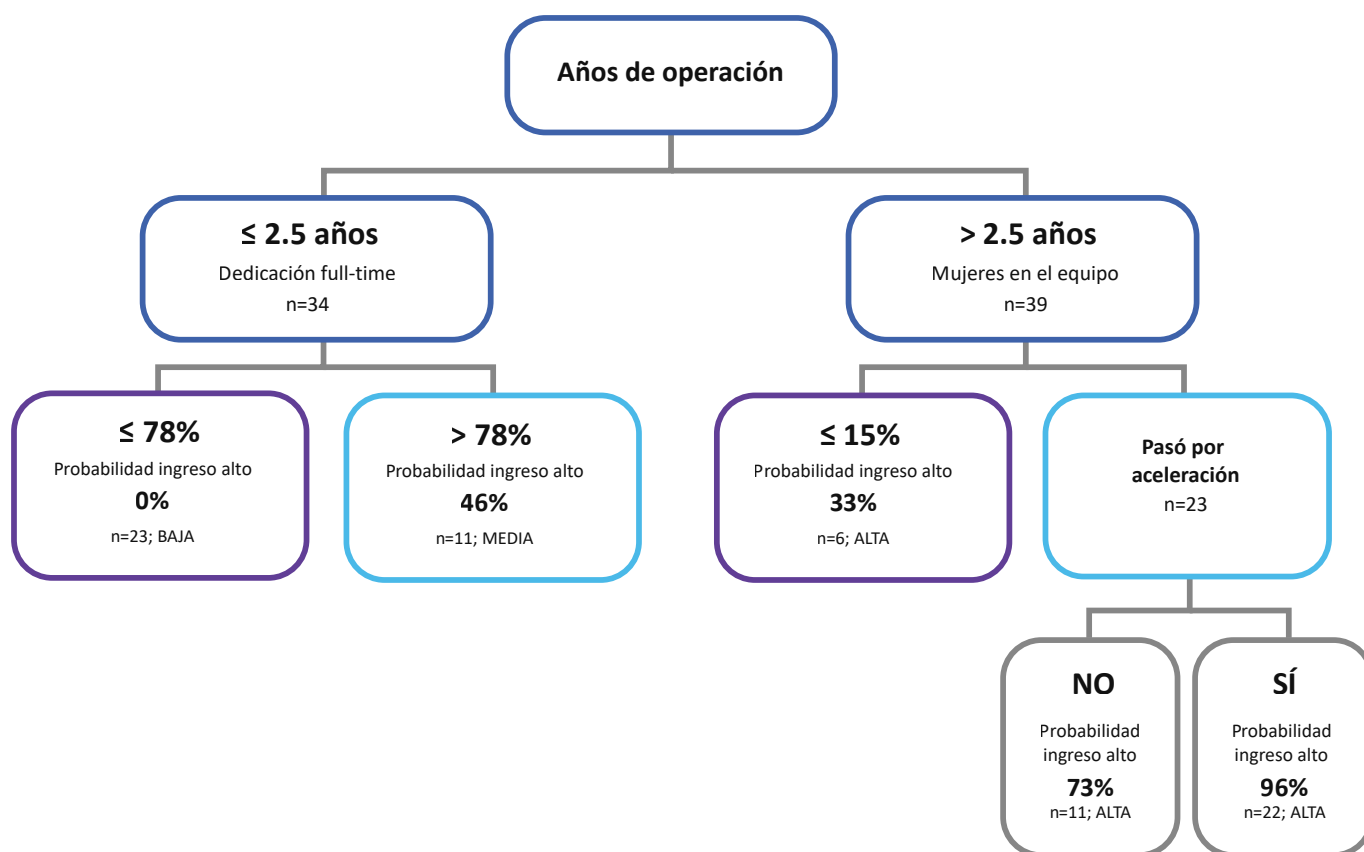
Qué startups alcanzan ingresos mayores o iguales a US\$ 25.001/año

El árbol para el ingreso alcanza una exactitud validada de aproximadamente 83, lo que indica que las variables relevadas capturan bien qué separa a las startups con tracción comercial.

La primera división es la antigüedad. Las startups de 2,5 años o menos casi no alcanzan ingresos altos (0% cuando además la dedicación full-time es parcial). En cambio, entre las startups de más de 2,5 años, la combinación de un equipo diverso en género (más de 15% de mujeres) y el paso por una aceleradora eleva la probabilidad de superar los US\$25.000 anuales al 96%.

La ruta de mayor éxito comercial en el ecosistema boliviano combina, por tanto, madurez operativa, equipos diversos y acompañamiento de una aceleradora.

Figura 20. Árbol de decisión - Qué startups alcanzan ingresos altos 25.001/año



Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

¿Qué startups captan capital significativo?

Para conseguir inversión, el tiempo pasa a un segundo plano y lo que más distingue es el perfil internacional de los fundadores, seguido de contar con un equipo consolidado y dedicado por completo al proyecto. Dicho de otro modo: el acceso a capital en el ecosistema boliviano parece depender fuertemente de credenciales y redes construidas fuera del país, lo que constituye una barrera de entrada para quienes no las tienen.

Tabla 12. ¿Qué distingue a las startups que consiguen inversión?

N°	Característica	Peso relativo	Explicación
1	Fundadores con estudios en el exterior	35%	Es, con distancia, el factor que más separa a quienes captan capital de quienes no. Sugiere que las redes y credenciales internacionales pesan mucho al momento de conseguir inversión.
2	Tamaño del equipo	19%	Un equipo más numeroso transmite capacidad de ejecución y es mejor valorado por quienes invierten.
3	Haber pasado por una aceleradora	10%	La aceleración vuelve a aparecer entre los primeros lugares: conecta a las startups con potenciales inversores y las prepara para presentarse ante ellos.
4	Personas dedicadas a tiempo completo	8%	La dedicación exclusiva del equipo es una señal de compromiso que los inversores suelen exigir.
5	Años de operación	7%	A diferencia de lo que ocurre con los ingresos, la antigüedad pesa poco: se puede captar capital siendo una empresa joven.
6	Participación en eventos internacionales (2025)	5%	La exposición internacional aumenta las oportunidades de contacto con fondos y fuentes de financiamiento.
7	Pertenecer al sector Fintech	5%	Es el único sector que aparece en la lista: las startups financieras atraen inversión con más frecuencia que las de otros rubros.
8	Haber contactado a un inversor ángel	5%	Buscar activamente ese tipo de inversor aparece asociado a lograr el financiamiento, aunque con un peso moderado.
9	Porcentaje de mujeres en el equipo	3%	Aporta bastante menos a la diferencia en captación de capital que a la diferencia en ingresos.
10	Experiencia internacional del equipo	2%	Cierra la lista con una contribución baja.

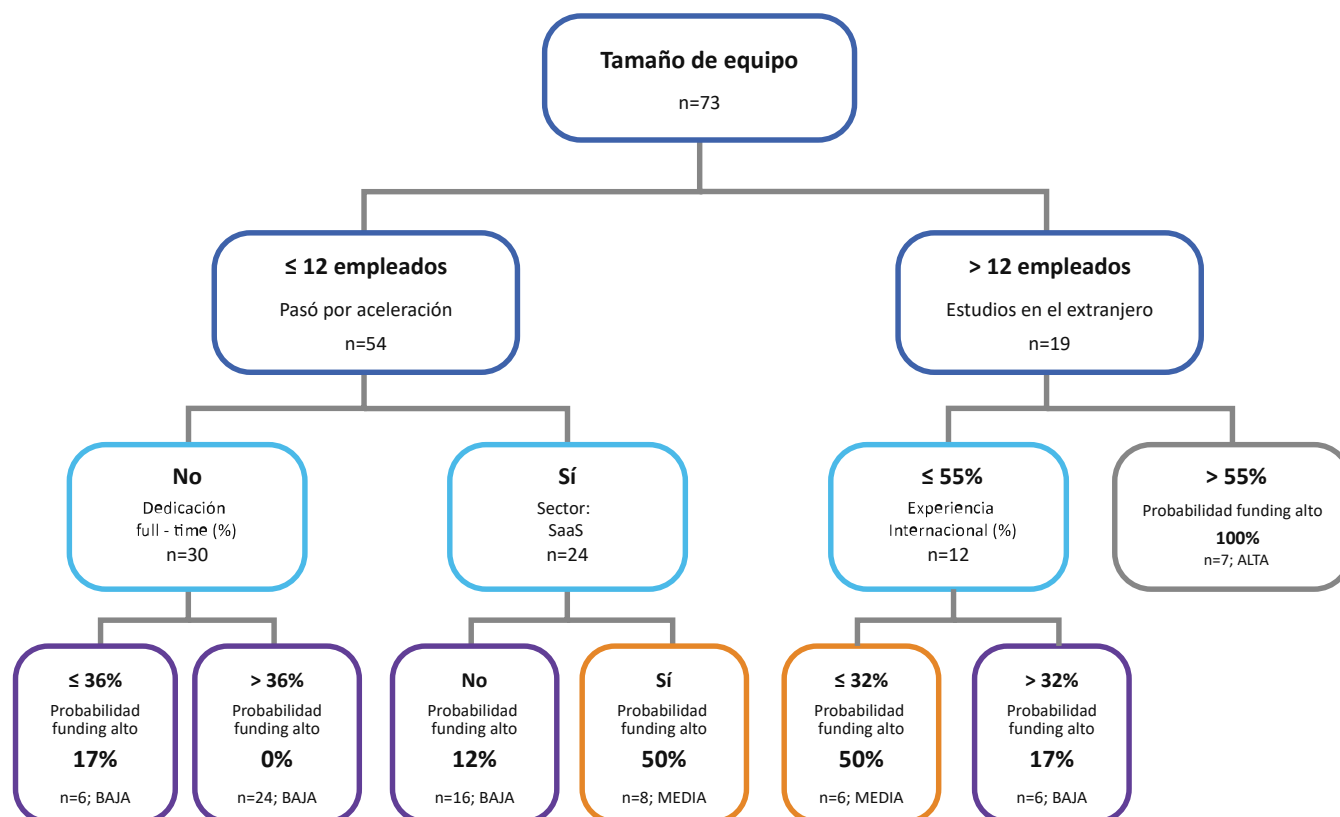
*Nota: El peso relativo expresa la importancia de cada factor como porcentaje del total de los diez factores listado.
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).*

Árbol de decisión — ¿Qué startups captan funding mayor a US\$100.000?

El árbol para el financiamiento (exactitud validada $\approx 80\%$) revela una lógica distinta y con implicaciones importantes. La primera división es el tamaño del equipo: las startups de 12 empleados o menos rara vez captan más de US\$100.000, incluso habiendo pasado por aceleración. El único camino que conduce con certeza a capital significativo combina un equipo de más de 12 personas con fundadores mayoritariamente formados en el extranjero (más del 55% con estudios fuera del país): en ese grupo, el 100% de las startups captó más de US\$100.000.

Dicho de otro modo, el acceso a capital significativo en Bolivia está fuertemente marcado por dos condiciones (escala del equipo y trayectoria/credenciales internacionales del fundador) que están al alcance de pocas startups, lo que configura una brecha de acceso más que un mercado de capital abierto por mérito.

Figura 21. Árbol de decisión - Qué startups captan funding mayor a US\$100.000



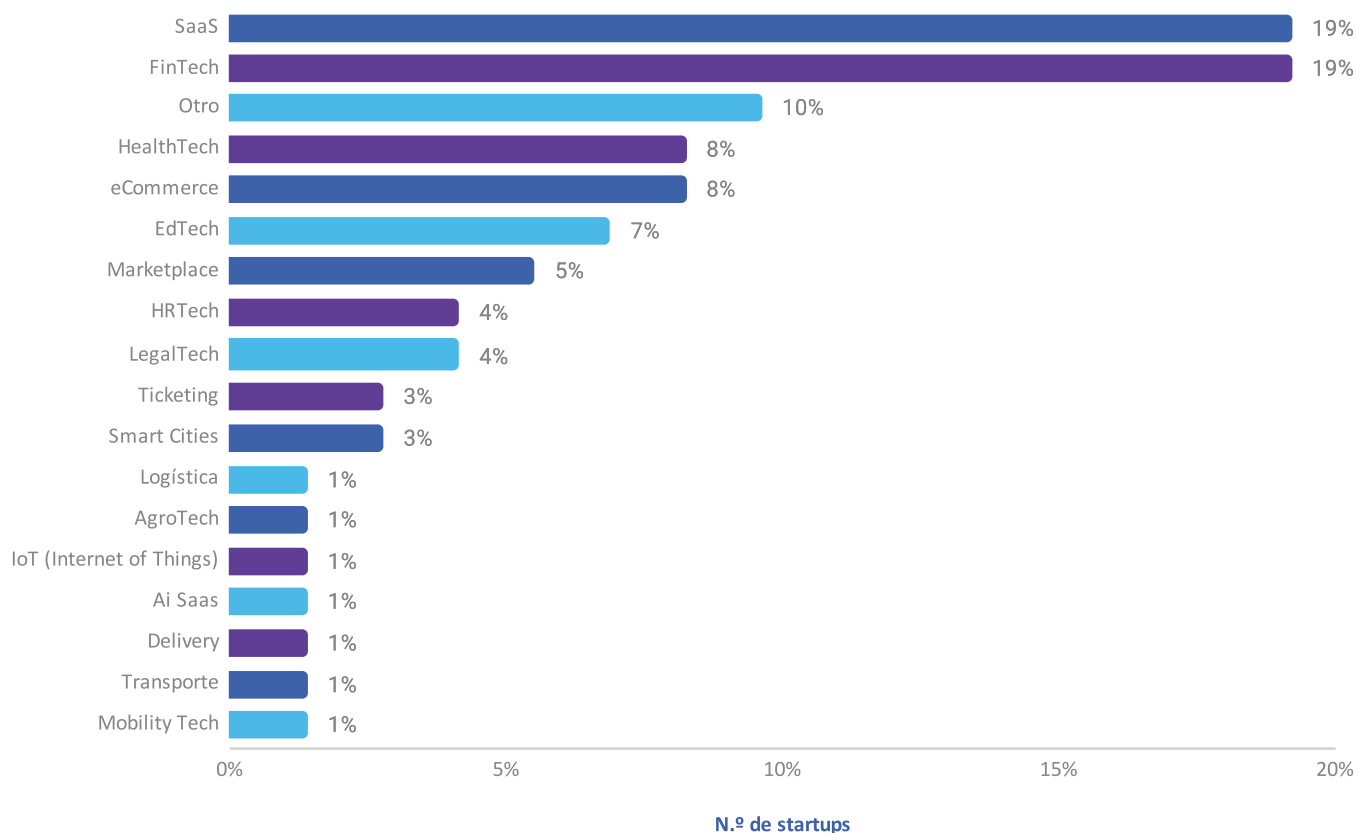
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

6.2 Estructura sectorial: verticales de negocio

El relevamiento 2026 registra 18 categorías de vertical, seis más que las utilizadas en el Mapeo TIC 2025. Para mantener la comparabilidad histórica se construyó una equivalencia entre ambas taxonomías: eCommerce y Marketplace se agrupan en una sola categoría; SaaS incorpora a "AI SaaS"; Transporte, Mobility Tech, Delivery y Logística se agrupan como Transporte/Movilidad; y LegalTech, HRTech, Smart Cities, Ticketing e IoT (categorías nuevas de 2026 sin equivalente directo en 2025) se consolidan bajo "Otro". Esta última categoría concentra ahora una porción mayor de la muestra precisamente porque agrupa a los sectores emergentes.

Distribución detallada por vertical

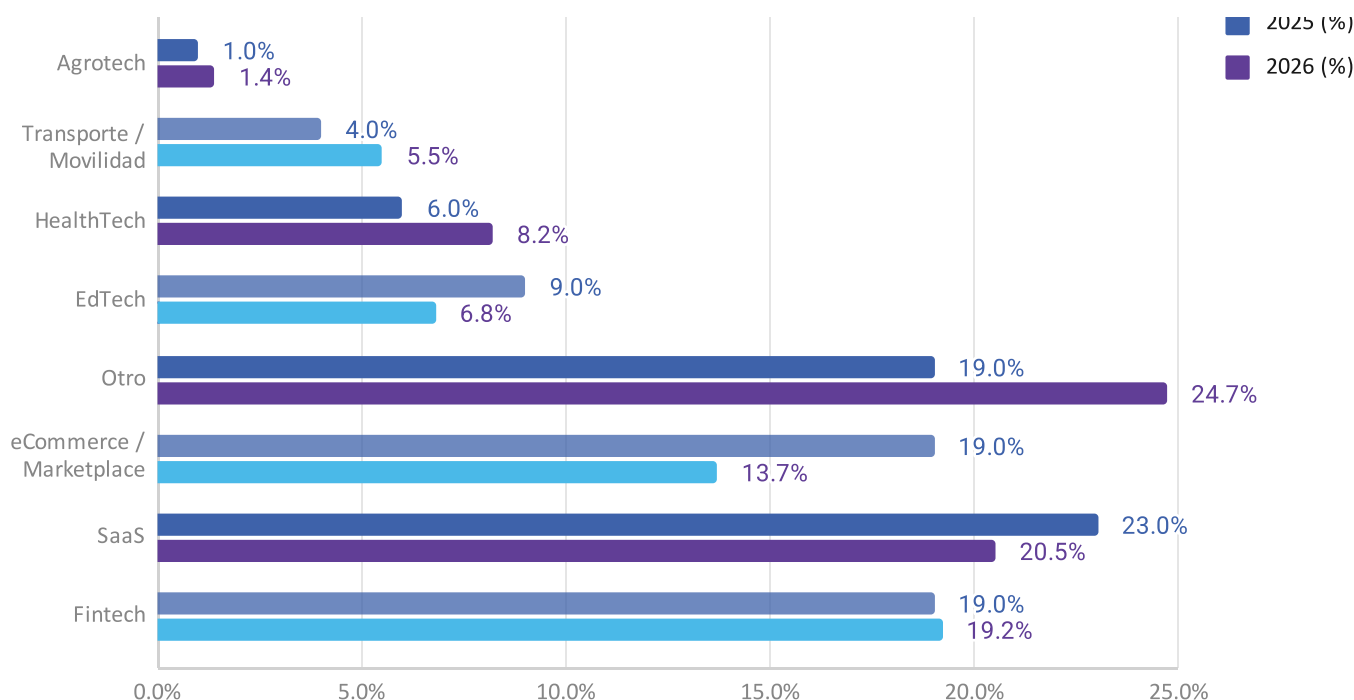
En el detalle más fino, SaaS (14 startups) y Fintech (14) siguen siendo las verticales más pobladas, seguidas por un conjunto de sectores emergentes (LegalTech, HRTech, Smart Cities) que en conjunto ya reúnen 8 startups (11% del total) y que no figuraban como categorías propias en el Mapeo TIC 2025. Esta diversificación sugiere que el ecosistema boliviano está ampliando su frontera sectorial más allá de los verticales tradicionales de software empresarial y servicios financieros.

