

Análisis del impacto de los esquemas de financiamiento que ofrece el ecosistema de emprendimiento de oportunidad en la ciudad de Bogotá, sobre las oportunidades de crecimiento de los nuevos negocios

Rigoberto Moreno Zamora

Asesor

Joan Sebastián Rojas Rincón

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios ECACEN

Maestría en Gestión Financiera

2026

Agradecimientos

Agradezco sinceramente al profesor por su paciencia, dedicación y acompañamiento constante durante este proceso. Su orientación fue fundamental para el desarrollo de este trabajo.

Resumen

El emprendimiento de oportunidad en Bogotá se ha consolidado como un factor estratégico para el desarrollo económico local, al contribuir a la generación de empleo, la innovación y la diversificación productiva. No obstante, pese al fortalecimiento del ecosistema emprendedor y a la ampliación de alternativas financieras como el capital semilla, el capital de riesgo y las plataformas *fintech*, persisten barreras estructurales que limitan el acceso efectivo al financiamiento, especialmente en las etapas iniciales de los nuevos negocios. La presente investigación analiza el impacto de los esquemas de financiamiento que ofrece el ecosistema de emprendimiento en Bogotá sobre las oportunidades de crecimiento de los nuevos negocios. Desde un enfoque cualitativo, apoyado en entrevistas, el estudio examina las fuentes disponibles, las restricciones institucionales y financieras, así como las percepciones de los emprendedores frente al sistema financiero. El análisis se sustenta en marcos teóricos como la teoría del oportunismo emprendedor, el financiamiento jerárquico, el ciclo de vida empresarial, el racionamiento de crédito y la teoría de los recursos y capacidades. Los hallazgos evidencian una desconexión entre la oferta financiera y las necesidades reales de los emprendimientos de oportunidad, manifestada en exigencias crediticias, asimetrías de información, temor a la pérdida de control y preferencia por el autofinanciamiento. Asimismo, se identifican brechas estructurales que afectan la sostenibilidad y escalabilidad de los negocios, lo que incide en los altos índices de cierre empresarial en la ciudad.

En consecuencia, el estudio aporta elementos para la formulación de políticas públicas y el diseño de instrumentos financieros ajustados al ciclo de vida de los emprendimientos, con el propósito de fortalecer el ecosistema emprendedor y potenciar sus oportunidades de crecimiento.

Palabras clave: financiación, política financiera, empresa, emprendimiento, innovación

Abstract

Opportunity-driven entrepreneurship in Bogotá has become a strategic factor for local economic development, contributing to job creation, innovation, and productive diversification. However, despite the strengthening of the entrepreneurial ecosystem and the expansion of financial alternatives such as seed capital, venture capital, and fintech platforms, structural barriers persist that limit effective access to financing, especially in the early stages of new businesses. This study analyzes the impact of the financing schemes offered by Bogotá's entrepreneurial ecosystem on the growth opportunities of new businesses. Using a qualitative approach supported by interviews, the research examines available funding sources, institutional and financial constraints, as well as entrepreneurs' perceptions of the financial system. The analysis is grounded in theoretical frameworks such as entrepreneurial opportunism theory, pecking order theory, business life cycle theory, credit rationing, and the resource-based view.

The findings reveal a disconnect between the financial supply and the real needs of opportunity-driven ventures, reflected in credit requirements, information asymmetries, fear of losing control, and a preference for self-financing. Additionally, structural gaps are identified that affect business sustainability and scalability, contributing to high business closure rates in the city.

Consequently, the study provides elements for the formulation of public policies and the design of financial instruments aligned with the business life cycle, with the aim of strengthening the entrepreneurial ecosystem and enhancing its growth opportunities.

Keywords: financing, financial policy, firm, entrepreneurship, innovation.

Contenido

Introducción	11
Planteamiento del Problema	14
Pregunta de Investigación	17
Objetivo General	18
Objetivos Específicos	18
Justificación	19
Estado del Arte	23
Marco Teórico	27
Teoría del Oportunismo	27
Teoría del Descubrimiento de Oportunidades Empresariales	29
Teoría de la Creación	30
La Teoría del Financiamiento Jerárquico (Pecking Order)	30
La Teoría del Ciclo de Vida de la Empresa	32
Financiamiento y Capital Semilla	34
Teoría del Racionamiento de Crédito	36
Teoría del Capital Social	36
Teoría de los Recursos y Capacidades (Resource-Based View – RBV)	38
Capital Intelectual como Facilitador de las Decisiones de Financiamiento	39
Marco Conceptual	43
El Sistema Financiero	43
Fuentes de Financiación	44
Política Financiera	50

Otros Formatos de Financiación	51
Emprendimiento y Oportunidad.....	52
Oportunidades de Crecimiento (Growth Opportunities).....	53
Marco Contextual.....	56
Marco Legal.....	59
Políticas Financieras en Colombia para Emprendedores	59
Instituciones y Programas de Apoyo para Emprendedores.....	62
Metodología	64
Enfoque de Investigación.....	64
Diseño de la Investigación	66
Alcance.....	67
Técnica de Investigación.....	68
Entrevistas en Profundidad.....	68
Análisis de Contenido	68
Población y Muestra.....	69
Fases del Estudio.....	69
Definición de Categorías de Análisis.....	71
Cronograma de Investigación	76
Resultados.....	77
Caracterización de los Entrevistados	77
Horizontalización de la Información de los Entrevistados	80
Descripción Textual de los Entrevistados	81
Construcción de Grupos de Significados	83

Restricciones Estructurales del Financiamiento Formal	86
Estrategias Alternativas de Financiamiento	86
Redes Sociales y Capital Relacional como Facilitadores.....	87
Brechas de Información y Conocimiento del Ecosistema Financiero.....	87
Tensiones entre Innovación Financiera y Percepción del Riesgo	88
Descripciones Estructurales de las Categorías de Análisis	88
Descripción de las Categorías Emergentes	89
Acceso y Restricciones al Financiamiento Formal	90
Estrategias Alternativas de Financiamiento	91
Rol del Estado y Políticas Públicas de Apoyo	93
Enfoques Diferenciales y Brechas Estructurales.....	94
Sostenibilidad y Orientación del Emprendimiento	95
Discusión de Resultados	98
Conclusiones.....	105
Recomendaciones	108
Para las Políticas Públicas y el Ecosistema Institucional.....	108
Para los Emprendedores.....	110
Para Futuras Investigaciones.....	110
Bibliografía	112
Apéndice	145

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Principales Entidades Privadas y Públicas que Apoyan el Emprendimiento de Oportunidad</i>	59
Tabla 2 <i>Barreras en el Acceso a Financiamiento</i>	72
Tabla 3 <i>Oportunidades en el Acceso a Financiamiento</i>	73
Tabla 4 <i>Innovación Financiera y su Impacto en el Emprendimiento</i>	74
Tabla 5 <i>Caracterización Demográfica de los Emprendedores Entrevistados</i>	78

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Cronograma - Diagrama de Gantt (Ago 2025 – Abril 2026)</i>	76
Figura 2 <i>Nube de Palabras de las Entrevistas Realizadas</i>	81
Figura 3 <i>Diagrama de Sankey de las Entrevistas Realizadas</i>	83
Figura 4 <i>Matriz de Co-ocurrencias de las Entrevistas Realizadas</i>	85
Figura 5 <i>Red de Mapa de las Entrevistas Realizadas</i>	89
Figura 6 <i>Relación entre Restricciones Financieras, Estrategias de Financiamiento y Crecimiento del Emprendimiento</i>	100

Lista de Apéndices

Apéndice A <i>Entrevista Semiestructurada</i>	145
Apéndice B <i>Consentimiento Informado para Participar en Entrevista de Investigación</i>	153

Introducción

En Bogotá, el emprendimiento de oportunidad se ha posicionado como un motor de innovación y desarrollo económico. Este surge de la identificación estratégica de oportunidades, con una clara intención de crecimiento y generación de valor. Su papel resulta fundamental en la economía local ya que, contribuye de manera directa a la generación de empleo, la diversificación productiva y el fortalecimiento de la competitividad local, impactando positivamente en sectores clave como el comercio, los servicios y la industria. Sin embargo, una de sus principales limitaciones sigue siendo el acceso al financiamiento, especialmente en las etapas iniciales, cuando las ideas requieren capital para convertirse en proyectos sostenibles.

Pese a la expansión de alternativas como *fnitech*, capital semilla o inversionistas ángeles, gran parte de los emprendedores enfrenta barreras como las exigencias crediticias. Estas barreras incluyen: las garantías requeridas, demostrar historial crediticio, estar formalmente constituidos, cumplir tiempos mínimos de operación, asumir altas tasas de interés y trámites complejos centrados en la burocracia. Otras barreras son la inestabilidad normativa, la fragmentación entre entidades y la escasa articulación de políticas públicas entre entidades nacionales, territoriales y las necesidades reales de los emprendedores.

La desconexión entre la oferta de financiamiento y las necesidades reales de los emprendedores afecta su capacidad de consolidarse y crecer, lo que se refleja en los altos índices de fracaso en los emprendimientos de oportunidad en la ciudad. Ante esta problemática, surge la necesidad de indagar cómo los esquemas de financiamiento inciden en el desarrollo emprendedor, razón por la cual, esta investigación tiene como objetivo analizar el impacto de los esquemas de financiamiento existentes en Bogotá sobre las posibilidades de crecimiento. El

estudio busca comprender no solo las fuentes disponibles, sino su efectividad, accesibilidad y pertinencia desde la experiencia de quienes emprenden.

Se espera que los resultados de esta investigación contribuyan a comprender la relación entre los esquemas de financiamiento y el crecimiento de los emprendimientos de oportunidad en Bogotá. Dichos hallazgos serán relevantes porque permitirán identificar las principales barreras que enfrentan los emprendedores y señalar las oportunidades que pueden fortalecer el ecosistema. Además, servir como insumo para la formulación de políticas públicas inclusivas y el diseño de instrumentos financieros ajustados a la realidad de los emprendimientos.

De igual manera, la investigación busca ofrecer a los propios emprendedores herramientas conceptuales y prácticas para comprender mejor sus posibilidades de acceso a capital, lo que contribuye a mejorar sus estrategias de consolidación y sostenibilidad en el tiempo.

El enfoque de este estudio es cualitativo, basado en análisis temático de contenido, entrevistas y revisión documental. Esta metodología permitirá comprender los principales desafíos y oportunidades del sistema financiero Bogotano en relación con el emprendimiento, ofreciendo insumos para la formulación de estrategias más inclusivas y efectivas.

Para alcanzar este objetivo, la investigación adopta el método de análisis de contenido, entendido como un procedimiento sistemático para identificar, categorizar e interpretar patrones en los discursos y documentos analizados. Este método resulta pertinente, pues permite examinar a profundidad tanto las percepciones de los emprendedores como la información disponible en fuentes institucionales, ofreciendo una comprensión de las dinámicas de financiamiento en el ecosistema emprendedor de Bogotá.

En coherencia con lo anterior, el estudio se estructura de manera general para abordar la problemática del financiamiento al emprendimiento de oportunidad en Bogotá desde distintas dimensiones. En primer lugar, se presenta el planteamiento del problema, centrado en las barreras estructurales, financieras e institucionales que enfrentan los emprendedores, seguido de la formulación de la pregunta de investigación, los objetivos y la justificación académica, social y práctica del estudio. Posteriormente, se desarrolla un marco teórico, conceptual y legal que examina las principales teorías, conceptos y normativas vigentes en Colombia, complementado con un estado del arte que sintetiza investigaciones previas sobre esquemas de financiamiento. Por último, se expone la metodología, detallando el enfoque, diseño, técnicas, población y muestra, y se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas del análisis, sustentadas en una base teórica y empírica.

Planteamiento del Problema

En las últimas décadas, el emprendimiento se ha consolidado como un motor clave del desarrollo económico, la generación de empleo y la promoción de la innovación, especialmente en economías emergentes. En América Latina, la creación de nuevas iniciativas empresariales constituye una estrategia fundamental para enfrentar desafíos como el desempleo, la informalidad y la baja productividad (Hidalgo et al., 2014). Bogotá, en particular, se ha posicionado como uno de los ecosistemas más dinámicos del país. De acuerdo con el ranking global de ecosistemas emprendedores (Startupblink, 2024), la ciudad se ubicó entre las tres primeras del país en 2024, con 806 emprendimientos registrados, lo que representa cerca del 59% del total nacional. Estos negocios tienen un peso significativo en el empleo y en el PIB, sobre todo en sectores como el comercio, que agrupa más del 42% de los emprendimientos (Castaño, 2022). Sin embargo, su desarrollo se enfrenta a múltiples limitaciones estructurales, institucionales y financieras.

Pese a la relevancia de su ecosistema, los emprendimientos de Bogotá enfrentan barreras que dificultan su sostenibilidad. Entre las más visibles se encuentran la falta de capacidad de gestión, la baja adopción tecnológica y la limitada visión estratégica. Estos factores afectan su competitividad y sostenibilidad a largo plazo (Trujillo et al., 2016). A ello se suman la burocracia, los trámites extensos y los cambios normativos que generan incertidumbre, limitando la formalización y el acceso a beneficios institucionales (Visa, 2024).

