

Caracterización de las fintechs con operación en Colombia que alcanzan una Serie A

Felipe Osorno Giraldo

Santiago Luengas Grajales

Pregrado en Administración de Empresas

Colegio de Estudios Superiores de Administración CESA

Bogotá D.C.

2023

Caracterización de las fintechs con operación en Colombia que alcanzan una Serie A

Felipe Osorno Giraldo

Santiago Luengas Grajales

Tutor: Alfredo Contreras Eitner

Pregrado en Administración de Empresas

Colegio de Estudios Superiores de Administración CESA

Bogotá D.C.

2023

Tabla de contenido

Resumen.....	8
1. Introducción	9
2. Marco Teórico.....	15
2.1 Origen y crecimiento de las startups	15
2.2 Características de una startup en etapa temprana.....	17
2.3 Desarrollo de las startups	18
2.4 Desarrollo del ecosistema startup en Latinoamérica y Colombia	21
2.5 Enfoque en mercados desatendidos.....	23
2.6 Eliminación de barreras financieras	23
2.7 Tecnología como eje fundamental en todos los procesos	24
3. Estado del arte.....	25
4. Metodología de la investigación	37
4.1 Diseño de investigación	37
4.2 Enfoque de investigación	38
4.3 Determinación de la población y muestra.....	38
4.4 Instrumentos de recolección de información	40
5. Análisis de resultados	44
5.1 Criterios de mayor relevancia para un inversionista de un fondo de capital de riesgo al invertir en la Serie A de una fintech en Colombia	44
5.2 Perspectiva de los fundadores de fintechs sobre alcanzar una Serie A en Colombia	46
5.3 Características más relevantes de una fintech que alcanza una Serie A en Colombia.....	48

Conclusiones	53
Recomendaciones	57
Referencias.....	60

Índice de tablas

Tabla 1. Startups post-Serie A con mayor número de pérdidas acumuladas a julio de 2023	11
Tabla 2. Startups con mayor valoración en el mundo a junio de 2020	20
Tabla 3. Fintechs con operación en Colombia que han levantado una Serie A.	39
Tabla 4. Instrumentos de investigación.....	41
Tabla 5. Resumen análisis características fintechs en Colombia que alcanzan una Serie A.	51

Índice de figuras

Figura 1. Ciclo de financiamiento de una startup	18
---	----

Índice de anexos

Anexo 1. Perfil de los entrevistados.....	69
Anexo 2. Instrumentos de recolección.....	70

Resumen

La presente investigación busca caracterizar los elementos que comparten las fintechs con operación en Colombia que logran cerrar una ronda de financiación de Serie A. Esta temática se aborda contrastando la literatura disponible sobre el tema, con la experiencia de inversionistas y emprendedores que han sido parte de este tipo de compañías.

Adicionalmente, se investigará desde un análisis cualitativo si existe una relación entre factores como el enfoque en mercados desatendidos, el uso de la tecnología como eje fundamental en todos los procesos y la eliminación de barreras en productos financieros tradicionales, con que una fintech que opera en Colombia logre cerrar una ronda de financiación de este tipo. Esto es relevante tanto en el ámbito empresarial, impulsando el crecimiento económico y la generación de empleo, como en el académico, abriendo nuevas oportunidades de investigación en el capital de riesgo.

Palabras clave: startups, fintechs, Serie A, inversión

1. Introducción

Las startups o empresas emergentes son compañías de base tecnológica con un gran potencial de impacto (Fracica, 2009, p. 32). Muchas grandes y reconocidas empresas han empezado como startups: Microsoft, Oracle y Skype son algunos ejemplos (Fracica, 2009, p. 32). Según el Foro Económico Mundial, “las startups son un catalizador del crecimiento económico tanto a nivel global como local. El valor que crean las startups es casi equivalente al PIB de una economía del G7” (2022, párr. 1).

Así mismo, la industria del *capital de riesgo o venture capital*, que en la mayoría de los casos brinda fondos a este tipo de empresas, está experimentando un gran crecimiento. Solo en 2021 “el importe de la financiación de las startups superó los 600.000 millones de dólares en el mundo, batiendo récords de financiación” (Foro Económico Mundial, 2022, párr. 1). En Colombia, por ejemplo, según un informe de LAVCA (Asociación Latinoamericana de Capital Privado) se registraron en 2021 un total de 53 transacciones de capital de riesgo para startups, lo que representa un aumento del 26% con respecto al año anterior (2023).

Además de su alto impacto y acelerado crecimiento, las startups son también reconocidas por el alto riesgo que conlleva su modelo de expansión, lo que se traduce en una alta tasa de mortalidad (Krishna et al, 2016, pp. 798 - 801). Se afirma que la mortalidad de este tipo de empresas llega a un estándar de 9 fracasos por cada 10 financiadas (Krishna et al, 2016, p. 798). Esta cifra se respalda por otros informes que mencionan que el 80% de estas empresas desaparecen dentro del primer año, y un 10% más lo hace durante los siguientes 5 años, dejando sólo un 10% de compañías emergentes que sobreviven al cabo de este periodo (OCDE, s.f. citado en Lemus, 2016, párr. 1).

En el ciclo de vida de una startup existen distintos periodos conocidos como etapas. Estas etapas conllevan un tipo determinado de retos, características y condiciones que las startups deben superar para pasar a la siguiente (Escartín et al, 2020, pp. 16 - 18). Según la reconocida aceleradora de startups Y Combinator (s.f., párr. 4.), la *etapa semilla* es una de las más dinámicas y riesgosas en la vida de cada startups. Aquí, las compañías se encuentran recién establecidas y realizando actividades como contratar un equipo competitivo, desarrollar su modelo de negocio, validar su producto o servicio e identificar la base de clientes a la que apuntará cualquier estrategia futura. Debido a todo esto y a la cantidad de startups que fallan, a esta etapa se le conoce como el “*valle de la muerte*” y termina con el comienzo de la etapa conocida como *etapa temprana* (Escartín et al, 2020, pp. 19 - 20).

Existen distintas razones por las que las startups levantan capital. Estas van generalmente desde la consecución de los recursos suficientes para desarrollar su producto o servicio, hasta conseguir socios estratégicos que les brinden consejo en su camino al éxito o acelerar su crecimiento (Alex, 2020). Actualmente se asocian los nombres de estas rondas de financiamiento con las distintas etapas, haciendo que sea posible entender el estado de una startup a través de la última ronda de inversión que ha recibido (Y Combinator, s.f., párr. 1).

Una de las etapas más importantes es la conocida como semilla. Esta se encuentra al principio de la existencia de una startup y se caracteriza por ser la etapa más riesgosa en la vida de una de estas empresas emergentes (Escartín et al, 2020, p. 19). Aquí se dan la mayoría de los fracasos anteriormente mencionados. A su vez, la etapa semilla termina con el inicio de la etapa conocida como etapa temprana, que es asociada con la consecución de una ronda de financiación *Serie A* (Y Combinator, s.f., párr. 3).

Podría pensarse que tanto las características como los hitos de las startups que logran una

financiación Serie A son los mismos. Sin embargo, al contrastar las fuentes con algunos de los casos reales de compañías, se han encontrado incongruencias y opiniones diversas.

Según Escartín et al (2020) y Cardullo (1999) en su libro *Technological Entrepreneurism*, una startup en etapa temprana debe ser rentable. Esto es algo que contrasta con la afirmación de Y Combinator (s.f., párr. 7) que comenta que la rentabilidad puede ser una característica relevante pero no un determinante, y con Santisteban (2021, p. 34) que no menciona esta característica en su estudio. Al contrastar la información anterior con algunos casos reales, se evidencia que algunas de las startups más importantes del mundo como Uber, Airbnb o WeWork continúan sin ser rentables (Boggiano, 2021). Por lo anterior, se puede inferir que tampoco fueron rentables al momento de su Serie A. La siguiente figura presenta la fecha en la que las tres startups mencionadas levantaron una ronda de financiación Serie A y las pérdidas acumuladas a 2021, mencionadas en el artículo de Boggiano.

Tabla 1. *Startups post-Serie A con mayor número de pérdidas acumuladas a julio de 2023*

Startup	Fecha Serie A	Pérdidas acumuladas a Jul 13 2023 (USD)
Uber	Feb 14 2011	\$23,000,000,000
WeWork	Abr 1 2012	\$12,000,000,000
Sapchat	Feb 9 2013	\$8,000,000,000
Airbnb	Nov 10 2010	\$6,000,000,000
Palantir	Jul 21 2006	\$5,000,000,000

Nota: Elaboración propia con datos de Boggiano (2021) y Crunchbase (s.f.).

En el caso de Colombia el panorama se repite. El caso más famoso en este país es el de Rappi, que a más de 7 años de haber culminado exitosamente su Serie A (Crunchbase, s.f.), se confirma que no es rentable, según las afirmaciones de su fundador, Simón Borrero, en marzo de 2023 (Gómez, 2023, párr. 8).

Todo lo anterior nos permite plantear un problema en la caracterización de una startup que logra cerrar una ronda de financiación Serie A. Esto, debido a la ausencia de un consenso entre las fuentes consultadas sobre lo que significa una Serie A y cuáles son las características determinantes de una startup que llega a esta etapa.

Debido al surgimiento de Colombia como uno de los *hubs* más importantes en Latino América del ecosistema (KPGM, 2013, p. 10) este estudio se centra en Colombia, específicamente en el sector fintech. Esto dado que es uno de los más relevantes en el país y que actualmente cuenta con 369 fintechs, es decir, un 27 % de las startups existentes.

Con esto, este estudio tiene como objetivo identificar las características clave que permiten a las fintechs que operan en Colombia cerrar una ronda de financiación de Serie A. Esto no implica que la compañía sea fundada en el país, más sí que tiene operación y presencia permanente. A lo largo de esta investigación se utilizarán las palabras presencia y operación como sinónimos. Para lograrlo, se ha adoptado un enfoque cualitativo debido a que, al ser no lineal, facilita la formulación continua de nuevas hipótesis durante el análisis de los primeros hallazgos. El estudio incluyó entrevistas semiestructuradas con emprendedores e inversores para capturar perspectivas directas de los dos entes involucrados en una financiación Serie A y enriquecer la investigación con sus experiencias concretas. Estas interacciones se llevaron a cabo con el propósito de construir una base sólida de conocimiento, proporcionando una comprensión más completa y detallada de la temática en cuestión y contrastar lo encontrado en la revisión de la literatura con la experiencia real de inversionistas y fundadores.

Este documento sustenta su importancia con base en su impacto en dos áreas, el sector real y el académico.

Con relación al sector real, las principales razones por las que se considera que la problemática es relevante tienen que ver con aspectos como el crecimiento económico, la generación de empleo y el fomento de la innovación. En lo que respecta al crecimiento económico, se puede observar que el capital de riesgo contribuye a la creación de nuevas compañías, lo que a su vez impulsa el crecimiento económico y mejora la situación económica en general (Enríquez et al, 2022). Por otro lado, en lo que concierne a la generación de empleo, un informe presentado por Portafolio reveló que en tan solo 2021, las startups generaron 2.403 empleos formales en Colombia (2021).

En el ámbito académico, la relevancia de esta problemática radica en varios aspectos cruciales: la investigación, el respaldo a la innovación académica y el surgimiento de nuevas tecnologías desde las instituciones educativas. En cuanto a la investigación, la problemática planteada suscita nuevos interrogantes y oportunidades de estudio que permiten a la academia comprender una industria emergente como el capital de riesgo y su influencia en los estudios actuales, lo cual resulta de gran importancia (Roche et al, 2020, pp. 1 - 2). Según lo anterior, se plantea el siguiente objetivo:

El objetivo general de la investigación es caracterizar los elementos que comparten las fintechs con presencia en Colombia que logran cerrar una ronda de financiación de Serie A.

Respecto a los objetivos específicos, el primero de ellos es analizar los criterios de mayor relevancia que un fondo de inversión considera al invertir en una fintech en su etapa de Serie A que tiene operación en Colombia. El segundo objetivo es contrastar la perspectiva de los fundadores de fintechs con presencia en Colombia con respecto a la llegada de estas a una Serie

A. Y, por último, el tercer objetivo es identificar las características más relevantes en las fintech con presencia en Colombia que completan una Serie A.

Como resultado de los objetivos mencionados, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las características determinantes para que una fintech con operación en Colombia logre cerrar una ronda de financiación de Serie A?

Como hipótesis, se plantea que: el enfoque en mercados desatendidos, la tecnología como eje fundamental en procesos y la eliminación de barreras financieras son las características determinantes para que una fintech en Colombia logre cerrar una ronda de financiación de Serie A.

2. Marco Teórico

2.1 Origen y crecimiento de las startups

El término startup comenzó a utilizarse alrededor de 1970 para aludir a la nueva ola de compañías tecnológicas que estaban generando grandes innovaciones en sus mercados (Dávila, 2022, p. 26). A partir de ahí, diversos autores han tratado de definir este concepto. Una de las definiciones más aceptadas a través de la historia es la desarrollada por Arthur D. Little en 1977 donde define que son “negocios propios independientes orientados a la explotación de un invento o innovación tecnológica, asumiendo riesgos tecnológicos considerables” (Little, 1977, citado en Torres, 2015, p. 24).