Figura 22. Vertical/ industria de la startup (detalle)


Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

Comparación Mapeo TIC 2025 vs 2026

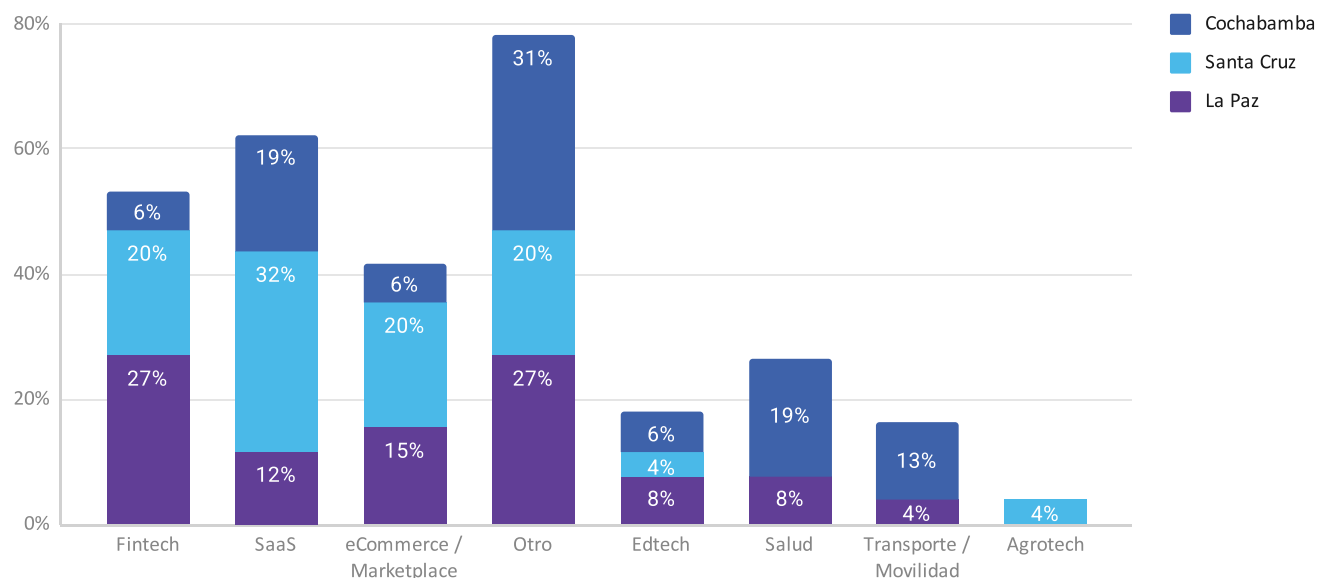
Con la taxonomía armonizada, Fintech se mantiene prácticamente estable (19% en 2025, 19,2% en 2026), mientras que SaaS retrocede levemente (23% a 20,5%) y eCommerce/Marketplace cae de forma más marcada (19% a 13,7%). HealthTech y Transporte/Movilidad crecen ligeramente. El movimiento más notorio es el de la categoría "Otro", que pasa de 19% a 24,7%, reflejando en gran medida la aparición de las verticales emergentes más que una pérdida real de peso de las categorías tradicionales.

Figura 23. Vertical de la startup: 2025 vs 2026


*Nota: Comparación de verticales, taxonomía armonizada con el Mapeo TIC 2025.
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).*

Especialización sectorial por ciudad

El cruce entre ciudad sede y vertical (sobre las tres ciudades con mayor número de startups) muestra patrones de especialización relativa. Santa Cruz concentra la mayor proporción de startups SaaS y eCommerce/Marketplace, consistente con su perfil históricamente más orientado a servicios empresariales y comercio. La Paz reúne la mayor cantidad de startups Fintech y de la categoría "Otro" (que incluye LegalTech y HRTech), en línea con su rol como sede de buena parte de las instituciones financieras y regulatorias del país. Cochabamba muestra una presencia relativamente más alta de startups de HealthTech en proporción a su tamaño.

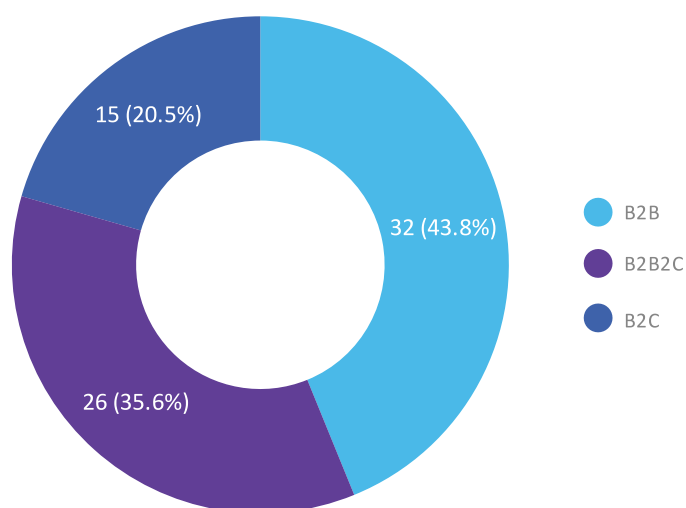
Figura 24. Composición sectorial por ciudad sede


*Nota: Composición sectorial por ciudad La Paz, Santa Cruz y Cochabamba.
Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=67).*

6.3 Modelo de negocio: ¿a quién sirven las startups bolivianas?

Una diferencia metodológica relevante respecto al Mapeo TIC 2025 es que este año se declaró explícitamente un modelo mixto B2B2C, mientras que el informe 2025 señalaba que “desde 2021 las startups que antes decían tener un negocio combinado B2B2C ratificaron la utilización de un modelo B2C”.

En 2026, el 35,6% de las startups se autoidentifica explícitamente como B2B2C, lo que sugiere que los modelos híbridos (donde la startup intermedia entre un cliente institucional y el consumidor final) son más la norma que la excepción, y que la dicotomía estricta B2B/B2C simplifica en exceso la realidad del ecosistema.

Figura 25. Modelo de negocio según tipo de cliente


Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

Del total, 43,8% se declara puramente B2B, 35,6% B2B2C y 20,5% B2C puro. Ninguna startup de la muestra declara un modelo B2G (negocio dirigido al Estado), continuando la tendencia observada en 2025, cuando este segmento también llegó a 0%: la contratación pública sigue sin ser un canal de tracción para las startups tecnológicas bolivianas.

Distribución general de la cartera por vertical

La cartera relevada muestra una concentración moderada en pocas verticales. Otro (18 empresas, 24,7% del total) y SaaS (15 empresas, 20,5%) son, en conjunto, el 45,2% de la muestra, seguidas por Fintech (14 empresas, 19,2%) y eCommerce/Marketplace (10 empresas, 13,7%). En el otro extremo, Agrotech (1 empresa, 1,4%) y Transporte/ Movilidad (4 empresas, 5,5%) tienen una representación marginal, lo que sugiere que (dentro del alcance de este relevamiento) son verticales todavía incipientes o subrepresentadas en el ecosistema TIC local.

Las verticales con mayor cantidad de empresas (SaaS, Fintech, eCommerce) son también, en general, las de mayor trayectoria y ecosistema de soporte (inversión, talento, regulación específica), mientras que las de baja representación pueden señalar oportunidades de crecimiento aún no capturadas o barreras de entrada específicas del sector.

Tabla 13. Tabla cruzada entre vertical y modelo de negocio

Vertical	B2B	B2B2C	B2C	Total	Total
Fintech	7	5	2	14	19%
SaaS	10	5	0	15	21%
eCommerce / Marketplace	0	6	4	10	14%
Otro	8	6	4	18	25%
EdTech	2	0	3	5	7%
HealthTech	1	3	2	6	8%
Transporte / Movilidad	3	1	0	4	5%
Agrotech	1	0	0	1	1%
Total	32	26	15	73	100%

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

El modelo B2B domina el ecosistema, pero de forma desigual

A nivel agregado, B2B es el modelo de negocio predominante en la cartera, con 32 de las 73 empresas (43,8%), por encima de B2B2C (26 empresas, 35,6%) y B2C (15 empresas, 20,5%). Esto refuerza un patrón esperable en un ecosistema TIC todavía orientado a resolver problemas de eficiencia y digitalización para otras empresas, más que a llegar directamente al consumidor final.

Sin embargo, esta preponderancia de B2B no es uniforme: la combinación individual más frecuente del cruce es SaaS + B2B (10 empresas, 13,7% del total), lo cual indica que buena parte del peso de B2B en el agregado proviene puntualmente de esa vertical, y no de una tendencia pareja entre todos los sectores. Esta distinción es la que desarrolla la sección siguiente.

Tabla 14. Tabla cruzada entre vertical y modelo de negocio — % sobre el total de la cartera n=73

Vertical	B2B		B2B2C		B2C		Total	
	N	Total	N	%	N	%	N	%
Fintech	7	10%	5	7%	2	3%	14	19%
SaaS	10	14%	5	7%	0	0%	15	21%
eCommerce / Marketplace	0	0%	6	8%	4	5%	10	14%
Otro	8	11%	6	8%	4	5%	18	25%
EdTech	2	3%	0	0%	3	4%	5	7%
HealthTech	1	1%	3	4%	2	3%	6	8%
Transporte / Movilidad	3	4%	1	1%	0	0%	4	5%
Agrotech	1	1%	0	0%	0	0%	1	1%
Total	32	44%	26	36%	15	21%	73	100%

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

Composición interna: cada vertical tiene un perfil comercial distinto

Al observar la proporción de modelos de negocio dentro de cada vertical (en lugar de sobre el total de la cartera), emergen patrones que el cruce agregado no deja ver por sí solo:

- Verticales con fuerte orientación B2B
 - Transporte/Movilidad: 75% de sus empresas (3 de 4) operan bajo B2B, el porcentaje más alto entre las verticales con más de un caso.
 - SaaS: 66,7% B2B (10 de 15), consistente con su naturaleza de software como servicio para otras empresas; el 33,3% restante es B2B2C y no registra casos B2C puros.
 - Agrotech: su único caso relevado es B2B, aunque con una muestra de n=1 este dato es orientativo y no debe generalizarse.
- Verticales sin orientación B2B directa
 - eCommerce/Marketplace es la única vertical sin ningún caso B2B puro: se reparte entre B2B2C (60%, 6 de 10) y B2C (40%, 4 de 10), coherente con modelos de intermediación o venta directa al consumidor.
 - EdTech muestra el mayor sesgo hacia B2C del relevamiento (60%, 3 de 5), seguida por eCommerce (40%).
- Verticales con perfil mixto
 - Fintech combina los tres modelos sin que ninguno supere el 50%: con B2B en la mitad de los casos (50%), B2B2C (35,7%) y B2C (14,3%).
 - Otro y HealthTech presentan una distribución más repartida, sin un modelo nominante.

Tabla 15. Composición del modelo de negocio dentro de cada vertical (todas las verticales)

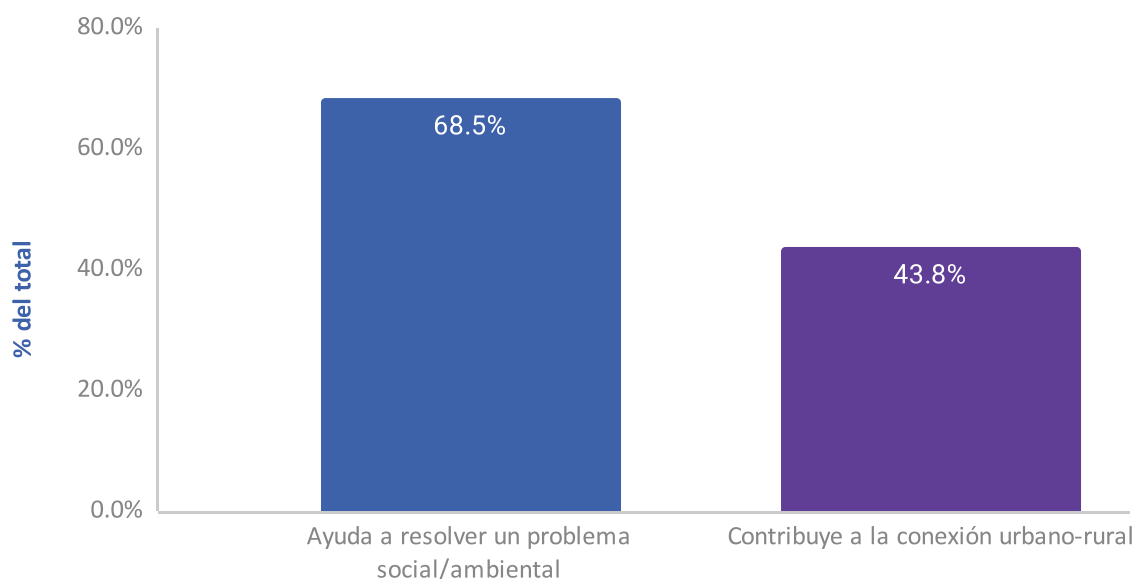
Vertical	B2B	B2B2C	B2C	Total
Fintech	B2B	7	50,0%	9,6%
	B2B2C	5	35,7%	6,8%
	B2C	2	14,3%	2,7%
	Total	14	100,0%	19,2%
SaaS	B2B	10	66,7%	13,7%
	B2B2C	5	33,3%	6,8%
	B2C	0	0,0%	0,0%
	Total	15	100,0%	20,5%
eCommerce / Marketplace	B2B	0	0,0%	0,0%
	B2B2C	6	60,0%	8,2%
	B2C	4	40,0%	5,5%
	Total	10	100,0%	13,7%
Otro	B2B	8	44,4%	11,0%
	B2B2C	6	33,3%	8,2%
	B2C	4	22,2%	5,5%
	Total	18	100,0%	24,7%
EdTech	B2B	2	40,0%	2,7%
	B2B2C	0	0,0%	0,0%
	B2C	3	60,0%	4,1%
	Total	5	100,0%	6,8%
HealthTech	B2B	1	16,7%	1,4%
	B2B2C	3	50,0%	4,1%
	B2C	2	33,3%	2,7%
	Total	6	100,0%	8,2%
Transporte / Movilidad	B2B	3	75,0%	4,1%
	B2B2C	1	25,0%	1,4%
	B2C	0	0,0%	0,0%
	Total	4	100,0%	5,5%
Agrotech	B2B	1	100,0%	1,4%
	B2B2C	0	0,0%	0,0%
	B2C	0	0,0%	0,0%
	Total	1	100,0%	1,4%

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

6.4 Impacto social, ambiental y conexión rural

El 68,5% de las startups declara ayudar de alguna manera a resolver un problema social o ambiental, y el 43,8% afirma contribuir de algún modo a una conexión urbano-rural. Estos dos indicadores, incorporados este año al relevamiento, permiten mapear por primera vez de forma sistemática el componente de impacto del ecosistema, más allá de su desempeño estrictamente comercial.

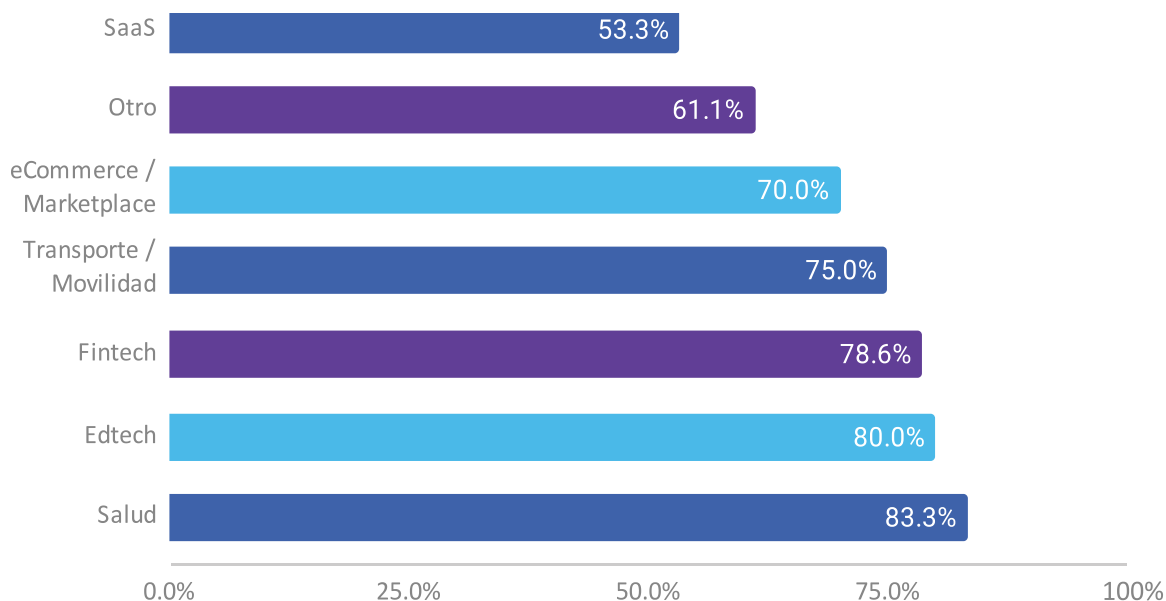
Figura 26. Impacto social/ambiental y conexión urbano-rural



Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 (n=73).

Impacto social por vertical

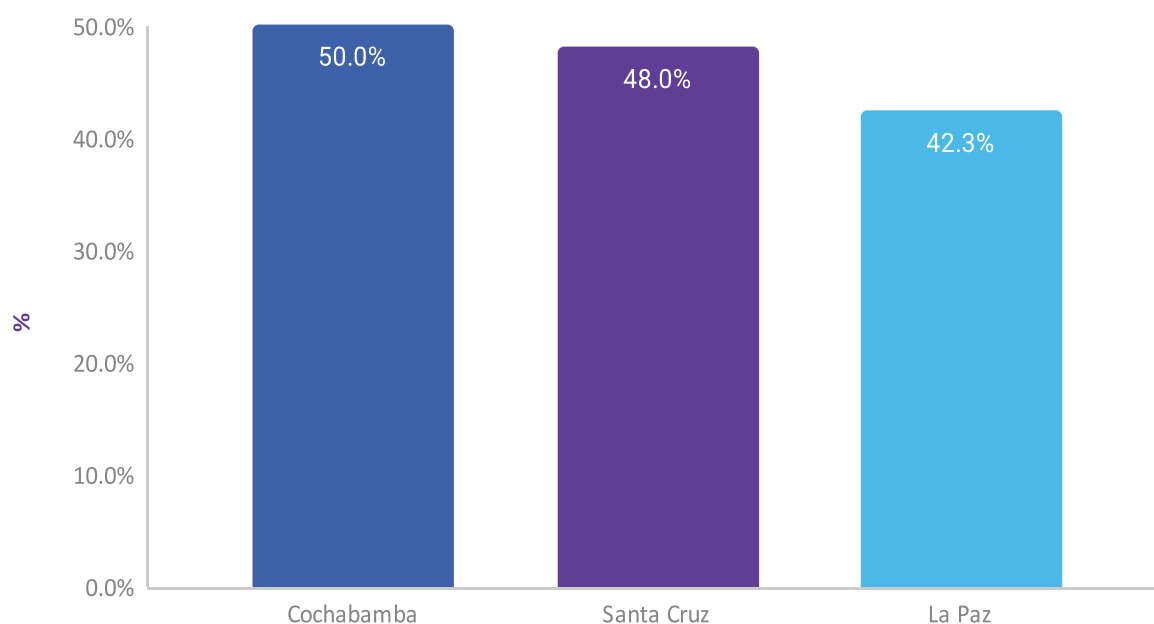
El impacto social declarado varía notablemente por sector: en HealthTech, el 83,3% de las startups afirma contribuir a resolver un problema social o ambiental, seguido de EdTech (80%) y Fintech (78,6%). SaaS es la vertical con menor proporción de impacto declarado (53,3%), coherente con su naturaleza de herramienta de productividad más que de solución a una problemática social específica. El patrón es intuitivo: los sectores que atienden necesidades básicas (salud, educación, inclusión financiera) articulan más naturalmente un relato de impacto que los sectores de infraestructura tecnológica pura.

Figura 27. Impacto social declarado por vertical


Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 ($n \geq 4$ startups por vertical).

Conexión urbano-rural por ciudad

A diferencia del impacto social por vertical, la contribución a la conexión urbano-rural no varía sustancialmente entre las tres principales ciudades sede: Cochabamba (50%), Santa Cruz (48%) y La Paz (42,3%) se mueven todas en un rango relativamente estrecho de 8 puntos. Esto sugiere que la vocación —o no— de conectar zonas rurales con mercados urbanos responde más al modelo de negocio específico de cada startup que a la ciudad en la que está su sede.

Figura 28. Conexión urbano- rural por ciudad


Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026 ($n \geq 16$ startups por ciudad).

En el diagnóstico del Mapeo TIC 2025, las startups que sí buscan operar en el área rural identificaban de forma recurrente tres tipos de barreras: la conectividad a internet limitada y la falta de infraestructura digital básica; los costos de logística y distribución física en zonas de baja densidad poblacional; y la necesidad de generar confianza y alfabetización digital entre usuarios con menor exposición previa a herramientas tecnológicas. Estas tres barreras se repiten de forma casi idéntica en respuestas de sectores tan distintos como Fintech, Agrotech, HealthTech y EdTech, lo que confirma que se trata de restricciones estructurales del entorno boliviano y no de un problema de un sector o tecnología en particular.