El entorno macroeconómico global también incide en estos desafíos. La desaceleración del crecimiento mundial, la volatilidad financiera y la reducción del consumo local han configurado un escenario adverso para las pequeñas empresas (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2024). En América Latina, los obstáculos para acceder a recursos se

han intensificado, reduciendo la capacidad de innovación y de inserción competitiva de los nuevos negocios (Da Costa, 2023).

Entre las barreras más críticas se encuentran las de carácter financiero. En la región, las instituciones imponen requisitos como garantías, historial crediticio y estructura jurídica formal, que muchos emprendedores no pueden cumplir, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL (2025). A esto se suman las altas tasas de interés, la falta de educación financiera y la escasa cultura de gestión administrativa (Camba et al., s.f.).

En Colombia, el acceso al crédito está segmentado: los recursos se concentran en grandes empresas, dejando rezagadas a las micro, pequeñas y medianas (Secretaría Distrital de Desarrollo Económico de Bogotá, 2020). Según la Encuesta de Demanda de Inclusión Financiera Banco de las oportunidades de Colombia (2019), más del 60% de microempresarios no solicitó préstamos en los seis meses posteriores a la creación de sus negocios; solo el 20,6% accedió a crédito formal, mientras que el resto recurrió a fuentes no financieras (6,4%) o informales (7,5%). Esta situación es más crítica en empresas informales, donde la dependencia de fuentes informales de financiación duplica la de las formales (8,2% vs. 4,2%).

Además, aunque existen políticas públicas de fomento, su alcance es limitado. Según la CEPAL (2025), muchas instituciones desconocen las necesidades reales de los emprendimientos y alternativas como el capital de riesgo *venture capital*, siguen siendo poco utilizadas debido a los altos costos regulatorios, el temor a perder control administrativo y la falta de cultura inversionista (Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores, 2017)

La ausencia de recursos financieros limita directamente la capacidad de los emprendimientos para innovar, escalar y mantenerse en el tiempo. Sin acceso a crédito formal, muchos negocios enfrentan serias dificultades para modernizar procesos, invertir en tecnología o

resistir crisis económicas (González S. , 2014). Esto genera un círculo de vulnerabilidad, los emprendimientos recurren a mecanismos informales más costosos y riesgosos, lo que restringe aún más sus posibilidades de crecimiento (Banco de las oportunidades de Colombia, 2019)

La falta de financiamiento también impide que los emprendedores bogotanos se inserten en mercados más competitivos. En un entorno donde deben competir con empresas nacionales y transnacionales, la ausencia de capital limita la innovación, la diferenciación y la flexibilidad necesarias para sostenerse (Visa, 2024); (Jaramillo & Peñaranda, 2024).

Esta limitación responde a que el acceso restringido al capital reduce la capacidad de los emprendimientos para invertir en procesos de innovación, modernización tecnológica y expansión comercial, elementos indispensables para competir en mercados dinámicos y de mayor escala. Asimismo, las barreras asociadas al racionamiento de crédito, las exigencias de garantías y la asimetría de información generan una brecha entre la oferta financiera y las necesidades reales de los negocios en etapas tempranas. En consecuencia, muchos emprendedores recurren al autofinanciamiento o a fuentes informales, lo que limita su capacidad de escalar, integrarse a cadenas de valor más amplias y consolidar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

Por lo expuesto en líneas anteriores, el objetivo de este trabajo es analizar los desafíos financieros que enfrentan los emprendimientos de oportunidad en Bogotá y explorar alternativas para mejorar su acceso a financiamiento. Se justifica en la necesidad de comprender las brechas estructurales que limitan la consolidación de los negocios y, a partir de ello, proponer recomendaciones que fortalezcan el ecosistema emprendedor, con impactos directos en el empleo, la productividad y el crecimiento económico local (Secretaria Distrital de Desarrollo Económico, 2024).

La metodología que adopta la investigación es un enfoque cualitativo, se incorpora información obtenida a través de entrevistas con emprendedores locales. Esta combinación permite dimensionar la magnitud de las barreras, comprender la experiencia real de los actores y evaluar las oportunidades emergentes, como el uso de plataformas *fintech* o los fondos de inversión en etapas tempranas.

Se espera que los resultados generen insumos para el diseño de mecanismos financieros más inclusivos y adaptados a la realidad de los emprendimientos en Bogotá. Asimismo, se busca contribuir a la formulación de políticas públicas que reduzcan la exclusión financiera, fortalezcan la cultura de gestión empresarial y promuevan la innovación. De manera particular, el estudio puede impactar positivamente el sector comercio, que concentra la mayor proporción de emprendimientos en la ciudad, potenciando su sostenibilidad y competitividad en el mediano y largo plazo.

Para abordar esta problemática, se formula la siguiente pregunta de investigación:

Pregunta de Investigación

¿Cuál es el impacto de los esquemas de financiamiento que ofrece el ecosistema de emprendimiento en la ciudad de Bogotá sobre las oportunidades de crecimiento de los nuevos negocios?

Objetivo General

Analizar el impacto de los esquemas de financiamiento que ofrece el ecosistema de emprendimiento en la ciudad de Bogotá sobre las oportunidades de crecimiento de los nuevos negocios.

Objetivos Específicos

Explorar las fuentes de financiamiento que ofrece el ecosistema de emprendimiento en la ciudad de Bogotá.

Describir los requerimientos y restricciones para el acceso a los esquemas de financiamiento del emprendimiento en Bogotá

Analizar el impacto del financiamiento en el crecimiento de los emprendimientos de la ciudad de Bogotá.

Justificación

El fortalecimiento del emprendimiento de oportunidad en Bogotá se ha convertido en un elemento central para el desarrollo económico sostenible de la ciudad. Estos emprendimientos, caracterizados por su motivación hacia la innovación y la generación de valor, no solo contribuyen significativamente a la creación de empleo y la diversificación productiva, sino que también dinamizan sectores clave como los servicios, la industria y la construcción.

Según la Cámara de Comercio de Bogotá (2024), el 56,5 % de las nuevas empresas se concentran en el sector servicios, seguidas por el comercio (28,9 %) y la industria (14,6%). Esta distribución sectorial evidencia el papel estratégico que juegan los emprendimientos de oportunidad en el tejido económico urbano. En este contexto, el acceso a mecanismos efectivos de financiamiento emerge como una condición indispensable para que estas iniciativas no solo sobrevivan, sino que escalen y se consoliden como agentes de transformación económica.

A pesar de los avances del sistema financiero local, impulsados por la irrupción de actores innovadores como las *Fintech* y los fondos de inversión de riesgo, persisten interrogantes sobre su verdadero impacto y alineación con las necesidades del ecosistema emprendedor de oportunidad. Entre 2019 y 2023, se cerraron en promedio 23.000 emprendimientos por año en la ciudad (Cámara de Comercio de Bogotá, 2024). Esta cifra sugiere la existencia de barreras estructurales, especialmente en el acceso al financiamiento en etapas tempranas. Si bien, existen iniciativas que buscan apoyar a los emprendedores, falta profundizar en la comprensión de la efectividad de estos esquemas desde una perspectiva integral y contextualizada. En ese sentido, en este estudio se busca analizar críticamente la relación entre el financiamiento y la sostenibilidad de los emprendimientos de oportunidad en Bogotá.

Las posturas teóricas que orientan esta investigación permiten explicar de manera integral tanto el surgimiento de las oportunidades emprendedoras como las restricciones para acceder a los recursos que las hacen viables. Desde la perspectiva del oportunismo y la creación de oportunidades (Kirzner, 1973), se reconoce que la capacidad de detectar desequilibrios en el mercado es un elemento central para iniciar procesos emprendedores, Esto resulta particularmente relevante en un entorno como Bogotá, donde la identificación estratégica de oportunidades se enfrenta a limitaciones estructurales de financiamiento.

Por su parte, las teorías sobre el financiamiento empresarial (Myers & Majluf, 1984) permiten comprender cómo las decisiones de los emprendedores se ven condicionadas por la etapa de desarrollo del negocio, las redes sociales que facilitan recursos, las capacidades organizacionales para aprovecharlos y las restricciones derivadas de asimetrías de información. Estas aproximaciones son pertinentes, debido a que explican por qué en proyectos innovadores y viables, persisten dificultades para acceder a crédito formal, lo que obliga a recurrir a mecanismos alternativos de financiamiento o a depender del capital propio.

En este sentido, estas posturas resultan adecuadas para abordar el fenómeno estudiado, ya que ofrecen una base analítica que conecta la acción emprendedora con las condiciones financieras e institucionales de Bogotá. Esto contribuye a la comprensión de las barreras y oportunidades que enfrentan los emprendedores de oportunidad en su búsqueda de sostenibilidad y crecimiento.

Desde el punto de vista metodológico, este estudio propone un análisis de los esquemas de financiamiento disponibles para emprendimientos de oportunidad, explorando tanto opciones tradicionales como banca comercial, créditos subsidiados o alternativas emergentes como capital semilla, ángeles inversionistas, plataformas de micro financiación y *Fintech*. Estos esquemas

serán analizados en función de su aplicabilidad, accesibilidad y eficacia en cada etapa del ciclo de vida del emprendimiento. De igual manera, se analizarán los criterios de evaluación utilizados por estas fuentes de financiación, con el propósito de identificar eventuales desajustes estructurales entre la oferta financiera existente y las necesidades efectivas del ecosistema emprendedor.

La investigación se desarrollará desde un enfoque cualitativo, este diseño permitirá comprender no solo la estructura de los esquemas de financiamiento, sino también sus implicaciones sociales y económicas. En coherencia con este enfoque, se empleará el análisis de contenido como método central para examinar de manera sistemática los discursos de los emprendedores. Este procedimiento facilitará la identificación de categorías, patrones recurrentes y significados asociados al acceso al capital, las restricciones formales e informales y las estrategias utilizadas para financiar los emprendimientos de oportunidad.

De este modo, el análisis de contenido no solo permitirá organizar e interpretar rigurosamente la información cualitativa, sino que también contribuirá a comprender el financiamiento como una dinámica relacional y contextual, en la que confluyen percepciones individuales, prácticas institucionales y condiciones estructurales. Así, será posible explicar con mayor precisión cómo se configuran las brechas entre la oferta financiera y las necesidades reales de los emprendedores, y de qué manera estas inciden en sus oportunidades de crecimiento y sostenibilidad.

En términos prácticos, los hallazgos del estudio podrán aportar insumos relevantes para el diseño de políticas públicas orientadas a fortalecer el emprendimiento de oportunidad en Bogotá. La identificación de las barreras más críticas de acceso al financiamiento permitirá formular recomendaciones concretas que orienten la acción gubernamental y privada hacia esquemas más

inclusivos, flexibles y sostenibles. Asimismo, los resultados serán útiles para las entidades responsables de la política económica y para las instituciones de apoyo al emprendimiento, que requieren evidencia actualizada para la toma de decisiones. De igual forma, se espera que este trabajo beneficie a la comunidad emprendedora al visibilizar los desafíos que enfrenta y proponer alternativas contextualizadas que favorezcan su consolidación en el mercado y expansión.

El proyecto es viable en términos de tiempo y recursos. Se dispone de acceso a fuentes secundarias confiables, como informes de la Cámara de Comercio de Bogotá, bases de datos de entidades financieras y literatura académica especializada en emprendimiento y financiamiento. Además, se contempla la realización de entrevistas con actores clave del ecosistema emprendedor. La pertinencia de esta investigación se sustenta en la transformación acelerada del sistema financiero, el auge de nuevas tecnologías y la necesidad de diseñar estrategias que respondan eficazmente a la alta tasa de cierre de emprendimientos en la ciudad. En consecuencia, el estudio resulta no solo oportuno, sino necesario para generar conocimiento relevante y aplicable en el corto y mediano plazo.

Estado del Arte

El financiamiento del emprendimiento de oportunidad ha sido analizado en diversos estudios que coinciden en señalar su papel decisivo para la viabilidad y crecimiento de los nuevos negocios. La literatura internacional resalta limitaciones estructurales como la asimetría de información, la falta de garantías y las dificultades propias de cada etapa del ciclo empresarial; mientras que en el contexto nacional y local se examinan la efectividad de los programas de apoyo, las políticas públicas y el surgimiento de mecanismos alternativos como capital semilla, capital de riesgo y *fintech*. En conjunto, estos aportes ofrecen un panorama integral sobre los retos y avances en materia de financiamiento, permitiendo identificar vacíos de investigación y orientar el análisis hacia la realidad del ecosistema emprendedor en Bogotá.

En el contexto internacional, el ecosistema de emprendimiento en Silicon Valley ha sido ampliamente estudiado; al respecto, González et al. (2020), destacan que su éxito se basa en una red densa de actores interconectados universidades, fondos de capital de riesgo, incubadoras y empresas tecnológicas que facilitan la internacionalización progresiva de *startups* mediante el modelo de *Uppsala*. Este enfoque plantea que las empresas expanden sus operaciones a mercados internacionales de manera gradual, a medida que adquieren experiencia y conocimiento sobre entornos extranjeros, lo que evidencia la relación entre redes de apoyo y acceso a financiamiento para escalar globalmente.