Una de las definiciones con más relevancia hoy en día es la de Ries (Ries, 2011). Según el autor, una startup debe entenderse como una iniciativa empresarial que combina una estructura ágil y flexible con una propuesta de valor innovadora que se apalanca en tecnología, para ofrecer una solución escalable a un problema o necesidad específica.

A través de estos conceptos, se pueden definir tres características básicas que componen a una startup. En primer lugar, las startups tienen una base tecnológica a través de la que buscan resolver un determinado problema. Segundo, tienen una estructura flexible, que prioriza el desarrollo de esta tecnología, y tercero, debido a esta misma estructura y la fuerte inversión que se hace para desarrollarlas, requieren una gran inversión de capital (Ries, 2011).

Al inicio del ecosistema, este capital muchas veces no se encontraba disponible en el mercado, pues no había jugadores en los fondos tradicionales que entendieran las necesidades de estas compañías, sus ciclos, y, por lo tanto, su potencial de retorno. Esto

da lugar a la creación de los primeros fondos especializados en este tipo de empresas, llamados *venture capital* (Fernández y Ubierna, 2011, p. 205).

El primer fondo de *venture capital* fue conocido como la American Research and Development Corporation, creada en 1946. Posteriormente el Gobierno de Estados Unidos creó en 1958 la Small Business Investment Company (SBIC) para ayudar a las empresas tecnológicas a obtener los recursos necesarios (Lemus, 2012, p. 3). Luego, con el auge del semiconductor en los años 60s y el surgimiento de un mayor número de startups, comenzó a aumentar el número de fondos de *venture capital* en Estados Unidos (South Summit, 2022). Fue tal la influencia de los fondos, que para 1974 el 42% de todas las empresas que salían a bolsa en Estados Unidos tenían respaldo de fondos de *venture capital* (Kupor, 2019).

Según Kupor, (2019) las cinco empresas tecnológicas más grandes del mundo (Facebook, Amazon, Microsoft, Apple y Google) fueron startups y contaron con respaldo de los fondos de *venture capital* durante su creación, crecimiento y consolidación. De esto, se puede concluir que las startups forman un papel fundamental en la economía del mundo. Incluso el Foro Económico Mundial comentó recientemente que “Las startups son un catalizador del crecimiento económico tanto a nivel global como local. El valor que crean las startups es casi equivalente al PIB de una economía del G7” (2022, párr. 1).

2.2 Características de una startup en etapa temprana

Según la reconocida aceleradora de startups Y Combinator (s.f., parr. 1) existen varias etapas en la vida de una startup, todas delimitadas especialmente por las rondas de financiación que haya levantado. Una startup que alcance una Serie A entra a una etapa conocida como etapa temprana. Sin embargo, al analizar la literatura nos damos cuenta que estas definiciones difieren unas de otra: “La etapa temprana es la etapa inmediatamente posterior a la superación del punto de equilibrio, que es el momento en el que los ingresos cubren todos los gastos en que ha incurrido la empresa” (Escartín et al, 2020, p.19). Esta situación contrasta con la realidad de startups como Rappi, una de las empresas más reconocidas y la startup que más dinero ha recibido en Colombia, con más de 2.3 mil millones de dólares en financiamiento y llegando hasta la ronda de financiación Serie F (KPMG, 2023, p.17). Sin embargo, según el medio especializado Bloomberg Línea (2023, párr. 1), aún no consigue ser rentable.

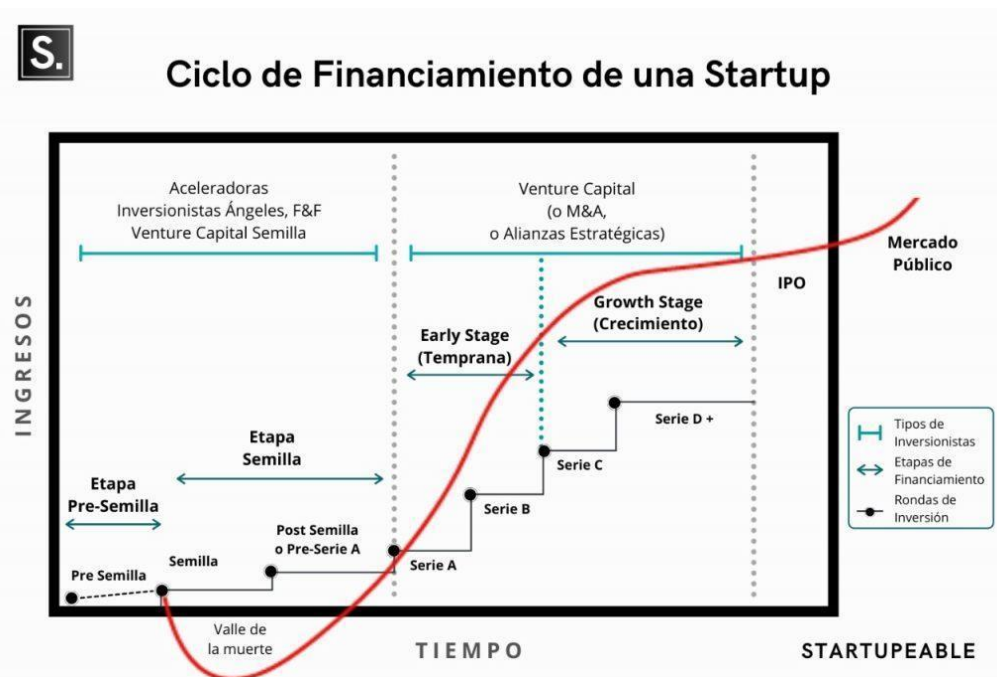
Por otro lado, en ciertos casos, la fase inicial de una startup se determina mediante los logros alcanzados y la forma en que perdura en el tiempo (Rodríguez, 2023, p. 11). Estos aspectos ofrecen una perspectiva clara sobre la salud de la startup y su posible trayectoria en los próximos años. Las metas que se establece y su posición en el mercado al final del día son indicadores cruciales para determinar si se encuentra en una etapa temprana o más avanzada, dado que la mayoría de las startups en su etapa inicial terminan fracasando (Rodríguez, 2023, p. 11).

2.3 Desarrollo de las startups

Las startups financiadas por venture capital siguen un ciclo de crecimiento marcado según el tipo de financiación que reciben. A estas inversiones de capital se les conoce como rondas de financiación y se desarrollan subsecuentemente siguiendo un orden alfabético (Feld y Mendelson, 2023).

La primera ronda de inversión es generalmente conocida como Serie A. Sin embargo, en los últimos años se han vuelto populares otras rondas de financiación que anteceden a esta, llamadas “pre-semilla” y “semilla” respectivamente (Escartín et al, 2020, p. 18). La siguiente figura muestra las diferentes etapas de financiamiento que ocurren en una startup:

Figura 1. *Ciclo de financiamiento de una startup*



Nota: Tomado de Startupeable (2021)

Para lograr generar un impacto significativo en un periodo corto de tiempo, las startups necesitan levantar capital (Naranjo et al, 2011, p. 137). Esto les permite acelerar sus planes de expansión, crear nuevos productos, contratar talento, entre otros (Naranjo et al, 2011, p. 131). De igual forma, les permite conseguir algo llamado *Product Market Fit*, el cual ocurre cuando existe una intención clara del mercado por pagar por el producto y/o servicio (Göthensten y Hellström, 2017, p. 5). En muchos casos, el éxito de una startup está determinado por su habilidad de levantar capital en momentos cuando más lo necesita, y de esta forma, lograr consolidar su operación y expandirse a nuevos mercados (Montoya, 2016, p. 149). Con esto, podemos evidenciar el por qué las startups levantan capital y como logran consolidarse en el mercado gracias a la inversión que reciben. La siguiente tabla muestra las startups más valoradas en la primera mitad de 2020.

Tabla 2. *Startups con mayor valoración en el mundo a junio de 2020*

Compañía	Valoración	País	Industria
Toutiao	\$75,000,000,000	China	Inteligencia artificial
Didi Chuxing	\$56,000,000,000	China	Transporte
Stripe	\$36,000,000,000	Estados Unidos	Fintech
SpaceX	\$36,000,000,000	Estados Unidos	Otro
Palantir Technologies	\$20,000,000,000	Estados Unidos	Data y analítica
Airbnb	\$18,000,000,000	Estados Unidos	Turismo, inmobiliario

Nota: Tomado de CbInisghts (s.f., citado en Escartín et al, 2020, p. 16).

Como se mencionó anteriormente, existen tres etapas fundamentales en los primeros años de vida de una startup conocidas como pre-semilla, semilla, etapa temprana y etapa de crecimiento (Escartín et al, 2020, p. 17). La etapa pre-semilla se caracteriza por ser la etapa preoperativa de las empresas, donde se le da forma a la idea de negocio y se constituyen los recursos básicos necesarios, especialmente la contratación de talento.

Según Escartín et al. (2020), la etapa semilla es la etapa de lanzamiento, donde su objetivo principal es validar si el nuevo producto o servicio genera algún tipo de valor al

mercado y resuelve el problema para el cual fue diseñado. Aquí también se prueba si el modelo de negocio realmente funciona. Posterior a esto llega la etapa temprana, donde la compañía comienza a consolidarse y ofrecer su producto a una masa mayor de clientes. Por último, llega la etapa tardía o de maduración donde la empresa recibe una fuerte inversión en capital de crecimiento y generalmente comienza una fuerte estrategia de expansión (Escartín et al, 2020, p. 17).

Según un reporte de Tally, una Serie A “es una fase de captación de capital que permite el desarrollo de una startup” (2022, párr. 6). Esta etapa ocurre después de “la ronda semilla y es la primera vez que la empresa se ofrece a grandes inversores institucionales. De igual forma, para lograr una Serie A “los fundadores deben demostrar que la startup funciona, tiene mercado, es exitosa y está preparada para escalar” (Tally, 2022, párr. 8). Se cree que la etapa marcada por la consecución de una Serie A marca un periodo de estabilización importante en el ciclo de vida de una startup, pues es donde ha superado el conocido “valle de la muerte” o el periodo donde la mayoría de startups tienden a fracasar (Escartín et al, 2020, p. 17).

2.4 Desarrollo del ecosistema startup en Latinoamérica y Colombia

En el universo de las startups ha comenzado a surgir el término *unicornio*. Un unicornio se entiende como una startup que ha alcanzado un valor de mercado superior a los mil millones de dólares (Pride, 2018). Con respecto a Latinoamérica, el boom de las startups ha creado un total de 31 unicornios (CB Inisghts, 2023). Desde el lado de los fondos de capital, la inversión en startups también se ha disparado, logrando una cifra récord en el primer semestre de 2021 de 10.3B de dólares invertidos en la región (LAVCA, 2023, párr.

3). El venture capital es la principal alternativa para este tipo de compañías jóvenes, de alto riesgo y que el mercado tradicional aún no reconoce el valor de su potencial futuro (Trujillo y Guzmán, 2008).

Con respecto a Colombia, según ProColombia (2023 párr. 4), condiciones como la gran reserva de talentos, la adopción de Internet y el crecimiento económico crearon una industria de software sólida en el país. Los sectores más populares son las aplicaciones de distribución, el comercio electrónico, la tecnología sanitaria y la tecnología financiera.

El último mapeo del ecosistema emprendedor colombiano, realizado por KPMG titulado Colombia Tech Report 2022-2023, reveló que en el país ya hay 1.327 startups y más de 4 billones de dólares en capital levantado en los últimos 10 años. Esto coloca al país como tercero en la región detrás de Brasil (18.9 billones) y México (6 billones) (KPMG, 2023, p. 29). Con esto, Colombia se presenta como uno de los países con mayor número de startups en Latinoamérica y como uno de los países con mayor proyección de la región en este ámbito. Según Buitrago (2014, p. 14), el ecosistema de emprendimiento en Colombia es uno de los más importantes en Latinoamérica gracias al apoyo que recibe por parte de programas gubernamentales. Todo lo anterior remarca la importancia de las startups en Colombia y su influencia en el desarrollo económico del país.

Al analizar más a detalle las conclusiones de KPMG (2023), se evidencia que el sector fintech es uno de los que más grandes en Colombia tanto en número de startups como en capital financiado. Según Bloomberg, para el primer cuatrimestre de 2023 el número de startups fintechs era de 369 en Colombia, es decir un 27 % de las startups en Colombia son fintechs (Bloomberg, 2023, párr. 7).

De acuerdo con lo encontrado en la construcción del marco teórico, se identificaron tres variables principales que influyen en que las fintechs con operación en Colombia alcancen una Serie A: el enfoque en mercados desatendidos, la eliminación de barreras financieras y la tecnología como eje fundamental en todos los procesos. También se contrastaron estas características encontradas con la definición que brindan algunos autores con respecto a las etapas por las que pasa una startup y lo que debería suponer en términos de madurez el alcanzar una Serie A.