6.5 Diagnóstico general

- Ecosistema joven y geográficamente concentrado. Con una antigüedad mediana de 3 años y tres de cada cuatro startups con cinco años o menos, el ecosistema conserva la estructura etaria observada en 2025. El eje La Paz–Santa Cruz–Cochabamba sigue concentrando la enorme mayoría de las startups, aunque emergen los primeros casos de sedes en el extranjero.
- Diversificación sectorial en curso. SaaS y Fintech siguen liderando, pero la aparición de LegalTech, HRTech y Smart Cities como categorías propias, junto con el avance de la IA aplicada en startups de sectores muy distintos, sugiere una frontera sectorial más amplia que en 2025.
- Los modelos híbridos B2B2C son la norma, no la excepción. Con 35,6% de las startups identificándose explícitamente como B2B2C, la dicotomía B2B/B2C resulta insuficiente para describir cómo las startups bolivianas (especialmente en eCommerce y Fintech) generan valor simultáneamente para negocios y consumidores finales.
- La brecha de financiamiento se mantiene y, en varias fuentes, se profundiza. El 41,1% de las startups no ha captado financiamiento externo, y el uso de casi todas las fuentes retrocedió frente a 2025. El ecosistema muestra un patrón de barra: muchas startups sin capital externo y un pequeño grupo que concentra montos elevados. El análisis de factores confirma, además, que captar algo de capital es hoy poco predecible por mérito, señal de una restricción estructural del mercado de financiamiento temprano.
- El crecimiento comercial se construye con tiempo, equipo y aceleración. El ingreso se explica mejor por madurez operativa y tamaño de equipo que por el capital captado. La ruta más consistente hacia ingresos altos combina más de 2,5 años de operación, equipos diversos en género y el paso por una aceleradora (96% de probabilidad).
- El capital significativo está marcado por la escala y el perfil internacional del fundador. Captar más de US\$100.000 se concentra en equipos grandes con fundadores formados en el extranjero, lo que apunta a una brecha de acceso que la política pública debería atender.
- Avances de género más visibles en tecnología que en la gerencia. La participación femenina en sistemas subió casi 9 puntos (13% a 21,9%), pero en la gerencia (25% promedio) persisten brechas amplias entre verticales.
- Persiste la brecha entre valoración y participación. El 91,8% reconoce el valor del ecosistema, pero solo el 63% participa activamente y apenas el 30,1% califica la confianza entre actores como alta.
- Comercialización y talento comercial/técnico: los cuellos de botella más citados. Tanto en las necesidades para escalar como en los perfiles difíciles de encontrar, marketing/ventas y desarrollo tecnológico dominan las respuestas.

07

Ecosistema Fintech

Cámara Boliviana Fintech

Un ecosistema que avanza hacia una nueva etapa de desarrollo

El desarrollo de nuevas tecnologías financieras (Fintech) está transformando la manera en que personas y empresas acceden, utilizan y se relacionan con los servicios financieros. Tendencias como Open Finance, inteligencia artificial, pagos digitales, activos virtuales, automatización y finanzas embebidas están ampliando las posibilidades de innovación, aumentando la inclusión financiera y generando nuevos modelos de negocio en América Latina.

Bolivia forma parte de esta transformación. Durante los últimos años, el ecosistema Fintech nacional ha evolucionado desde una etapa caracterizada principalmente por el surgimiento de nuevos emprendimientos hacia un escenario con empresas de mayor madurez, soluciones consolidadas, operaciones internacionales y una creciente articulación con entidades financieras.

Los resultados del Mapeo del Ecosistema Fintech de Bolivia 2026 muestran precisamente esta evolución. La mayor parte de las empresas relevadas se encuentra actualmente en etapa de crecimiento; existe una presencia importante de soluciones vinculadas a pagos e infraestructura financiera; más de la mitad tiene operaciones internacionales; y una proporción significativa registra niveles relevantes de facturación y usuarios.

Al mismo tiempo, el ecosistema enfrenta nuevos desafíos. El acceso a capital, la adaptación regulatoria, la adopción de nuevas tecnologías, la confianza de los usuarios y la construcción de condiciones que permitan innovar y escalar continúan siendo elementos centrales para su desarrollo.

En este contexto, el desafío para los próximos años será generar las condiciones necesarias para que la innovación financiera pueda crecer dentro de un entorno de seguridad, interoperabilidad, competencia, colaboración e inclusión financiera.

7.1 Perfil y madurez del ecosistema

Perfil y madurez del ecosistema Fintech boliviano

Una de las principales características observadas en 2026 es el nivel de madurez alcanzado por las empresas participantes dentro del mapeo.

El 83% se encuentra en etapa de crecimiento, mientras que el porcentaje restante corresponde a iniciativas que todavía se encuentran en etapas de desarrollo de producto o validación. Esto permite observar un ecosistema compuesto principalmente por empresas que ya cuentan con soluciones operativas y que han superado las primeras fases de experimentación.

Este comportamiento mantiene una tendencia que ya podía observarse en el Mapeo 2024, donde la etapa de crecimiento también concentraba a la mayor parte de las empresas participantes. Más que un ecosistema exclusivamente compuesto por startups en etapas iniciales, el sector Fintech boliviano muestra una combinación entre empresas con trayectoria y una nueva generación de emprendimientos tecnológicos.

Esta combinación resulta relevante para el desarrollo del sector, ya que permite articular experiencia acumulada, conocimiento del sistema financiero y nuevas capacidades tecnológicas.

Etapa de desarrollo de las Fintech

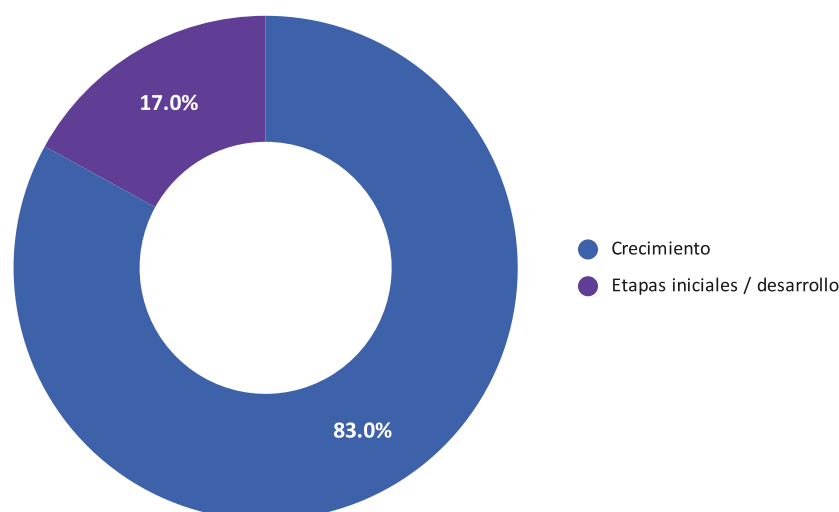
Tabla 16. Etapa de desarrollo de las fintech relevadas, 2026

Etapa	2026
Crecimiento	83%
Etapas iniciales / desarrollo	17%

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026

La predominancia de empresas en crecimiento sugiere que una parte importante del ecosistema se encuentra actualmente enfocada en escalar operaciones, ampliar mercados, fortalecer alianzas y consolidar sus modelos de negocio.

Figura 29. Madurez del ecosistema relevado



Fuente: Mapeo del Ecosistema Fintech de Bolivia 2026. Elaboración propia CBF.

Segmentos y modelos de negocio

El ecosistema Fintech boliviano relevado en 2026 presenta una concentración importante en tres grandes segmentos.

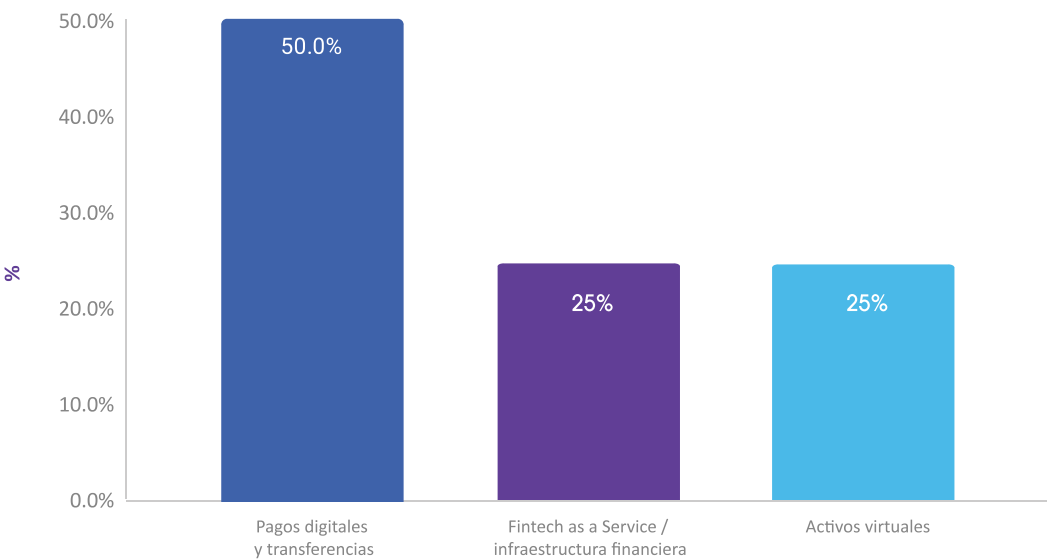
Los pagos digitales representan el 50% de las empresas participantes, consolidándose como el principal segmento del ecosistema. Le siguen las soluciones de tecnología para instituciones financieras o Fintech as a Service, con 25%, y las empresas relacionadas con activos virtuales, también con 25%.

La concentración en estas verticales muestra una orientación importante hacia la infraestructura y facilitación de operaciones financieras. En particular, las soluciones de pagos continúan teniendo un peso significativo dentro del ecosistema, acompañadas por empresas que desarrollan tecnología para bancos, entidades financieras, comercios y otras Fintech.

La presencia de activos virtuales constituye, además, uno de los elementos que adquiere mayor visibilidad y crecimiento respecto a años previos.

Estos resultados muestran un ecosistema cada vez más vinculado a la capa tecnológica y transaccional del sistema financiero, donde las Fintech no solamente desarrollan productos dirigidos al consumidor final, sino también infraestructura, tecnología y servicios que permiten a otras empresas ofrecer soluciones financieras.

Figura 30. Distribución por principales segmentos Fintech



Fuente: Mapeo del Ecosistema Fintech de Bolivia 2026. Elaboración propia CBF.

Tabla 17. Participación por segmento fintech, 2026

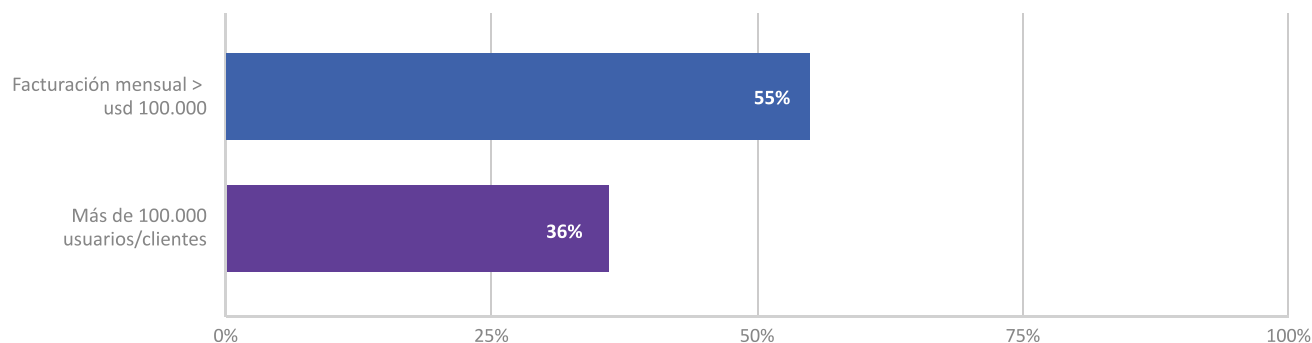
Segmento Fintech	Participación 2026
Pagos digitales y transferencias	50%
Fintech as a Service / infraestructura financiera	25%
Activos virtuales	25%

Fuente: Mapeo del Ecosistema Fintech de Bolivia 2026. Elaboración propia CBF.

7.2 Escala, clientes e internacionalización

Escala económica: empresas que comienzan a consolidarse

Uno de los resultados más relevantes del Mapeo 2026 se encuentra en la evolución de los niveles de facturación. El 55% de las empresas bolivianas relevadas declara una facturación mensual superior a USD 100.000, reflejando la presencia de compañías que han logrado avanzar hacia modelos de negocio con mayores niveles de operación. Este indicador representa un cambio importante respecto de la composición observada en el relevamiento de 2024, donde los niveles inferiores de facturación tenían una participación considerablemente mayor. En conjunto, los datos muestran que parte del ecosistema ha avanzado desde la validación inicial de sus soluciones hacia una etapa de consolidación comercial y escalamiento.

Figura 31. Escala económica y alcance de usuarios


Fuente: Mapeo del Ecosistema Fintech de Bolivia 2026. Elaboración propia CBF.

55% de las Fintech bolivianas relevadas factura más de USD 100.000 mensuales.

Cientes y usuarios: dos modelos de escala

El 36% de las empresas relevadas declara atender a más de 100.000 usuarios o clientes.

Sin embargo, la cantidad de usuarios no debe interpretarse de manera aislada como indicador del tamaño de una Fintech. El ecosistema combina empresas con modelos B2C, capaces de alcanzar grandes volúmenes de usuarios individuales, con compañías B2B o B2B2C que pueden trabajar con un número reducido de clientes empresariales o entidades financieras y, al mismo tiempo, procesar operaciones de considerable escala dentro de la infraestructura que proveen.

Por ello, la escala del ecosistema Fintech boliviano debe analizarse a partir de una combinación de indicadores: usuarios, clientes empresariales, facturación, volumen de operaciones, alcance geográfico y nivel de integración con otras instituciones.

Internacionalización: tecnología financiera desarrollada desde Bolivia

La internacionalización constituye otro de los principales rasgos del ecosistema relevado.

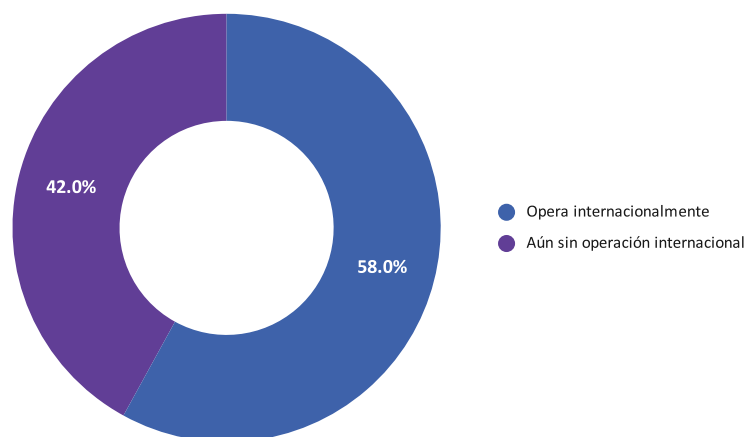
El 58% de las Fintech bolivianas participantes ya opera en otros países, evidenciando la capacidad de las empresas nacionales para desarrollar soluciones que pueden competir y escalar fuera del mercado boliviano.

Esta expansión resulta especialmente relevante en segmentos como pagos, infraestructura financiera, tecnología para entidades financieras y activos virtuales, donde los modelos tecnológicos permiten desarrollar soluciones regionales.

La internacionalización representa una oportunidad no solamente para las empresas, sino también para posicionar a Bolivia como un proveedor de tecnología y servicios financieros digitales.

Fortalecer esta capacidad requerirá continuar desarrollando condiciones que faciliten la expansión regional, la interoperabilidad, las alianzas internacionales y el acceso a nuevos mercados.

Figura 32. Presencia internacional de las Fintech bolivianas relevadas



Fuente: Mapeo del Ecosistema Fintech de Bolivia 2026. Elaboración propia CBF.

58% ya opera internacionalmente.

7.3 Financiamiento y relación con el sistema financiero

Financiamiento: crecimiento impulsado principalmente con recursos propios

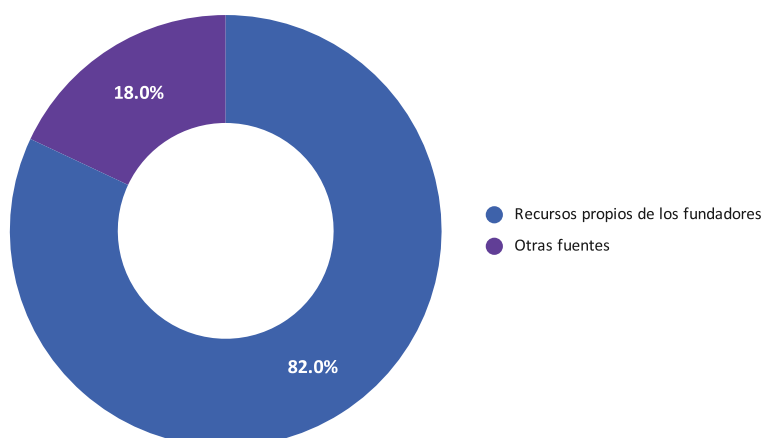
El acceso a capital continúa siendo uno de los desafíos estructurales del ecosistema.

El 82% de las empresas relevadas señala los recursos propios de los fundadores como fuente de financiamiento, mostrando que una parte significativa del crecimiento Fintech boliviano continúa sustentándose en capital propio.

Este comportamiento presenta dos lecturas. Por una parte, evidencia la capacidad de los emprendimientos bolivianos para desarrollar y consolidar sus modelos de negocio sin una dependencia significativa de capital externo. Por otra, muestra una oportunidad para fortalecer la conexión del ecosistema nacional con fondos de inversión, venture capital, inversionistas ángeles, corporate venture capital y otros mecanismos especializados de financiamiento que permitan aumentar la velocidad de crecimiento de estas empresas Fintech.

El desafío será ampliar estas alternativas sin perder la capacidad de crecimiento sostenible que las empresas han construido hasta el momento.

Figura 33. Estructura predominante de financiamiento



Fuente: Mapeo del Ecosistema Fintech de Bolivia 2026. Elaboración propia CBF.

Fintech y sistema financiero: de la competencia a la colaboración

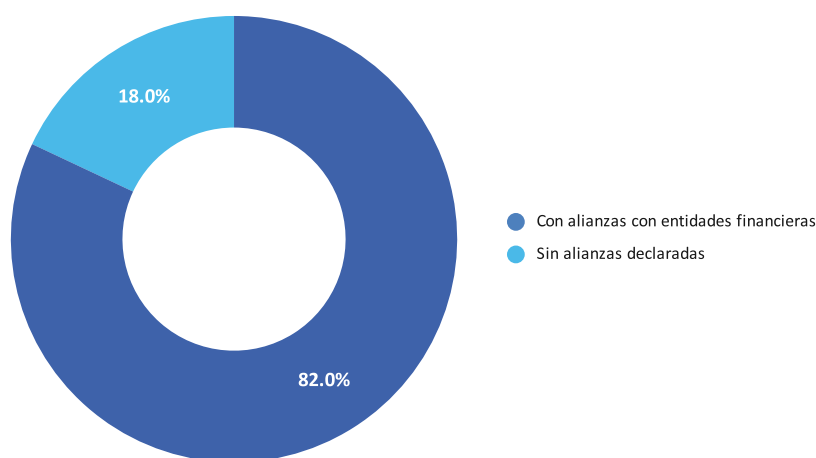
Uno de los elementos más importantes del ecosistema Fintech boliviano es su relación con las entidades financieras tradicionales.

El 82% de las empresas participantes mantiene alianzas con entidades financieras, mostrando que la evolución del sector está siguiendo principalmente una lógica de colaboración.