En la misma línea, Gloor et al. (2020) analizan startups estadounidenses respaldadas por capital de riesgo y concluyen que factores organizacionales y comunicativos influyen directamente en su capacidad de atraer nuevos recursos. Sus hallazgos muestran que la presencia de inversores en los consejos directivos y la visibilidad en redes sociales, particularmente en *Twitter* ahora *X*, se asocian positivamente con un mayor acceso a capital, lo que resalta la

importancia de la gobernanza estratégica y la proyección digital en la dinámica de financiamiento.

Desde una perspectiva más formativa, López et al. (2023) evidencian que la educación emprendedora y la autoeficacia incrementan la probabilidad de generar emprendimientos de oportunidad. Basados en la Teoría del Comportamiento Planificado (TPC), los autores demuestran que la formación no solo transmite conocimientos, sino que refuerza la confianza en la capacidad de emprender, actuando como un mediador que impulsa competencias clave como la creatividad, la iniciativa y la gestión del riesgo.

En un estudio de gran alcance territorial, Toerien (2024) analiza más de 3.000 condados en Estados Unidos e introduce el Índice de Dependencia Empresarial como indicador del dinamismo económico local. Sus resultados revelan que los contextos de pobreza tienden a generar emprendimientos de subsistencia con financiamiento limitado, mientras que en territorios prósperos predominan iniciativas de oportunidad apalancadas en sistemas financieros desarrollados y redes de apoyo institucional.

En Europa, Antonenko et al. (2024) subrayan el financiamiento como un eje estratégico para el desarrollo empresarial, al tiempo que reconocen las barreras que enfrentan especialmente las *Pymes* en el acceso a capital. El estudio propone alternativas como fondos de inversión, microfinanzas, digitalización de trámites y alianzas público-privadas para ampliar la cobertura financiera en entornos complejos como Ucrania. En esta misma línea, Berg et al. (2020) demuestran que la incorporación de huellas digitales en el análisis crediticio contribuye a fortalecer dichos procesos de digitalización, al mejorar el acceso al financiamiento en Alemania y Reino Unido, facilitar recursos a emprendedores sin historial bancario y ampliar la inclusión financiera.

Por su parte, Martínez et al. (2021) examinan el emprendimiento femenino y muestran que, incluso en economías avanzadas, muchas mujeres emprenden por necesidad debido a limitaciones persistentes en el financiamiento y sesgos de género. Recomiendan políticas públicas que promuevan el acceso equitativo a crédito, programas de mentoría y medidas que fortalezcan la autonomía económica femenina.

En Asia, Cong et al., (2019) identifican que en China los *startups* dependen en sus etapas iniciales de recursos propios o informales, mientras que en fases posteriores el ecosistema se fortalece con la participación de fondos estatales y corporativos, aunque con distorsiones generadas por el rol dominante del Estado y restricciones regulatorias. De forma complementaria, Rowley et al. (2023) destacan que, tras la pandemia, el financiamiento de startups tecnológicas se convirtió en motor de la recuperación en Asia Oriental, apalancado por políticas públicas, infraestructura digital y marcos regulatorios flexibles. A su vez, The Hope Institute (2017) documenta modelos alternativos de financiamiento de innovación social en Asia, donde las alianzas intersectoriales entre gobiernos, organizaciones no gubernamentales (ONG) y comunidades permiten sostener emprendimientos de oportunidad, evidenciando la importancia del capital social y de los recursos colectivos en contextos con limitado acceso a crédito formal.

En América Latina, Álvarez (2021) plantea que el financiamiento de oportunidad avanza hacia esquemas sostenibles basados en bonos verdes, fondos sustentables y financiamiento social, los cuales buscan alinear rentabilidad económica con impacto ambiental y comunitario. Sin embargo, Morales et al. (2022) advierten que las limitaciones estructurales persisten durante la pandemia, la falta de financiamiento fue una de las principales causas del cierre de empresas en Ecuador, Colombia, Chile y Perú, reflejando la fragilidad de los sistemas de apoyo. Asimismo, Rincón et al. (2022) sostienen que, en la región, el financiamiento de

emprendimientos de base tecnológica enfrenta barreras como baja inversión en I+D (Investigación y desarrollo) y políticas fragmentadas, y sugieren la necesidad de ecosistemas integrados que combinen educación, ciencia, tecnología y capital público-privado, tomando como referencia modelos exitosos como el de Taiwán.

En síntesis, la evidencia internacional demuestra que el ecosistema de emprendimiento se configura como un entramado de actores, instituciones y mecanismos financieros cuya articulación determina la capacidad de los nuevos negocios para innovar, crecer e internacionalizarse. En economías desarrolladas, el acceso a capital se apoya en redes consolidadas, sistemas financieros profundos, instrumentos diversificados y políticas que promueven la innovación, lo que favorece el emprendimiento de oportunidad frente al de subsistencia. Sin embargo, en contextos emergentes persisten limitaciones estructurales asociadas a asimetrías de información, racionamiento de crédito, baja inversión en I+D y débil articulación institucional, lo que restringe el escalamiento empresarial.

En América Latina, aunque se observan avances hacia esquemas de financiamiento más sostenibles e inclusivos, las brechas de acceso siguen siendo significativas. Particularmente en Ecuador, Colombia, Chile y Perú, la fragilidad de los sistemas de apoyo y la insuficiencia de mecanismos financieros adecuados han evidenciado la vulnerabilidad de los emprendimientos de oportunidad, especialmente en escenarios de crisis, lo que refuerza la necesidad de consolidar ecosistemas más integrados, coherentes y adaptados a las realidades territoriales.

Marco Teórico

El fenómeno del emprendimiento y su financiamiento ha sido abordado desde diversos enfoques teóricos que permiten comprender tanto la naturaleza de las oportunidades de negocio como las dinámicas asociadas al acceso a recursos. Estas teorías ofrecen marcos explicativos complementarios que iluminan el proceso emprendedor desde su gestación hasta su consolidación, articulando dimensiones individuales, organizacionales y del entorno. A continuación, se presentan los principales enfoques teóricos que sustentan este estudio, con énfasis en aquellos que permiten analizar cómo los esquemas de financiamiento inciden en las oportunidades de crecimiento de los nuevos negocios en Bogotá.

Teoría del Oportunismo

La teoría del oportunismo emprendedor, desarrollada por Kirzner, (1973), se fundamenta en la noción de que los emprendedores poseen una capacidad única para identificar y aprovechar desequilibrios en el mercado, actuando como descubridores de oportunidades que aún no han sido percibidas por otros actores económicos. A diferencia de la visión del emprendedor como innovador disruptivo, Kirzner ve al emprendedor como un *estado de alerta*, alguien que está en constante vigilancia del entorno para identificar oportunidades de ganancia aún no explotadas.

Según Kirzner, este *estado de alerta* emprendedor no requiere necesariamente de recursos propios ni de innovación tecnológica radical, sino de una percepción aguda de las ineficiencias del mercado. Esta perspectiva es altamente relevante para comprender las dinámicas del financiamiento del emprendimiento, ya que sugiere que el éxito emprendedor no solo depende de contar con capital inicial, sino también de la capacidad del emprendedor para detectar y actuar sobre oportunidades infrautilizadas.

En este sentido, el financiamiento se convierte en un facilitador que permite al emprendedor transformar oportunidades descubiertas en acciones concretas. La alerta emprendedora crea el impulso inicial, mientras que el financiamiento proveniente de fuentes como inversores ángeles, capital de riesgo o incluso *crowdfunding* actúa como vehículo para escalar esa oportunidad.

De acuerdo con Eckhardt & Shane (2003), la percepción de oportunidades está intrínsecamente ligada a características individuales y contextuales, como la experiencia previa, la red de contactos y el acceso a información privilegiada. Estas características también influyen en la probabilidad de que un emprendedor logre acceder a financiamiento externo, ya que los inversores suelen evaluar no solo el potencial de la idea, sino también la *capacidad de alerta* del emprendedor que la impulsa.

Asimismo, autores como Gaglio & Katz (2001) enfatizan la importancia del *proceso cognitivo de la alerta*, señalando que la habilidad para identificar oportunidades está mediada por factores psicológicos y ambientales. Esta capacidad diferencial para percibir oportunidades hace que ciertos emprendedores sean más atractivos para los financiadores, quienes buscan señales de viabilidad y retorno de inversión.

Por otra parte, Foss & Klein (2022) amplían la teoría planteada por Kirzner al señalar que la acción emprendedora no solo implica descubrir oportunidades, sino también organizar los recursos necesarios para explotarlas eficientemente, lo cual naturalmente incluye la obtención de financiamiento. Desde esta perspectiva, el acceso al financiamiento no es un punto de partida, sino una consecuencia lógica de la capacidad del emprendedor para comunicar y estructurar una oportunidad descubierta.

Teoría del Descubrimiento de Oportunidades Empresariales

El emprendimiento de oportunidades se basa en la identificación de situaciones en las que nuevos productos, servicios, materiales o métodos organizativos pueden ser introducidos en el mercado para crear valor superior (Casson, 1982). Estas oportunidades no emergen al azar, sino que suelen surgir a partir de cambios en el entorno, avances tecnológicos, o nuevas formas de interpretar la información disponible.

Existen dos enfoques clave en la literatura para explicar el surgimiento de oportunidades emprendedoras. Por un lado, las oportunidades de crecimiento económico se originan a partir de la innovación disruptiva: nuevos conocimientos, tecnologías o combinaciones de recursos que transforman la estructura del mercado. Por otro lado, la detección de desequilibrios emerge de la capacidad de algunos individuos para detectar ineficiencias derivadas de asimetrías de información (Kirzner, 1997).

Kirzner (1997) argumenta que las fallas de mercado, como la información asimétrica, no solo representan obstáculos, sino que también crean condiciones propicias para la innovación y el emprendimiento. Estas asimetrías permiten que ciertos individuos, gracias a su conocimiento previo y habilidades cognitivas, identifiquen oportunidades que otros no perciben. Este enfoque coincide con la perspectiva de (Kirzner,1997), quien sostiene que la competencia impulsa la revelación de información previamente desconocida, y que el emprendimiento actúa como un proceso de descubrimiento que transforma las fallas del mercado en oportunidades. Además, Shane y Venkataraman (2000), citado por González et al. (2007), destacan que las oportunidades emprendedoras existen precisamente porque las personas poseen diferentes conjuntos de información (Barbaroux, 2014).

Así, el emprendimiento de oportunidad implica una combinación de visión, información y acción estratégica. Identificar, evaluar y explotar estas situaciones exige un enfoque analítico, pero también creativo, que permita transformar desequilibrios del mercado en propuestas de valor sostenibles y competitivas Universidad de Pamplona (2014).

Teoría de la Creación

Según Alvarez & Barney (2007), la teoría de la creación parte de supuestos distintos sobre la naturaleza de los emprendedores. Desde este enfoque, las diferencias sistemáticas entre emprendedores y no emprendedores no se consideran una condición previa al proceso emprendedor, sino una consecuencia de este. Es decir, no constituyen la causa que explica por qué algunos individuos emprenden, sino el resultado de su participación en dicho proceso. En esta línea, (Hayward et al., 2005), sostienen que la trayectoria de promulgación de oportunidades puede generar, con el tiempo, diferencias significativas entre quienes emprenden y quienes no lo hacen, incluso si estas resultaban prácticamente imperceptibles en un inicio.

La Teoría del Financiamiento Jerárquico (Pecking Order)

Según Majluf & Myers (1984), las empresas prefieren financiarse primero con utilidades retenidas, luego con deuda y, en última instancia, con emisión de acciones, para minimizar los efectos negativos de la información asimétrica. Para los emprendedores que detectan una oportunidad en el mercado, aplicar la Teoría del *Pecking Order* implica priorizar fuentes internas de financiamiento como ahorros personales o reinversión de utilidades antes de recurrir a deuda externa o a inversionistas. En ese sentido, una posible barrera a evaluar sería la falta de acceso a financiamiento con utilidad en etapa temprana.

Esta estrategia de recurrir a financiación interna solo reduce la exposición al riesgo financiero, sino que también evita la dilución del control sobre el negocio en etapas tempranas.

Esto es crucial cuando se trabaja sobre una idea innovadora con alto potencial de crecimiento. Esta preferencia surge porque la financiación interna evita los costos de monitoreo externo y las señales negativas asociadas a la emisión de acciones, ya que los inversionistas pueden interpretar esta última como un indicio de sobrevaluación, reduciendo el precio de las acciones (Frank y Goyal, 2008). Además, el modelo sugiere que las empresas acumulan amplitud financiera para evitar rechazar proyectos rentables por falta de fondos y que, ante la necesidad de financiación externa, prefieren deuda por ser menos riesgosa y costosa en términos de selección desfavorable.

