



El futuro digital
es de todos

Gobierno
de Colombia
MinTIC



“La plata para inversión en empresas digitales está disponible, pero hay que saber buscarla”: BICTIA

- *Ya seleccionadas las 15 empresas que hacen parte del programa de capacitación y asesorías para prepararse para gestionar inversión, BICTIA - operador del programa de APPS.CO “escalabilidad de negocios digitales- comparte tips en este tema.*
- *El acompañamiento de BICTIA y APPS.CO durará 14 semanas y cuenta con 19 mentores y asesores para que estos emprendedores organicen su estrategia de gestión de inversión.*

Bogotá XX de Septiembre 2020. Colombia ha crecido en cuanto a cantidad y calidad de emprendimientos digitales, lo que nos pone en la mira de múltiples fondos de capital de riesgo y aceleradoras líderes de la industria mundial, que están buscando nuevos talentos y proyectos que sean escalables.

Según Crunchbase, el capital levantado por emprendimientos originados en Colombia creció 236% en 2019. No en vano este año Liftit, La Haus, Finco, o Laikaap, entre otros, han recibido grandes capitales de fondos de inversión, y vienen más en camino.

Es por esto, que se creó el programa de “Escalabilidad de Negocios Digitales” de APPS.CO - MinTic que es operado por BICTIA. Este es un programa de 14 semanas que busca maximizar el potencial de escalabilidad de 15 emprendimientos, desarrollando en su equipo de trabajo capacidades de análisis de mercado e implementación de estrategias de crecimiento con impacto positivo en sus indicadores clave de desempeño, con el fin de prepararse para la gestión de inversión.

“Hay una brecha muy grande en el tema digital entre mujeres y hombres. Necesitamos crear más conciencia sobre esto, por eso incrementar la inversión en emprendimientos de mujeres es uno de los objetivos”, plantea Carolina Laverde, Directora de Emprendimiento Digital y de APPS.CO. “Por eso esta convocatoria tuvo un foco específico en dar puntos adicionales a empresas con mujeres liderados o con mujeres en cargo de liderazgo.”

Conseguir inversión no es sencillo, pero no es imposible. Estos son unos tips que nuestros mentores, asesores, y emprendedores, dan para que las *startups* que quieran levantar capital.

¿Cómo tener éxito en conseguir inversión?

- **Consolidar un equipo excepcional**, que sea multidisciplinario, y flexible. Muchos fondos invierten en las personas y en su potencial, por eso el equipo es clave.
- **Resolver un gran problema y saber decirlo.** Los emprendedores deben desarrollar su capacidad narrativa. Hay que perder el miedo a decir por qué tu idea es la mejor, por qué tu negocio le puede ganar a la competencia y transmitir emociones. El exceso de humildad en estos temas puede ser contraproducente.
- **Tener un negocio escalable que tenga por detrás mucha tecnología para que se pueda replicar.** Esto es tener potencial de mercado de USD 10 Billones y que no te cueste más crecer exponencialmente.
- **Ser resiliente.** No frustrarse ante las negativas. Pueden ser siete o 10 o más “Nos”, para que llegue un sí. En ese sentido, hay que saber continuar, aprender de los errores y seguir buscando capital.
- **Investigar a los inversionistas**, antes de tocar la puerta. Cada fondo o inversionista tiene unos objetivos y buscan negocios específicos, entonces antes de desperdiciar un tiro, es necesario.
- **Entender bien para qué necesito la inversión de terceros.** Porque los recursos tienen que tener una destinación que permita escalar el negocio.
- **Elegir bien al inversionista.** No todos los inversionistas son buenos para todos los negocios. Entonces hay que elegir aquel inversionista con el que haces click, elegir el inversionista que te sirve. Si el inversionista tiene conexión emocional con el emprendedor, seguro pone su dinero en ese negocio.



El futuro digital
es de todos

Gobierno
de Colombia
MinTIC



- **También es válido no buscar inversión.** Se puede hacer crecer negocios sin buscar inversión externa.

“Buscar inversión es un estilo de vida, y es definitivo para el ritmo y desarrollo del negocio. Por eso hay que tener claro que conseguir alguien que invierta en el negocio tiene serias implicaciones, porque ese inversionista va a querer su negocio de vuelta”, explicó Carolina Laverde.

Jerónimo Silva, director ejecutivo de BICTIA aseguró que “conocer los mercados desatendidos, o buscar el impacto social y ambiental del emprendimiento, y tenerlos dentro de los indicadores, resulta atractivo para los inversionistas, porque genera un impacto social y económico importante en sociedades como la nuestra.”

“La inversión no es acerca del dinero. Emprender es acerca de cuántas vidas impactadas en el proceso y cómo generas valor”, sostuvo.

[Conoce las empresas participantes de este programa.](#)

Sobre BICTIA

*Inversionista ángel y aceleradora de startups, apoyada por ProBogotá Región, con el objetivo de aportar al desarrollo económico del país, impulsando emprendimientos de base tecnológica, y adicionalmente, realizando capacitación en lenguajes de programación por considerar que esta es una habilidad central para el desarrollo personal y profesional en el futuro. Más información: <https://bictia.com>

Mayores informes para prensa

Natalia Marengo
3124486546