Las Fintech no necesariamente se desarrollan como sustitutos de la banca o de las entidades financieras tradicionales. En muchos casos actúan como socios tecnológicos, proveedores de infraestructura, desarrolladores de soluciones y habilitadores de nuevos servicios financieros.

La articulación entre ambos sectores puede convertirse en uno de los principales motores de innovación financiera en Bolivia.

Figura 34. Relación con entidades financieras



Fuente: Mapeo del Ecosistema Fintech de Bolivia 2026. Elaboración propia CBF.

Talento humano y participación femenina

El crecimiento de las empresas Fintech también genera una demanda creciente por talento especializado en tecnología, finanzas, regulación, ciberseguridad, análisis de datos, experiencia de usuario y desarrollo de productos digitales.

En materia de participación femenina, los resultados presentan una realidad que requiere una lectura diferenciada entre liderazgo y propiedad. Por una parte, existe una presencia relevante de mujeres en posiciones de liderazgo y toma de decisiones. El análisis realizado sobre el relevamiento identifica que el 77% de las empresas consideradas cuenta con dos o más mujeres en roles de liderazgo.

Sin embargo, la participación femenina entre quienes fundaron las empresas es menor: el 31% registra al menos una mujer entre sus fundadores.

Esta diferencia muestra una oportunidad para continuar fortaleciendo la participación femenina no solamente en posiciones ejecutivas, sino también en la creación, propiedad y desarrollo de nuevos emprendimientos Fintech.

7.4 Oportunidades y barreras para el crecimiento

Oportunidades del ecosistema

Las empresas participantes identifican importantes oportunidades para el crecimiento de las finanzas digitales en Bolivia. Entre ellas destaca la posibilidad de innovar y complementar los servicios ofrecidos por las entidades financieras tradicionales, seguida por la ampliación del acceso a nuevos y mejores servicios financieros y la contribución a la inclusión financiera.

PyMEs

Las tecnologías financieras pueden contribuir a ampliar las herramientas disponibles para pequeñas y medianas empresas mediante soluciones de pagos, gestión financiera, financiamiento digital, scoring alternativo, automatización y finanzas embebidas.

Agro y áreas rurales

La combinación de tecnología financiera, pagos digitales y nuevos mecanismos de evaluación puede facilitar el acceso a servicios financieros en sectores productivos y en zonas con menor cobertura de infraestructura financiera tradicional.

Pagos y operaciones transfronterizas

La creciente internacionalización de las empresas bolivianas abre oportunidades para desarrollar soluciones orientadas a pagos internacionales, comercio exterior y servicios financieros regionales.

Open Finance

El intercambio seguro y autorizado de información financiera puede favorecer el desarrollo de nuevos productos, aumentar la competencia y facilitar servicios más personalizados.

Inteligencia artificial

La incorporación de inteligencia artificial puede ampliar las capacidades del sector en áreas como análisis de riesgo, prevención de fraude, atención al cliente, automatización, personalización y análisis de información.

Finanzas embebidas

La integración de servicios financieros dentro de plataformas no financieras representa otra oportunidad para ampliar el alcance de pagos, financiamiento y otros productos digitales.

Barreras para el crecimiento

A medida que el ecosistema madura, también evolucionan los desafíos identificados por sus actores.

Las respuestas del relevamiento ampliado muestran preocupación por las condiciones institucionales necesarias para el desarrollo de la industria, así como por la adopción de tecnología financiera por parte de la población, la confianza en estas soluciones y el acceso a fondos para innovación.

El acceso a capital continúa siendo relevante, particularmente para empresas que necesitan realizar inversiones importantes en tecnología, seguridad, infraestructura y expansión internacional.

Asimismo, el desarrollo de nuevas soluciones requiere generar confianza entre los usuarios y fortalecer capacidades relacionadas con ciberseguridad, protección de datos, prevención de fraude y educación financiera.

La regulación constituye igualmente una dimensión central para el desarrollo del sector. El reto consiste en avanzar hacia un entorno que permita garantizar seguridad y protección para los usuarios, al mismo tiempo que preserve la capacidad de las empresas para innovar, probar nuevas soluciones y escalar sus operaciones.

7.5 Un nuevo escenario regulatorio

Un nuevo escenario regulatorio para las Fintech

El desarrollo del ecosistema Fintech boliviano coincide con una nueva etapa en la construcción del marco regulatorio para las Empresas de Tecnología Financiera (ETF).

A partir del Decreto Supremo N° 5384 de mayo de 2025, que incorpora en el ámbito de regulación financiera a las empresas Fintech, se marca un punto de inflexión para el sector. Esto ya que se introducen mayores condiciones de formalización, supervisión y seguridad jurídica para actividades que durante varios años evolucionaron con una regulación financiera diseñada principalmente para modelos tradicionales.

Para las empresas, el nuevo entorno implica desafíos relacionados con el cumplimiento normativo, gobernanza, adecuación tecnológica, gestión integral de riesgos y seguridad de la información.

Sin embargo, también puede generar oportunidades. Un marco regulatorio claro puede contribuir a fortalecer la confianza de usuarios, inversionistas y entidades financieras; facilitar nuevas alianzas; generar mayor previsibilidad para las empresas; y permitir que la innovación se desarrolle dentro de reglas conocidas.

El reto fundamental radicará en equilibrar adecuadamente la regulación y la innovación, asegurando que los marcos normativos resulten proporcionales a la oferta de las Fintech y previniendo que las barreras de ingreso o los costos operativos frenen el surgimiento de nuevos modelos de negocio.

Asimismo, la implementación del Entorno Controlado de Pruebas (ECP), posibilitada por el citado Decreto Supremo, plantea la valiosa posibilidad de testear y validar de forma integral nuevos desarrollos tecnológicos financieros bajo esquemas de cumplimiento y seguridad previa a su despliegue a gran escala.

Hacia un ecosistema más integrado

Los resultados del Mapeo 2026 muestran que el ecosistema Fintech boliviano se encuentra en una etapa diferente a la observada algunos años atrás.

La conversación ya no se concentra únicamente en la creación de startups. Hoy también comprende empresas que están creciendo, facturando, generando empleo, desarrollando tecnología, trabajando con entidades financieras y expandiendo sus operaciones hacia otros mercados.

Al mismo tiempo, el sector presenta desafíos importantes relacionados con financiamiento, regulación, adopción tecnológica, talento especializado y condiciones para continuar escalando.

En este escenario, la articulación entre Fintech, entidades financieras, reguladores, sector público, inversionistas, academia y organismos de cooperación será determinante para la siguiente etapa de desarrollo.

7.6 Perspectivas e indicadores 2026

Perspectivas

El ecosistema Fintech boliviano tiene la oportunidad de convertirse en un actor cada vez más relevante dentro de la transformación digital del sistema financiero.

Los resultados de 2026 muestran señales de consolidación: 83% de las empresas relevadas se encuentra en etapa de crecimiento, 82% mantiene alianzas con entidades financieras, 58% opera internacionalmente y 55% registra una facturación mensual superior a USD 100.000.

Al mismo tiempo, el hecho de que 82% haya recurrido a recursos propios de los fundadores muestra que todavía existe espacio para desarrollar mejores mecanismos de financiamiento y conexión con capital especializado.

La siguiente etapa estará marcada por la capacidad del ecosistema para combinar innovación, regulación, inversión y colaboración.

Tecnologías y modelos como Open Finance, inteligencia artificial, activos virtuales, finanzas embebidas e interoperabilidad pueden abrir nuevas oportunidades para empresas y usuarios. Su desarrollo dependerá, sin embargo, de la existencia de condiciones que permitan innovar responsablemente, proteger al consumidor y generar confianza.

Más que reemplazar al sistema financiero tradicional, los resultados muestran un ecosistema que encuentra cada vez más espacios de complementariedad y colaboración. El desafío hacia adelante será transformar esa capacidad tecnológica en mayor acceso, eficiencia, competitividad e inclusión financiera.

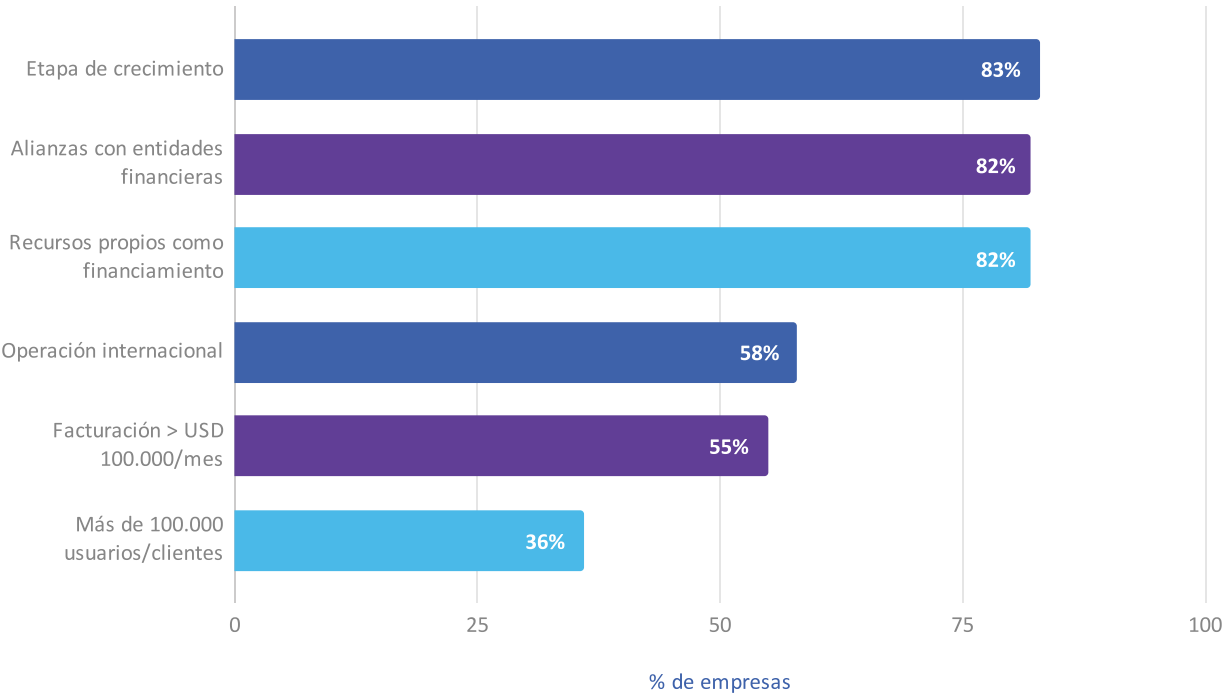
Principales indicadores del ecosistema Fintech boliviano 2026

Tabla 18. Principales indicadores del ecosistema fintech boliviano, 2026

Indicador	2026
Empresas en etapa de crecimiento	83%
Pagos digitales	50%
Fintech as a Service / infraestructura	25%
Pagos digitales	50%
Operación internacional	58%
Pagos digitales	50%
Alianzas con entidades financieras	82%
Pagos digitales	50%
Más de 100.000 usuarios/clientes	36%

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026

Figura 35. Síntesis de indicadores 2026



Fuente: Mapeo del Ecosistema Fintech de Bolivia 2026. Elaboración propia CBF.

08

Ecosistema Blockchain

Cámara Boliviana de Blockchain

8.1 Alcance del mapeo

Este mapeo identifica servicios de activos virtuales, infraestructura tecnológica, iniciativas de tokenización y formación vinculados con Bolivia. Su propósito es mostrar quién participa y qué función cumple. La oferta financiera convive con capacidades tecnológicas y proyectos institucionales que se encuentran en etapas diferentes.

El mapeo reúne una selección de 30 perfiles individualizados en seis categorías. Cada perfil se asigna una sola vez dentro de ese conjunto y las marcas vinculadas se agrupan.

Tabla 19. Perfiles identificados por categoría funcional

Categoría funcional	Perfiles	Composición
Plataformas de intercambio y mercados P2P	9	3 perfiles con entidad local identificada y 6 plataformas internacionales.
Pagos y transferencias con activos virtuales	8	8 perfiles vinculados a entidades locales; incluye una marca de remesas cuyo contratante específico debe confirmarse.
Infraestructura y custodia	5	2 proveedores con entidad local identificada y 3 billeteras internacionales de autocustodia.
Tokenización de activos	1	1 proyecto institucional; no se presenta como plataforma en producción.
Educación y articulación institucional	1	1 perfil de fundación y programa asociado.
Especialistas en servicios e investigación blockchain	6	Conteo sectorial separado: 3 organizaciones de consultoría, investigación y tecnología, y 3 firmas jurídicas. No se suma al subtotal.

Fuente: Elaboración propia con base en el Mapeo TIC Bolivia 2026

Los 30 perfiles comprenden 13 servicios vinculados a entidades locales, 9 herramientas internacionales con uso o mercado en bolivianos identificado, 1 proyecto institucional de tokenización, 1 perfil de formación y 6 perfiles de especialistas de servicios.

8.2 Especialistas en servicios e investigación blockchain

Al 30 de septiembre de 2026, el conteo sectorial identifica 6 organizaciones con forma societaria y actividad blockchain corroboradas en información institucional. Comprende 3 de consultoría, investigación y tecnología y 3 firmas jurídicas con práctica específica. La corroboración institucional no equivale a una revisión sistemática del registro de comercio.

Sus servicios abarcan investigación de mercado, consultoría estratégica, desarrollo tecnológico, tokenización, certificación y trazabilidad, cumplimiento y capacitación. Estas líneas pueden coexistir en una organización y no se cuentan como empresas adicionales.

Se consideran organizaciones con actividad comprobable en Bolivia o clientes bolivianos y vinculación directa con blockchain o activos digitales. Se excluyen personas naturales, consultores independientes e influencers.

8.3 Actividad P2P y conclusiones

El mercado P2P permite la compraventa de activos virtuales entre usuarios. Sus indicadores describen actividad transaccional y se presentan por separado del conteo de perfiles.

Observación del 1 al 27 de septiembre de 2026

Tabla 20. Actividad P2P observada, 1 al 27 de septiembre de 2026

Indicador	Resultado
Plataformas identificadas	5
Volumen inferido en stablecoins	Bs 1.314,2 millones
Operaciones inferidas	119.275
Promedio diario de volumen inferido	Bs 48,7 millones
Concentración en una plataforma	86,9 % del volumen inferido

Fuente: Cámara Blockchain

Las cifras se infieren del seguimiento de anuncios. No equivalen a transacciones auditadas, a una serie anual ni a un censo. Las seis plataformas observadas no están identificadas por nombre en el dato agregado, por lo que no se las equipara con los seis perfiles internacionales de intercambio considerados en el mapeo.

Como referencia de magnitud, las compras estimadas de USDT y USDC de comerciantes P2P alcanzaron USD 63,8 millones, expresados como dólares equivalentes. La relación con USD 713,6 millones de compras bancarias de dólares del mismo período fue de aproximadamente 8,9 %. Esta comparación no implica equivalencia entre los dos mercados ni participación del P2P en el mercado cambiario total.

Conclusiones del conjunto identificado

Presencia de servicios financieros en la selección. Intercambio y P2P reúnen 9 perfiles, y pagos y transferencias otros 8: en conjunto, 17 de los 30 perfiles individualizados.

Servicios con funciones complementarias. El intercambio facilita adquirir y vender activos; los pagos permiten movilizar valor; y la infraestructura conecta aplicaciones y sistemas. Los 30 perfiles individualizados se ubican una sola vez.

Uso de stablecoins en pagos y remesas. Los perfiles describen aplicaciones de estos activos para conversión y transferencias. Su presencia en la oferta no permite inferir volúmenes, usuarios, adopción nacional o participación de mercado.

Tokenización en una etapa distinta. La iniciativa institucional identificada corresponde a un proyecto. El conteo de un perfil no equivale a una emisión realizada, una plataforma en producción ni un monto de activos tokenizados.

Formación como actividad de apoyo. La incubación y la capacitación acompañan el desarrollo de capacidades. Un programa formativo no se cuenta como proveedor financiero ni su actividad demuestra inversión desembolsada.

09

Capital social del ecosistema de tecnología digital

El capital social es el conjunto de relaciones, redes y confianza que conecta a emprendedores, inversionistas, incubadoras, academia y Estado. Funciona como el “pegamento” del ecosistema lo que le permite acelerar los procesos y potenciarlos mediante el acceso a recursos, no solo económicos sino también al conocimiento y oportunidades de negocio.

Desde 2020, el Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia lo mide integrado al reporte, a través de tres dimensiones: **pertenencia o participación, aporte de valor y confianza entre actores**. Estas dimensiones han permitido realizar un análisis que será expuesto en esta versión del Mapeo. Es preciso comentar que durante el 2026 se midieron las dos primeras.

9.1 Resultados de la gestión 2026

En 2026, el 63% de las startups participa activamente del ecosistema y el 92% considera que este le aporta valor. La participación recupera 8 puntos respecto a 2025 y alcanza su nivel más alto desde 2022.

Tabla 21. Indicadores de capital social, 2026

Indicador	Sí	No
Participa activamente del ecosistema	63%	37%
Considera que el ecosistema aporta valor	92%	8%

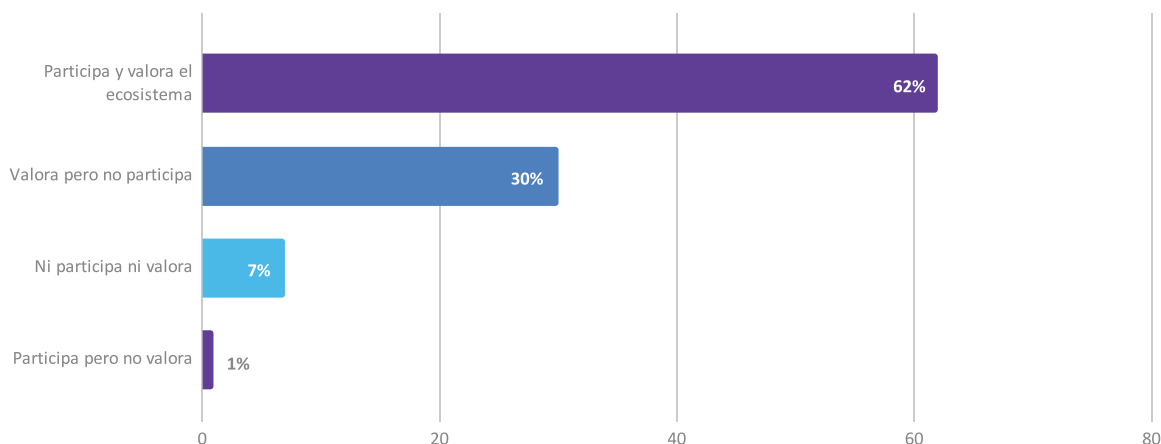
Fuente: Mapeo TIC 2026, cuestionario a startups.

Nueve de cada diez startups reconocen que el ecosistema les aporta valor, pero solo seis de cada diez participan activamente, esta posición de las startups respecto al ecosistema requiere de un análisis a mayor profundidad que a continuación se expone.

El cruce de ambas preguntas muestra que 2 de cada 3 startups que participan del ecosistema lo valoran como se muestra en el Gráfico 1. Las que no participan pero valoran el ecosistema totalizan el 30% y solo el 7% de las startups está totalmente desvinculado.

La baja participación, por tanto, no se explica por falta de valor percibido. El grupo que “valora pero no participa” constituye el principal potencial de crecimiento del capital social: son startups convencidas de la utilidad del ecosistema que aún no encuentran la puerta de entrada, el tiempo o el vínculo para integrarse.