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, la estructura de capital en el contexto del emprendimiento de oportunidad no se define por una meta óptima fija, sino que responde a una jerarquía de preferencias motivadas por las imperfecciones del mercado, como la información asimétrica y los costos de financiamiento externo.

Según Arévalo et al. (2021), esto implica que los emprendedores pueden priorizar primero los recursos propios, luego deuda, y por último capital externo, con el fin de mantener el control y minimizar riesgos en etapas tempranas del negocio. Sin embargo, los emprendedores enfrentan limitaciones al aplicar esta jerarquía. En etapas tempranas, las utilidades retenidas suelen ser insuficientes, lo que restringe la reinversión y obliga a depender de ahorros personales o familiares. Además, el acceso a deuda es complejo porque los acreedores perciben mayor riesgo en negocios sin historial ni garantías, lo que eleva los costos financieros o excluye al emprendedor del crédito formal. Aunque la deuda es preferida sobre el capital externo por sus menores implicaciones de selección desfavorable, en la práctica muchos emprendedores deben recurrir a inversionistas, lo que puede implicar pérdida de control. Así, la estructura de capital responde más a restricciones reales que a una secuencia ideal, condicionada por la percepción de riesgo y las imperfecciones del mercado.

La Teoría del Ciclo de Vida de la Empresa

La Teoría del Ciclo de Vida fue propuesta por Churchill & Lewis (1983). En esta teoría se identifica cinco etapas claves en el desarrollo de las pequeñas empresas: existencia, supervivencia, éxito, despegue y madurez de recursos. Cada una de estas fases presenta desafíos específicos, particularmente en términos de financiación, que los emprendedores deben abordar para asegurar el crecimiento y la sostenibilidad de sus negocios.

En la etapa de existencia, el principal desafío es establecer una base de clientes y generar ingresos suficientes para cubrir los costos operativos. La financiación suele provenir de recursos personales, familiares o amigos, ya que las fuentes externas de capital son limitadas debido al alto riesgo percibido.

Durante la supervivencia, la empresa ha demostrado cierta viabilidad, pero enfrenta la necesidad de gestionar eficientemente el flujo de caja para mantenerse operativa. La financiación puede incluir líneas de crédito comerciales o préstamos a corto plazo para cubrir necesidades inmediatas. En la fase de éxito, la empresa es rentable y debe decidir entre consolidarse o buscar un crecimiento adicional. Si opta por crecer, puede considerar financiamiento mediante capital de riesgo o inversionistas ángeles que aporten no solo fondos, sino también experiencia y contactos (Esteban & Titelman, 2018).

Durante el despegue, la empresa experimenta un crecimiento acelerado y requiere financiamiento significativo para expandir operaciones. Esto puede incluir fondos de capital privado, deuda intermedia o financiamiento estructurado. La gestión del flujo de caja y la delegación efectiva son cruciales para evitar problemas financieros. Por último, en la etapa de madurez de recursos, la empresa ha alcanzado una posición estable en el mercado y busca consolidar su presencia. Las opciones de financiación pueden incluir la emisión de acciones a

través de una Oferta Pública Inicial (IPO) o la emisión de bonos corporativos para financiar nuevas iniciativas o adquisiciones (Berger & Udell, 1998).

Es fundamental que los emprendedores comprendan las características y necesidades financieras de cada etapa del ciclo de vida de su empresa. Adaptar las estrategias de financiación a la fase específica en la que se encuentra el negocio puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Un ejemplo ilustrativo de esta dinámica puede observarse en un emprendimiento de base tecnológica en Bogotá que, tras superar la etapa de supervivencia mediante recursos propios y apoyo familiar, reconoce que ha ingresado a la fase de despegue. Al identificar que su crecimiento exige ampliar capacidad operativa, fortalecer su equipo y acceder a nuevos mercados, el emprendedor decide estructurar información financiera clara, proyectar flujos de caja y formalizar su gobierno corporativo. Este conocimiento del ciclo de vida le permite optar estratégicamente por capital privado en lugar de continuar únicamente con deuda de corto plazo, evitando así presiones excesivas sobre su liquidez. Como resultado, logra obtener inversión externa, escalar sus operaciones de manera sostenible y mantener una adecuada capacidad para atender sus compromisos financieros, reduciendo el riesgo de sobreendeudamiento y mejorando su perfil ante futuras fuentes de financiamiento.

Además, es importante reconocer que no todas las empresas seguirán este ciclo de manera lineal. Algunas pueden estabilizarse en etapas tempranas y operar exitosamente sin avanzar a fases posteriores (Requeijo et al., 2014).

En este sentido, diversos autores han propuesto clasificaciones de las fases del ciclo de vida, destacando aquellas que incluyen el nacimiento, caracterizado por estructuras pequeñas y centralizadas; la juventud, donde se produce un crecimiento acelerado con mayor formalización

de procesos; y la madurez o declive, etapa en la que las empresas pueden enfrentar burocratización y posible estancamiento. Modelos más recientes incorporan conceptos como expansión y renovación, resaltando la importancia de la innovación y la capacidad de adaptación en un entorno altamente competitivo (Décaro & Soriano, 2014).

Financiamiento y Capital Semilla

El acceso a financiamiento constituye uno de los principales desafíos para los emprendedores, especialmente en las etapas iniciales de sus proyectos, cuando la falta de recursos limita la posibilidad de transformar ideas en modelos de negocio sostenibles. En este sentido, recientes análisis muestran que las pequeñas y medianas empresas y los emprendimientos enfrentan barreras significativas para acceder al crédito y a fuentes de capital especializadas, lo que obliga a diversificar mecanismos de financiamiento, como el capital semilla, para apoyar la transición de ideas innovadoras hacia negocios viables (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OECD, 2024).

En este contexto, el capital semilla se ha consolidado como un instrumento esencial, pues permite que iniciativas con alto potencial de innovación cuenten con el respaldo económico necesario para dar sus primeros pasos. El capital semilla, también conocido como *seed capital*, es una forma de inversión dirigida a emprendimientos emergentes en fases tempranas de desarrollo. Se utiliza para cubrir gastos iniciales como investigación, desarrollo de prototipos, adquisición de equipos, contratación de personal clave y validación comercial. Su propósito no es solo financiero, sino que también busca reducir la brecha entre la concepción de la idea y su entrada al mercado, facilitando que el emprendimiento alcance hitos clave y se consolide como negocio viable.

A diferencia de otras fuentes de financiamiento, el capital semilla no exige rentabilidad inmediata ni garantías tradicionales. Funciona bajo una lógica de riesgo compartido, donde los inversores como *business angels*, fondos especializados, aceleradoras o plataformas de *crowdfunding* aportan recursos a cambio de participación accionaria o futura rentabilidad. Además, muchos de estos actores ofrecen acompañamiento estratégico, mentoría y acceso a redes, lo que fortalece las capacidades del emprendedor en etapas críticas (Povedano, 2023). Más allá de representar un simple aporte financiero, este tipo de mecanismos cumple una función estratégica reduce la brecha entre la concepción de la idea y su validación en el mercado, disminuyendo la alta mortalidad empresarial que caracteriza a los nuevos emprendimientos en ciudades como Bogotá.

Comprender las dinámicas del financiamiento y del capital semilla resulta clave para analizar el impacto que tienen sobre las oportunidades de crecimiento y consolidación de los negocios emergentes. A continuación, se describen alternativas de financiamiento a las que tienen acceso los emprendedores en etapa temprana.

Capital semilla: Programas como el Fondo Emprender del SENA y las convocatorias de iNNpulsa ofrecen recursos no reembolsables para emprendimientos en etapas tempranas (Actualicese, 2018).

El crowdfunding: es un modelo de financiamiento colectivo en el que un amplio número de personas realiza aportes económicos, generalmente de pequeña cuantía, con el propósito de respaldar un proyecto o iniciativa determinada. Existen diversas modalidades de crowdfunding, cada una con particularidades y ventajas específicas para quienes participan.

Una de las formas más comunes es el crowdfunding por donación, en el cual los contribuyentes ofrecen su apoyo económico sin esperar una retribución, siendo frecuentemente utilizado para causas sociales o humanitarias.

el crowdfunding con recompensas ofrece a los participantes distintos beneficios a cambio de su contribución, como productos exclusivos, servicios especiales o menciones de reconocimiento (Torres , 2024).

Teoría del Racionamiento de Crédito

Baltensperger (1975) sostiene que el racionamiento de crédito puede presentarse incluso en situaciones de equilibrio, cuando un emprendedor está dispuesto a aceptar todas las condiciones establecidas en un contrato de préstamo incluyendo aquellas más allá de la tasa de interés y, aun así, se le niega el acceso al crédito. Esto es especialmente relevante para los emprendedores de oportunidad, quienes, a pesar de contar con proyectos viables y disposición a cumplir con los términos, pueden enfrentar restricciones de financiamiento debido a factores ajenos al costo del dinero.

De acuerdo Keeton (1979), el racionamiento de crédito se puede dividir en dos tipos. El racionamiento tipo I ocurre cuando se limita parcial o totalmente el acceso al crédito a todos los integrantes de un grupo, como podría suceder con nuevos emprendedores sin historial financiero. Por otro lado, el racionamiento tipo II surge dentro de un grupo que, desde la perspectiva del prestamista, es muy homogéneo. En este caso, algunos emprendedores logran obtener crédito mientras que a otros se les excluye, a pesar de aparentar condiciones similares.

Teoría del Capital Social

La teoría del capital social, desarrollada por Putnam (1993), resalta el papel de las redes de confianza, las normas de reciprocidad y los vínculos de cooperación en el desarrollo

económico e institucional. Estas redes no solo reducen costos de transacción, sino que también generan un entorno favorable para la innovación y el emprendimiento. En contextos donde las instituciones financieras presentan barreras de acceso, el capital social permite a los emprendedores acceder a información, contactos y recursos que, de otro modo, serían inaccesibles El Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración – CLADEA (2012).

En el ámbito empresarial, la confianza y el apoyo mutuo entre actores del ecosistema se traducen en ventajas concretas facilitan el acceso a financiamiento, aumentan la probabilidad de supervivencia de los negocios en sus fases iniciales y fortalecen la capacidad de innovación organizacional (González & Solís, 2011). De esta manera, el capital social actúa como un activo intangible que mejora la sostenibilidad y competitividad de los emprendimientos.

Su importancia se acentúa cuando se analiza junto al ciclo de vida del emprendimiento, dado que las necesidades de financiamiento evolucionan en cada etapa. En fases tempranas, las redes cercanas (familia, amigos, mentores) suelen ser la principal fuente de recursos, permitiendo preservar autonomía y flexibilidad. Sin embargo, a medida que el emprendimiento crece, se requieren fuentes externas de mayor volumen, como el capital de riesgo o los inversionistas ángeles, cuyo acceso frecuentemente depende de la solidez de las redes y la reputación construida por el emprendedor (Bravo et al., 2023).

En este sentido, la teoría del capital social ofrece un marco clave para comprender por qué algunos emprendedores logran movilizar recursos financieros y no financieros de manera más efectiva que otros. El éxito no depende únicamente de la disponibilidad de capital externo, sino también de la capacidad del emprendedor para activar relaciones de confianza que abran puertas en cada fase del negocio. Esto resulta particularmente relevante en Bogotá, donde los

índices de fracaso empresarial evidencian que muchos emprendimientos no logran adaptar sus estrategias de financiamiento a las exigencias de cada etapa (Sandoval et al., 2022).

Teoría de los Recursos y Capacidades (Resource-Based View – RBV)

Según Wernerfelt (1984), los recursos abarcan tanto los insumos tangibles, como infraestructura, equipos o propiedad intelectual como los intangibles, tales como las habilidades y conocimientos del equipo. Sin embargo, estos elementos por sí solos no generan valor, es su interacción con las capacidades organizacionales lo que los hace estratégicos, siempre que cumplan con ciertas condiciones como: ser valiosos, escasos, difíciles de imitar y de sustituir (Barney, 1991). En el contexto de los emprendimientos, el financiamiento emerge como un recurso crítico, ya que permite adquirir y optimizar otros activos, siempre que se gestione de manera coordinada y eficiente (Grant, 1991).

En esa misma línea, las capacidades organizacionales entendidas como la habilidad para ejecutar tareas complejas mediante la coordinación de personas y recursos son determinantes para aprovechar el financiamiento de manera productiva. Por ejemplo, la innovación (I+D) o un servicio al cliente diferenciado dependen no solo de fondos suficientes, sino de cómo estos se integran con el talento humano y los procesos internos (Ventura, 1996).

Autores como Barney (1991) y Hamel & Prahalad (1995) destacan el papel de las competencias organizacionales, las cuales surgen del aprendizaje colectivo y permiten maximizar el uso de los recursos. En un emprendimiento, esto se traduce en la capacidad de convertir el financiamiento en ventajas competitivas, aplicando conocimiento tácito y prácticas únicas que dificulten su replicación por parte de la competencia.