2.5 Enfoque en mercados desatendidos

Un estudio de Colombia Fintech demostró que la mayoría de las fintechs que consiguieron financiación por más de US\$5M en Colombia, atienden en su mayoría mercados desatendidos por la banca tradicional. Es decir, personas que no pudieron acceder a productos financieros en la banca tradicional debido a su capacidad económica y que las fintechs pudieron darles acceso a estos productos (Colombia Fintech, 2021, p. 8). De igual manera, según un estudio de Vijai (2019), las fintechs más exitosas desde el inicio, se enfocaron en atender poblaciones no bancarizadas que no tenían acceso a productos financieros brindados por entidades tradicionales (Vijai, 2019, p.45).

2.6 Eliminación de barreras financieras

Un informe presentado por Finnovista demostró que las fintechs con mayor número de usuarios y rondas de financiación en Colombia, presentan productos financieros para casi toda la población eliminando así barreras de entrada que antes ocurrían con productos financieros tradicionales. Este fenómeno ha permitido que estas

empresas experimenten un crecimiento exponencial en un tiempo récord, transformando el panorama financiero del país y ofreciendo oportunidades sin precedentes para una gran parte de la población (Finnovista, 2023, p. 2).

2.7 Tecnología como eje fundamental en todos los procesos

Según Chaparro, la tecnología juega un papel fundamental en las fintechs exitosas que alcanzan la Serie A en Colombia. Este artículo muestra cómo gracias a la tecnología, las fintechs logran tener éxito y ser vistos como referentes en el mercado. La tecnología juega un papel fundamental logrando así impulsar las fintechs y ayudarlas a tener más éxito porque les ayudan a automatizar y escalar sus procesos (Chaparro, 2021, p. 4).

3. Estado del arte

En lo que respecta al estado del arte, se han identificado numerosos trabajos y artículos relacionados con las características que comparten las fintechs que logran crecer y consolidarse. Estos, aunque no mencionan directamente las distintas rondas de financiación involucradas en ese crecimiento, sirven como un punto de partida para la investigación pues dan conclusiones importantes de los distintos esfuerzos que se han realizado por conocer las características que comparten las fintech exitosas.

Ramos (2022), establece que los posibles factores de éxito para las fintech están en la transformación del sector financiero al simplificar los servicios, mejorar la comodidad del cliente y atraer a más usuarios. De igual forma, esta transformación es impulsada por la competencia entre las instituciones financieras y la inversión en investigación y desarrollo, y está conectada con la globalización de los servicios financieros (pp. 30 - 42).

Respecto a los factores de éxito en modelos de empresa como las fintechs de crédito, Cornelli et al. (2023), estudia el ascenso significativo del crédito fintech y big tech, proporcionado por plataformas en línea no bancarias y grandes empresas tecnológicas. La investigación, abarcando 79 países de 2013 a 2018, identifica factores económicos e institucionales que impulsan el crecimiento de la industria, destacando su mayor desarrollo en países con un PIB per cápita más alto, márgenes bancarios elevados y regulación bancaria menos estricta.

Arner et al. (2015), destaca la importancia de los factores macroeconómicos, así como regulatorios de los países en el desarrollo de las fintechs. Con esto, destaca que la crisis financiera de 2008 fue un catalizador crucial para su desarrollo. Esta crisis generó expectativas públicas y llevó a empresas tecnológicas a adentrarse en el sector financiero. En contraste, en los países en desarrollo, el impulso de las fintechs se debe a las ineficiencias del mercado financiero existente

y decisiones políticas gubernamentales. En ambos casos, la regulación emerge como un determinante crucial, ya que los reguladores buscan equilibrar la innovación con marcos sólidos para mantener la confianza del mercado. Esto subraya la importancia de comprender cómo la crisis, las ineficiencias y la regulación han influido en el desarrollo de las fintechs.

Otros autores también resaltan la importancia del panorama regulatorio en el desarrollo de las fintechs. Allen (2023) en su investigación sobre la regulación fintech, concluye que los reguladores financieros en los Estados Unidos no tienen una clara responsabilidad para fomentar la innovación del sector privado. Argumenta que deberían guiarse por sus propias responsabilidades para prevenir problemas públicos, incluso en términos de eficiencia y competencia. Al evaluar estrategias regulatorias existentes, especialmente en modelos de negocios fintech como las criptomonedas, crítica enfoques que reducen la regulación protectora para acomodar la innovación, abogando por un enfoque más cauteloso. En resumen, destaca cómo la regulación puede ser clave para ampliar o limitar la innovación, presentando desafíos o apoyos importantes para los emprendedores en el mundo fintech.

Los autores Kwok et al. (2017), destacan la importancia de adoptar un enfoque estratégico en la regulación financiera, aprovechando las oportunidades que ofrecen las fintechs. Con esto, se promueve la ciberseguridad y la gestión de riesgos cibernéticos entre las empresas reguladas mediante controles estratégicos. Se propone el desarrollo de una profesión con competencias técnicas y éticas para abordar los riesgos emergentes de las fintechs. No obstante, se reconoce que este enfoque aún debe ser probado en términos de su eficacia, especialmente en lo que respecta a la exposición a fraudes en el contexto de los rápidos avances de las fintech a nivel internacional (p. 432).

Por otro lado, Chuquiruna et al. (2020), examina los factores clave, tanto internos como

externos, que influyen en el crecimiento de algunas fintech en Lima. En el estudio se llevó a cabo un análisis de varios casos que incluyó a ocho empresas fintech de Perú, las cuales operan en los sectores con mayor expansión en Lima Metropolitana hasta el año 2019. En sus hallazgos se destaca la importancia del perfil del emprendedor, el equipo, la seguridad, la innovación y las condiciones de mercado, así como el acceso a capital y la satisfacción del cliente. Aunque el artículo da un abrebocas general del tema y presenta algunas características importantes, es un poco limitado al tratarse de pruebas ya que solo se realizó para una muestra pequeña en la ciudad de Lima.

En el contexto de emprendimiento e innovación en Colombia, Vesga (2008), realiza un análisis de la literatura disponible para la creación de un marco conceptual sobre los factores que inciden en el desarrollo de las fintechs en Colombia. El autor plantea que el éxito de las startups en Colombia se basa en una combinación de factores internos y externos que pueden categorizarse en tres niveles. El primer nivel se refiere al macro del país, que abarca aspectos macroeconómicos, la idiosincrasia y las condiciones actuales en áreas sociales, culturales y económicas. El segundo nivel se refiere a las empresas mismas y sus capacidades, mientras que el tercer nivel se relaciona con las personas, es decir, los emprendedores y la capacidad del país para generar innovación (pp. 1 - 16).

Otro estudio relevante que se revisó fue realizado por Dávila et al, (2021). En este estudio se analizan los impactos del programa de aceleración de empresas emergentes Startup-Perú a través de una metodología cualitativa de casos de estudio múltiples con el uso de entrevistas semiestructuradas como instrumento de recolección. En este estudio se resaltan tres factores cruciales para el éxito que se encontraron de manera consistente durante la investigación de campo. Estos son: una sólida red de contactos, una amplia experiencia profesional y un

enfoque en el talento, especialmente en el líder. Además, se destaca que todos estos conocimientos y habilidades adquiridos por los emprendedores se obtuvieron a través del aprendizaje autodidacta en lugar de capacitaciones formales. Esto evidencia la gran ponderación que tienen los factores relacionados con los emprendedores.

Los autores Barz et al. (2023) realizaron un estudio donde llevaron a cabo entrevistas a una serie de profesionales en el mundo financiero y tecnológico, así como a antiguos directivos de compañías fintech. Lograron identificar una gran cantidad de factores relevantes para el éxito de las empresas de este tipo. El estudio utilizó un criterio de saturación que consistió en dejar de recolectar datos cuando las respuestas comenzaron a parecerse. Las conclusiones del estudio resaltan nueve factores fundamentales: redes de contactos, acceso a financiación, agilidad para adaptarse y ajustarse a la retroalimentación del mercado, cultura emprendedora, gobierno organizacional, comunicación interna, equipo, cumplimiento normativo y enfoque en el cliente (pp. 1 - 11).

Noya (2016), aborda el surgimiento y proliferación de las fintechs como una consecuencia de la mala reputación que generaron los bancos a partir de la crisis de 2007, los mejorables niveles de atención, la percepción de que no se están atendiendo de forma correcta las nuevas necesidades ni los cambios en la tecnología, los dispositivos y las preferencias de las nuevas generaciones (los 'millennials') para acceder a la información, y la baja digitalización de sus servicios que generaban niveles de servicio fácilmente superables por las empresas emergentes (p. 2).

Podemos complementar el argumento del autor anterior con un trabajo realizado por Alén (2021) quien llevó a cabo un estudio con el propósito de desarrollar un plan de negocios para una aseguradora digital especializada en seguros de automóviles. Sus hallazgos destacaron la eficacia

de las startups como una alternativa destacada en este sector. Estas empresas permiten una contratación y gestión completamente digital de las pólizas, lo que las posiciona como opciones más rentables en comparación con las aseguradoras convencionales (p. 25).

Según Peña (2020), las fintechs que obtuvieron mayor éxito se destacaron por diversificar sus fuentes de financiamiento, lo que les permitió un mayor margen de maniobra, mientras mantenían un enfoque inicial en un crecimiento moderado y una atención personalizada a un número limitado de clientes (p. 58). Además, se identificaron factores críticos, como la valoración precisa de la fintech, la escalabilidad y la adaptabilidad, junto con un equipo sólido y una cultura organizacional enfocada en la innovación. La seguridad digital se consideró esencial, y la flexibilidad en el modelo de negocio, así como la gestión efectiva del talento humano, se destacaron como elementos clave para el éxito (p. 60). En resumen, la combinación de financiamiento estratégico, planificación cuidadosa y una sólida base tecnológica y humana son factores esenciales para el crecimiento y la prosperidad de las fintechs.

Por otro lado, Corredor (2021), se centra en identificar los factores clave para el crecimiento y la estabilidad financiera de las fintech en Colombia. Los resultados destacaron que los ratios financieros ROA y ROE, así como el endeudamiento y la razón deuda sobre capital, son factores críticos que respaldan el crecimiento de estas empresas, resaltando la importancia de las fuentes de financiamiento para garantizar la liquidez necesaria. Además, se encontró que la gestión efectiva de costos y gastos es esencial, y que las fintech muestran una tendencia hacia un crecimiento sostenible en un mercado en constante evolución (p. 33). La investigación también señaló la influencia significativa del ROA en la rentabilidad de las fintech y destacó la necesidad de investigaciones futuras que aborden aspectos macroeconómicos y regulatorios en esta industria en constante cambio (p. 43).

En cuanto al potencial de las fintechs, los autores Gimpel et al. (2017), muestran que el sector financiero está siendo transformado por startups que utilizan tecnologías digitales para ofrecer servicios innovadores en áreas como gestión de activos, préstamos y seguros. De igual forma, a pesar de las inversiones crecientes, existe una falta de comprensión teórica del fenómeno fintech, que hasta ahora se ha investigado principalmente desde una perspectiva funcional. Para abordar este vacío, los autores proponen una taxonomía de características no funcionales centrada en startups fintech orientadas al consumidor. Esta taxonomía, basada en 15 dimensiones relacionadas con la interacción, los datos y la monetización, permite clasificar las ofertas de 227 fintechs y encontrar arquetipos a través de un análisis de conglomerados (p.243).

Das (2019), aborda el campo en crecimiento de la tecnología fintech y las diversas tecnologías y paradigmas financieros que lo respaldan. La fintech se caracteriza principalmente por su capacidad de eliminar intermediarios, impulsada por tecnologías disruptivas. El autor presenta un marco de trabajo que identifica 10 áreas clave en fintech, proporcionando una taxonomía que ayuda a categorizar la investigación en este campo y sugiere una estructura pedagógica. También se analizan las posibles desventajas de la fintech. En resumen, el artículo destaca los avances significativos en tecnología informática, matemáticas, estadísticas, psicología, econometría, lingüística, criptografía, big data y la interfaz de computadoras, que han dado lugar a un auge en la industria fintech (p. 985).

Esta postura va en línea con lo que establece Lee et al. (2018), ya que las fintechs representan un nuevo paradigma en el que la tecnología de la información impulsa la innovación en la industria financiera. Se considera como una innovación disruptiva capaz de transformar los mercados financieros tradicionales. Este artículo ofrece una visión histórica de la fintechs y aborda el ecosistema de este sector. También explora diversos modelos de negocio y tipos de

inversiones en fintechs, incluyendo el uso de opciones reales en decisiones de inversión.

Además, se analizan los desafíos técnicos y gerenciales que enfrentan tanto fintechs como las instituciones financieras tradicionales (p. 37).