Figura 36. Perfiles de startups según participación y aporte de valor, 2026

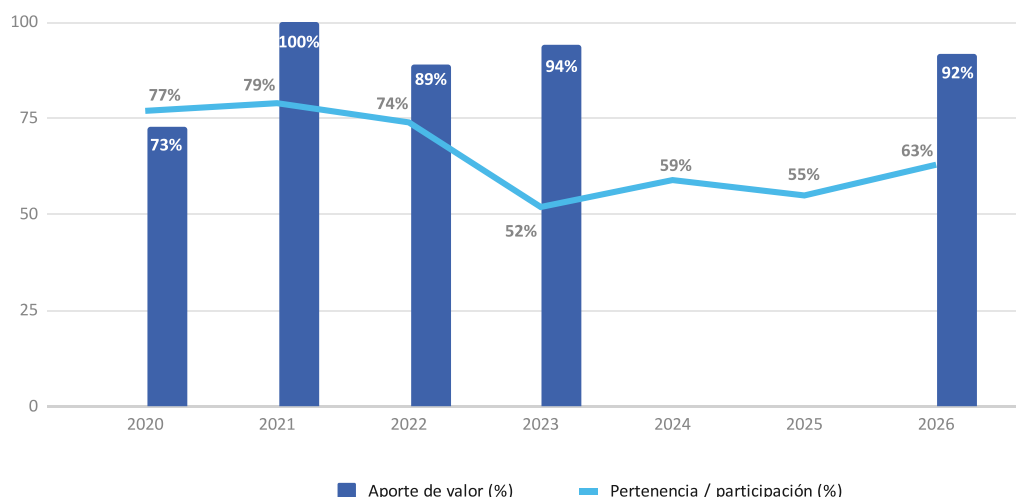


Fuente: Mapeo TIC 2026, cuestionario a startups.

9.2 Evolución 2020–2026

En siete gestiones, el valor percibido del ecosistema se consolidó cerca del 90%, mientras la participación descendió cerca al 50% y en esta gestión tuvo una recuperación interesante.

Figura 37. Evolución de la pertenencia y el aporte de valor, 2019–2026



Fuente: Mapeos TIC 2019–2026. En 2019 solo hubo diagnóstico cualitativo; el aporte de valor no se midió en 2024 ni 2025.

Durante la Línea de Base (2019) se describió un ecosistema con desconfianza entre actores, esfuerzos aislados y duplicación de recursos. Este punto motivó la inclusión del indicador del capital social en el reporte del Mapeo como un mecanismo de seguimiento a las acciones que se estaban realizando en el Ecosistema.

En una primera etapa tanto la pertenencia como la percepción del aporte de valor permanecieron relativamente estables en rangos del 70% y 80% en ambos casos. Representa un ecosistema en el que se iniciaba la medición de este indicador. Se puede inferir que los actores entrevistados en esas primeras etapas eran actores con vínculos establecidos.

Desde 2023 se puede observar una disminución importante en relación con la pertenencia, reduciendo su participación en el rango de 50% al 60%. El descenso refleja la entrada de emprendimientos jóvenes: en 2023 el 45% tenía menos de dos años. Aun así, el valor percibido se sostiene sobre 89%.

De ambos indicadores podemos inferir que el ecosistema no está realizando acciones para integrar a los nuevos actores, como consecuencia estos no se identifican con el ecosistema, aun así son conscientes del valor que les puede aportar.

9.3 Patrones identificados

La lectura conjunta de los ocho mapeos muestra un ecosistema que ya es valorado, pero que aún no logra integrar a todos sus miembros. Se destacan tres patrones:

1. Desde 2021 el aporte de valor está siempre por encima de la pertenencia. La brecha fue de 21 puntos en 2021, 15 en 2022, 42 en 2023 y 29 en 2026. El ecosistema convence más de lo que integra.
2. Las caídas coinciden con la llegada de emprendimientos nuevos: en 2023 el 45% de las startups tenía dos años o menos. Cada cohorte joven necesita tiempo para vincularse, por lo que la renovación del ecosistema presiona este indicador hacia abajo.
3. En 2019 predominaban la desconfianza y los esfuerzos aislados; en 2026, nueve de cada diez startups reconocen el valor del ecosistema. Sin embargo, los reportes insisten en debilidades de coordinación: en 2021 solo dos de seis redes coordinaban con otras entidades, y en 2025 se señaló la débil conexión con redes regionales.

En síntesis, el principal desafío del capital social ya no es demostrar el valor del ecosistema, sino convertir ese reconocimiento en participación. El 30% de startups que en 2026 valora el ecosistema sin participar en él es el punto de partida más claro para las acciones de articulación de las próximas gestiones.

10

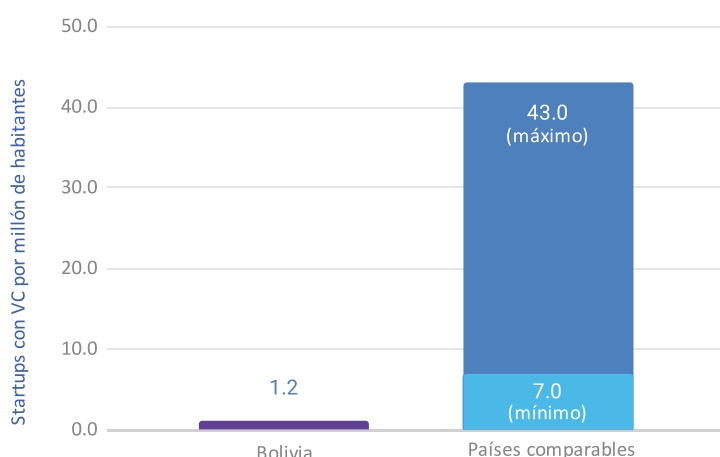
**Una mirada al
capital de inversión
en el ecosistema de
tecnología digital**

10.1 La paradoja boliviana

El venture capital en Bolivia emerge y madura en calidad a contracorriente del clima macroeconómico general — una tensión que se desarrolla con más detalle en la sección 10.3 de este capítulo. Sobre el conteo de startups, conviene distinguir dos lecturas que conviven en las fuentes disponibles: el Mapeo TIC reporta alrededor de 154 startups de base tecnológica bajo una definición amplia, mientras que el diagnóstico del BID Lab (2026) identifica que las startups “invertibles” bajo un criterio más estricto disminuyeron de 101 a 66 activas en 2025. Esta aparente contradicción no debe leerse como una señal de declive, sino como evidencia de que el ecosistema no solo crece — se depura y profesionaliza: el universo total de emprendimientos tecnológicos se amplía, mientras que el subconjunto que cumple criterios de inversión se reduce y concentra en proyectos con mayor tracción.

El dato ancla de esta sección es la densidad de startups con inversión VC: 1,2 por millón de habitantes en Bolivia, frente a un rango de 7 a 43 en países comparables de la región (BID Lab, 2026, p. 36), como se observa en el Gráfico 1. Esta brecha —entre 6 y 36 veces— es la que da nombre a la “paradoja” del capítulo: un ecosistema que crece en número de actores institucionales (fondos, aceleradoras, foros) a un ritmo notable para su edad, pero que aún no logra traducir ese crecimiento institucional en una densidad de inversión comparable a la de sus pares regionales.

Figura 38. Densidad de startups con inversión VC: Bolivia frente a países comparables de la región



Fuente: Diagnóstico BID Lab (2026), pág. 36.

10.2 El marco regional: América Latina como telón de fondo

Estimaciones preliminares situaban la inversión de venture capital en América Latina en 2025 en torno a USD 4,2 mil millones. El reporte 2026 de LAVCA Trends in Tech, ya con el cierre de gestión, precisa esa cifra: las startups latinoamericanas levantaron US\$4.126 millones en 681 rondas durante 2025, un crecimiento del 13,8% respecto a los US\$3.627 millones de 2024 — una recuperación moderada pero real, tras el retroceso de 2022-2023. Sin embargo, esa recuperación no se distribuye de forma pareja: el ticket promedio subió 16% a US\$6,1 millones, mientras que el número de rondas cayó 1,9%, es decir, llega más capital, concentrado en menos operaciones y en compañías más maduras.

La concentración geográfica, lejos de moderarse, se intensificó: Brasil captó US\$2.032 millones (49%) y México US\$980 millones (24%), de modo que ambos países absorbieron el 78,5% del total regional — por encima del 70% registrado en 2024. La concentración sectorial en fintech también se profundizó: mientras que en 2023 este sector representaba un 46% del capital regional, el reporte 2026 de LAVCA muestra que fintech domina con 29% de los deals y 61% del capital total en 2025, impulsado por megarrondas en empresas como Plata y Klar. En un dato que ilustra el grado de concentración del ecosistema regional en su conjunto, cinco compañías —Plata, ADDI, Klar, Omie y Kavak— representaron aproximadamente el 25% de todo el capital de riesgo invertido en la región durante 2025.

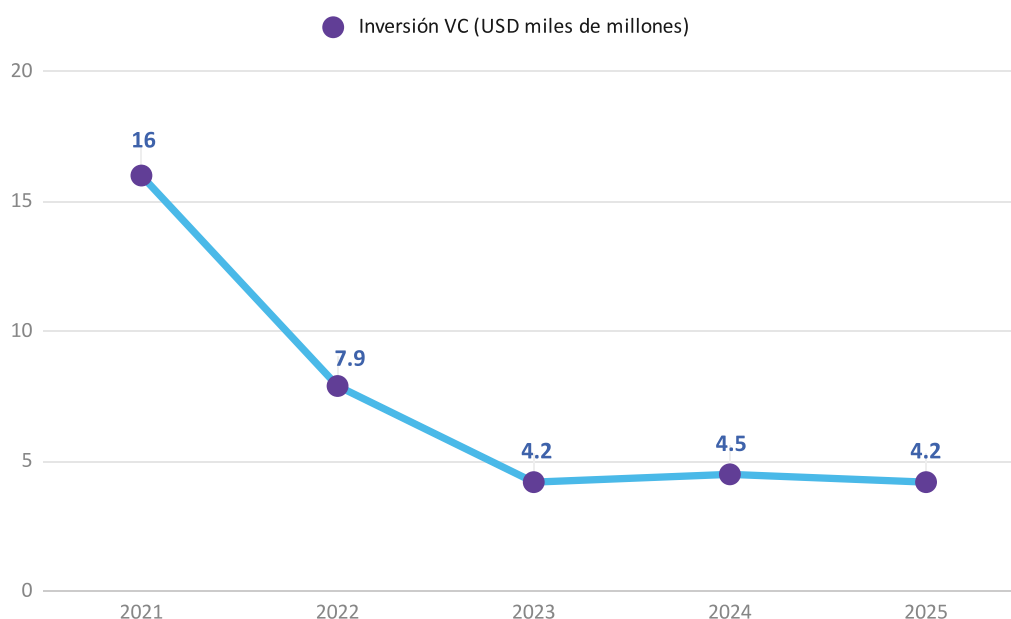
Hay, no obstante, una señal más favorable para ecosistemas tempranos: los inversionistas destinaron USD 2.200 millones a rondas de etapa temprana en 2025, el 52% del total y el monto anual más alto en capital de etapa temprana desde 2022. El matiz importante es que buena parte de ese capital no llega a startups nuevas: entre

2023 y 2025, las transacciones de seguimiento (follow-on) representaron el 50% de todos los cheques de etapa temprana — es decir, la mitad del capital “temprano” de la región refuerza apuestas ya hechas, no abre posiciones nuevas. Para un ecosistema como el boliviano, que recién está generando su primera generación de startups con historial de inversión, esta dinámica regional de selectividad y reinversión en lo ya conocido representa una barrera de entrada adicional, distinta pero igual de real que las limitaciones domésticas que se documentan en las secciones 10.5 y 10.6.

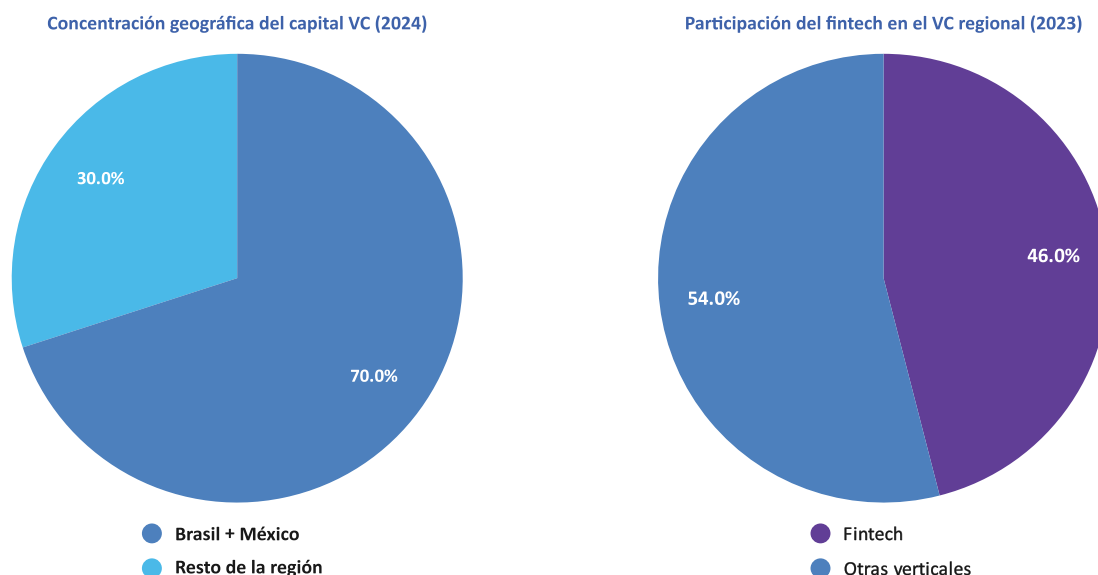
El sentimiento de los inversionistas hacia 2026 confirma esta cautela selectiva: un relevamiento reciente sobre más de 100 inversionistas en la región (fondos VC, ángeles, CVC y family offices) encontró que el 58% reporta un nivel de confianza medio-alto para los próximos 6 a 18 meses, pero al mismo tiempo el 62,7% evalúa el entorno de exits como desfavorable, señalando como principales riesgos para 2026 la falta de salidas (73,8%), la inestabilidad política (57,1%) y el repliegue de LPs (44,4%). Este último punto —la ausencia de rutas de salida como la principal preocupación regional— es exactamente el mismo problema estructural que el capítulo documenta para Bolivia en la sección 10.7, solo que aquí aparece como una tensión de toda la región, no como una particularidad boliviana.

El contexto regional, entonces, no se agota en las limitaciones ya reconocidas de aplicar el modelo “Silicon Valley” a América Latina — es un modelo que, incluso en sus mercados más maduros (Brasil, México), atraviesa hoy una fase de consolidación selectiva que reduce el espacio disponible para nuevos entrantes como Bolivia.

Figura 39. Evolución de la inversión VC en América Latina, 2021–2025 (USD miles de millones)



Fuente: Diagnóstico BID Lab (2026), pág. 36.

Figura 40. Concentración del venture capital en América Latina: geografía (2024) y fintech (2023)

Fuente: Diagnóstico BID Lab (2026), pág. 36..

10.3 El clima de inversión en Bolivia

Entre 2021 y 2024, la inversión extranjera directa (IED) bruta recibida por Bolivia cayó de forma sostenida — de USD 1.048 millones a USD 646 millones, una contracción acumulada de 38,4% según los Reportes de Capital Privado Extranjero del Banco Central de Bolivia (BCB). Es sobre este telón de fondo que el ecosistema de venture capital boliviano emergió: de cero inversores en 2020 a ocho fondos activos en 2025, un desarrollo que en apariencia contradice la lógica de que el capital de riesgo florece donde el capital en general también lo hace.

Sin embargo, el dato completo de 2025 —recién publicado en marzo de 2026— matiza esa lectura. El Décimo Octavo Reporte de Capital Privado Extranjero Anual del BCB, con información de la gestión 2025, muestra que los activos externos alcanzaron los USD 3.190 millones, mientras que los pasivos llegaron a los USD 9.868 millones, y dentro de ese universo, la IED bruta recibida por el país repuntó a USD 1.020 millones en 2025 — su nivel más alto en cinco años — con una IED neta de aproximadamente USD 620 millones, prácticamente el doble que el año anterior. Como proporción del PIB, la IED neta de Bolivia pasó de 0,5% en 2024 a 1,1% en 2025; sigue siendo la más baja de Sudamérica (frente a cifras de 3,7% en Perú o Chile), pero el sentido del movimiento es de recuperación, no de deterioro adicional.

Es importante leer este repunte con precisión, porque no valida al ecosistema VC por asociación: se concentró en minería (41,9% del flujo bruto), industria manufacturera (26,8%), comercio (18,4%) e intermediación financiera (7,7%), y provino en un 80% de solo cinco países de origen — Suecia, Panamá, Perú, China y España — ninguno de ellos asociado a capital tecnológico o de riesgo. El propio BCB atribuye parte de esta mejora a “señales de cambio en la orientación de la política económica, con iniciativas orientadas a mejorar el clima de inversión y reactivar sectores estratégicos” — una referencia directa al nuevo régimen de estabilidad jurídica y fiscal a 15 años y los incentivos de repatriación de capital introducidos por los Decretos 5503 y 5516. El repunte de la IED, entonces, es un dato de contexto-país útil, pero conviene no usarlo como evidencia de que el clima general de inversión ya favorece directamente al capital emprendedor: son flujos de naturaleza, sector y lógica de decisión completamente distintos a los de un fondo VC evaluando una startup.

Un segundo matiz, más reciente aún: el repunte de 2025 no se sostuvo de forma lineal hacia 2026. El Banco Central de Bolivia presentó en agosto de 2026 su Reporte de Inflación y Política Monetaria del segundo trimestre, señalando que la economía boliviana cerró el primer semestre de 2026 con una contracción estimada de 3,34% y una proyección de crecimiento anual de -3,6%, en un contexto marcado por bloqueos, dificultades en el abastecimiento de combustibles y una menor actividad productiva. A diferencia de la caída de IED de 2021-2024 —de naturaleza más estructural y prolongada—, este nuevo deterioro responde a un choque de corto plazo: los bloqueos y la

crisis de combustible que ya se documentaron en trabajo previo, no a una fuga sostenida de capital extranjero. La inflación interanual, sin embargo, empezó a desacelerarse y llegó a 9,23% en junio, por lo que el BCB proyecta que el índice cierre la gestión en 9,22% — una cifra sensiblemente más optimista que la de organismos multilaterales. El FMI, en su informe de abril de 2026, proyectó una caída del PIB boliviano de 3,3% y una inflación de 20,7% para el cierre de 2026, mientras que el propio Gobierno, en su Presupuesto General reformulado, había estimado una inflación de 14% y una contracción del PIB de entre 0,7% y 1%. Esta dispersión de proyecciones —entre 9,2% y 20,7% de inflación, y entre -1% y -3,6% de crecimiento— es en sí misma un dato relevante: refleja un entorno de alta incertidumbre en el que incluso las instituciones con mejor acceso a información oficial difieren sustancialmente sobre la trayectoria de la economía.

Lo que sí converge entre las distintas fuentes es una señal de riesgo país en descenso: el EMBI de Bolivia, que había superado niveles de 18%, descendió hasta aproximadamente 6,69% en junio de 2026, en paralelo a un superávit de cuenta corriente. Esta combinación —actividad económica débil, pero percepción de riesgo soberano en mejora— es consistente con la lectura de que los mercados están respondiendo más a las señales institucionales del nuevo gobierno (el acuerdo pendiente con el FMI, el régimen de estabilidad jurídica, la aceptación de un “escenario realista” en el presupuesto) que a los indicadores de actividad del momento.

Para efectos de este capítulo, el mensaje no cambia en lo sustantivo respecto al enfoque acordado: el ecosistema de venture capital boliviano se desarrolló en un entorno macroeconómico genuinamente adverso y volátil, y su crecimiento —de cero a ocho fondos activos en cinco años— constituye un logro de construcción institucional que merece reconocerse independientemente de hacia dónde se mueva la macroeconomía en el corto plazo. Lo que sí cambia es la precisión del diagnóstico: no se trata de una macroeconomía en declive continuo, sino de una economía que combina señales contradictorias —repunte de IED en sectores tradicionales, deterioro de actividad por choques de oferta en 2026, mejora en percepción de riesgo soberano— y frente a la cual el ecosistema VC ha avanzado por una vía casi completamente desconectada de esas señales macro.