Esta evolución en las necesidades financieras puede presentar desafíos, especialmente cuando los emprendimientos requieren grandes volúmenes de recursos sin generar retornos

inmediatos. La incertidumbre sobre el crecimiento futuro y la falta de garantías pueden dificultar la captación de capitales, poniendo en riesgo la viabilidad del negocio. Por ello, es crucial que los emprendedores comprendan y planifiquen sus estrategias de financiamiento acorde a su etapa de desarrollo (Stripe, 2023).

Capital Intelectual como Facilitador de las Decisiones de Financiamiento

El financiamiento de los emprendimientos de oportunidad debe entenderse como un proceso dinámico influido por principios que explican el comportamiento financiero en contextos de incertidumbre y crecimiento. En este escenario, el capital intelectual del emprendedor reflejado en sus conocimientos, experiencia y capacidades de gestión cumple un papel clave al orientar la toma de decisiones financieras y optimizar el uso de los recursos disponibles. La literatura sobre decisiones financieras en organizaciones emergentes señala que los emprendedores tienden a gestionar estratégicamente sus recursos con el fin de reducir los efectos de la información asimétrica y preservar el control operativo del negocio (Myers & Majluf, 1984).

Esta dinámica es especialmente relevante en las etapas iniciales del emprendimiento, donde los recursos son limitados y los riesgos más elevados. A medida que el negocio avanza en su ciclo de vida, surgen mayores necesidades de capital que pueden superar la capacidad de autofinanciamiento, lo que lleva a considerar fuentes externas como el endeudamiento o la participación de inversionistas. En este contexto, el capital intelectual facilita la evaluación estratégica de estas alternativas, considerando el momento del emprendimiento, su madurez financiera y su potencial de crecimiento.

En este proceso, el capital social desempeña un rol clave, ya que las redes de apoyo y la confianza construida con aliados pueden facilitar el acceso a recursos, contactos y conocimientos

fundamentales (Bravo et al., 2023). Así, el financiamiento efectivo de los emprendimientos de oportunidad no depende de una fórmula única, sino de la aplicación coherente de estas teorías, adaptadas a las condiciones reales del entorno y al estadio evolutivo del negocio.

De forma general, los enfoques teóricos revisados permiten reconocer que el financiamiento de los emprendimientos de oportunidad constituye un proceso complejo y dinámico, determinado por factores individuales, organizacionales y contextuales. La capacidad emprendedora de identificar y aprovechar desequilibrios del mercado depende, en buena medida, de la disponibilidad y pertinencia de los recursos financieros, así como de la forma en que estos se movilizan y gestionan en entornos caracterizados por la incertidumbre y la asimetría de información.

En esta línea, la teoría del financiamiento jerárquico evidencia la preferencia de los emprendedores por recurrir inicialmente a recursos internos, mientras que el ciclo de vida empresarial muestra cómo las necesidades de capital evolucionan conforme el negocio avanza en sus etapas de desarrollo.

De igual modo, el capital social y las capacidades organizacionales emergen como factores críticos que no solo facilitan el acceso a recursos, sino que también determinan su aprovechamiento estratégico. Sin embargo, el racionamiento de crédito persiste como una restricción estructural que limita el crecimiento de proyectos viables, reflejando las tensiones entre la oferta financiera y las necesidades reales de los emprendedores.

De esta manera, este marco teórico no solo proporciona un andamiaje conceptual sólido para comprender la interacción entre emprendimiento y financiamiento, sino que también ofrece los elementos necesarios para analizar la situación de Bogotá. En este contexto, las brechas de

acceso al capital constituyen un desafío central que condiciona la consolidación de los nuevos negocios y que será objeto de examen en el presente estudio.

En coherencia con lo anterior, la elección de las teorías del Oportunismo Emprendedor (Kirzner, 1973) y del Financiamiento Jerárquico o *Pecking Order* (Myers & Majluf, 1984) se fundamenta en su pertinencia para explicar, de manera complementaria, tanto el origen como los retos del financiamiento en los emprendimientos de oportunidad. Ambas teorías permiten abordar el fenómeno desde una perspectiva integral, que considera la naturaleza del emprendedor, la dinámica del mercado y las restricciones financieras propias del contexto. En particular, la teoría del Oportunismo Emprendedor resulta especialmente relevante al situar la acción emprendedora en la capacidad de identificar desequilibrios o ineficiencias en el mercado.

En el caso de los emprendimientos de oportunidad aquellos que surgen a partir del reconocimiento de una oportunidad con potencial económico, esta *alerta emprendedora* constituye el punto de partida para la creación de valor. Kirzner (1973) sostiene que no todos los individuos perciben estas oportunidades de la misma forma, y que el emprendedor exitoso es aquel que logra detectar lo que otros no ven. Esta teoría no solo explica el origen del emprendimiento, sino que también se vincula directamente con el acceso al financiamiento, ya que la percepción aguda del entorno y la claridad para estructurar una propuesta atractiva son cualidades valoradas por los financiadores. En este sentido, la capacidad de *ver la oportunidad* influye tanto en la creación del negocio como en su potencial para movilizar recursos externos.

Complementariamente, la teoría del Financiamiento Jerárquico aporta una comprensión adicional al explicar cómo los emprendedores toman decisiones sobre las fuentes de financiamiento disponibles. En contextos de alta incertidumbre e información asimétrica, comunes en las etapas iniciales de un emprendimiento, se observa una tendencia a preferir

recursos internos como ahorros propios o reinversión de utilidades antes que recurrir a deuda o inversión externa. Esta preferencia no responde únicamente a la disponibilidad de fuentes, sino a los costos ocultos, los riesgos de pérdida de control y las posibles señales negativas que el financiamiento externo puede generar en el mercado. Desde esta perspectiva, el enfoque jerárquico representa una respuesta racional a las imperfecciones del sistema financiero, y permite comprender por qué muchos emprendedores enfrentan barreras para acceder al financiamiento, incluso cuando existen mecanismos disponibles.

Marco Conceptual

Para comprender a profundidad el vínculo entre el sistema financiero y el emprendimiento de oportunidad, es necesario delimitar los principales conceptos que sustentan esta investigación. Este marco conceptual integra definiciones clave sobre el funcionamiento del sistema financiero, las fuentes de financiamiento disponibles para emprendedores, las características del emprendimiento de oportunidad. A partir de esta base, se busca establecer una visión que permita analizar cómo el acceso al financiamiento incide en la viabilidad, escalabilidad y sostenibilidad de los emprendimientos en contextos emergentes como el bogotano.

El Sistema Financiero

Se define como el conjunto de instituciones, mercados e instrumentos que facilitan el flujo de recursos entre agentes con superávit y aquellos con déficit, promoviendo la eficiencia en la asignación del capital y el desarrollo económico (Mishkin & Serletis, 2011). World Bank Group (2020) destaca que el acceso a servicios financieros incrementa las oportunidades para nuevos emprendimientos y permite a las empresas existentes expandirse, generando empleo y mejorando la productividad. Por otro lado, King & Levine (1993) argumentan que los sistemas financieros eficientes facilitan la evaluación de proyectos, la movilización del ahorro y la diversificación de riesgos, elementos clave para el desarrollo empresarial y el emprendimiento de oportunidad.

Un sistema financiero inclusivo y robusto puede reducir las barreras de entrada para nuevos negocios (emprendimiento de oportunidad), permitiendo una mayor competencia y dinamismo económico (Demirguc-Kunt & Klapper, 2024). Esto es particularmente relevante en economías emergentes, donde el acceso al crédito suele ser limitado para los emprendedores.

Con posterioridad a la crisis financiera de finales de los años 90, el sistema financiero ha mostrado un proceso constante de fortalecimiento, impulsado principalmente por la regulación del Gobierno Nacional y la supervisión de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC). Como resultado, se han observado mejoras en los indicadores fundamentales de rentabilidad, riesgo y solvencia para emprendimientos de oportunidad, mejorando el acceso a crédito a estos emprendedores.

Actualmente, el sistema financiero colombiano, está conformado por instituciones (bancos, aseguradoras, fondos de pensiones), mercados (de capitales, interbancario) y regulaciones que facilitan la intermediación entre ahorradores y demandantes de crédito. Su función principal es canalizar recursos eficientemente hacia actividades productivas, mitigar riesgos y contribuir a la estabilidad macroeconómica, apoyando así el crecimiento sostenible. Este sistema opera bajo la supervisión de la SFC y el Banco de la República, garantizando solvencia, confianza y una adecuada asignación de capital en la economía (Banco de la República de Colombia, 2023).

Fuentes de Financiación

A partir de estas definiciones, se identifican diversas fuentes de financiación disponibles para los emprendimientos de oportunidad, las cuales actúan como mecanismos de apoyo y alternativas para mejorar el apalancamiento financiero, especialmente en el caso de los emprendimientos de oportunidad. En este contexto, es posible clasificar las principales formas de financiación de la siguiente manera:

El capital de riesgo, conocido como *venture capital*. Constituye una modalidad de financiamiento externo dirigida principalmente a emprendimientos innovadores con alto potencial de crecimiento, particularmente en sus etapas iniciales. A cambio de participación

accionaria, los inversionistas no solo aportan recursos financieros, sino que también ofrecen acompañamiento estratégico, acceso a redes de contacto y conocimientos técnicos especializados, lo que contribuye significativamente al fortalecimiento de las capacidades organizacionales (Gompers & Lerner, 2001).

Esta forma de inversión, caracterizada por su alto nivel de riesgo y una rentabilidad esperada igualmente elevada, ha sido especialmente determinante en sectores como la tecnología y la innovación. Sin embargo, el acceso al capital de riesgo no está exento de desafíos. Entre las principales barreras se encuentran la asimetría de información y la percepción de riesgo que enfrentan los inversionistas al evaluar proyectos emergentes (Kaplan & Stromberg, 2004). Además del modelo de negocio, los fondos evalúan la experiencia, reputación y redes del equipo emprendedor, factores determinantes en la decisión de inversión (Zott & Huy, 2007)

En esa misma línea, el capital de riesgo se configura como un catalizador del desarrollo empresarial, al ofrecer un respaldo integral que combina financiamiento, asesoría y vinculación estratégica. Este acompañamiento resulta crucial para que los startups logren materializar sus objetivos más ambiciosos, especialmente en entornos volátiles donde la capacidad de adaptación y escalabilidad es determinante Shape the Future with Confidence, (s.f.).

Una de las estrategias más eficaces adoptadas por los fondos de capital de riesgo es el financiamiento por etapas, este mecanismo permite evaluar el desempeño progresivo de las iniciativas antes de comprometer mayores recursos. Esta práctica no solo mitiga el riesgo para los inversionistas, sino que también alinea los incentivos con los emprendedores, promoviendo una gestión eficiente orientada a resultados. En el caso de startups tecnológicas, donde los retornos son particularmente inciertos, esta estrategia se ha consolidado como una herramienta

clave para optimizar el control y maximizar el impacto del capital invertido (Wang & Zhou, 2004).

El Capital Semilla, según la Comisión para el Mercado Financiero (s.f.), consiste en una inyección inicial de recursos, los cuales generalmente son no reembolsables y son destinados a la puesta en marcha de una microempresa o al impulso de un negocio ya existente en sus primeras etapas. Una vez que el emprendimiento se encuentra operando de manera estable, es posible acceder a otras alternativas de financiamiento para su expansión, como el Capital de Riesgo.

Por otro lado, se encuentren los fondos de financiación que suelen estar dirigidos a emprendimientos y proyectos en fase inicial que presenten un componente innovador, ya sea mediante la introducción de productos o servicios inexistentes en el mercado local, el desarrollo de tecnologías propias, la aplicación novedosa de tecnologías ya existentes o la exploración de nichos de mercado no atendidos, siempre con alto potencial de crecimiento, en Colombia las más conocidas son:

iNNpulsa Colombia: Es la agencia del Gobierno Nacional encargada de promover el emprendimiento, la innovación y el desarrollo empresarial. A través de convocatorias y programas de cofinanciación, acompaña a emprendimientos dinámicos y de alto impacto con capital, asistencia técnica y conexiones estratégicas para escalar sus modelos de negocio (iNNpulsa Colombia, s.f.).

Bancóldex: Banco de desarrollo empresarial de Colombia que ofrece líneas de crédito, instrumentos financieros y programas especiales orientados al fortalecimiento de mipymes y emprendimientos. A través de aliados financieros y convocatorias específicas, facilita el acceso a recursos para capital de trabajo, modernización e innovación (Bancóldex, s.f.).

Departamento Administrativo para la Prosperidad Social (Prosperidad Social): Entidad del Gobierno Nacional que, mediante programas de inclusión productiva y generación de ingresos, apoya a población en situación de vulnerabilidad con capitalización, acompañamiento técnico y fortalecimiento de unidades productivas (Prosperidad Social, s.f.).

Fondo Mujer Libre y Productiva: Iniciativa del Gobierno Nacional orientada a promover la autonomía económica de las mujeres, mediante instrumentos financieros, incentivos y programas de fortalecimiento empresarial dirigidos a emprendimientos liderados por mujeres (Fondo Mujer Libre y Productiva, s.f.).