Un ejemplo de lo anterior es el expuesto por Según Sanga y Aziakpono (2023) en su artículo sobre FinTech y financiamiento de PYMEs entre 2008 y 2022, donde resaltan que el éxito de las fintechs radica en su capacidad para superar los desafíos que históricamente han limitado el acceso de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) a la financiación. Estos desafíos incluyen asimetrías de información y altos costos asociados. La evolución de las fintechs ha transformado la obtención de fondos y ha potenciado las actividades de recaudación de capital para PYMEs, al aprovechar servicios previamente no ofrecidos o desatendidos por la banca tradicional. La mejora en la recopilación y procesamiento de información ha reducido la asimetría y ha agilizado el ciclo de préstamos, permitiendo a fintechs consolidarse al satisfacer las necesidades financieras no atendidas por la banca convencional.

Lo anterior también es respaldado por Jagtiani y Lemieux (2018) en su investigación donde concluyeron que las fintechs están desempeñando un papel creciente en la configuración de los paisajes financieros y bancarios. Utilizando datos a nivel de cuentas de LendingClub y datos Y-14M reportados por bancos estadounidenses con activos superiores a \$50 mil millones, examinaron si las plataformas de préstamos fintech podrían ampliar el acceso al crédito para los consumidores. Descubrieron que las actividades de préstamos al consumidor de LendingClub penetraron áreas que podrían estar desatendidas por los bancos tradicionales, especialmente en mercados altamente concentrados y áreas con menos sucursales bancarias per cápita. Además, observaron que la proporción de préstamos de LendingClub aumentaba en áreas donde la economía local no estaba funcionando bien. Este estudio destaca cómo las fintechs, al utilizar la

tecnología, pudieron llegar a áreas desatendidas por la banca tradicional, expandiendo así el acceso al crédito para los consumidores.

El autor Khajehpour et al. (2020), estudia la relación entre las fintechs y la recaudación de fondos. Para esto, realiza un estudio de las 100 principales fintechs de KPMG para identificar grupos y patrones de recaudación de fondos mediante técnicas de descubrimiento secuencial de patrones. Con esto, identifica siete grupos distintos mediante tres algoritmos de agrupación diferentes, que tiene entre 3 y 7 rondas de inversión para cada grupo. Estos patrones al final muestran las características más importantes para las fintechs que logran levantar capital (p. 763).

Los autores Marín et al. (2019), hallaron que otra característica común entre distintas fintechs exitosas es su colaboración con entidades financieras tradicionales, lo que les permite llegar a una base de clientes más grande, solucionar desafíos como la distribución y contar con un músculo financiero que les permita desarrollarse de manera más rápida (p. 39). El autor destaca también los diferentes tipos de fintechs que existen y gran la variedad de modelos de negocio donde factores como la regulación pueden tener un peso más importante en el éxito de estas compañías emergentes.

Según Saldarriaga y Gallego (2020), el tipo de solución, estrategia y el mercado al que apuntan las fintechs son una característica determinante en su éxito. El sector financiero ha pasado del *unbundling* al *rebundling*.

Unbundling es un término financiero que hace referencia a la desagregación de la oferta completa de un banco tradicional en decenas de servicios separados. Hasta ahora es la estrategia que habían seguido las empresas fintech para ofrecer servicios financieros de nicho, pero ahora el sector está empezando a cambiar la dirección apostando por el

rebundling, es decir, volver a aglutinar los servicios. De esta forma, mediante acuerdos con las propias empresas fintech los bancos ofrecen más servicios y enriquecen su oferta para los clientes (p. 24).

Asimismo, las fintechs que tienen un enfoque en mercados desatendidos y poblaciones que antes no tenían acceso a ningún tipo de servicio financiero representan un gran segmento de la población de Colombia y Latinoamérica. Por lo tanto, un enorme mercado potencial para las fintechs (p. 25).

Basado en los hallazgos anteriores, se destaca la capacidad de transformación del sector financiero como un factor crucial para las fintechs que han alcanzado la Serie A en Colombia (Ramos, 2022). Este proceso, dirigido a mejorar la comodidad del cliente y atraer a un mayor número de usuarios, resalta la importancia del perfil del emprendedor y del equipo detrás de la fintech, subrayando su capacidad para innovar y adaptarse a las dinámicas del mercado, como señalan Chuquiruna et al. (2020) y Dávila et al. (2021).

En el contexto financiero colombiano, surge una interesante discrepancia planteada por Noya (2016, p. 2), quien sugiere que el surgimiento de estas empresas se debe, en parte, a la mala reputación de los bancos tradicionales y a su incapacidad para adaptarse a las demandas tecnológicas de las nuevas generaciones. Contrariamente, Marín et al. (2019) argumentan que el éxito de algunas fintechs radica en su capacidad para colaborar con entidades financieras tradicionales.

Vesga (2008) y Peña (2020) enriquecen la discusión resaltando la combinación de factores internos y externos que influyen en el éxito de las fintechs. Mientras Vesga se centra en tres niveles de influencia (macro, empresa y personas), Peña enfatiza la diversificación de fuentes de financiamiento y la gestión efectiva del talento humano.

La adaptabilidad y la capacidad para responder a los cambios en el mercado son características esenciales identificadas por varios autores. Marín et al. (2019) sugieren que la regulación desempeña un papel fundamental en el éxito o fracaso de una fintech. Barz et al. (2023) destacan la agilidad para adaptarse y ajustarse a la retroalimentación del mercado, mientras que Saldarriaga y Gallego (p. 25) subrayan la importancia del 'rebundling', es decir, la reintegración de servicios financieros desagregados previamente 'unbundled' por las fintechs.

La gestión financiera interna se erige como un pilar crucial para estas empresas. Aquellas fintechs que presentan ratios financieros saludables, como un ROA y ROE elevados, demuestran un buen rendimiento y una gestión eficiente de los recursos y del capital de los accionistas, respectivamente. Estos indicadores no solo son esenciales para atraer inversores en rondas como la Serie A, sino que también establecen la base para la sostenibilidad a largo plazo. Además, centrarse en mercados desatendidos y en poblaciones que antes no tenían acceso a servicios financieros ha emergido como una característica clave para el éxito de las fintechs en Colombia, según Saldarriaga y Gallego (2020).

En este contexto, la literatura existente ha identificado numerosos trabajos y artículos que contribuyen a la comprensión de las características compartidas por las fintechs exitosas. Ramos (2022) destaca la transformación del sector financiero, la simplificación de servicios, la mejora de la comodidad del cliente y la atracción de usuarios como factores de éxito. Cornelli et al. (2023) analiza el crecimiento del crédito fintech y big tech, identificando factores económicos e institucionales que impulsan la industria. A su vez, Arner et al. (2015) y Allen (2023) abordan la importancia de los factores macroeconómicos y regulatorios en el desarrollo de las fintechs.

Kwok et al. (2017, p. 432) proponen un enfoque estratégico en la regulación financiera, destacando su papel no solo en la ciberseguridad, como inicialmente planteado, sino también

como un elemento crucial para asegurar la viabilidad a largo plazo de las fintechs. Chuquiruna et al. (2020) examina los factores clave, tanto internos como externos, que influyen en el crecimiento de algunas fintech en Lima.

Vesga (2008, pp. 1 - 16) analiza los factores que inciden en el desarrollo de las fintechs en Colombia, considerando niveles macroeconómicos, capacidades empresariales y características individuales. Dávila et al. (2021) destacan la importancia de la red de contactos, experiencia profesional y enfoque en el talento del líder. Barz et al. (2023, pp. 1 - 11) identifica factores fundamentales como redes de contactos, acceso a financiación, agilidad para adaptarse y ajustarse a la retroalimentación del mercado, cultura emprendedora, gobierno organizacional, comunicación interna, equipo, cumplimiento normativo y enfoque en el cliente. Noya (2016, p. 2) sugiere que el surgimiento de las fintechs se debe a la mala reputación de los bancos tradicionales. Peña (2020, p. 58) destaca la diversificación de fuentes de financiamiento, valoración precisa, escalabilidad, adaptabilidad, equipo sólido y cultura organizacional enfocada en la innovación. Corredor (2021, p. 43) resalta la importancia de ratios financieros como ROA y ROE, así como la gestión efectiva de costos y gastos. Gimpel et al. (2017, pp. 245 - 264) presenta una taxonomía de características no funcionales en startups fintech orientadas al consumidor. Das (2019) propone un marco de trabajo que identifica áreas clave en fintech y analiza posibles desventajas. Lee et al. (2018) considera a las fintechs como una innovación disruptiva capaz de transformar los mercados financieros tradicionales.

Sanga y Aziakpono (2023) resaltan la capacidad de las fintechs para superar desafíos históricos en el acceso de PYMEs a la financiación. Jagtiani y Lemieux (2018) observan que las fintechs pueden llegar a áreas desatendidas por la banca tradicional, ampliando así el acceso al crédito. Khajehpour et al. (2020) estudian la relación entre fintechs y pequeñas y medianas

empresas (PYMEs), destacando la capacidad de estas compañías para superar desafíos históricos en el acceso de las PYMEs a la financiación. Además, la ciberseguridad, en particular, emerge como un elemento crucial no solo para garantizar la seguridad de las transacciones, sino también para asegurar la viabilidad a largo plazo de estas innovadoras empresas, especialmente en el contexto de las rigurosas normativas regulatorias del sector financiero.

4. Metodología de la investigación

4.1 Diseño de investigación

En la investigación realizada, se optó por adoptar un enfoque cualitativo, respaldado por los fundamentos presentados en el trabajo de Hernández-Sampieri (2016). Esta elección se basó en la naturaleza intrínsecamente no lineal de esta metodología, la cual fomenta una apertura continua a la formulación de nuevas hipótesis en todas las etapas del proceso investigativo, desde la recolección inicial hasta la validación posterior de los datos. En relación con la temática elegida, centrada en las características compartidas por las fintechs con presencia en Colombia al alcanzar la etapa de Serie A, se consideró que este dominio en particular aún no había sido objeto de un análisis exhaustivo a través de fuentes secundarias, lo cual limitaba la amplitud de la visión de dichas características y su consiguiente impacto.

Por lo tanto, el logro de los objetivos se encontraba en la precisa identificación y validación de los factores clave inherentes a esta etapa crucial del desarrollo de las fintechs. La construcción de esta base sólida no solo aspiraba a enriquecer el entendimiento actual, sino también a establecer un punto de partida que potencialmente pudiera ser aprovechado por investigadores futuros. En este sentido, era plausible que futuros estudios exploraran en mayor profundidad esta temática, haciendo uso de enfoques cuantitativos más rigurosos. Este acercamiento progresivo y estratégico tendería puentes hacia una comprensión más holística y detallada del tema en cuestión, nutriendo así el campo de conocimiento en el ámbito de las fintechs y su evolución en el contexto colombiano.

4.2 Enfoque de investigación

El enfoque elegido para el proyecto de investigación adoptó una perspectiva cualitativa, lo que brindó la oportunidad de establecer entrevistas con actores clave dentro del ecosistema, incluyendo emprendedores e inversionistas en fondos de inversión de venture capital. Estas interacciones fueron consideradas esenciales para lograr una comprensión más completa y contextualizada de las áreas de investigación propuestas. A través de la recopilación directa de perspectivas y experiencias de estos expertos, se buscó no solo adquirir datos concretos, sino también capturar matices y percepciones que pudieran eludir a las fuentes secundarias. La intención principal residía en enriquecer el trabajo de grado al incorporar una variedad de voces fundamentadas en el tema, lo que a su vez amplió la calidad y el alcance del estudio. El objetivo último consistió en construir una base de conocimiento robusta y valiosa, en la que las contribuciones de estos especialistas aportaron una dimensión única y enriquecedora, fortaleciendo así la comprensión general de la temática abordada.

4.3 Determinación de la población y muestra

La población objetivo del estudio se determinó como fintechs con operación en Colombia, entendiéndose esto como que pueden haber sido o no fundadas en el país, pero que cuentan con un equipo basado en Colombia encargado de atender este mercado. Así mismo, Para su identificación se utilizó información de una de las principales bases de datos sobre startups en el mundo, conocida como *Crunchbase*. Se encontró que existen 12 fintechs que operan en Colombia que han alcanzado una Serie A. La siguiente tabla resume las 12 fintechs encontradas junto con la fecha de su Serie A y Capital recaudado.

Tabla 3. *Fintechs con operación en Colombia que han levantado una Serie A.*

Fintechs	Fecha Serie A
Simetrik	Feb 24 2022
Finaktiva	Jul 27 2021
Treinta	Apr 4 2022
Global 66	Jul 28 2021
Bold	Oct 1 2020
Ontop	Oct 4 2021
Kushki	Mar 26 2020
Cobre	Feb 1 2022
R5	May 28 2022
*Nubank	Sep 25 2014
T Paga	Feb 21 2022
Belvo	Jun 1 2021

Nota: Elaboración propia con datos de Crunchbase (s.f.)