Tabla 22. Inversión directa recibida por Bolivia, 2021–2025 (USD millones)

Año	ID bruta recibida (USD MM)	ID neta (USD MM)
2021	1.048	594
2022	931	Negative
2023	646	240
2024	761	358
2025	1.020	~620

Fuente: Banco Central de Bolivia, Reporte de Capital Privado Extranjero en Bolivia, Gestión 2025 (publicado marzo 2026).
Nota: los valores de 2023-2024 se actualizan respecto a la versión preliminar citada en reportes anteriores del BCB, conforme a la revisión metodológica MBP6 aplicada en el reporte de cierre. La ID mide inversión extranjera macroeconómica, no venture capital; se usa como contexto-país.

El clima de inversión boliviano no se mueve en una sola dirección: la IED tocó piso en 2023 y venía recuperándose ya desde 2024, dos años antes de que ese repunte se consolidara en 2025, pero ese repunte llegó por canales ajenos al capital emprendedor (minería, manufactura, comercio), y 2026 ya trajo un nuevo deterioro de origen distinto (choques de oferta, no fuga de capital). El ecosistema VC boliviano construyó su crecimiento —de cero a ocho fondos en cinco años— casi al margen de estas señales macro, lo que refuerza la lectura de la sección 10.4: es un logro que depende más de la articulación entre actores del ecosistema que de las condiciones macroeconómicas del momento.

10.4 La evolución del ecosistema 2020–2026

Hace seis años levantar capital desde Bolivia era posible, pero era poco frecuente y dependía mucho de relaciones personales, programas puntuales o acceso directo a inversionistas del exterior. Había casos exitosos, pero pocas opciones locales y ninguna ruta clara entre una primera inversión y una ronda regional.

UltraCasas, una startup boliviana de tecnología inmobiliaria, muestra que la inversión llegó antes que la industria local. En 2018 levantó US\$440.000 en una ronda liderada por Orbis Ventures, con participación de Seedstars y Taris (LAVCA, 2018).

Entre 2019 y 2020 empezaron a aparecer más piezas alrededor de esas empresas. Escalatec comenzó a operar en 2019 desde la Fundación SOLYDES y después trabajó en alianza con FUNDA-PRÓ. FUNDA-PRÓ también fue ampliando su participación en el ecosistema a través de información, apoyo y financiamiento. Para 2023, el reporte de BOCAP registraba 25 rondas en 17 startups y mostraba que el 59% de las inversiones de la muestra combinaba capital boliviano y extranjero (BOCAP, 2023).

Después aparecieron nuevos gestores como Babasú Ventures, crecieron las redes de ángeles y los programas de aceleración, y fondos extranjeros empezaron a participar con mayor frecuencia en compañías bolivianas.

Los distintos conteos disponibles no son directamente comparables. Las cifras de cero inversionistas en 2020, cinco en 2023 y ocho después usan criterios distintos. Más que la progresión exacta, importa el cambio de fondo. Hoy existe una red pequeña pero reconocible de gestores, inversionistas y organizaciones que antes no estaba.

La brecha con la región sigue siendo grande. BID Lab estima 1,2 startups con inversión VC por millón de habitantes en Bolivia, frente a entre 7 y 43 en los países utilizados como comparación (BID Lab, 2026, p. 24).

En seis años Bolivia pasó de casos puntuales a tener fondos locales, programas de aceleración, redes de ángeles y una conexión mucho mayor con capital extranjero. La siguiente etapa exige más profundidad: mejor dealflow, más compañías capaces de expandirse fuera del país y mejores caminos para llegar a rondas posteriores.

10.5 El estado del venture capital en Bolivia

10.5.1 Los fondos: la oferta de capital

El número de gestores locales sigue siendo reducido.

BID Lab identifica dos fondos locales, Escalatec y Babasú Ventures. Operan principalmente en pre-seed y seed, con tickets de US\$20.000 a US\$200.000 y casos puntuales de hasta US\$500.000. El estudio registra 11 inversiones, nueve de ellas en startups bolivianas. También identifica seis fondos extranjeros que han invertido en Bolivia, con tickets de US\$100.000 a US\$500.000 (BID Lab, 2026, p. 39). Su participación es muy selectiva: solo seis compañías bolivianas aparecen dentro de un portafolio regional de 216 analizado por el estudio.

El capital local cumple un papel distinto. Puede conocer antes al fundador, entender mejor el contexto y entrar cuando la empresa todavía es demasiado pequeña para llamar la atención de un fondo regional.

Nuestra reconstrucción encontró además inversiones de Precursor Ventures, FJ Labs, Magma Partners, Techstars, Orbit Startups y otros inversionistas internacionales que entraron a compañías bolivianas sin tener al país como foco principal. Mobi Latam, por ejemplo, recibió inversión de Orbit Startups.

Por eso el tamaño agregado de los fondos dice poco sobre cuánto capital está realmente disponible para Bolivia. La pregunta más útil es cuántas empresas consiguen pasar de una primera inversión a competir por capital regional.

10.5.2 Las startups financiadas

BID Lab identifica 15 startups bolivianas con inversión de fondos de venture capital. Nuestro complemento reúne 16 compañías con inversión o financiamiento identificado. No son mediciones independientes porque comparten algunas fuentes, pero las dos ubican el mercado en un orden de magnitud parecido.

Para los montos usamos un criterio más estricto. Las rondas con información pública suficientemente sólida permiten documentar más de US\$7 millones. Los casos con montos secundarios, no desagregados o todavía pendientes de confirmación quedaron fuera del total principal.

Esta cifra es más del doble de los US\$3,3 millones que aparecen en la tabla agregada de fondos utilizada en el capítulo, pero las dos cifras miden cosas distintas. Esa tabla sigue el capital atribuido a un grupo específico de vehículos. Nuestra reconstrucción sigue las rondas por compañía y captura también capital de inversionistas que entraron a operaciones puntuales.

Entre los casos mas reconocidos aparecen Rampa/Koban, DeltaX, Mobi Latam, Sommos, EnvíosPet, iZi, Luka y tuGerente. No hay una vertical dominante. El patrón más claro está en el mercado al que apuntan. Las compañías que atraen VC suelen estar construyendo para algo más grande que Bolivia.

Eso viene de la lógica del fondo. Una compañía rentable que llega a US\$2 o US\$3 millones de ventas puede ser un excelente negocio sin tener necesariamente la escala que busca un VC. Bolivia puede ser el lugar donde se forma el equipo, se desarrolla el producto y se consiguen los primeros clientes, pero las startups que eligen esta ruta normalmente tendrán que crecer fuera del país.

Por la misma razón, definir una startup boliviana solamente por dónde está constituida dice cada vez menos. Varias mantienen equipos y operaciones en Bolivia y utilizan sociedades en otros países para recibir inversión o expandirse. Para este capítulo pesa más dónde nació el equipo, dónde se construyó la empresa y dónde sigue generando valor.

10.5.3 Distribución del capital e instrumentos

BID Lab encuentra que SAFE y equity son los instrumentos de inversión más utilizados por las startups bolivianas. También registra convertibles y distintas formas de deuda, principalmente préstamos de personas o empresas y crédito bancario (BID Lab, 2026, p. 24).

Un SAFE no es deuda. No tiene interés ni vencimiento y termina convirtiéndose en acciones. Una nota convertible normalmente sí tiene plazo e interés hasta convertirse. Mezclarlos puede dar una lectura equivocada de cómo se está financiando el mercado.

El VC tiene una ventaja clara cuando una empresa necesita crecer antes de tener flujos predecibles. Permite financiar velocidad y asumir riesgos que difícilmente soportaría una deuda tradicional. Además del capital, un buen inversionista puede ayudar a abrir mercados, conseguir siguientes rondas y conectar a la empresa con clientes e inversionistas. La dilución tiene sentido cuando ese capital permite llegar mucho más lejos o mucho más rápido.

Pero entre equity y crédito bancario existe una gama más amplia de instrumentos. En América Latina están creciendo el venture debt, el revenue-based financing, la deuda estructurada y distintas formas de quasi-equity. No funcionan como un préstamo bancario tradicional ni exigen necesariamente una empresa madura con utilidades estables. Pueden estructurarse sobre ingresos, cartera, activos, crecimiento esperado u otras variables del negocio, y suelen ser ofrecidos por actores especializados que entienden el riesgo de empresas jóvenes.

En 2025, startups respaldadas por VC en América Latina obtuvieron más de US\$2.000 millones mediante líneas de crédito, deuda estructurada y FIDCs (LAVCA, 2026). Equity y deuda tampoco tienen que ser caminos separados. Una misma compañía puede utilizar equity para financiar una etapa de alto riesgo y después incorporar deuda o una estructura ligada a su desempeño sin dejar de ser una empresa respaldada por venture capital.

En Bolivia ya existe al menos un caso documentado. En 2024, IMPAQTO Capital financió a tuGerente mediante un revenue-based loan, con pagos ligados a los ingresos de la empresa. Es todavía un caso puntual, pero muestra una forma de capital que se ubica fuera del crédito bancario tradicional y que puede ser útil para empresas que ya tienen cierta tracción sin necesidad de estar en etapa de scale-up.

10.6 La brecha estructural: el missing middle

Las secciones anteriores describen un ecosistema que crece en actores y en madurez, pero que sigue produciendo muy pocas rondas de tamaño considerable para la economía boliviana. Ese contraste tiene un nombre preciso en el diagnóstico del BID Lab: el missing middle, la brecha de financiamiento entre US\$200.000 y US\$1.000.000 (BID Lab, 2026, pp. 24-25). La distribución del capital levantado por las startups bolivianas muestra que alrededor del 30% recaudó entre US\$1 y US\$50.000 y un 29% entre US\$50.001 y US\$200.000, mientras que apenas entre el 5% y el 7% accede al rango que va de US\$200.000 a US\$1.000.000 — justamente el tramo que permite dar el salto al escalamiento.

El problema no es de fundadores, de tracción, o de ideas viables, sino de instrumentos ausentes. En ese rango, los ángeles ya se quedaron cortos, los fondos locales alcanzan montos medios que no bastan para acompañar el crecimiento, y los fondos internacionales —que sí podrían cubrirlo— invierten muy poco en el país: solo seis compañías bolivianas dentro de un portafolio regional de 216, como lo indica el Diagnóstico del BID LAB. Las startups atrapadas en esta franja tienen ingresos promedio cercanos a US\$36.800 mensuales y señales claras de validación, pero no encuentran con qué financiar la siguiente etapa; algunas terminan trasladando parte de sus operaciones a mercados donde ese capital sí existe (BID Lab, 2026). Aquí se cierra la reflexión que se abrió la sección 10.2: la dinámica regional de selectividad y reinversión en apuestas ya hechas —la mitad del capital “temprano” de la región es follow-on— no ayuda a llenar este hueco, porque el capital nuevo prefiere seguir a las compañías que ya conoce antes que abrir posiciones en un mercado incipiente.

10.7 Conclusiones e implicaciones para los actores del ecosistema

El contenido del capítulo deja una imagen consistente. Bolivia construyó, en poco más de un lustro, una base institucional que antes no existía —fondos locales, redes de ángeles, aceleradoras y una conexión creciente con capital extranjero— y lo hizo, como se argumentó la sección 10.3, casi al margen de un entorno macroeconómico adverso y volátil. Pero esa construcción institucional todavía no se traduce en densidad de inversión: 1,2 startups con VC por millón de habitantes frente a entre 7 y 43 en países comparables, y un missing middle que impide que las compañías con tracción escalen. El ecosistema pasó de la etapa de “¿existe capital?” a otra más exigente: la de construir los tramos que faltan para que ese capital circule de principio a fin.

El cuello de botella más urgente no está solo en la entrada, sino también en la salida. La ausencia de rondas Serie A y Serie B, y la escasez de éxitos —salidas exitosas que devuelvan capital a los inversionistas y generen casos de “éxito” locales— es, como se señaló en la sección 10.2, la misma preocupación que domina el sentimiento regional hacia 2026. Sin salidas visibles no se consolidan los aprendizajes ni las señales de confianza que atraen a la siguiente generación de fondos e inversionistas. Cerrar el missing middle y abrir rutas de salida son, en realidad, las dos caras de un mismo problema: el de un ciclo de capital que aún no se completa.

De ahí se desprenden implicaciones concretas para quienes integran el ecosistema. La primera es que el tramo de US\$200.000 a US\$1.000.000 requiere instrumentos diseñados para él, y no solo más capital de las mismas fuentes. El diagnóstico del BID Lab recomienda un sistema nacional de capital semilla acompañado de asesoría, vehículos de coinversión público-privada y un instrumento especializado para el missing middle (BID Lab, 2026, Recomendaciones 7 y 8). La experiencia de Jamaica —que, partiendo de condiciones similares, avanzó con esquemas público-privados focalizados y un fondo que iguala inversión ángel— muestra que el arreglo institucional pesa tanto como el monto movilizado.

La segunda es que la diversificación de instrumentos ya empezó y conviene acelerarla. Entre el equity y el crédito bancario existe una gama —venture debt, revenue-based financing, deuda estructurada— especialmente adecuada para compañías con ingresos pero todavía sin escala. El caso de tuGerente, financiada en 2024 por IMPAQTO Capital mediante un revenue-based loan, demuestra que estos mecanismos son viables en Bolivia y que pueden atender precisamente a las empresas que hoy caen en el vacío. La misma lógica aplica al dealflow: el diagnóstico muestra que el 91% de las startups que accedieron a VC pasó antes por programas de incubación y aceleración —mayormente internacionales— y que el 73% de ellas se encuentra ya en etapa de escalamiento, frente al 11% entre las que no recibieron inversión (BID Lab, 2026). Profesionalizar la aceleración local y vincularla a las redes de inversión no es, entonces, un objetivo separado del financiamiento: es la vía por la que se construye el flujo de compañías capaces de absorber el capital que el ecosistema busca movilizar.

La tercera es que ninguna de estas piezas se arma sin articulación. El cierre del missing middle exige combinar recursos nacionales e internacionales, alinear al sector público con el privado y sostener el esfuerzo en el tiempo. La brecha estructural no se cerrará por sí sola ni con el crecimiento espontáneo del mercado; se cerrará con instrumentos diseñados de manera deliberada y con la coordinación de quienes ya construyeron la base sobre la que hoy se apoya el ecosistema y todos los actores que de manera decidida, es integren al trabajo.

Conviene, por último, ser realistas con los plazos. Cerrar el missing middle y generar las primeras salidas relevantes es trabajo de varios años, no de una sola gestión; la experiencia regional —de Jamaica a Uruguay o Perú— muestra que estos ciclos maduran en el mediano plazo y dependen de la continuidad de las políticas más que de intervenciones aisladas. La ventaja de Bolivia es que llega a esta etapa con activos que hace seis años no tenía: talento, una primera generación de startups con historial de inversión, fondos locales en operación y organizaciones privadas comprometidas. El desafío ya no es demostrar que el capital emprendedor puede existir en Bolivia —eso quedó probado—, sino asegurar que pueda completar su ciclo. Ese es, en definitiva, el paso que separa a un ecosistema naciente de uno emergente.

11

Oportunidades de los mercados del sector privado en Bolivia

Resumen del estudio elaborado para esta edición del Mapeo TIC por Hugo Siles Espada.

La literatura sobre ecosistemas de emprendimiento en economías en desarrollo ha puesto el énfasis en la oferta: en el acceso a capital, en las políticas de incubación, en el talento emprendedor. La demanda tecnológica —el conjunto de necesidades reales, expresadas o latentes, que el sector privado tiene y que podrían ser atendidas por soluciones digitales— ha recibido mucha menos atención. En Bolivia no existía una radiografía sistemática de cómo los distintos sectores productivos enfrentan sus ineficiencias operativas, ni de qué proporción de esos problemas es posible resolver con tecnologías de la información y comunicación. El estudio elaborado para el Mapeo TIC 2026 tuvo ese propósito: caracterizar la demanda tecnológica de las empresas de los sectores industrial, servicios y comercio, financiero y agropecuario, e identificar oportunidades reales de vinculación con el ecosistema de startups y fintech del país.

La investigación se articuló en torno a cuatro preguntas conductoras: cuáles son los principales desafíos operativos de las empresas y en qué grado pueden resolverse con TIC; qué barreras de conectividad, infraestructura, talento e integración limitan la adopción de desarrollos digitales; cómo se manifiesta la informalidad en el ecosistema de startups boliviano y qué efectos tiene sobre la innovación abierta; y cuáles son los factores que las empresas identifican para demandar desarrollos tecnológicos de startups y fintech bolivianas.

11.1 Cómo se construyó la radiografía

El estudio adoptó un enfoque mixto, descriptivo-exploratorio, con un muestreo intencional no probabilístico de 12 empresas representativas —todas dentro de las 500 más grandes de Bolivia— de cuatro sectores: industria (5), servicios y comercio (3), servicios financieros (2) y agropecuario (2), con operaciones en La Paz, Santa Cruz y Cochabamba. Las entrevistas semiestructuradas, de 45 a 120 minutos, se realizaron en julio de 2026 con gerentes generales, de tecnología, de operaciones o de innovación, aplicando el Instrumento de Demanda Tecnológica en cuatro bloques: diagnóstico operativo; capacidades y decisiones; estrategia y visión futura; y ecosistema y cierre. El procesamiento de las variables cuantitativas se hizo con medianas y rangos, dado el tamaño de la muestra.

Por su carácter exploratorio y por el sesgo deliberado hacia empresas medianas y grandes —el mercado con mayor potencial de corto plazo para relacionarse con startups—, los resultados deben interpretarse como un comportamiento tendencial y no como parámetros poblacionales; la intensidad de la demanda tecnológica de las micro y pequeñas empresas puede diferir de la aquí descrita.

11.2 Un entorno que reconfigura las prioridades empresariales

Bolivia atraviesa desde 2023 un escenario de estrés macroeconómico. El PIB se habría contraído en -3,34% a junio de 2026 y el BCB proyecta una caída de -3,6% para el cierre de la gestión, resultado similar al del FMI (-3,3%) y muy por encima del -1,5% estimado por el MEFP en el PGE; los sectores de construcción, transporte, comercio e industria registran contracciones superiores al 7%, mientras la actividad extractiva (9,9%) y la agropecuaria (3,2%) sostuvieron el semestre. El Índice de Precios al Productor pasó de un promedio inferior al 4% a 10,55% en 2024 y 23,46% en 2025, con mayor fuerza en la actividad pecuaria (68,18%), la industria (31,8%) y la agricultura (25,2%), y el tipo de cambio paralelo promedio se situó entre 10 y 14 bolivianos por dólar, con un máximo de 20,40 entre mayo y junio de 2025. Este entorno ha obligado a las empresas a orientarse hacia la eficiencia operativa, la reducción de costos mediante automatización y la fidelización del cliente, en lugar de la expansión o la experimentación.

Del lado de la oferta, el Mapeo TIC 2025 cuantificó 155 startups activas, el 80% concentradas en Santa Cruz y La Paz, con una oferta B2B que disminuyó del 55% al 39% y equipos que en más de la mitad de los casos no superan las cinco personas a tiempo completo. El diagnóstico impulsado por BID Lab (Salazar et al., 2026) describe un ecosistema naciente, atomizado, con baja densidad relacional y dependiente de unos pocos nodos de articulación —AceleraTec, Santa Cruz Innova, Funda-Pró y Escalatec—, donde la ausencia crítica de capital semilla sitúa a muchas startups en una fase de subsistencia. La base empresarial, en cambio, creció 21,2% en 2025 hasta 473.132 unidades a febrero de 2026, el 78% de ellas en el eje troncal; servicios y comercio representan el 74,5% del total, la industria el 9,9% y el sector agropecuario apenas el 1%.

11.3 Radiografía de los desafíos operativos por sector

El instrumento permitió identificar 34 desafíos operativos recurrentes. El 37,5% son de naturaleza tecnológica, seguidos por los macroeconómicos y logísticos (15,6% cada uno) y las brechas de talento humano (12,5%); los desafíos comerciales y regulatorios-fiscales completan el panorama con participaciones menores, aunque con impactos críticos sobre la rentabilidad. Esta estructura de frecuencias esboza tres alertas que atraviesan todo el diagnóstico: (i) el entorno macroeconómico —volatilidad del tipo de cambio, inflación, restricción de divisas y conflictividad social— está reconfigurando la preferencia de la inversión; (ii) la adopción tecnológica no es un problema exclusivamente técnico, sino subordinado a la capacidad de gestión del cambio, pues la falta de competencias digitales y la resistencia cultural frenan la implementación incluso cuando la solución técnica está disponible; y (iii) la logística y la presión tributaria, aunque menos mencionadas, tienen impactos desproporcionados sobre los ingresos y la utilidad neta.