Fondo Emprender del SENA (Colombia): Ofrece recursos no reembolsables mediante capital semilla hasta por 50 millones de pesos, además de asesoría y acompañamiento durante el proceso de puesta en marcha del negocio (Servicio Nacional de Aprendizaje , s.f.).

Fundación WWB Colombia: A través de programas como A retornos, brinda formación técnica y capital semilla a emprendedores seleccionados para fortalecer sus capacidades empresariales (Fundación WWB Colombia, s.f.).

Otra forma de financiación son las incubadoras de empresas (BBVA, 2023), También son denominadas viveros de empresa y son organizaciones que impulsan el crecimiento de proyectos emprendedores proporcionando recursos como espacios de trabajo, financiamiento, asesoría, acceso a redes de contacto y servicios básicos. Su función principal es apoyar la evaluación y formalización de ideas de negocio, reduciendo riesgos y aumentando las posibilidades de éxito, ya que muchos negocios independientes no superan los primeros años. Generalmente, son gestionadas por entidades privadas, gubernamentales o académicas, enfocadas en ofrecer apoyo técnico y financiero a nuevas empresas, en Bogotá se encuentran varias empresas que se dedican a esta actividad y a apoyar los emprendimientos, según Invest in Bogotá (s.f.).

En el ecosistema de emprendimiento tienen un papel protagónico las aceleradoras de negocio. Son organizaciones enfocadas en impulsar el crecimiento de startups y empresas en sus primeras etapas, a través de programas de formación, asesoría especializada y la inversión de capital semilla. Esta combinación permite a los nuevos emprendimientos escalar rápidamente y posicionarse de manera sólida en su sector. El modelo de una aceleradora se basa en diseñar programas estructurados que reduzcan los riesgos típicos de las fases iniciales, apoyando el desarrollo de negocios con limitados recursos financieros pero alto potencial de rentabilidad.

En la práctica, una aceleradora funciona como una *universidad* para emprendedores y líderes empresariales, ofreciendo conocimientos específicos en áreas clave como operaciones, finanzas, gestión de talento, tecnología e innovación.

Además de la capacitación, las aceleradoras también proporcionan financiamiento para ayudar a sus participantes a alcanzar sus metas y prepararlos para atraer futuras inversiones de otros fondos o inversores (Rock Content, 2022). Este rol formativo se extiende más allá de la enseñanza técnica, pues muchas aceleradoras en Bogotá brindan acceso al mercado, conexiones con mentores, inversionistas y socios estratégicos, contribuyendo así a la consolidación del emprendimiento en etapas tempranas o de escalamiento. Por ejemplo, plataformas como Wayra, Rockstart y Seedstars no solo capacitan, sino que conectan a startups con capital, comunidad y redes de apoyo, mientras que entidades como HubBOG y la Corporación Ventures acompañan la transformación de ideas innovadoras en negocios con impacto social y tecnológico (Invest in Bogotá, s.f.). Esta configuración del ecosistema, promovida y mapeada por Invest in Bogotá, evidencia que las aceleradoras actúan como articuladoras claves entre emprendedores y fuentes de recursos, reduciendo brechas de información y fortaleciendo capacidades que facilitan la

inserción de los emprendimientos en mercados más amplios y en ciclos de inversión más complejos.

Otras formas de financiación son los inversionistas ángeles. Se trata de individuos o entidades con experiencia empresarial que aportan capital propio no fondos de terceros a startups o negocios en etapas tempranas, motivados tanto por el potencial financiero del proyecto como por el interés en fomentar el emprendimiento.

A diferencia de los fondos de capital de riesgo, su participación suele darse a través de contactos directos y se basa en la evaluación del plan de negocio. Además de recursos económicos, ofrecen asesoría y mentoría gracias a su trayectoria y experiencia. La denominación de *ángeles* se explica por su capacidad de brindar un apoyo clave en la fase más crítica del emprendimiento. (Comisión para el Mercado financiero de Chile, s.f.).

Acosta et al. (2023), define a los ángeles inversionistas como individuos-con capacidad económica que aportan capital propio a empresas emergentes en sus primeras etapas de desarrollo, a cambio de participación accionaria. Su intervención no se limita únicamente a lo financiero; sino que también ofrecen experiencia empresarial, asesoría estratégica y acceso a redes de contactos clave, desempeñando un papel fundamental en el crecimiento inicial de startups que no tienen acceso a fuentes tradicionales de financiamiento. Estos inversores, motivados por el potencial de altos rendimientos, asumen un riesgo considerable en negocios aún no consolidados; lo cual hace indispensable evaluar cuidadosamente tanto al proyecto como al equipo emprendedor antes de formalizar cualquier inversión.

Desde esta perspectiva, para que un emprendimiento de oportunidad pueda acceder a financiamiento, es fundamental la existencia de una política financiera claramente definida.

Su importancia radica en que permite estructurar de manera estratégica la gestión de los recursos, proyectar necesidades de capital según la etapa del ciclo de vida del negocio y reducir la incertidumbre asociada a la toma de decisiones financieras. En un contexto como el de Bogotá, donde persisten barreras de acceso al crédito, asimetrías de información y altas tasas de cierre empresarial, una política financiera fortalece la credibilidad del emprendimiento ante inversionistas y entidades financieras, al evidenciar planificación, control del riesgo y sostenibilidad en el tiempo. Asimismo, facilita la alineación entre las oportunidades de crecimiento y las fuentes de financiamiento disponibles, evitando decisiones improvisadas que puedan comprometer la estabilidad y escalabilidad del negocio.

Política Financiera

La política financiera, según Auerbach (2001) se puede definir como el marco estratégico a través del cual una organización establece cómo obtener, administrar y asignar sus recursos financieros con el objetivo de maximizar su valor a largo plazo. Esta política incluye decisiones clave relacionadas con la estructura de capital, la planificación fiscal, la gestión de riesgos y la distribución de utilidades. En el caso específico de los emprendimientos de oportunidad, aquellos que surgen para capitalizar condiciones favorables del mercado o innovaciones con alto potencial de crecimiento la política financiera desempeña un rol determinante en el diseño de mecanismos de financiamiento que sean viables, sostenibles y coherentes con sus metas de expansión y tolerancia al riesgo.

En el marco de una política financiera, el financiamiento de emprendimientos no es una acción aislada, sino un componente central de la política financiera, que debe adaptarse a las particularidades del ciclo de vida, la incertidumbre del entorno y las fuentes disponibles de capital. La articulación entre la política financiera y el financiamiento de emprendimientos de

oportunidad, particularmente en su fase de introducción al mercado, exige un enfoque integral que contemple diversos factores estratégicos. Esta integración no solo facilita el acceso a recursos financieros, sino que también contribuye a la sostenibilidad y escalabilidad del emprendimiento.

Uno de los pilares fundamentales es el acceso al capital de riesgo, considerado una fuente clave para emprendimientos con alto potencial de crecimiento. Este tipo de financiamiento no solo proporciona recursos económicos, sino que también ofrece acceso a redes de contacto, asesoría estratégica y acompañamiento especializado, estos elementos-resultan determinantes en las etapas iniciales del desarrollo empresarial.

Asimismo, la estructura de capital debe ser lo suficientemente flexible para adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno y a las necesidades específicas del emprendimiento. De acuerdo con Berger y Udell (1998), es esencial lograr un equilibrio adecuado entre deuda, capital propio y mecanismos de financiamiento híbrido, considerando factores como la etapa de desarrollo del negocio, el nivel de riesgo percibido y los costos fiscales asociados.

En este contexto, la optimización fiscal y regulatoria adquiere una relevancia particular. Tal como lo señalan Caamal et al. (2019), comprender el tratamiento fiscal aplicable a cada fuente de financiamiento permite maximizar la eficiencia en el uso de los recursos disponibles y minimizar cargas impositivas que podrían obstaculizar el crecimiento del emprendimiento.

Otros Formatos de Financiación

Según Torres (2023), mecanismos como el arrendamiento financiero (leasing), el financiamiento convertible y otros vehículos no tradicionales pueden representar alternativas viables a la deuda convencional, permitiendo preservar la liquidez y mantener el control accionario sin comprometer la capacidad operativa del emprendimiento.

En coherencia con lo anterior, un emprendimiento de oportunidad del sector gastronómico en Bogotá, por ejemplo, un restaurante especializado en alimentos saludables con propuesta diferenciada puede estructurar su estrategia financiera de manera escalonada según su etapa de desarrollo. En una fase inicial, el emprendedor podría recurrir a recursos propios y capital semilla para adecuar el local, diseñar el menú y realizar pruebas de mercado. Una vez validada la aceptación del producto y alcanzado un flujo de ingresos estable, podría optar por un contrato de arrendamiento financiero (leasing) para adquirir equipos industriales de cocina sin descapitalizarse, preservando liquidez para cubrir nómina, inventarios y estrategias de posicionamiento comercial.

Adicionalmente, Arner et al., (2025) señala que la innovación financiera impulsada por tecnologías como *blockchain* (base de datos distribuida) y la banca digital, ha transformado el ecosistema financiero, ofreciendo nuevas oportunidades para los emprendedores. En Bogotá, la adopción de estas tecnologías aún enfrenta desafíos regulatorios y de confianza, pero su potencial para reducir costos y mejorar la inclusión financiera es significativo (ramos, 2024).

Emprendimiento y Oportunidad

Para Castellanos (2024) refiere que el emprendimiento representa como un proceso estratégico de creación y gestión empresarial que impulsa la innovación y el desarrollo económico. Conceptualizado desde su raíz etimológica francesa *entrepreneur* como aquel que toma la iniciativa, este fenómeno ha evolucionado desde sus manifestaciones históricas hasta convertirse en un elemento clave de las economías modernas en el ecosistema empresarial.

Para Dove (2019), el emprendimiento de oportunidad se refiere a la actividad empresarial orientada al crecimiento que responde de manera procíclica a las condiciones del entorno económico. Este tipo de emprendimiento se caracteriza por la identificación y explotación de

oportunidades en contextos favorables, y su dinamismo puede verse significativamente afectado por factores institucionales; como la carga regulatoria, cuya intensidad puede constituir una barrera para su surgimiento y consolidación.

Por otra parte, López et al. (2023), argumenta que el emprendimiento de oportunidad se refiere a la creación de nuevas iniciativas empresariales impulsadas por la identificación y aprovechamiento de oportunidades percibidas en el entorno, más que por la necesidad o la falta de alternativas laborales. Este tipo de emprendimiento se caracteriza por una orientación proactiva y estratégica hacia nichos de mercado o innovaciones potenciales, y está estrechamente vinculado al desarrollo de la autoeficacia y de competencias emprendedoras adquiridas, en gran medida, a través de la educación en emprendimiento. La formación emprendedora no solo provee conocimientos y habilidades técnicas; sino que también fortalece las percepciones individuales de capacidad para emprender, lo cual incrementa significativamente la probabilidad de involucrarse en actividades emprendedoras basadas en oportunidades.

Oportunidades de Crecimiento (Growth Opportunities)

Según Mehrabi (2024), las oportunidades emprendedoras representan circunstancias valiosas que impulsan acciones emprendedoras desde su detección inicial. Esta visión sostiene que las posibilidades de crecimiento en los emprendimientos basados en oportunidades suelen estar delineadas desde el origen, al estar vinculadas a ideas con valor identificable y escalable. En esa línea, Scartozzi et al. (2025) afirman que tales oportunidades están influenciadas por condiciones socioeconómicas y sostenibles, reforzando la importancia de una visión estratégica e innovación de valor. Además, Short et al. (2010) destacan que el reconocimiento de oportunidades se ha convertido en el núcleo del emprendimiento, dadas las múltiples corrientes académicas que lo abordan.

Desde una perspectiva teórica, Penrose (1959) señala que el crecimiento empresarial depende no solo de los recursos disponibles, sino de la capacidad organizativa para aprovecharlos eficientemente. En su obra *The Theory of the Growth of the Firm*, plantea que los recursos en sí mismos no son los insumos del proceso productivo, sino los servicios que pueden ofrecer, subrayando que el crecimiento requiere habilidades de gestión, no solo activos.

Complementando esta visión, Barney (1991) argumenta que para que los recursos generen una ventaja competitiva sostenible deben ser valiosos, escasos, difíciles de imitar y estar bien organizados. Esta lógica, conocida como Visión Basada en Recursos (RBV), explica por qué algunos emprendimientos logran crecer sostenidamente: no por tener más recursos, sino por saber cómo emplearlos estratégicamente.

Desde esta perspectiva, el financiamiento debe entenderse como un recurso estratégico cuyo valor no radica únicamente en su disponibilidad, sino en la capacidad de la organización para integrarlo con otros activos tangibles e intangibles, tales como el conocimiento, la experiencia del equipo emprendedor y las rutinas organizacionales. En consecuencia, los recursos financieros solo se convierten en verdaderas oportunidades de crecimiento cuando se articulan de manera coherente con capacidades internas que permitan transformarlos en innovación, expansión productiva o fortalecimiento competitivo. La generación de oportunidades, por tanto, no depende exclusivamente del acceso al capital, sino de su gestión estratégica y de su alineación con las condiciones del entorno y la etapa de desarrollo empresarial.