Es importante resaltar que en el caso de Nubank, esta no llegó al país sino hasta 5 años después de haber concluido su Serie A, el 30 de septiembre de 2020 (Portafolio, 2020). Sin embargo, fue tomado en cuenta por la gran presencia que tiene en el país, alcanzando 630.000 clientes en marzo de 2023 (Nubank, 2023).

En relación con la selección de la muestra, se optó por recolectar información desde dos perspectivas, las de los inversionistas y las de los fundadores o miembros del equipo fundador de las fintechs. Por esta razón, se seleccionaron tres inversionistas y dos fundadores que tuviesen cada uno una relación con una startup diferente de la población. Con esto se logró abarcar el 41.6% de la población.

Lo anterior se fundamentó en la intención de tener un alcance significativo al establecer diálogos con individuos altamente experimentados y perspicaces en el ámbito de interés. La

diversidad inherente en la inclusión de startups no sólo enriqueció la información recopilada, sino que también permitió la exploración de una variedad de enfoques y perspectivas.

Además, se aplicó el criterio de saturación como guía metodológica clave, permitiendo que se concluyese con la recolección de información una vez los resultados se volvían consistentes y redundantes (Hernández-Sampieri, 2016). Este criterio terminó por aplicarse al concluir la quinta entrevista.

La utilización de este criterio proporcionó un marco estructurado para evaluar la profundidad y amplitud de los datos recopilados, garantizando que la investigación se detuviera en el momento en que se alcanzara un nivel de información rica y relevante.

En última instancia, esta combinación de una muestra diversificada y la aplicación del criterio de saturación ofreció un enfoque riguroso y holístico para el estudio, permitiendo una exploración en profundidad y una comprensión sólida de los temas en cuestión.

4.4 Instrumentos de recolección de información

La estrategia metodológica elegida implicó la creación de dos instrumentos distintos para llevar a cabo la investigación. En un primer paso, se diseñó y aplicó un instrumento de recolección de datos dirigido a los inversionistas. Este instrumento consistió en emplear entrevistas semiestructuradas considerando tanto los objetivos específicos del estudio como las características y necesidades únicas de este grupo de actores en el ecosistema de startups y venture capital. La información recopilada a través de este primer instrumento proporcionó una información inicial sobre las perspectivas, estrategias y criterios de inversión de las personas que realizaron una inversión en estas fintechs al momento de su Serie A.

El segundo instrumento, una entrevista semiestructurada, se construyó con base en los resultados y análisis obtenidos a partir de las respuestas y datos recopilados del primer instrumento.

En la siguiente tabla se pueden apreciar las preguntas que componen dichos instrumentos de investigación, así como el perfil objetivo al que se dirigían.

Tabla 4. Instrumentos de investigación

Entrevista inversionistas	Entrevista fundadores
<p>Perfil: Inversionistas / profesionales de venture capital que hayan invertido en una fintech con operación en Colombia que haya alcanzado una Serie A.</p>	<p>Perfil: Fundadores o primeros empleados (<i>founding team</i>) de fintechs en Colombia que han alcanzado una Serie A.</p>
<p>Preguntas:</p> <p>Bloque 1: Contexto startups Serie A</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué significa para usted que una startup sea exitosa? ¿y una fintech? • ¿Qué significa una ronda de inversión Serie A? • ¿Cuáles son las características de una startup que concreta una Serie A? ¿Cuáles de estas características son las más importantes desde su experiencia personal? • ¿Qué características debe tener una startup para que usted 	<p>Preguntas:</p> <p>Bloque 1: Contexto startups Serie A</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué significa para usted que una startup sea exitosa? ¿y una fintech? • ¿Qué significa una ronda de inversión Serie A? • ¿Qué características debe tener una fintech para llegar a una serie A? ¿Cuáles de estas características son las más importantes desde su experiencia personal? <p>Bloque 2: Contexto fintech</p>

<p>invierta en su Serie A?</p> <p>Bloque 2: Contexto fintech</p> <p>Serie A</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ¿Cuáles identifica usted que son los factores determinantes en el éxito de una Serie A de una fintech en Colombia? ● ¿Qué factores macroeconómicos considera usted que afectan esta decisión? ¿Son los mismos que habría escogido hace uno o dos años cuando estábamos en el boom del venture capital en Colombia? ● ¿Podrías prescindir de algunos de los factores mencionados? ● ¿Qué características conoce usted que tiene el equipo fundador de una fintech que logra cerrar una Serie A en Colombia? ● Responda verdadero o falso y argumente su respuesta, respecto a si estas características son determinantes para que una fintech logre cerrar una Serie A en Colombia. <ul style="list-style-type: none"> ○ Enfoque en mercados desatendidos ○ Tecnología como eje fundamental de los procesos ○ Democratización de productos financieros 	<p>Serie A</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ¿Cómo ha cambiado tu papel y tu enfoque desde el inicio de la empresa hasta la Serie A? ● ¿Cómo fue su experiencia durante la ronda de financiamiento Serie A? ¿Cuáles fueron los desafíos y las lecciones aprendidas? ● ¿Cómo ha evolucionado la startup desde su inicio hasta la ronda de financiamiento Serie A? ¿Qué cambios o ajustes realizaron en su modelo de negocio después de la financiación Serie A? ● ¿Cuáles fueron los mayores desafíos que enfrentaron durante el proceso de crecimiento de la startup? ¿Cómo los superaron? ● ¿Cuáles cree que fueron los principales factores que atraieron a los inversores durante la ronda de financiamiento para la Serie A? ● ¿Qué lecciones aprendieron de las conversaciones con los inversores durante la Serie A? ● Responda verdadero o falso y argumente su respuesta, respecto a si estas características son determinantes para que una fintech
---	--

	<p>logre cerrar una Serie A en Colombia.</p> <ul style="list-style-type: none">○ Enfoque en mercados desatendidos○ Tecnología como eje fundamental de los procesos.○ Eliminación de barreras de entrada para los servicios.
--	---

Nota: Elaboración propia.

Esta secuencia metodológica se fundamentó en la necesidad de que el segundo instrumento fuera más específico y dirigido, con el propósito de profundizar en los aspectos que surgieron como más relevantes y esclarecedores tras la etapa inicial de recolección de datos. Esta relación entre los instrumentos permitió una refinación de la investigación y una orientación más precisa hacia las áreas de mayor interés y una recopilación de datos más rica y significativa, en línea con los objetivos trazados para el estudio.

5. Análisis de resultados

El capítulo de análisis de resultados de este trabajo se estructura en subcapítulos dividiendo las perspectivas de inversionistas y fundadores. Esto con el fin de encontrar convergencias y discrepancias en sus perspectivas. Posteriormente, se contrasta la información obtenida desde ambas poblaciones, y se presenta una tabla que resume las características encontradas y razón de su importancia según cada grupo poblacional.

5.1 Criterios de mayor relevancia para un inversionista de un fondo de capital de riesgo al invertir en la Serie A de una fintech en Colombia

Este subcapítulo se centra en identificar y analizar los factores primordiales que los inversionistas de un fondo de capital de riesgo consideran al evaluar una inversión en la Serie A de startups fintech con operación en Colombia. Desde aspectos financieros y de tracción del producto hasta el equipo fundador y el mercado objetivo, se abordan los criterios clave que guían la toma de decisiones de estos inversores. A partir de las entrevistas realizadas a tres importantes inversionistas de venture capital en el espacio fintech colombiano, emerge una imagen clara de estos criterios esenciales.

Según el Informante 1, en las primeras etapas de financiamiento de una startup, lo más crítico es el equipo. Es la esencia y el motor de cualquier empresa naciente. Sin embargo, a medida que las startups avanzan y se acercan a rondas de financiación como la Serie A, las métricas y el desempeño tangible comienzan a jugar un papel igualmente crucial. La tracción es un indicador primordial de estas métricas. El Informante 3 subraya que esta tracción es un testimonio tangible de que una startup está satisfaciendo una necesidad genuina en el mercado.

Atraer usuarios es solo la mitad de la batalla. Como señala el Informante 1, la capacidad

de monetización es crucial. Las fintechs deben tener un modelo de ingresos claro y viable. Ya sea a través de tarifas de transacción, suscripciones o incluso asociaciones estratégicas, es imperativo demostrar cómo se capitalizará la base de usuarios.

Los Informantes 1 y 2 resaltan la centralidad de la tecnología en el ámbito fintech. No es suficiente tener una tecnología vanguardista; esta debe ser escalable, segura y estar intrínsecamente vinculada al modelo de negocio. Las fintechs que relegan la tecnología a un segundo plano corren el riesgo de quedarse atrás.

El Informante 2 destaca la importancia del feedback del cliente. En un mundo digitalizado, las opiniones y experiencias de los usuarios pueden hacer o deshacer una startup. Las fintechs deben estar sintonizadas con las necesidades de sus clientes, ajustando su oferta en función de la retroalimentación de los clientes o usuarios.

Respecto a la regulación, los Informantes 1 y 3 subrayan su importancia. El paisaje regulatorio para las fintechs es intrincado y en constante evolución. Las startups fintech no solo deben estar al día con las regulaciones actuales, sino también anticiparse a los cambios futuros, adaptándose proactivamente para asegurar el cumplimiento y minimizar los riesgos.

En cuanto a la estructura accionarial o *cap table*, el Informante 2 resalta la necesidad de que los fundadores mantengan una participación significativa en la empresa. Esto sugiere compromiso, visión a largo plazo y confianza en el proyecto.

El equipo fundador sigue siendo crucial incluso después de las primeras rondas de financiamiento. Los Informantes 1, 2 y 3 concuerdan en que la ejecución y la cohesión del equipo son primordiales. El Informante 3 añade la importancia de la capacidad del equipo fundador para atraer y retener talento de alto valor.

Sobre el contexto macroeconómico, el Informante 3 destaca la necesidad de estar al tanto

de aspectos como la inflación y el costo de la deuda, factores que pueden influir en las decisiones de inversión. Estas condiciones pueden tener implicaciones en cómo los inversores ven el potencial de una startup en un mercado específico.

Para concluir, el paisaje de inversión fintech en Colombia es complejo y multifacético. La Serie A es una etapa trascendental en la vida de una startup, y los inversionistas buscan una combinación de métricas cuantitativas y cualitativas antes de comprometerse. Estos criterios, aunque no exhaustivos, ofrecen una visión profunda de lo que se busca en una fintech prometedora en Colombia.

5.2 Perspectiva de los fundadores de fintechs sobre alcanzar una Serie A en Colombia

Este subcapítulo aborda la experiencia y las percepciones de los fundadores y empleados de fintechs con operación en Colombia que han alcanzado una ronda de financiamiento Serie A. Se exploran sus desafíos, estrategias adoptadas, y aprendizajes clave en el proceso de levantar capital en este escenario específico. Al explorar el paisaje fintech en Colombia, es evidente que la obtención de financiamiento y, en particular, llegar a una ronda Serie A, es un hito importante para las startups. Las entrevistas llevadas a cabo a los Informantes 4 y 5 revelan conclusiones valiosas sobre lo que significa este logro y qué se necesita para llegar allí.

La definición de una fintech exitosa es fundamental para entender el proceso hacia la Serie A. Ambos entrevistados coinciden en que alcanzar el Product-Market-Fit (PMF) es esencial. El Informante 4 ve el éxito como la habilidad de identificar y resolver un problema, con un enfoque especial en los sectores desatendidos de la banca. El Informante 5, por su parte, destaca que el éxito está en el deseo genuino del mercado por un producto y en la capacidad de facturar de manera exponencial. Adicionalmente, ambos entrevistados concluyeron que una

fintech no necesita ser rentable para llegar a su Serie A. Sin embargo, es crucial tener un plan claro hacia la rentabilidad y demostrar que el modelo de negocio puede generar ingresos.

Al abordar la Serie A, es interesante notar cómo esta ronda de inversión se percibe. El Informante 4 enfatiza en la necesidad de demostrar que ya existe un PMF o que se está en camino de alcanzarlo. También resalta la importancia de mostrar que el producto es funcional, vendible y estándar. El Informante 5 aporta una perspectiva basada en cifras, señalando que, en Colombia, una Serie A oscila entre USD 10M y USD 30M. Esta claridad numérica es esencial para establecer expectativas realistas y alinear los esfuerzos de financiamiento.

Sobre las características necesarias para llegar a una Serie A, hay consenso en la necesidad de mostrar tracción y crecimiento. El Informante 4 profundiza al mencionar la importancia de los indicadores financieros positivos y un tamaño de mercado muy grande. El Informante 5, por otro lado, destaca la facturación y el potencial de crecimiento exponencial.

Una perspectiva particularmente reveladora es cómo cambian los roles y enfoques a medida que las fintechs evolucionan. El Informante 4 habló de una transición desde un papel "muy startup", que podríamos traducir como generalista, hacia roles más definidos, especialmente después de la Serie A. El Informante 5, en contraste, describió un recorrido personal desde ventas hasta mercadeo, pasando por un papel en producto. Estos cambios reflejan una adaptación necesaria a medida que la empresa crece y las demandas cambian.