Figura 41. Categorización de los desafíos operativos en general que afectan a los ingresos y utilidades en empresas del sector privado, según categorías analíticas (*). (En porcentajes)



Nota. Elaboración propia con base en datos recopilados mediante el Instrumento de Demanda Tecnológica del Mapeo TIC 2026. (*) La figura comprende los desafíos identificados por las empresas indistintamente si se pueden o no solucionar con TIC.

La lectura por sector muestra perfiles distintos. En la industria, los desafíos tecnológicos, macroeconómicos y de talento humano suman el 78,6% del total; el 57,1% se considera resoluble con TIC y el 28,6% de manera parcial, y la demanda se concentra en automatización e integración de procesos y en sistemas de información financiera. Sin embargo, los desafíos macroeconómicos (21,4%) —tipo de cambio, estabilidad social y libre tránsito— afectan entre el 30% y el 60% de los ingresos con una calificación de impacto crítico sobre la rentabilidad, de modo que la industria identifica sus demandas, pero estas se encuentran reprimidas por las condiciones del entorno.

En servicios y comercio, el talento humano y la tecnología concentran cerca del 67% de los desafíos; la rotación del personal capacitado convierte la formación en un gasto de alto riesgo, la información en tiempo real para decidir sigue siendo una necesidad no resuelta y un tercio de los desafíos (33,3%) no tiene solución tecnológica. Los servicios financieros presentan la mayor diversificación —comerciales (33,3%), macroeconómicos, regulatorios, de talento humano y tecnológicos (17,7% cada uno)—, pero lo que distingue al sector es que más del 80% de sus desafíos es susceptible de resolverse con TIC, lo que convierte a la banca en el terreno más fértil para soluciones de startups; sus prioridades giran en torno a incentivar la cultura digital del cliente, mejorar su experiencia, derivar la atención a canales digitales y generar confianza, con una normativa sobre uso de nube que hoy limita la adopción de soluciones ágiles y escalables. El sector agropecuario es el de mayor dependencia tecnológica (60% de sus desafíos), pero su implementación no depende solo del desarrollo de software, sino de una condición habilitante previa: la cobertura de red en áreas rurales, donde la ausencia de 4G y 5G imposibilita la trazabilidad, el monitoreo de ganado y los sistemas de información en tiempo real. A corto plazo, sus oportunidades están en sistemas de información financiera y contable y en plataformas de trazabilidad que diferencien productores por calidad y origen.

11.4 Barreras transversales: talento, infraestructura e integración digital

Talento humano. A nivel agregado, la resistencia al cambio, la rotación del personal capacitado y la falta de competencias técnicas son las barreras de mayor impacto. Existe un fenómeno etario: entre los 40 y 50 años la velocidad de aprendizaje de las herramientas no alcanza los niveles deseados y, por encima de los 51, la resistencia es completa en áreas que la antigüedad de servicio ha consolidado como no disponibles para la tecnología, donde además persiste la histéresis del desplazamiento por la tecnología. El 50% de las empresas, principalmente del sector financiero y de servicios y comercio, cuenta con presupuesto de capacitación tecnológica; un 25% lo está planificando (mayormente industria) y el 25% restante capacita según las necesidades operativas, sin presupuesto formal.

Infraestructura y conectividad. Las limitaciones no son uniformes. A nivel agregado, la cobertura de red y el estado de equipos y servidores presentan la mayor severidad (3/5), seguidos por IoT y nube (2,5/5). El agro califica la necesidad de cobertura con el nivel más alto (4/5); servicios y comercio ubica la nube como su principal limitación (4,5/5), no por ausencia de conectividad, sino por saturación de la infraestructura existente y la necesidad de migrar desde sistemas on-premise; los servicios financieros requieren una normativa que les permita usar la nube (4,5/5) ante el costo de la infraestructura propia; la industria demanda mayor cobertura (2,5/5), pero es la que mejor infraestructura tiene para adoptar tecnología.

Integración digital. Entendida como la capacidad de la empresa para conectar sus operaciones con proveedores de tecnología, clientes y reguladores, avanza de forma heterogénea: los reguladores son el eslabón más débil, seguidos por los clientes, mientras que con los proveedores la integración es más fluida. El 75% de las empresas menciona la exigencia de papel firmado como principal obstáculo con el Estado y el 42% reporta actualizaciones normativas sin aviso; esta fricción institucional no es un problema de conectividad, sino de incompatibilidad entre la lógica digital interna de la empresa y la lógica presencial del Estado. Con los clientes, el desafío dominante es la baja adopción digital (42,1% de los desafíos con este actor), seguida del alto costo de implementación (26,3%) y la seguridad de datos (15,8%): muchas empresas contrataron sistemas CRM que quedan subutilizados, no por fallas técnicas, sino porque la baja cultura digital del cliente genera abandono durante el on-boarding. Con los proveedores, las fricciones se concentran en la resistencia del proveedor y los formatos incompatibles (31,25% cada uno), la conectividad inestable (18,75%) y la falta de APIs (12,5%).

11.5 Capacidades internas: decisiones, inversión y estrategia

Toma de decisiones. El 50% de las empresas utiliza reportes manuales o Excel, en igual proporción ERP, CRM o dashboards, y un 33% sigue considerando la intuición como una herramienta influyente. La mediana de decisiones estratégicas basadas en datos cuantitativos es de 65%, con brechas sectoriales marcadas: 82% en servicios financieros, 80% en la industria (que muestra la mayor dispersión), 65% en el agro y 50% en servicios y comercio; las empresas con ingresos superiores a 85 millones de bolivianos alcanzan 86,7% frente al 45% de las que facturan menos de 20 millones. Recopilar y procesar la información para una decisión estratégica toma una mediana de 19,3 días, con el agro en 48,5 días y la industria con una dispersión de 2 a 180 días. La relación entre decisiones basadas en datos y margen de utilidad neta es positiva pero débil; los servicios financieros combinan la mayor proporción de decisiones con datos y el mayor margen, y en ese sector y en servicios y comercio ya se construyen datalakes y enfoques data driven.

Inversión en TIC. Los sectores agropecuario, industrial y de servicios y comercio destinan entre el 1% y el 5% de sus ingresos a tecnología; el financiero, entre el 10% y el 20%. Del total invertido, el 47% se dirige a nuevas soluciones e innovaciones y el 53% al mantenimiento de la infraestructura existente. El 58% contrató servicios de innovación externa en los últimos 12 meses —el 42% restante no encontró un proveedor adecuado o no tuvo presupuesto— y el 67% planea hacerlo en los próximos seis meses, principalmente sistemas de gestión financiera, inteligencia artificial, integración de procesos, big data y analítica en la nube. La última contratación fue de un proveedor local en el 50% de los casos, internacional en el 33% y mixto en el 16%; la industria y los servicios y comercio explican el 85% de las contrataciones locales.

Estrategia y tecnologías emergentes. Solo el 33,3% de las empresas cuenta con una estrategia de innovación formal documentada, el 41,7% no la tiene y el 25% la está desarrollando, lo que explica en parte por qué la inversión en tecnologías emergentes se percibe como urgente (4 sobre 5) pero no siempre se traduce en ejecución: el financiero y la industria planifican la transformación digital con horizonte de uno a dos años; el agro y los servicios, de tres a cinco. Si las empresas tuviesen presupuesto ilimitado, existe un consenso transversal sobre inteligencia artificial y nube; el agro prioriza internet de las cosas y sensores, big data y trazabilidad; la industria, big data y analítica avanzada; y los servicios financieros, big data, gemelos digitales y RPA.

11.6 La vinculación de las empresas con las startups

Si bien el 58,3% de las empresas contrató servicios de innovación en los últimos 12 meses, solo el 50% tuvo algún vínculo con startups en los últimos tres años y la madurez percibida del ecosistema se califica con 2,08 sobre 5. La banca es el actor más vinculado —el 100% con relación previa y 11 de los 16 vínculos reportados (68,8%), no solo por contratación sino también mediante hackatones e incubación—, mientras que el sector agropecuario, pese a que más del 60% de sus desafíos son tecnológicos, no conectó con ninguna startup, por la ausencia de oferta especializada para operaciones del sector primario y la insuficiencia de la infraestructura habilitante. Los vínculos existentes son casi exclusivamente por contratación; la participación accionaria y los hackatones son escasos, aunque el financiero, la industria y los servicios están predispuestos a usar hackatones para explorar soluciones a problemas específicos.

Tabla 23. Intensidad y modalidad de vinculación empresa-startup por sector

Indicador	Agropecuario	Industria	Servicios Financieros	Servicios y Comercio	Total
% con relación previa con startups (últimos 3 años)	50,0 %	40,0 %	100,0 %	33,3 %	50,0 %
Contratación directa (n empresas)	1	3	2	1	7
Participación accionaria (n empresas)	0	0	0	1	1
Hackathon / aceleradora / incubadora (n empresas)	0	0	1	0	1
Nº total de startups conectadas por sector	0	3	11	2	16
Madurez percibida del ecosistema (media 1-5)	2,00	2,40	2,00	2,00	2,08
% que contrató servicios externos (últimos 12 meses)	50,0 %	60,0 %	100,0 %	33,3 %	58,3 %

Nota. Elaboración propia con base en datos recopilados mediante el Instrumento de Demanda Tecnológica del Mapeo TIC 2026. El número de startups conectadas refleja la suma de respuestas individuales por sector; los servicios financieros concentran 11 de 16 vínculos reportados (68,8 %).

Los motivos expuestos van desde no considerar la oferta relevante por su grado de especialización —no responde a necesidades específicas— hasta una percepción común de falta de confianza, reflejada principalmente en el grado de informalidad de las startups. El sector servicios reporta el mayor desconocimiento de proveedores locales; el agro califica con severidad máxima cinco de seis barreras de acceso a la oferta, incluida la preferencia por proveedores internacionales; la industria presenta un perfil heterogéneo entre empresas que acceden con facilidad y otras que señalan costos elevados y falta de soporte posventa; y los financieros, a pesar de ser los más conectados, acusan falta de soporte técnico.

11.7 Una lectura del ecosistema: actores, informalidad y flujos

El Estado tiene un papel transversal porque establece las condiciones bajo las cuales los demás actores pueden interactuar, pero hoy predomina un rol pasivo: una normativa insuficiente o desactualizada frente a procesos tecnológicos concretos, como el uso de nube en el sector financiero, y una burocracia que todavía exige documentos firmados y procedimientos no estandarizados. La transformación digital no puede depender únicamente de que las empresas compren tecnología; requiere que el entorno institucional sea digitalmente compatible y que la infraestructura —condición habilitante, necesaria pero no suficiente— pase de una lógica de presencia tecnológica a una lógica de integración tecnológica.

En las empresas la adopción es heterogénea y no puede afirmarse que el empresariado sea reacio a la tecnología: la banca invierte fuertemente, capacita y trabaja activamente en la digitalización del cliente. Donde la adopción es menor, la empresa conoce el problema de su proceso pero no lo traduce en una demanda tecnológica concreta, teme compartir información interna con una startup por razones de seguridad, continuidad del proveedor o reputación, y arrastra sistemas adaptados repetidamente, con numerosos parches, cuya integración encarece cualquier solución nueva. La visión de la gerencia es determinante: un gerente de perfil financiero orientará la empresa a la reducción y reestructuración de costos, mientras que uno cercano a las TI será más proactivo en automatizar e integrar procesos; en la medida en que el líder decida adoptar innovación tecnológica, la demanda irá a la par, y viceversa.

Del lado de los clientes, el punto no es si la población tiene celular, internet, WhatsApp o pagos digitales, sino para qué utiliza esa tecnología y cuánto modifica realmente sus procesos cotidianos. Si el minorista continúa prefiriendo que un vendedor o repartidor llegue físicamente, tome el pedido y entregue la factura, la empresa no percibe una demanda suficiente para digitalizar esa relación. La cultura digital opera así como un mecanismo que afecta a todo el ecosistema: baja cultura digital genera baja demanda digital; baja demanda digital reduce el incentivo empresarial para invertir; y menor inversión reduce la demanda de soluciones de las startups.

Las startups, finalmente, representan la oferta tecnológica, pero una solución innovadora no garantiza por sí misma una empresa capaz de atender de forma sostenida a un cliente empresarial. Con equipos muy reducidos, la misma persona concentra funciones técnicas, comerciales y de gestión, y cuando aumenta el número de clientes la capacidad de respuesta se ve sobrepasada: aparecen incumplimientos de plazos, soporte posventa insuficiente y atención deficiente de incidencias. A ello se suma una especialización sectorial limitada, que lleva a desarrollar soluciones desde la oferta en lugar de construirlas a partir de una necesidad concreta. El problema no es necesariamente la calidad de la solución tecnológica ofertada, sino la capacidad empresarial para sostenerla.

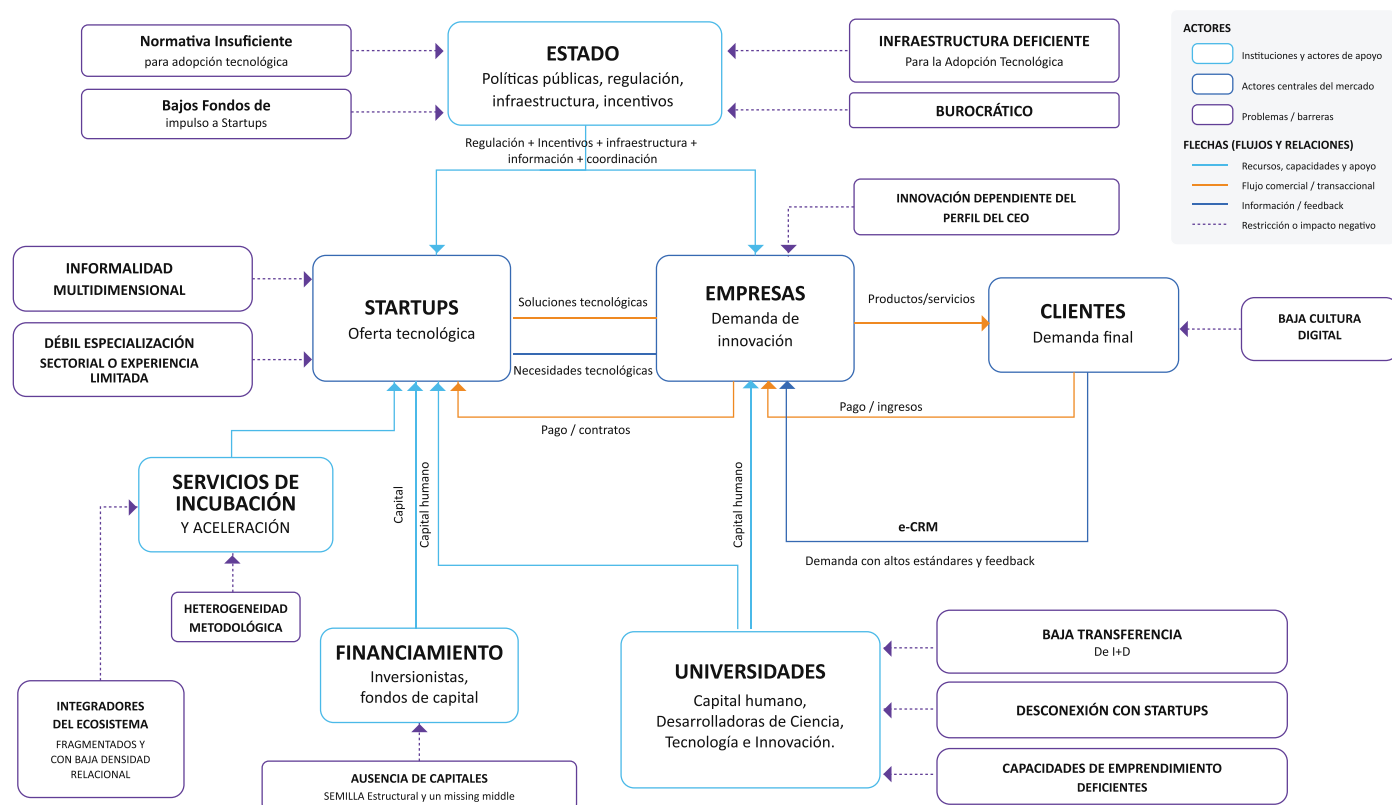
De ahí que la informalidad de las startups no deba caracterizarse únicamente por su situación legal. Una startup puede estar registrada, tener NIT y cumplir con sus obligaciones formales y, aun así, presentar problemas importantes de informalidad en su organización, sus procesos, su estrategia, su tecnología o sus relaciones con otros actores. El estudio propone entenderla como un fenómeno multidimensional, con dimensiones jurídica, organizacional, operacional, estratégica y relacional, y con grados: el paso desde la informalidad hacia la madurez no consiste solamente en registrar la startup, sino en construir una organización capaz de cumplir, responder, integrar tecnología, generar confianza y escalar.

Tabla 24. Dimensiones de la informalidad de las Startups y sus efectos en el ecosistema.

Dimensión	Cómo se manifiesta	Efecto sobre el ecosistema
Jurídica	No constitución formal, dificultades de registro y cumplimiento. No tienen una categorización especial, no logran cumplir con las exigencias de las MYPES, además esta normativa no se adecua al ritmo de crecimiento de las startups.	Menor previsibilidad y dificultades para contratar con empresas formales.
Organizacional	Equipos muy reducidos, funciones superpuestas y dependencia de fundadores.	Menor capacidad para crecer y atender simultáneamente varios clientes.
Operacional	Procesos poco estandarizados, incumplimiento de plazos y soporte/posventa insuficiente.	Pérdida de confianza y mayores costos de relación con el cliente.
Estratégica	Poca planificación, visión empresarial limitada y concentración en la supervivencia. Capacidades de emprendedurismo limitadas	Dificultad para reinvertir, escalar e internacionalizar.
Relacional	Desconfianza, poca información compartida y vínculos débiles con empresas, universidades e inversionistas.	Menor circulación de información, capital y oportunidades.

Nota. Esta tabla resume las principales dimensiones de la informalidad detectadas en el estudio, sus manifestaciones concretas y el impacto que generan sobre el ecosistema empresarial.

Vistos en conjunto, los flujos del ecosistema están desconectados o altamente atomizados. La información no fluye de las empresas hacia las startups por desconfianza; las soluciones fluyen de forma activa pero limitada por la madurez y especialización del producto; el capital no llega porque la banca formal no financia startups sin historial crediticio y hace falta una cultura de inversionistas ángeles y de rondas que superen los US\$ 200.000; el talento que proveen las universidades tiene baja especialización sectorial y habilidades prácticas; la regulación es imprevisible y burocrática; la infraestructura de red es insuficiente; y la retroalimentación del cliente final se corta porque más de la mitad no utiliza soluciones de e-CRM por su preferencia hacia los canales tradicionales. Sin estos procesos de retroalimentación, el ecosistema aún no permite el aprendizaje iterativo ni logra sofisticar la demanda tecnológica de las empresas.

Figura 42. Dinámicas del Ecosistema de Startups en Bolivia


Nota. Elaboración propia con base en datos recopilados mediante el Instrumento de Demanda Tecnológica del Mapeo TIC 2026.

11.8 Conclusiones

Los resultados coinciden con los diagnósticos regionales. Kantis y Angelelli (2020) documentan que el 80% de las corporaciones latinoamericanas prefiere integrar innovación externa antes que desarrollarla internamente, y la muestra confirma esa tendencia —el 67% planea contratar servicios de innovación externa en los próximos seis meses—, pero el 50% no tuvo vínculo alguno con startups en tres años. Stubrin et al. (2026) señalan que solo el 12% de las startups de la región considera que sus soluciones se ajustan a las necesidades corporativas; en Bolivia esa brecha se intensifica en la industria y el agro, donde la exigencia de especialización sectorial es muy alta y la oferta tiende a resolver problemas genéricos. Y, como describe la CEPAL (2024, 2025a), la digitalización es profundamente desigual: el sector financiero invierte más del 20% de sus ingresos en I+D+i y puede resolver con TIC el 83% de sus desafíos operativos, mientras el agro invierte entre el 1% y el 5% y depende de la cobertura 4G/5G como condición necesaria y habilitante.