Por su parte, Teece et al. (1997) introducen el concepto de capacidades dinámicas, es decir, la habilidad de una empresa para adaptar y renovar sus recursos frente a cambios del

entorno. Esto resulta clave para los emprendimientos de oportunidad, que operan en contextos de alta incertidumbre y deben responder ágilmente a nuevas condiciones del mercado.

En este sentido, las capacidades dinámicas permiten no solo identificar oportunidades emergentes, sino también reconfigurar de manera estratégica la base de recursos y capacidades para explotarlas eficazmente. A través de procesos como la detección *sensing* de cambios en el entorno, la movilización *seizing* de recursos para capturar valor y la transformación *transforming* organizacional continua, los emprendimientos pueden ajustar su modelo de negocio, su estructura financiera y sus mecanismos de gestión a las exigencias del mercado. En el contexto del emprendimiento de oportunidad, esto implica articular capacidades organizacionales, capital social y decisiones financieras coherentes con la etapa del ciclo de vida en la que se encuentra el negocio.

En este contexto, el financiamiento adquiere un papel estratégico dentro del desarrollo emprendedor, ya que va más allá de cubrir los requerimientos operativos básicos. Se convierte en un motor que impulsa el crecimiento, al viabilizar procesos clave como la innovación, la atracción de talento y la expansión a nuevos mercados. Esta función dinamizadora explica por qué los inversionistas tienden a enfocar su atención en aquellos emprendimientos que presentan modelos escalables y perspectivas claras de crecimiento sostenido.

Marco Contextual

Bogotá, capital de Colombia, es una metrópoli cosmopolita enclavada en el altiplano cundiboyacense, a 2.640 metros sobre el nivel del mar. Su ubicación privilegiada en el centro del continente y su conectividad aérea con vuelos directos a más de 30 destinos internacionales le confieren una posición estratégica que impulsa su papel como nodo logístico y comercial en América Latina Cámara de Comercio de Bogotá (s.f.).

Según Cámara de Comercio de Bogotá (s.f.), Bogotá cuenta con más de 7,6 millones de habitantes, no solo es la ciudad más poblada del país, sino también su principal motor económico, generando el 24 % del PIB nacional y albergando cerca del 29 % del total de empresas colombianas. Su economía es diversa, con fuerte presencia en servicios financieros, industrias creativas, manufactura, tecnología y biotecnología. Esta dinámica se ve reforzada por su capital humano: una fuerza laboral calificada de más de cuatro millones de personas, con 100.000 graduados anuales, incluyendo 30.000 de posgrado y el 44 % de los PhD del país.

En términos de calidad de vida, según Cámara de Comercio de Bogotá (s.f.) la ciudad combina un clima templado promedio de 19 °C con una robusta infraestructura urbana: 5.016 parques, 344 kilómetros de ciclo rutas y una vibrante oferta cultural que incluye más de 50 museos, 45 teatros y una agenda artística reconocida internacionalmente. La ciudad ha sido designada por la UNESCO como Ciudad Creativa de la Música y es sede del festival de teatro más importante de América Latina.

El ecosistema emprendedor bogotano se ha consolidado como uno de los más fuertes de la región, respaldado por incubadoras, aceleradoras, hubs de innovación, parques tecnológicos y redes de mentoría. Entidades como Invest in Bogotá, la Cámara de Comercio, Innpulsa Colombia y el Fondo Emprender han impulsado el surgimiento de startups con alto potencial. A ello se

suma una estructura de financiamiento cada vez más sólida, que incluye capital de riesgo, ángeles inversionistas y plataformas de microfinanciación, (Invest in Bogotá - CCB, s.f.).

Pese a estos avances, Plazas (2023), sostiene que el ecosistema enfrenta desafíos: brechas sociales y de género, limitaciones de acceso al capital y una cierta fragmentación institucional. Superarlos requerirá una política pública sostenida que fortalezca la articulación regional, incentive el emprendimiento social y digitalice los servicios. Al lograrlo, Bogotá podrá afianzar su posición como ciudad líder en innovación y competitividad a escala global.

En este sentido, la elección de Bogotá como contexto de análisis no es fortuita. La ciudad constituye un escenario privilegiado para observar las dinámicas del emprendimiento, dada su alta concentración de iniciativas empresariales y la convergencia de factores económicos, institucionales y sociales. Este entorno, que a primera vista se muestra fértil y dinámico, revela desafíos y limitaciones que enfrentan quienes deciden emprender. Bogotá es, al mismo tiempo, el corazón económico del país y un espacio donde el emprendimiento se multiplica con rapidez, pero donde muchos proyectos carecen de la solidez necesaria para sostenerse en el tiempo.

El acceso al financiamiento aparece como una de las principales barreras en este proceso. No se trata de un problema teórico o distante, sino de una realidad que se manifiesta tanto en cifras como en experiencias recurrentes. Por ejemplo, en un informe de Hwang et al. (2019), señala, que la falta de acceso a capital es a menudo citada como una de las principales barreras que enfrentan los emprendedores para iniciar o hacer crecer un negocio, y que la mayoría (83 %) de emprendedores no accede a préstamos bancarios ni a capital de riesgo al momento de iniciar sus actividades. De manera similar, un análisis de La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OECD (2022) basado en encuestas europeas indica que más del 80 % de

los jóvenes emprendedores reportan la falta de financiación como el principal obstáculo para crear una empresa

A pesar de la existencia de múltiples programas de apoyo, miles de emprendedores bogotanos encuentran obstáculos estructurales que limitan su acceso al capital: trámites engorrosos, falta de garantías, desconocimiento de instrumentos financieros y, sobre todo, una brecha entre las políticas públicas y las necesidades reales del mercado. Estas dificultades se reflejan en fenómenos concretos como el cierre prematuro de negocios, la persistencia de la informalidad y la dependencia de fuentes de financiamiento informales.

Diversos estudios institucionales han documentado esta situación, mostrando que las limitaciones en el acceso al capital no corresponden a casos aislados, sino que responden a un patrón estructural del ecosistema emprendedor. En consecuencia, Bogotá se configura como un terreno fértil para la innovación y la creación empresarial, pero, al mismo tiempo, como un reflejo de las falencias del sistema financiero frente a las necesidades de quienes buscan construir empresa desde la base.

Marco Legal

Políticas Financieras en Colombia para Emprendedores

La política de emprendimiento en Colombia que influye en la ciudad de Bogotá ha sido un eje fundamental para el desarrollo económico y social del país. A lo largo de los años, el gobierno colombiano, junto con entidades públicas y privadas, ha implementado diversas estrategias y programas para fomentar la cultura emprendedora, apoyar a los emprendedores y fortalecer el ecosistema empresarial. En la Tabla 1, se destacan algunos aspectos clave de la política de emprendimiento en Colombia:

Tabla 1

Principales Entidades Privadas y Públicas que Apoyan el Emprendimiento de Oportunidad

Eje	Programa/Política	Marco Normativo	Instrumentos	Fuente Oficial
Financiamiento Público	Fondo Emprender (SENA)	Ley 789 de 2002, Art. 40	Capital semilla para ideas innovadoras	(Secretaría Desarrollo Económico de Bogotá, s.f.)
	Innpulsa Colombia	CONPES 4011 (2020)	Cofinanciación para startups high-tech	(innpulsa, s.f.)
Financiamiento Privado	Ley Fintech (Crowdfunding)	Ley 1871 de 2017	Plataformas de financiamiento colectivo	(Colombia Fintech, 2022)
Innovación Financiera	Sandbox Regulatorio	Ley 2128 de 2021	Pilotaje de productos fintech	(superintendencia Financiera de Colombia, s.f.)
Financiamiento Público	Programa 'Buena Paga'		Iniciativa de la Alcaldía de Bogotá	(SDDE, 2025)

Eje	Programa/Política	Marco Normativo	Instrumentos	Fuente Oficial
Financiamiento Público	Campaña 'Ciérrale la llave al gota a gota'		<p>que incentiva la cultura de pago con alivios financieros de hasta \$500.000 para dueños de negocios que cumplan con sus créditos. Está dirigido a pequeños comerciantes y busca fortalecer la estabilidad de las economías locales.</p> <p>Programa que ofrece créditos y microcréditos de hasta 15 millones de pesos para emprendedores y micronegocios, con el objetivo de combatir los préstamos informales. Los interesados deben tener un negocio, cédula de ciudadanía y fotos de su emprendimiento.</p>	(SDDE, s.f.)
Financiamiento Público	Programa 'Hecho en Bogotá'		Iniciativa que busca impulsar la visibilidad	(SDDE, 2025)

Eje	Programa/Política	Marco Normativo	Instrumentos	Fuente Oficial
Financiamiento Privada	Crediprogreso del Banco de Bogotá		<p>y comercialización de los emprendimientos locales a través de espacios presenciales y digitales. Ofrece asesoría y apoyo para emprendedores locales</p> <p>Crédito diseñado para emprendedores, con montos desde \$800.000 hasta \$170.820.000 pesos, plazos de hasta 60 meses y sin necesidad de experiencia crediticia previa. Requiere que la empresa tenga al menos seis meses de operación</p>	(Banco de bogotá, s.f.)
Financiamiento Privada	Excel Credit		<p>Empresa que ofrece acceso al crédito a personas excluidas del sistema financiero formal, mediante la modalidad de libranza. Ha prestado casi dos billones de</p>	(Cote, 2024)

Eje	Programa/Política	Marco Normativo	Instrumentos	Fuente Oficial
			pesos a cerca de 100,000 familias, promoviendo la inclusión financiera	

Instituciones y Programas de Apoyo para Emprendedores

En Bogotá, el marco institucional y legal que respalda a los emprendimientos de oportunidad está conformado por diversas entidades y normativas que buscan fomentar el acceso al financiamiento, la capacitación y el desarrollo empresarial.

iNNpulsa Colombia fue consolidada como un patrimonio autónomo mediante la Ley 2069 de 2020, unificando el Fondo de Modernización e Innovación para las emprendimietnos y la Unidad de Desarrollo Empresarial, con el propósito de promover el emprendimiento y la innovación en el país. Esta entidad actúa como articuladora de las acciones de emprendimiento, unificando las fuentes públicas de financiamiento al emprendimiento y al desarrollo empresarial.

Bancóldex, el Banco de Desarrollo Empresarial de Colombia, es una sociedad de economía mixta organizada como establecimiento de crédito bancario. Su creación y funcionamiento están regidos por la Ley 7ª de 1991 y el Decreto 2505 de 1991, entre otras normativas. Bancóldex ofrece líneas de crédito y garantías para emprendedores y pequeñas empresas, facilitando el acceso a recursos financieros para el desarrollo empresarial (Bancoldex, s.f.).

El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) es un establecimiento público del orden nacional, con personería jurídica, patrimonio propio e independiente, y autonomía administrativa, adscrito al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, según lo establece la Ley

119 de 1994. El SENA ofrece formación en emprendimiento, capacitación técnica y apoyo para la creación de empresas (El Congreso de Colombia, 1994).

El Fondo Emprender, administrado por el SENA, fue creado por el artículo 40 de la Ley 789 de 2002 como una cuenta independiente y especial adscrita al SENA, con el objeto exclusivo de financiar iniciativas empresariales desarrolladas por aprendices, practicantes universitarios o profesionales. El funcionamiento y objeto del Fondo Emprender fueron reglamentados mediante el Decreto 934 de 2003 (Innovamos, 2019).

El Fondo Nacional de Garantías (FNG) es una sociedad anónima de economía mixta del orden nacional, cuyo objeto social consiste en obrar como fiador o garante en operaciones de crédito, facilitando el acceso al financiamiento para micro, pequeñas y medianas empresas. El FNG actúa como garante de la deuda en caso de incumplimiento ante los intermediarios financieros, mejorando así el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas (Ministro de Hacienda y Crédito Público, 2016).

Estas instituciones y programas, respaldados por un marco legal específico, desempeñan un papel fundamental en el ecosistema emprendedor colombiano, especialmente para los emprendimientos de oportunidad que requieren apoyo financiero y técnico para su consolidación y crecimiento.

Metodología

Enfoque de Investigación

La presente investigación adopta un enfoque cualitativo, centrado en comprender las percepciones, experiencias y estrategias de los emprendedores de oportunidad en Bogotá frente al acceso al financiamiento. El interés no es medir la magnitud del fenómeno, sino interpretar los significados y los sentidos que los actores le atribuyen a sus prácticas financieras en un contexto de alta incertidumbre.

De acuerdo con Hernández & Mendoza (2018), la investigación cualitativa busca explorar la realidad social desde la perspectiva de los sujetos, profundizando en sus discursos, narrativas y contextos. En este sentido, la investigación se apoya en el análisis temático de entrevistas y en la revisión de documentos institucionales relacionados con políticas y programas de financiamiento.