Las lecciones aprendidas durante la ronda de financiamiento Serie A son particularmente esclarecedoras. Ambos entrevistados mencionan la importancia de tener un enfoque claro. Mientras el Informante 4 enfatiza la tracción como el mejor atractivo para los inversionistas, el Informante 5 recuerda la utilidad de tener diferentes fundadores enfocados en distintas áreas, como operaciones, levantar capital y ventas.

Reflexionando sobre los desafíos del crecimiento, es claro que el camino hacia la Serie A no está exento de obstáculos. El Informante 4 menciona la necesidad de claridad en los datos y reportes, mientras el Informante 5 habla de posibles problemas con inversionistas, como puede ser la escasez de liquidez en los fondos, agravadas por coyunturas macroeconómicas difíciles.

Sin embargo, a pesar de los desafíos, hay factores clave que atraen a los inversores. El Informante 4 menciona tracción, un mercado amplio, un equipo sólido de fundadores y un negocio tangible con un potencial de mercado gigantesco. El Informante 5 complementa esta visión mencionando el valor de contar con ángeles inversionistas de renombre que son conocidos en este ecosistema.

Finalmente, en cuanto a las lecciones aprendidas, ambos subrayan la importancia de la estrategia y el enfoque. Mientras el Informante 4 aconseja seleccionar cuidadosamente el perfil de inversionista y mantener un enfoque claro, el Informante 5 destaca la necesidad de no mostrar desesperación y de hablar con múltiples inversionistas.

En conclusión, la visión de estos actores relevantes en el ecosistema de las fintechs sobre las Series A en Colombia brindan una panorámica completa sobre las características de que necesita una fintech para alcanzar una Serie A en Colombia. Las lecciones, obstáculos y éxitos compartidos por los Informantes 4 y 5 constituyen testimonios que permiten abordar la temática desde la perspectiva de los fundadores de empresas fintech en Colombia.

5.3 Características más relevantes de una fintech que alcanza una Serie A en Colombia

En este subcapítulo se examinan las propiedades y cualidades que distinguen a las fintechs con presencia en Colombia que han logrado cerrar con éxito una ronda de Serie A.

Desde modelos de negocio innovadores y soluciones tecnológicas disruptivas hasta la estructura organizacional y cultura corporativa, se presenta un análisis integral de lo que hace a estas fintechs destacarse en el mercado local.

En primer lugar, la tracción es un indicador primordial en el proceso hacia la Serie A. Una startup que ha demostrado capacidad para atraer y retener usuarios a su plataforma indica un producto o servicio que resuena con su público objetivo y tiene el potencial de crecimiento sostenible. Es una señal tangible de que la solución propuesta por la startup está satisfaciendo una necesidad real del mercado. Más allá de la tracción, la capacidad de monetizar dicha base de usuarios es esencial. Las fintechs deben demostrar cómo generarán ingresos, ya sea a través de tarifas de transacción, suscripciones, u otras fuentes de ingresos innovadoras. Aunque, según los entrevistados, no es necesario que una fintech sea rentable para llegar a su Serie A, es imperativo que haya una estrategia clara para lograr ser rentable en el mediano plazo.

Pero la tracción y la monetización, aunque cruciales, son solo una parte de la ecuación. En el corazón de cualquier fintech se encuentra la tecnología. Una base tecnológica sólida, escalable y segura no solo respalda la oferta actual de la empresa, sino que también facilita la adaptabilidad y la expansión futura. La tecnología debe ser el núcleo del modelo de negocio de la startup, no solo un aspecto a considerar.

El feedback del cliente y el ajuste al mercado, o Product-Market Fit (PMF), son aspectos intrínsecos a la tracción. La adaptabilidad basada en el feedback directo de los usuarios es crucial para refinar la oferta y asegurar que se mantenga relevante. Las startups fintech exitosas son aquellas que han identificado y respondido eficazmente a una necesidad del mercado. La habilidad de identificar y resolver problemas en sectores desatendidos de la banca y el deseo genuino del mercado por un producto son indicadores de un PMF sólido.

Dado que las fintechs operan en el ámbito financiero, deben enfrentar un entorno regulatorio complejo y en constante cambio. Una profunda comprensión y cumplimiento de las regulaciones pertinentes es esencial. Estar bien versado en estas regulaciones no solo protege a la startup de posibles sanciones, sino que también brinda a los inversores confianza en la viabilidad a largo plazo de la empresa.

La estructura de propiedad y control de la empresa, o cap table, es otro aspecto crucial. Un cap table bien estructurado, donde los fundadores y el equipo clave mantienen una participación significativa, puede indicar el compromiso y la confianza del equipo fundador. Además, señala una distribución equitativa de poder y control, lo que puede influir en las decisiones estratégicas futuras y la dirección de la startup en el corto y largo plazo.

Las fintechs no operan en el vacío. El contexto macroeconómico y las condiciones del mercado en Colombia juegan un papel importante en la atracción de inversiones. Las startups que demuestran adaptabilidad y resistencia ante las fluctuaciones del mercado y los cambios en las condiciones macroeconómicas tienen una ventaja competitiva.

Finalmente, el equipo detrás de la fintech es de suma importancia. Un grupo diverso y complementario, que ha demostrado poder trabajar efectivamente juntos, construir un producto robusto y satisfacer las necesidades de los clientes, es esencial. Si bien las credenciales y la trayectoria son importantes, la habilidad de ejecutar y adaptarse a las cambiantes circunstancias del mercado es lo que realmente importa en etapas relativamente avanzadas como la Serie A.

En resumen, las fintechs que operan en Colombia y aspiran a alcanzar una Serie A deben combinar una sólida propuesta de valor con una ejecución efectiva, apoyada por una tecnología robusta, un enfoque en el cliente, y un equipo fundador comprometido y capaz. En un ecosistema tan competitivo y dinámico, estas características son esenciales para destacar y atraer el tipo de

inversiones que propulsan a una startup al siguiente nivel, como una Serie A.

En la siguiente tabla se resumen las características encontradas esenciales de una fintech con presencia en Colombia que busca alcanzar una Serie A, así como por qué estas resultan importantes para las perspectivas de ambos segmentos de entrevistados.

Tabla 5. *Resumen análisis características fintechs en Colombia que alcanzan una Serie A.*

Características	Perspectiva inversionistas	Perspectiva fundadores
Tracción	- Indica potencial de crecimiento y retorno.	- Validación del producto en el mercado.
Monetización	- Evaluar viabilidad modelo de negocio.	- Evaluar viabilidad modelo de negocio.
Base tecnológica	- Escalabilidad y ventaja competitiva.	- Eficiencia en proceso y escalabilidad.
Product-Market-Fit	- Validación de producto, mercado y modelo de negocio.	- Validación de producto, mercado y modelo de negocio.
Entorno regulatorio	- Conocimiento y cumplimiento del entorno legal. - Operar sin problemas legales que pongan en peligro la empresa.	- Operar sin problemas legales que pongan en peligro la empresa.

Estructura de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> - Claridad en la distribución de potenciales retornos y en el poder y toma decisiones de la compañía. - Mantener incentivos de los fundadores y otros miembros clave. 	<ul style="list-style-type: none"> - Control y dirección del negocio.
Condiciones macroeconómicas	<ul style="list-style-type: none"> - Impacto en el crecimiento y escalabilidad. - Expectativa de retorno (por inflación y costo de capital). 	<ul style="list-style-type: none"> - Adaptabilidad y resiliencia - Disponibilidad de capital (por inflación y costo de capital).
Equipo fundador	<ul style="list-style-type: none"> - Confianza en el conocimiento de los fundadores. - Capacidad de los fundadores para contratar expertos de la industria. 	<ul style="list-style-type: none"> - Compromiso, diversidad y habilidad para ejecutar.

Nota: Elaboración propia con datos entrevistas (2023)

Conclusiones

Este apartado expone algunas de las conclusiones más relevantes sobre el estudio de las características fundamentales de las fintechs con operación en Colombia que han logrado cerrar con éxito una ronda de financiamiento Serie A. A partir de una revisión detallada de la literatura y el análisis de las entrevistas realizadas, se contrastaron hallazgos y opiniones para obtener un panorama completo.

El análisis comparativo entre la literatura y las entrevistas ha revelado tanto similitudes como diferencias notables. En principio, ambas fuentes coinciden en la importancia del equipo emprendedor, así como de la innovación apalancada por un uso fuerte de tecnología. La adaptabilidad al entorno regulatorio, los cambios del mercado y el panorama macroeconómico son otros puntos de fuerte coincidencia entre la literatura y los entrevistados. Sin embargo, ambos difieren respecto a la forma como esto influye. Si bien la mayoría de autores sugieren que es el contexto quien crea las fintechs exitosas, proporcionando cosas como un entorno regulatorio claro, un contexto social con gran disponibilidad de talento y un gobierno que apoye y promueva la iniciativa privada, para los entrevistados son las fintechs y el equipo quienes logran adaptarse al entorno, el marco regulatorio y a las condiciones de talento.

Además de lo anterior, se encontró que la literatura consultada tiende a resaltar la transformación del sector financiero y la competencia directa con entidades tradicionales, desagregando y mejorando sus servicios. Sin embargo, las entrevistas sugieren que, aunque existe una oportunidad en estos aspectos, no todas las fintechs exitosas operan bajo la misma estrategia, mostrando una gran diversidad de enfoques. Por último, mientras la literatura enfatiza en la eliminación de barreras financieras como propuesta de valor, las entrevistas matizan esta perspectiva, indicando que, aunque es una tendencia, de nuevo, no es el enfoque de todas las

fintechs.

Según la perspectiva de fundadores y empleados de fintechs con presencia Colombia que han alcanzado una Serie A, varios criterios son esenciales. Estos incluyen: el logro del Product-Market-Fit, demostrar una tracción significativa, un crecimiento sólido, un modelo de negocio claro, y, además, un plan hacia la rentabilidad en el mediano plazo. El tamaño de la Serie A en Colombia (generalmente entre USD 10 millones y USD 30 millones) debe establecerse con expectativas realistas acordes a los logros de la startup. También, es esencial tener un equipo de fundadores con habilidades complementarias, que pueda adaptarse a nuevos roles a medida que la empresa crece y a un entorno macroeconómico con un mercado complejo y cambiante. Por último, los fundadores y empleados de fintechs también mencionan la importancia de construir una tecnología robusta y segura, con un equipo interno especializado y en cumplimiento total con el marco regulatorio.

Según la perspectiva de los inversionistas de fondos de capital de riesgo, al evaluar la inversión en una fintech con operación en Colombia, se destacan varios criterios de relevancia. En las etapas iniciales, el equipo fundador es fundamental, pero a medida que avanzan hacia la Serie A, la tracción del producto y las métricas tangibles adquieren igual importancia. De igual forma, la capacidad de monetización a través de un modelo de ingresos claro es crucial, al igual que la tecnología escalable y segura. Por otro lado, el entorno regulatorio también es importante, teniendo en cuenta la comprensión y adaptación a la regulación fintech en constante evolución. En cuanto a los fundadores, la ejecución y cohesión del equipo fundador son aspectos continuamente valorados, así como la capacidad para atraer y retener talento, que empieza a ser importante a medida que la empresa crece. Por último, se debe considerar el contexto macroeconómico, como la inflación y el costo del capital, que son determinantes del potencial de

retorno y, por lo tanto, ponen mayor o menor presión sobre aspectos como la tracción y la rentabilidad.

En relación con la hipótesis inicial, ésta se centraba en la relevancia de las fintechs que se enfocan en mercados desatendidos y en la eliminación de barreras financieras. Como se mencionó anteriormente, aunque estas áreas representan oportunidades claras en el mercado, las entrevistas proporcionaron una perspectiva más diversificada. Muchas fintechs exitosas operan fuera de estos nichos y, si bien la eliminación de barreras es valiosa, no es el único enfoque adoptado. No obstante, un aspecto que resaltó de manera constante en las entrevistas y la literatura consultada, fue la importancia de una tecnología sólida y fiable. Esta tecnología no solo actúa como soporte, sino que se convierte en el núcleo de la organización, impulsando todas sus operaciones y estrategias.

En vista de los hallazgos, se decidió rechazar la hipótesis original. Aunque se reconoce que esta sirvió como un punto de partida valioso para la investigación, los resultados mostraron que la realidad es más intrincada.

Como conclusión, las fintechs con operación en Colombia que logran alcanzar una Serie A no se basan únicamente en suplir mercados desatendidos o en eliminar barreras a productos financieros tradicionales como el crédito. Su éxito se debe a una amalgama de factores, que son principalmente los siguientes: una tecnología robusta que permita la escalabilidad y mayor eficiencia de los procesos, un nivel de tracción significativo, un ajuste adecuado entre el producto y el mercado (Product Market Fit), un alto nivel de receptividad a la retroalimentación de los clientes, gran adaptabilidad a los cambios del mercado y las condiciones macroeconómicas, un modelo de negocio con un esquema de monetización claro y un camino sólido hacia la rentabilidad, una estructura de propiedad acorde a la etapa, un estricto

cumplimiento regulatorio, y un equipo fundador sólido y diversificado.