De todo ello se desprende que el cuello de botella no es técnico, sino sistémico. Primero, la adopción tecnológica en el sector privado no está condicionada principalmente por la capacidad técnica de la innovación abierta, sino por una informalidad multidimensional de la oferta —organizacional, operacional, estratégica, de posservicio, tecnológica y relacional— que ha erosionado la confianza de las empresas, agravada por una articulación de baja densidad entre startups, empresas, Estado y universidades, por un marco regulatorio débil y por una burocracia estatal innecesaria que todavía exige documentos físicos firmados. Segundo, la inversión empresarial en I+D+i no supera el 5% de los ingresos salvo en el sector financiero, la visión de inversión futura está puesta en la inteligencia artificial y la nube, y las empresas se mantienen vulnerables a shocks externos —diferencial cambiario, política económica no previsible y caída de la demanda— que no tienen solución con tecnología pero afectan entre el 30% y el 60% de sus ingresos y utilidades, mientras la alta rotación del personal capacitado y la baja cultura digital de los clientes impiden sofisticar la demanda. Tercero, desde la demanda, los estándares que exige el cliente final son

bajos y, en consecuencia, la empresa no demanda mayores servicios a sus proveedores tecnológicos, una cualidad que se conjuga con el perfil del gerente general. Cuarto, desde la oferta, la informalidad de fintech y startups ha limitado su expansión. Quinto, el sistema jurídico no ha generado normas que impulsen la innovación tecnológica. Sexto, el sector primario tiene poca demanda de desarrollos tecnológicos por la baja conectividad territorial —se espera que la conexión satelital la incremente—, mientras la industria y la banca concentran la demanda. Y séptimo, el tamaño reducido del mercado boliviano no impulsa el desarrollo local: se prefieren los «enlatados» que provienen de las casas matrices en el exterior.

Para las startups, la implicación es directa. La demanda tecnológica del sector privado exige experiencia y formalidad, y los ejes a atender no son únicamente regulatorios, sino también organizacionales y operacionales, a fin de generar tracción; es la especialización sectorial en problemas específicos —automatización y sistemas de información financiera en la industria, trazabilidad en el agro, derivación digital y experiencia del cliente en la banca— la que puede marcar el factor diferenciador frente al resto de la oferta.

12

Directorio del ecosistema TIC



Desde 2025 el Mapeo TIC cuenta con un directorio público en línea, disponible en <https://mapeoticbolivia.org/directorio>, construido y mantenido por las instituciones que coordinamos el estudio. En esta edición pasa a llamarse Directorio del ecosistema TIC porque, además de las startups identificadas y vigentes en cada gestión, con su vertical, su ciudad y sus canales de contacto, muestra a las instituciones que forman el ecosistema: incubadoras, aceleradoras, fondos de inversión, academia, comunidades e instituciones de apoyo. Se actualiza con cada relevamiento anual: en 2026 incorpora a las 154 startups identificadas, 48 de ellas nuevas, como resultado del proceso de recolección y validación de información descrito en este documento.

El directorio sirve para que las startups se encuentren entre sí y dejen de competir por los mismos clientes sin saberlo, para que inversionistas, incubadoras y aceleradoras ubiquen oportunidades sin depender de la red de contactos de cada quien, para que la academia y las comunidades tecnológicas sepan hacia dónde orientar a su talento y, en línea con el enfoque de esta edición, para que una empresa que busca un proveedor tecnológico boliviano tenga dónde empezar. El diagnóstico del sector privado mostró que muchas empresas no contratan startups porque no las conocen; un directorio público es una respuesta simple a ese problema.

El directorio es un esfuerzo conjunto de las instituciones que hacemos el Mapeo y está abierto a todo el ecosistema: su información es pública, se construye con los datos que las propias startups entregan al Mapeo y mejora en la medida en que el ecosistema la usa y la corrige. Quien quiera sumar una startup o una institución que no figura, o actualizar la información de la suya, puede hacerlo a través de la plataforma del Mapeo; cada registro validado pasa a formar parte de la base de la siguiente edición. Invitamos a recorrerlo, a compartirlo y, sobre todo, a usarlo para cerrar la distancia entre quienes ofrecen tecnología y quienes la necesitan.

Directorio del Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia

<https://mapeoticbolivia.org/directorio-mapeo-tic>

13

Conclusiones y recomendaciones

Las conclusiones que siguen son las que, como equipo coordinador, sacamos de esta gestión a partir del relevamiento a startups, del diagnóstico del sector privado y de los capítulos de fintech, blockchain, capital social y capital de inversión. Las ofrecemos como punto de partida para la conversación que este documento quiere abrir, convencidos de que el ecosistema avanza más cuando sus hallazgos se discuten.

El ecosistema se sostiene, pero se renueva más de lo que crece. Se identificaron 154 startups, prácticamente las mismas que en 2025, pero 48 son nuevas y 49 dejaron de operar: casi un tercio de la base cambia cada año. Mientras tanto, el entorno de apoyo completó su ruta y la sostiene, con once incubadoras, cuatro aceleradoras y ocho inversores formales. La serie deja una pregunta abierta: ¿por qué un ecosistema con más apoyo que nunca no logra que más startups sobrevivan y escalen?

La geografía se mueve poco. Santa Cruz (41%) y La Paz (34%) siguen albergando a tres de cada cuatro startups; Cochabamba pasó de 14% a 20% del total y recibió 15 de las 48 nuevas identificadas. Sectorialmente, SaaS (19%) y fintech (18%) encabezan la oferta, mientras una de cada cuatro startups ya pertenece a verticales emergentes como legaltech, HRtech, smart cities, agrotech o internet de las cosas, y el modelo híbrido B2B2C, declarado por el 36% de las encuestadas, muestra que la vieja división entre vender a empresas o a consumidores ya no describe bien al ecosistema.

El financiamiento sigue siendo la barrera estructural y el vacío está en el tramo semilla. Existen dos fondos locales, redes de ángeles y seis fondos extranjeros que han invertido en el país, pero el 41% de las startups no ha captado capital externo, el acceso a ángeles y a fondos de capital de riesgo retrocedió frente a 2025 y cinco startups reúnen el 63% de los más de US\$ 10 millones reportados. El tramo entre US\$ 10.000 y US\$ 100.000, donde debería operar el capital semilla formal, está casi vacío, y Bolivia cuenta con 1,2 startups con inversión de capital de riesgo por millón de habitantes frente a entre 7 y 43 en la región. El análisis de este año agrega un dato para seguir de cerca: captar montos significativos depende más de la escala y del perfil internacional de los fundadores que de los años de trabajo, una señal de que el mercado de capital temprano todavía no premia la trayectoria por sí sola.

Las startups piden mercado; las empresas piden confianza. Cuando les preguntamos a las startups qué necesitan para escalar más allá del financiamiento, responden marketing, ventas y comercialización, seguidas por talento, procesos y alianzas estratégicas, y los perfiles que más les cuesta encontrar son desarrolladores y especialistas comerciales. Cuando les preguntamos a las empresas medianas y grandes qué necesitan, responden otra cosa: talento capaz de adoptar tecnología frente a la resistencia al cambio y la rotación del personal capacitado, soluciones para los problemas operativos que hoy golpean sus ingresos y utilidades, y una transformación digital que califican como urgente, con inteligencia artificial y nube como prioridades, pero que solo un tercio tiene formalizada en una estrategia. Unas buscan clientes; las otras buscan proveedores en quienes confiar. Que la mitad de las empresas consultadas no haya tenido ningún vínculo con startups en tres años, cuando entre el 44% y el 83% de sus desafíos es resoluble con tecnología, da una idea de esa distancia.

Para un B2B real en Bolivia hace falta más que una buena solución. El diagnóstico del sector privado concluye que el cuello de botella no es técnico, sino sistémico. Las empresas perciben en las startups una informalidad que va más allá del registro legal y alcanza su organización, sus procesos, su estrategia y sus relaciones, con equipos reducidos que no garantizan continuidad, soporte ni cumplimiento contractual y con soluciones genéricas que no responden a los problemas específicos de cada industria. La dispersión de las startups en demasiadas industrias, que este Mapeo viene señalando desde sus primeras ediciones, es exactamente la crítica que hoy el sector privado nos devuelve desde el otro lado de la mesa. A ello se suman un Estado que todavía exige papel firmado y una cultura digital del cliente final que no presiona a las empresas a digitalizarse. La demanda tecnológica exige experiencia y formalidad, y la especialización en problemas concretos de una industria es el factor que puede marcar la diferencia.

Las fintech muestran que el camino existe. El 82% de las fintech relevadas por la Cámara Boliviana Fintech mantiene alianzas con entidades financieras, el 58% opera en otros países y el 55% factura más de US\$ 100.000 mensuales. No reemplazan al sistema financiero: lo complementan como socias tecnológicas y proveedoras de infraestructura, y desde 2025 operan bajo un marco regulatorio que les da formalidad y previsibilidad. Son, además, el segmento donde la demanda ya responde: el sistema financiero es el sector que más se vincula con startups y concentra 11 de los 16 vínculos empresa-startup reportados en el diagnóstico. Aquello que las fintech lograron en su industria es, en buena medida, aquello que las empresas de los demás sectores están pidiendo.

Los activos virtuales ya son parte del mapa. La Cámara Boliviana de Blockchain identificó 30 perfiles vinculados con Bolivia, 17 de ellos en intercambio, mercados P2P y pagos con activos virtuales, y observó la actividad P2P en stablecoins durante casi un mes: Bs 1.314 millones inferidos, con casi el 87% del volumen en una sola plataforma. Son cifras inferidas de anuncios y no auditadas, pero muestran que un segmento que hasta ahora no aparecía en el Mapeo ya mueve valor y merece seguimiento cada gestión.

El ecosistema es valorado, pero todavía no integra a todos. El 92% de las startups reconoce que el ecosistema le aporta valor y la participación activa se recupera hasta el 63% después de varias gestiones de descenso. La confianza dentro del ecosistema avanzó; la confianza hacia afuera, con las empresas que podrían ser clientes, es la tarea que recién empieza. El desafío del capital social ya no es demostrar el valor del ecosistema, sino convertir ese reconocimiento en participación e integrar a las startups nuevas y a las empresas que todavía miran desde lejos.

El impacto existe y recién empezamos a medirlo. Siete de cada diez startups declaran contribuir a resolver un problema social o ambiental y cuatro de cada diez a conectar el área rural con los mercados urbanos. La participación femenina en el área de sistemas subió de 13% a 22% en un año, un avance real aunque en la gerencia la participación se ubica en 25% y entre verticales persisten brechas amplias. La brecha digital rural-urbana, en cambio, sigue siendo un reto estructural: sin cobertura de red en el campo, la tecnología no llega al agro por más buena que sea la solución.

¿Qué hacemos con esto? Las recomendaciones que se desprenden de esta edición apuntan en una misma dirección: acercar la oferta a la demanda. Las startups deberán crecer en equipo, estandarizar procesos y soporte, y especializarse en los problemas de una industria antes que ampliar funcionalidades. Los articuladores deberán orientar la aceleración y la incubación hacia la preparación comercial para clientes corporativos y hacia el tramo de capital semilla que hoy está vacío. Las empresas pueden abrir espacios de experimentación de bajo riesgo, como pilotos pagados y hackatones, que permitan construir la confianza que hoy falta. El Estado debe ofrecer una normativa previsible y digitalmente compatible, que deje de exigir en papel aquello que las empresas ya resuelven en línea. Y nosotros, las instituciones que coordinamos el Mapeo, nos comprometemos a seguir midiendo cada gestión la vinculación entre empresas y startups, porque esta edición marca una línea que solo tendrá sentido si la seguimos año a año, y porque solo se mejora aquello que se mide.

Highlights del Mapeo TIC 2026

Un ecosistema que se renueva más de lo que crece. 154 startups identificadas, 48 nuevas y 49 que dejaron de operar; el entorno de apoyo se mantiene completo, con once incubadoras, cuatro aceleradoras y ocho inversores formales, y aun así la base no crece.

La brecha de financiamiento no se cierra. El 41% de las startups no ha captado capital externo, el acceso a ángeles y a fondos de capital de riesgo retrocedió frente a 2025, cinco startups concentran el 63% del capital reportado y el tramo de capital semilla formal sigue casi vacío.

Oferta y demanda todavía no se encuentran. Las startups piden mercado; las empresas medianas y grandes piden talento, soluciones a sus problemas operativos y proveedores con experiencia y formalidad. La mitad de las empresas consultadas no tuvo vínculo con startups en tres años.

Las fintech muestran que el camino existe y blockchain se suma al mapa. El 82% de las fintech relevadas tiene alianzas con entidades financieras, el 58% opera fuera del país y el 55% factura más de US\$ 100.000 mensuales; el ecosistema blockchain aparece con 30 perfiles y una primera observación de la actividad P2P en stablecoins.

El ecosistema es valorado, pero todavía no integra a todos. Nueve de cada diez startups reconocen que les aporta valor y seis de cada diez participan activamente; la participación femenina en el área de sistemas subió de 13% a 22%, mientras en la gerencia se ubica en 25%.

14

Anexos

A. Glosario

Startup. Empresa emergente de base tecnológica, con un modelo de negocio que puede crecer rápido sin que sus costos crezcan en la misma proporción. En el Mapeo se consideran startups los emprendimientos tecnológicos identificados y verificados como activos en cada gestión.

Vertical. Sector o industria al que pertenece la solución de una startup: fintech, SaaS, eCommerce, salud (HealthTech), educación (EdTech), legal (LegalTech), gestión de personas (HRTech), agro (AgroTech), entre otras.

B2B, B2C y B2B2C. Modelos de negocio según el cliente: B2B vende a empresas, B2C al consumidor final y B2B2C llega al consumidor a través de una empresa intermediaria.

SaaS (Software as a Service). Software que se ofrece como servicio en línea, por suscripción, sin que el cliente lo instale ni lo mantenga.

Fintech. Empresas que usan tecnología para ofrecer servicios financieros: pagos, transferencias, crédito, infraestructura para bancos, activos virtuales, entre otros.

Incubadora. Organización que acompaña a emprendimientos en etapa temprana con formación, mentoría y espacio para validar su idea y su modelo de negocio.

Aceleradora. Programa de duración definida que ayuda a startups ya operativas a crecer más rápido, con mentoría intensiva, acceso a redes y, en muchos casos, conexión con inversores.

Inversionista ángel. Persona que invierte su propio capital en startups en etapa temprana, generalmente a cambio de una participación en la empresa.

Capital de riesgo (Venture Capital, VC). Fondos que invierten en startups con alto potencial de crecimiento a cambio de participación en la empresa, asumiendo un riesgo elevado a cambio de retornos altos en pocas inversiones.

Capital semilla (seed). Primeras rondas de inversión de una startup, destinadas a validar el producto y conseguir los primeros clientes.

Funding. Financiamiento externo total captado por una startup a lo largo de su vida.

Bootstrapping. Crecer con recursos propios y con los ingresos del negocio, sin financiamiento externo.

Missing middle. Vacío de financiamiento entre el capital temprano de montos pequeños y las rondas de inversión grandes, donde las startups que ya validaron su modelo no encuentran capital para escalar.

Escalar. Crecer en clientes e ingresos sin que los costos crezcan en la misma proporción.

Tracción. Evidencia de que un producto tiene demanda real: usuarios, ventas, crecimiento sostenido.

Innovación abierta. Práctica por la cual una empresa incorpora ideas, tecnología y soluciones de actores externos, como startups o universidades, en lugar de desarrollar todo internamente.

Demanda tecnológica. Conjunto de necesidades, expresadas o latentes, que una empresa tiene y que pueden ser atendidas con soluciones digitales.

Open Finance. Intercambio seguro y autorizado de información financiera entre entidades, que permite crear nuevos productos y servicios.

Finanzas embebidas. Integración de servicios financieros (pagos, crédito, seguros) dentro de plataformas que no son financieras.

Capital social del ecosistema. Relaciones, redes y confianza que conectan a los actores del ecosistema. El Mapeo lo mide desde 2020 con indicadores de pertenencia y aporte de valor percibido.

Roadmap del ecosistema. Representación gráfica de los actores del ecosistema y de la ruta que recorre una startup entre ellos, que el Mapeo publica cada gestión.

B. Bibliografía

Una mirada al capital de inversión — fuentes utilizadas

Fuente	Tipo / fecha	vUso en el capítulo
Diagnóstico del ecosistema de emprendimiento innovador e inversión en etapas tempranas en Bolivia (BID Lab, Technopolis Group, Babasú Ventures)	Nota técnica IDB-TN-3298, febrero 2026	Secciones 10.1, 10.4 y 10.5 — densidad VC, fondos y tickets, missing middle, instrumentos, Anexo B
Venture capital investment in Latin America (BBVA Spark)	Reporte, 2023/2025	Sección 10.2 — concentración fintech (dato histórico de referencia)
Latin America Venture Capital Report 2026 (Cuantico VP / Startuplinks)	Reporte, 2026	Sección 10.2 — índice de confianza de inversionistas, percepción de entorno de exits
Reporte de Capital Privado Extranjero en Bolivia — Gestión 2025	Banco Central de Bolivia, publicado marzo 2026	Sección 10.3 — IED bruta y neta, composición sectorial y por país de origen, perspectivas 2026
Reporte de Inflación y Política Monetaria, 2do trimestre 2026	Banco Central de Bolivia, agosto 2026	Sección 10.3 — PIB, inflación, EMBI, contexto de bloqueos y crisis de combustible
Actualización de Perspectivas de la Economía Mundial (enero y abril 2026)	Fondo Monetario Internacional	Sección 10.3 — proyecciones de PIB e inflación para Bolivia 2026
Presupuesto General del Estado Reformulado 2026	Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Bolivia	Sección 10.3 — proyecciones oficiales de PIB e inflación
Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia, ediciones 2020–2026	FUNDA-PRÓ, Fundación Emprender Futuro, SOLYDES, ICCO Cooperación	Sección 10.1 — conteo amplio de startups de base tecnológica
Trends in Tech: Latin America 2026 (LAVCA)	Reporte anual, 2026	Secciones 10.2 y 10.5.3 — capital de VC en la región en 2025; financiamiento vía líneas de crédito, deuda estructurada y FIDCs
Base de datos de inversiones de LAVCA (rondas 2018)	Registro de rondas, 2018	Sección 10.4 — ronda de UltraCasas (US\$440.000; Orbis Ventures, Seedstars, Taris)
Reporte de inversión temprana en Bolivia (BOCAP)	Reporte, 2023	Sección 10.4 — 25 rondas en 17 startups; 59% de las operaciones de la muestra con capital boliviano y extranjero
Reconstrucción de rondas por compañía — complemento BOCAP al universo FUNDA-PRÓ (VC_Bolivia_FINAL_V.xlsx)	Base propia, septiembre 2026	Secciones 10.5.1 y 10.5.2 — 16 compañías con financiamiento identificado; inversionistas extranjeros; totales de capital divulgado
Operación de revenue-based lending de IMPAQTO Capital a tuGerente	Caso documentado, 2024	Sección 10.5.3 — único caso identificado de financiamiento ligado a ingresos en Bolivia

Nota metodológica de las secciones 10.4 y 10.5: la reconstrucción sigue el capital levantado por compañía y por ronda, mientras que la tabla de fondos del capítulo sigue el capital atribuido a un grupo específico de vehículos. Las dos cifras no son sumables y se mantienen separadas para no duplicar conteos. Solo se incluyen en el total principal las rondas con información pública verificable; los montos secundarios, no desagregados o pendientes de confirmación se reportan aparte. Se considera boliviana la empresa fundada en Bolivia o por bolivianos con origen operativo en el país, aunque utilice una sociedad en el exterior para recibir inversión.



**MAPEO TIC
BOLIVIA**

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE TECNOLOGÍA DIGITAL EN BOLIVIA 2026