Recomendaciones

El reciente estudio sobre las fintechs con operación en Colombia que logran cerrar con éxito rondas de financiamiento Serie A ha arrojado una serie de hallazgos y conclusiones que, en muchos aspectos, refuerzan o cuestionan la literatura y las perspectivas actuales. Sin embargo, como toda investigación, también ha dejado espacios de indagación que pueden ser de sumo interés para futuros investigadores. A continuación, se exponen algunas recomendaciones basadas en los descubrimientos de la investigación actual.

Uno de los hallazgos más interesantes y, a la vez, complejos de la investigación es la amplia variedad de enfoques y modelos de negocio que las fintechs adoptan. Esta diversidad implica que ciertas características pueden tener un peso diferente o incluso que existan determinantes del éxito distintos según el modelo de negocio específico. Por ejemplo, en una de las conversaciones con inversionistas de fondos de inversión de venture capital, se destacó la importancia de determinados aspectos para una fintech de crédito, como tener una sólida estrategia de recaudación de cartera y mantener un nivel de *default* bajo entre sus deudores. Más aún, se mencionó que es esencial que estas fintechs demuestren capacidad para financiar sus colocaciones mediante deuda corporativa, en lugar de depender exclusivamente de su capital. Si operan de esta última manera, pueden volverse intensivas en capital, lo que, en ocasiones, es interpretado como una señal de alarma por parte de los inversores.

Dada la especificidad de estas observaciones, parece evidente la necesidad de investigaciones que se centren en modelos de negocio particulares dentro del universo fintech. En lugar de abordar el sector en su totalidad, un enfoque más segmentado permitiría desentrañar las particularidades, desafíos y estrategias de éxito de cada subsector. Esto no solo proporcionaría hallazgos valiosos para los *stakeholders* del ecosistema fintech, sino que también

podría ofrecer herramientas más precisas para los emprendedores según su modelo de negocio.

Por otro lado, se identificó un amplio conjunto de características que determinan el éxito de una fintech al llegar a la Serie A. Sin embargo, un paso adicional y fundamental sería entender en profundidad en qué medida cada una de estas características afecta a las fintechs. Por ejemplo, aunque se ha mencionado la tracción como un factor crucial, sería extremadamente útil determinar los criterios exactos con los que se mide y establecer rangos de tracción que una fintech debería alcanzar según su modelo de negocio para cerrar con éxito una Serie A. Delimitar y cuantificar estos parámetros no solo enriquecería el conocimiento existente, sino que también ofrecería guías más claras y objetivas para las startups en su camino hacia rondas avanzadas de financiamiento.

Finalmente, un punto que se destacó y que merece una consideración detallada es el tema de la rentabilidad. Aunque la literatura y ciertos expertos sugieren que una fintech debe ser rentable, la práctica ha mostrado que muchas veces esto no es el caso. Esto plantea una serie de interrogantes: ¿Existe alguna ventaja intrínseca para una fintech que alcanza la Serie A siendo ya rentable? Y si es así, ¿cómo se manifiesta esta ventaja al levantar financiamiento en rondas posteriores? Adicionalmente, se observó que las cifras de capital levantadas en distintas rondas de financiación por las compañías de la muestra varían significativamente. Surge la pregunta de si estas variaciones son determinadas exclusivamente por las necesidades internas de las compañías o si los factores identificados en la investigación, junto con su modelo de negocio específico, también influyen cuánto capital pueden levantar y la valoración a la que reciben esta inversión. Desentrañar la relación entre rentabilidad temprana y éxito en rondas de financiamiento podría ofrecer una nueva perspectiva sobre la estrategia financiera y de crecimiento de las fintechs.

En resumen, mientras que el estudio ha arrojado luz sobre varios aspectos clave del ecosistema fintech en Colombia, también ha delineado múltiples áreas que requieren una exploración más detallada. Estas son: analizar la relevancia de cada una de las características encontradas con el fin de comprender si algunas tienen más impacto que otras, determinar el impacto de las distintas características a través de los múltiples tipos de fintech que existen, con el fin de determinar si algunas de estas características son más relevantes que otras dependiendo del tipo de compañía. Y, por último, descubrir si existe alguna relación entre las características planteadas y el monto recaudado en la Serie A de cada una de estas fintech. Como resultado, al entender e investigar más a fondo estas áreas en futuros estudios, se pueden obtener aproximaciones más detalladas que permitan seguir nutriendo la temática planteada.

Referencias

- Alén, G. (2021). Plan de negocio de una startup tecnológica [*Tesis de pregrado, Universidad Pontificia Comillas*]. <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/441016/retrieve>
- Alex, P. (2020). ¿Por Qué las Startups Levantan Venture Capital? *Startupeable.com*.
<https://startupeable.com/por-que-venture-capital/#:~:text=Levantar%20capital%20con%20un%20VC,compensados%20en%20el%20largo%20plazo>
- Allen, H. (2023). Regulating fintech: A harm focused approach. *Computer Law and Security Review*, vol. 52.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0267364923001206#:~:text=This%20Article%20argues%20that%20when,prevent%20or%20mitigate%20public%20harm.>
- Arner, D., Barberis, J., Buckley, R. (2015). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? *Social Science Research Network*, vol. 2016 (62)
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2676553
- Asociación Latinoamericana de Capital Privado. (2022). Venture investment in the region topped USD4b for a second consecutive year. *Lavca.org*. <https://lavca.org/industry-data/lavcas-2021-review-of-tech-investment-in-latin-america/>
- Asociación Latinoamericana de Capital Privado. (2023). 2023 Mid-year industry data & analysis. *Lavca.org*. <https://lavca.org/industry-data/2023-mid-year-industry-data-analysis/>
- Barz, L., Lindeque, S., & Hedman, J. (2023). Critical success factors in the FinTech World: A stage model. *Electronic Commerce Research and Applications*, vol. 60.
https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1567422323000455?casa_token=YgHCMmNm2MUAAAAA:DO2pR1Zx9bh2_U7rQ1B1vYCgTBl0-iH7vQqS6lGC70CotV3-

mtc7K3zGa-EJbbRQO6IVMsIleeYs

Bloomberg Línea. (2023). Rappi: ¿qué significa que llegó al punto de equilibrio y aún así no es rentable? *Bloomberlinea.com*.

<https://www.bloomberlinea.com/latinoamerica/colombia/rappi-que-significa-que-llego-a-punto-de-equilibrio-y-aun-asi-no-es-rentable/>

Boggiano M. (2021). Los 7 unicornios que más pérdidas acumulan. *Elcronista.com*.

<https://www.cronista.com/columnistas/los-7-unicornios-que-mas-perdidas-acumulan/>

Buitrago, J. (2014). Emprendimiento en Colombia. *Dialnet.com*. Administración & Desarrollo, vol. 43, num. 59, pp. 7-21. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6403431>

Cardullo, M. (1999). Technological Entrepreneurism. *Research Studies Press*.

CB Insights. (2023). The Complete List Of Unicorn Companies. *CBinsights.com*

<https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>

Chaparro, N. (2021). Fintech, una apuesta de la tecnología para la inclusión financiera en Colombia. *Colombia Científica*. <https://alianzaefi.com/wp-content/uploads/2023/01/WP3-2021-003.pdf>

Chuquiruna, F., Cardenas, R., y Sánchez, J. (2020). Factores de crecimiento en las fintech peruanas: una caracterización en un estudio de caso múltiple. *360: Revista De Ciencias De La Gestión*, vol. 5, pp. 118-151. <https://doi.org/10.18800/360gestion.202005.005>

Colombia Fintech. (2023). Cultura financiera al alcance de la mano. *Colombiafintech.com*
[/https://www.colombiafintech.co/static/uploads/Especial%20Fintech%20-%20Colombia%20FintechPortafolio.pdf](https://www.colombiafintech.co/static/uploads/Especial%20Fintech%20-%20Colombia%20FintechPortafolio.pdf)

Corredor, J. C. (2021). Determinantes del crecimiento y solidez financiera de las fintech en Colombia [Tesis de maestría, CESA].

[/https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/4185/MFC_52769950_2021_1.pdf?sequence=4](https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/4185/MFC_52769950_2021_1.pdf?sequence=4)

Cornelli, G., Frost J., Gambacorta, L., Wardrop R. Ziegler, T., Rau, R. (2023) Fintech and big tech credit: Drivers of the growth of digital lending. *Journal of Banking and Finance*, vol 148.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426622003223>

Crunchbase. (s.f.). Funding rounds database. *Crunchbase.com*

https://www.crunchbase.com/discover/funding_rounds

Das, S. R. (2019). The future of fintech. *Financial Management*, vol. 48(4), pp. 981-1007.

<https://doi.org/10.1111/fima.12297>

Dávila, A (2022). Emprendimiento: ¿qué es una startup? *Revista Gestión & liderazgo*,

Universidad la Molina.

http://www.lamolina.edu.pe/gestion&liderazgo/img/about/pdf/GESTION_LIDERAZGO_2022.pdf#page=26

Dávila, C. Rodríguez M. Velasquez, J. Vidal, M. (2021). Factores Claves de Éxito de Startups:

Caso StartUp Perú. *[Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]*

<https://www.proquest.com/openview/105e38f0619926c494e48cfc8b65c57d/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2026366&diss=y>

Enríquez, A., Rosario, M., Ruiz S (2022). Los Private Equity y Venture Capital como

alternativas de inversión y financiamiento a nivel global. *[Tesis de pregrado,*

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)]

<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/660913>

Escartín D., Marimon, A., Rius, A., Vilaseca, X., Vives, A. (2020). Startup: Concepto y ciclo de

- vida. *Revista de Contabilidad y Dirección*, vol. 30, pp. 13-21.
https://ec.economistas.es/wp-content/uploads/sites/5/2021/11/RCD30_Startups_cast-Startup-Concepto-y-ciclo-de-vida.pdf
- Feld, B. y Mendelson, J. (2023). *Venture deals: be smarter than your lawyer and venture capitalist*. Wiley
- Fernández Doblado, J. y Ubierna Gorricho, A. (2011). El papel del sector público como venture capitalist: cómo favorecer a las nuevas empresas de base tecnológica. *Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)*. https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_PEE/127art15.pdf
- Finnovista. (2023). El número de startups Fintech creció un 26% en un año en Colombia, hasta las 200. *Finnovista.com* <https://www.finnovista.com/wp-content/uploads/2020/05/Fintech-Radar-Colombia.pdf>
- Foro Económico Mundial (2022). Las start-ups están impulsando la recuperación económica mientras crecen de forma responsable. *wefoum.org*.
<https://es.weforum.org/agenda/2022/05/como-las-startups-impulsan-la-recuperacion-economica-mientras-crecen-de-forma-responsable/>
- Fracica, G. (2009). La financiación empresarial y la industria del capital de riesgo: estructura y conceptos. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, vol. 66, pp. 31-65.
<https://www.redalyc.org/pdf/206/20620269003.pdf>
- Fracica Naranjo, G., Matíz B, F. J., Hernández, G., y Mogollón C, Y. (2011.). Capital semilla para la financiación de start ups con alto potencial de Crecimiento en Colombia. *Revista EAN*, vol. 71, pp. 126-146.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-81602011000200009

- Gimpel, H., Rau, D., & Röglinger, M. (2017). Understanding FinTech start-ups – a taxonomy of consumer-oriented service offerings. *Electronic Markets*, vol. 28(3), pp. 245-264.
<https://doi.org/10.1007/s12525-017-0275-0>
- Gómez G. (2023). "Rappi no es rentable, no es una empresa millonaria": Simón Borrero. *Lafm.com.co*. <https://www.lafm.com.co/economia/rappi-no-es-rentable-no-es-una-empresa-millonaria-simon-borrero-ceo-de-la-empresa>
- Göthensten, V., & Hellström, A. (2017). Finding product-market fit, How do software start-ups approach product-market fit? [*Tesis de maestría, Universidad de Gothenburg*].
https://gupea.ub.gu.se/bitstream/handle/2077/53020/gupea_2077_53020_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2020). Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. *Mcgraw-hill*.
- Jagtiani, J., Lemieux, C. (2018) Do fintech lenders penetrate areas that are underserved by traditional banks? *Journal of Economics and Business*, vol. 100, pp. 43-54.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148619518300390>
- Krishna, A., Agrawal, A., & Choudhary, A. (2016). Predicting the outcome of startups: less failure, more success. *IEEE 16th International Conference on Data Mining Workshops (ICDMW)*. <http://cucis.ece.northwestern.edu/publications/pdf/KAC16.pdf>
- KPMG. (2023). Colombia Tech Report. Informe de industria. *KPMG.com*.
<https://colombia.home.kpmg/colombia-tech-report>
- Kupor, S. (2019). Secrets of Sand Hill Road. *Penguin Random House*.
- Khajepour, H., Sadatrasoul, S. M., & Yousefi Zenouz, R. (2020). Does Fundraising Have Meaningful Sequential Patterns? The Case of Fintech Startups. *Interdisciplinary Journal*

of Management Studies. vol. 13(4), pp. 763-790.

https://ijms.ut.ac.ir/article_76003.html?lang=en

Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business Horizons*, vol. 61(1), pp. 35-46.

<https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.09.003>

Lemus, F. (2016). El Venture Capital como instrumento de desarrollo económico. *Observatorio de Divulgación financiera*. https://www.iefweb.org/wp-content/uploads/2019/01/venture_capital_desarrollo_economico.pdf

Marín, S. M., Villegas, M. M., y Villegas, S. C. (2019). Evolución y tendencias de las empresas Fintech en el mercado colombiano, durante el periodo 2015-2019 [*Tesis de pregrado, Universidad Minuto De Dios*].

https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/11139/1/TE.GF_MarinMarinSaraCristina-VillegasMontoyaM%C3%B3nicaMarcela-Villegas%20MontoyaSaraCarolina_2019.pdf

Montoya, D.M. (2016) Startup y Spinoff: definiciones, diferencias y potencialidades en el marco de la economía del comportamiento. *Contexto*, vol. 5, pp. 141-152.

<https://core.ac.uk/download/pdf/268087956.pdf>

Noya, E. (2016). ¿Es el ‘fintech’ el mayor desafío que afronta la banca? *Harvard Deusto business review*, vol. 254, pp. 22-29.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5426792>

Nubank (2023) Nu Colombia celebra dos años de operación local y planea llegar a 2025 con inversiones cercanas a \$2 billones de pesos. *Nubank.com*.

<https://international.nubank.com.br/es/compania/nu-colombia-celebra-dos-anos-de->

- operacion-local-y-planea-llegar-a-2025-con-inversiones-cercanas-a-2-billones-de-pesos/
- Ng, A. W., & Kwok, B. K. (2017). Emergence of Fintech and cybersecurity in a global financial centre. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, vol. 25 (4), pp. 422-434.
<https://doi.org/10.1108/jfrc-01-2017-0013>
- Peña, S. D. (2020). Características determinantes de los emprendimientos FinTech para su transformación en modelos de negocio atractivos a financiación [*Tesis de maestría, Universidad Nacional*]. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/78487>
- Portafolio. (2020). Nubank, el banco digital más grande del mundo, llega a Colombia.
Portafolio.co. <https://www.portafolio.co/economia/nubank-el-banco-digital-mas-grande-del-mundo-llega-a-colombia-545171>
- Portafolio. (2021). ‘Startups’ han creado 2.403 trabajos formales en el 2021. *Portafolio.com*.
<https://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/startups-han-creado-2-403-trabajos-formales-en-el-2021-558165>
- Pride, J. (2018). Unicorn Tears: Why Startups Fail and How To Avoid It. Estados Unidos:
Wiley
- ProColombia. (2023). ¿Por qué el sector de software y TI en Colombia tiene potencial exportador? *Procolombia.co*. <https://prensa.procolombia.co/colombia-hoy/por-que-el-sector-de-software-y-ti-en-colombia-tiene-potencial-exportador>
- Ramos, F. (2022). El fenómeno social de las fintech, evolución y retos en el sector financiero.
Waynarroque - Revista de ciencias sociales aplicadas, vol. 2 núm. 4.
<https://unaj.edu.pe/revistacientificawaynarroque/index.php/rCSAW/article/view/35>
- Ries, E. (2011). The Lean Startup. *Crown Publishing Group*.
- Roche, M., Rothaermel, F., Conti, A., (2020). Different founders, different venture outcomes: A

comparative analysis of academic and non-academic startups. *Research Policy*, vol. 49, núm. 10.

https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733320301402?casa_token=JN90Nma6p8kAAAAA:MjU5PK7EdCHhdID6GlPmGBJ3HLY09ZZ__v5ngmcFX6KNZWZcPsbMG7iLDM_5i7O6Tz5dWgiLZWS

Rodriguez, S. (2023), Factores determinantes para la supervivencia de startups colombianas [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Javeriana].

<https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/65314>

Saldarriaga, S., Gallego, L. V., (2020). Caracterización de la industria Fintech: Análisis e implicaciones [Tesis de pregrado, Tecnológico de Antioquia].

<https://dspace.tdea.edu.co/handle/tdea/676>

Sanga y Aziakpono (2023). FinTech and SMEs financing: A systematic literature review and bibliometric analysis. *Digital Business Journal*, vol. 3(2).

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2666954423000157>

South Summit (2022). ¿QUÉ ES REALMENTE UNA STARTUP? *Southsummit.io*.

<https://www.southsummit.io/es/what-really-is-a-startup/>

Tally (2022). Serie A: primera ronda de financiación para levantar venture capital. *Tallylegal.io*.

<https://www.tallylegal.io/blog/serie-a-primera-ronda-de-financiacion-para-levantar-venturecapital>

Trujillo Dávila, M. A., & Guzmán Vásquez, A. (2008). Venture capital: una mirada al constructo teórico, su rol en los nuevos emprendimientos y agenda de investigación futura. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, vol. XVI(1), 71-84.

Vijai, C. (2019). Fintech in India – opportunities and challenges. *Social Science Research Network*, vol. 8, pp. 43-54. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3354094>

Vesga, R. (2008). Emprendimiento e innovación en Colombia. ¿Qué nos está haciendo falta? <https://web.unillanos.edu.co/docus/Emprendimiento%20e%20innovacion.pdf>

Y Combinator. (s.f.). YC Startup Job Guide: Stages of startups. *YCombinator.com*.
<https://www.ycombinator.com/library/Ek-stages-of-startups>

Anexos

Anexo 1. Perfil de los entrevistados.

Informante 1:

Actualmente desempeña el rol de Principal en un fondo de capital de riesgo con sede en Estados Unidos que realiza inversiones en startups que se encuentran etapas tempranas hasta etapas de crecimiento. Adicionalmente, ha sido director de inversiones en distintos grupos de empresas y *family offices*.

Informante 2:

Actualmente es asociado en un fondo de capital de riesgo que invierte en compañías globales que se enfocan en atender problemas para Latinoamérica. Adicionalmente, asesora a varias startups para su crecimiento y consolidación en distintos mercados y es parte de distintas asociaciones de emprendimiento.

Informante 3:

Actualmente es asociado en un fondo de capital de riesgo con presencia en Latinoamérica e inversiones en varias fintechs. También fue *Financial Analyst* en una fintech argentina que ofrece a sus usuarios una experiencia innovadora e integrada, incluyendo a la población no bancarizada en el sistema financiero otorgando servicios más convenientes y de menor costo que otras alternativas.

Informante 4

Actualmente desempeña el rol de Director de Producto y Marketing para LATAM en una fintech unicornio que tiene presencia en Colombia y brinda un servicios de pagos digitales

para ayudar a las empresas de Latinoamérica a reducir los costos y la complejidad de las transacciones digitales, al mismo tiempo que mejora las tasas de aceptación y reduce los fraudes. También, ha desempeñado roles de *Product Manager* en otras startups fintech que han alcanzado una Serie A en Colombia.

Informante 5

Actualmente desempeña el rol de VP de Marketing en una fintech colombiana que brinda una solución líder de nómina para trabajadores remotos. Durante su tiempo, ha liderado más de 500 profesionales distribuidos en más de 50 países, logrando un crecimiento exponencial para la compañía y llevándola al codiciado estatus de Serie A.

Anexo 2. Instrumentos de recolección

Instrumento de recolección estudio #1

Características

Tipo: entrevista semiestructurada

Población objetivo: inversionistas / profesionales de venture capital que hayan invertido en una fintech con presencia en Colombia que haya alcanzado una Serie A.

Duración aproximada: 30 minutos.

Medio de aplicación: videollamada (zoom) o presencial.

Introducción:

Buenos días/tardes

Nosotros somos Felipe Osorno-Giraldo y Santiago Luengas, estudiantes de último semestre de admón. de empresas en el CESA.

El objetivo de este espacio es la realización de una entrevista semiestructurada que servirá como insumo para la elaboración de nuestro trabajo de grado titulado: *Análisis de las características de las fintechs en Colombia que alcanzan una Serie A.*

La entrevista tiene una duración aproximada de 30 minutos con 10 preguntas organizadas en dos bloques. Es posible que se agreguen más preguntas en medio de la entrevista con el único fin de profundizar en las respuestas.

Así mismo no se harán preguntas que impliquen compartir información sensible y el entrevistado puede detener la entrevista o abstenerse a responder una pregunta si así lo desea.

Antes de comenzar, ¿nos permitiría usted grabar esta entrevista con el propósito de analizar y contrastar la información en el futuro, así como otros fines estrictamente académicos?

Afirmativo: Gracias, empecemos.

Preguntas

Bloque 1: Contexto startups Serie A

1. ¿Qué significa para usted que una startup sea exitosa? ¿y una fintech?
2. ¿Qué significa una ronda de inversión Serie A?
3. ¿Cuáles son las características de una startup que concreta una Serie A? ¿Cuáles de estas características son las más importantes desde su experiencia personal?
4. ¿Qué características debe tener una startup para que usted invierta en su Serie A?

Bloque 2: Contexto fintech Serie A

1. ¿Cuáles identifica usted que son los factores determinantes en el éxito de una Serie A de una fintech en Colombia?
2. ¿Qué factores macroeconómicos considera usted que afectan esta decisión? ¿Son los mismos que habría escogido hace uno o dos años cuando estábamos en el boom del venture capital en Colombia?
3. ¿Podrías prescindir de algunos de los factores mencionados?
4. ¿Qué características conoce usted que tiene el equipo fundador de una fintech que logra cerrar una Serie A en Colombia?
5. Responda verdadero o falso y argumente su respuesta, respecto a si estas características son determinantes para que una fintech logre cerrar una Serie A en Colombia.
 - a. Enfoque en mercados desatendidos
 - b. Tecnología como eje fundamental de los procesos
 - c. Democratización de productos financieros

Despedida:

Muchas gracias por su ayuda con esta investigación, esperamos que haya sido de su agrado esta entrevista.

Instrumento de recolección estudio #2

Características

Tipo: entrevista semiestructurada

Población objetivo: Fundadores o primeros empleados (*founding team*) de fintechs en Colombia que han alcanzado una Serie A.

Duración aproximada: 30 minutos.

Medio de aplicación: videollamada (zoom) o reunión presencial

Introducción:

Buenos días/tardes

Nosotros somos Felipe Osorno-Giraldo y Santiago Luengas, estudiantes de último semestre de admón. de empresas en el CESA.

El objetivo de este espacio es la realización de una entrevista semiestructurada que servirá como insumo para la elaboración de nuestro trabajo de grado titulado: *Análisis de las características de las fintechs en Colombia que alcanzan una Serie A*.

La entrevista tiene una duración aproximada de 30 minutos con 10 preguntas organizadas en dos bloques. Es posible que se agreguen más preguntas en medio de la entrevista con el único fin de profundizar en las respuestas.

Así mismo no se harán preguntas que impliquen compartir información sensible y el entrevistado puede detener la entrevista o abstenerse a responder una pregunta si así lo desea.

Antes de comenzar, ¿nos permitiría usted grabar esta entrevista con el propósito de analizar y contrastar la información en el futuro, así como otros fines estrictamente académicos?

Afirmativo: Gracias, empecemos.

Preguntas

Bloque 1: Contexto startups Serie A

1. ¿Qué significa para usted que una startup sea exitosa? ¿y una fintech?
2. ¿Qué significa una ronda de inversión Serie A?
3. ¿Qué características debe tener una fintech para llegar a una serie A? ¿Cuáles de estas características son las más importantes desde su experiencia personal?

Bloque 2: Contexto fintech Serie A

1. ¿Cómo ha cambiado tu papel y tu enfoque desde el inicio de la empresa hasta la Serie A?
2. ¿Cómo fue su experiencia durante la ronda de financiamiento Serie A? ¿Cuáles fueron los desafíos y las lecciones aprendidas?
3. ¿Cómo ha evolucionado la startup desde su inicio hasta la ronda de financiamiento Serie A? ¿Qué cambios o ajustes realizaron en su modelo de negocio después de la financiación Serie A?
4. ¿Cuáles fueron los mayores desafíos que enfrentaron durante el proceso de crecimiento de la startup? ¿Cómo los superaron?
5. ¿Cuáles cree que fueron los principales factores que atrajeron a los inversores durante la ronda de financiamiento para la Serie A?
6. ¿Qué lecciones aprendieron de las conversaciones con los inversores durante la Serie A?
7. Responda verdadero o falso y argumente su respuesta, respecto a si estas características son determinantes para que una fintech logre cerrar una Serie A en

Colombia.

Despedida:

Muchas gracias por su ayuda con esta investigación, esperamos que haya sido de su agrado esta entrevista.