Creswell (2013) señala que este enfoque permite abordar fenómenos complejos donde intervienen múltiples factores sociales y económicos, aportando una comprensión integral de las experiencias de los actores. En la misma línea, Flick (2015) resalta que el análisis cualitativo favorece la construcción de categorías emergentes que explican cómo se configuran las barreras y oportunidades de financiamiento en contextos específicos.

El método seleccionado es el análisis de contenido, entendido como un procedimiento sistemático y replicable de interpretación de textos que permite identificar patrones y categorías en los relatos de los emprendedores (Krippendorff, 2013). Esta técnica ofrece un marco riguroso para organizar la información, garantizar transparencia en el proceso de codificación y extraer conclusiones relevantes.

En coherencia con este enfoque, el estudio incorpora la teoría fundamentada constructivista propuesta por Charmaz (2006), la cual concibe el conocimiento como una construcción social situada. Desde esta perspectiva, los significados no son descubiertos de manera objetiva, sino co-construidos entre investigador y participantes durante el proceso de interacción. Esto implica que el análisis no se limita a aplicar categorías preexistentes, sino que se mantiene abierto a la emergencia de nuevas categorías teóricas derivadas de los relatos de los emprendedores. En consecuencia, la codificación se desarrollará de manera inicial, focal y axial, permitiendo avanzar desde la identificación de incidentes significativos hasta la construcción de conceptos de mayor nivel que den cuenta de las dinámicas de acceso al financiamiento en Bogotá.

De forma complementaria, el componente cualitativo se desarrollará mediante entrevistas semiestructuradas a emprendedores. Estas entrevistas estarán guiadas por categorías de análisis derivadas del marco teórico, entre ellas:

Fuentes de financiamiento: identificación de los mecanismos formales e informales más utilizados y su pertinencia según el ciclo de vida del emprendimiento.

Barreras de acceso: obstáculos estructurales, regulatorios y culturales que condicionan la obtención de recursos.

Capital social y redes: papel de las relaciones interpersonales e institucionales en la movilización de recursos financieros.

Formalización y sostenibilidad: relación entre el acceso al financiamiento, los procesos de formalización y la capacidad de permanencia en el mercado.

Percepciones y estrategias emprendedoras: narrativas sobre la toma de decisiones financieras, el riesgo y las adaptaciones frente a las limitaciones del sistema financiero.

Este abordaje permitirá comprender no solo los factores que limitan o facilitan el acceso a recursos, sino también cómo se articulan con las experiencias y trayectorias de los emprendedores en Bogotá.

Desde una perspectiva cualitativa, se explorarán las experiencias, percepciones y narrativas de emprendedores sobre su acceso al financiamiento, así como sus trayectorias de formalización, supervivencia y crecimiento. A través de entrevistas semiestructuradas a emprendedores, se buscará identificar de manera profunda las barreras estructurales, regulatorias y culturales que dificultan el acceso al financiamiento formal en el contexto bogotano. Este abordaje permitirá comprender cómo los significados sociales y las dinámicas relacionales influyen en las decisiones financieras y en la sostenibilidad de los emprendimientos.

El estudio se enmarca en un enfoque socioeconómico, considerando variables macroeconómicas y condiciones institucionales que afectan la dinámica emprendedora, y se apoya en marcos conceptuales relacionados con la inclusión financiera, la economía del emprendimiento y la innovación. La investigación se dirige a proponer estrategias prácticas que permitan mejorar la articulación entre los actores del sistema financiero y las necesidades reales de los emprendimientos, promoviendo un entorno más equitativo y propicio para el desarrollo empresarial en Bogotá.

Diseño de la Investigación

La presente investigación es de tipo descriptiva, ya que se enfoca en detallar las características y dinámicas del financiamiento de los emprendimientos de oportunidad. Según Tamayo (2003), la investigación descriptiva permite el registro, análisis e interpretación de la

naturaleza actual de los fenómenos, haciendo énfasis en cómo funcionan o se comportan en el presente. En este contexto, se busca comprender de forma sistemática cómo acceden al financiamiento los emprendedores de oportunidad, qué fuentes utilizan, qué barreras enfrentan y qué nivel de conocimiento tienen sobre las alternativas existentes. Sabino (1992) refuerza esta perspectiva al señalar que este tipo de investigación tiene como objetivo describir características fundamentales de fenómenos homogéneos, utilizando criterios que permitan establecer estructuras o comportamientos observables y comparables.

Se empleará como técnica principal la entrevista, utilizando un cuestionario con orientadas a identificar las fuentes de financiamiento empleadas (como recursos propios, préstamos bancarios, inversionistas ángeles, capital semilla o crowdfunding), los montos obtenidos, las principales dificultades enfrentadas para acceder a financiamiento, así como el grado de conocimiento sobre opciones financieras.

Alcance

Esta investigación tiene un alcance descriptivo y analítico, y se centra en comprender los desafíos que enfrentan los emprendimientos de oportunidad en Bogotá para acceder al financiamiento. A través del estudio se busca identificar las principales barreras que impiden a los emprendedores vincularse con el sistema financiero formal, así como explorar cómo influyen factores como la informalidad, la falta de historial crediticio, los requisitos exigentes o la limitada cultura financiera.

El resultado esperado es una visión clara y contextualizada de las dificultades que experimentan estos emprendimientos, lo que permitirá señalar patrones comunes y diferencias entre sectores. Con base en ello, se busca proponer recomendaciones prácticas que contribuyan a mejorar el acceso al financiamiento y fortalecer la sostenibilidad de los nuevos negocios.

Para lograr estos objetivos, se utilizará un enfoque cualitativo basado en entrevistas semiestructuradas a emprendedores. Este método permitirá recoger testimonios directos, conocer experiencias reales y profundizar en las percepciones de quienes enfrentan o gestionan estas dificultades. De esta manera, se pretende aportar conocimiento útil para orientar políticas públicas y estrategias que respondan a las verdaderas necesidades del emprendimiento en la Ciudad.

Técnica de Investigación

En el estudio del financiamiento de emprendimientos de oportunidad en Bogotá, la selección de técnicas e instrumentos de recolección de información cualitativa es fundamental para comprender las experiencias y percepciones de los emprendedores. A continuación, se describen algunas de las metodologías más relevantes:

Entrevistas en Profundidad

Las entrevistas en profundidad son esenciales para explorar las motivaciones, desafíos y estrategias de los emprendedores en relación con el acceso a financiamiento. Esta técnica permite obtener información detallada y comprender las perspectivas individuales de los participantes. Taylor & Bogdan (1987) destacan que las entrevistas cualitativas buscan captar los significados que las personas atribuyen a sus experiencias, lo cual es crucial para entender las complejidades del emprendimiento en contextos específicos.

Análisis de Contenido

El análisis de contenido es una técnica que permite examinar de manera sistemática los materiales comunicativos, como documentos, entrevistas y registros audiovisuales, para identificar patrones y temas relevantes. Krippendor (2004) señala que esta metodología es útil

para interpretar el significado de los datos cualitativos y comprender las representaciones sociales relacionadas con el financiamiento de emprendimientos.

Esta será una investigación de corte transversal, ya que se llevará a cabo en un único momento temporal. Es importante señalar que, al tratarse de un estudio descriptivo, no se pretende establecer relaciones causales, sino ofrecer una visión integral del estado actual del financiamiento de los emprendimientos de oportunidad. Como limitación, se reconoce la posibilidad de sesgos en la muestra por autoselección o por limitaciones en el acceso a los participantes (Stewart, s.f.). Esta metodología ofrece un camino reflexivo y detallado para comprender las dinámicas esenciales del entorno emprendedor, enriqueciendo la toma de decisiones con una visión integral de la realidad estudiada.

Población y Muestra

El estudio se centrará en emprendimientos formales e informales de Bogotá con menos de cinco años de operación, en sectores de alto impacto económico como tecnología, comercio y servicios. Según (DANE, 2024), Bogotá que representan el 23.0% de los emprendimientos locales con respecto a nivel nacional de los 2.187.579 micronegocios, estimados en el 2022). Se priorizarán aquellos que han solicitado crédito sin éxito o dependen de fuentes informales, ya que reflejan las falencias del sistema actual. La selección incluirá microempresas (1-10 empleados) y (hasta 50 empleados), excluyendo grandes empresas para mantener el foco en los desafíos específicos de los emprendedores emergentes.

Fases del Estudio

El desarrollo de esta investigación se articula en siete fases interrelacionadas que permiten analizar de forma rigurosa y coherente el impacto de los esquemas de financiamiento en los emprendimientos de oportunidad en Bogotá.

Fase 1 - Diseño Metodológico: se delimita el problema, se formulan los objetivos y se adopta un enfoque cualitativo-descriptivo. Se realiza una revisión teórica y del estado del arte que justifica el uso de entrevistas a profundidad y análisis temático. Además, se diseñan los instrumentos y se define la muestra, priorizando emprendimientos con menos de cinco años que hayan enfrentado barreras en el acceso a financiamiento.

Fase 2 - Recolección de Datos: mediante entrevistas semiestructuradas a emprendedores, entidades financieras y expertos del ecosistema. Se busca captar percepciones y experiencias clave, complementadas con observación participante para enriquecer la interpretación.

Fase 3 - Sistematización de Datos: codificación preliminar y organización de los datos con herramientas, lo que permite estructurar el corpus para el análisis posterior.

Fase 4 - Análisis Temático: codificación abierta identificación de categorías emergentes y axial establecimiento de relaciones entre categorías, generando árboles temáticos, mapas de coocurrencias y redes semánticas.

Fase 5 - Interpretación de Resultados: contrastando los hallazgos con marcos teóricos como la teoría del financiamiento jerárquico, el capital social y el ciclo de vida del emprendimiento, lo que permite comprender la incidencia de factores estructurales y organizacionales en el acceso al financiamiento.

Fase 6 - Discusión de Resultados: integrando resultados, discusiones y recomendaciones para mejorar la articulación entre los esquemas de financiamiento y las necesidades del ecosistema emprendedor.

Fase 7 - Socialización de Hallazgos: socialización de los hallazgos en formatos escritos y espacios académicos o institucionales, contribuyendo así al diseño de políticas públicas más inclusivas y efectivas.

Definición de Categorías de Análisis

El acceso al financiamiento constituye un aspecto decisivo para el desarrollo de los emprendimientos de oportunidad en Bogotá. Para su análisis, se han definido tres categorías principales que se tendrán en cuenta en la metodología: barreras, oportunidades, e innovación financiera. Estas categorías orientan la organización de la información.

La Tabla 2 expone las principales barreras en el acceso al financiamiento, evidenciando obstáculos de carácter institucional y estructural. Entre estas barreras se destacan la baja bancarización, la ausencia de historial crediticio y la complejidad normativa, factores que limitan la inclusión financiera y restringen las posibilidades de crecimiento de los emprendedores. Estos elementos coinciden con lo señalado en el documento, el cual resalta la necesidad de diseñar políticas públicas más flexibles e inclusivas que favorezcan el acceso equitativo a los recursos financieros.

Tabla 2*Barreras en el Acceso a Financiamiento*

Tipo de Barrera	Descripción	Ejemplos	Fuente Oficial
Barreras estructurales	Obstáculos sistémicos o institucionales que dificultan el acceso al financiamiento, especialmente para PYMEs o startups.	- Falta de historial crediticio o garantías. - Baja bancarización. - Desigualdad regional en acceso a servicios financieros. - Falta de educación financiera.	(Herrera , 2020)
Impacto de la regulación	Regulaciones financieras, fiscales o de inversión que afectan la disponibilidad o facilidad para acceder a capital.	- Requisitos de capital muy estrictos por parte de bancos. - Regulaciones complejas para fondos de inversión o fintechs.- Lenta aprobación de subsidios públicos. - Exceso de burocracia para fondos internacionales.	(Navarro, 2017)

La Tabla 3 se centra en las oportunidades emergentes dentro del ecosistema financiero. En este ámbito se observa el papel cada vez más relevante de las *fintechs*, el *crowdfunding* y los fondos de inversión con criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza), que ofrecen alternativas más dinámicas y adaptadas a la realidad de los emprendimientos creativos, tecnológicos y sociales presentes en Bogotá. Estas tendencias representan un cambio en la

manera de financiar proyectos, contribuyendo a superar las limitaciones de los mecanismos tradicionales.

Tabla 3

Oportunidades en el Acceso a Financiamiento

Oportunidad / Tendencia	Descripción	Impacto Positivo	Fuente Oficial
Expansión de Fintechs	Plataformas digitales que ofrecen créditos, inversión colectiva, gestión de riesgos.	Mayor inclusión financiera, procesos más ágiles, acceso sin necesidad de garantías tradicionales.	(Henaó & Hernandez, 2023)
Crowdfunding y tokenización	Mecanismos alternativos que permiten reunir capital de muchos pequeños inversores.	Democratización del acceso al capital, especialmente para productos innovadores o creativos.	(Perez, s.f.)
Políticas públicas de impulso	Nuevos fondos de innovación, subsidios para transformación digital, programas de garantías estatales.	Apoyo estatal para reducir el riesgo percibido por inversores y facilitar acceso a crédito.	(Sanchez , 2021)

La Tabla 4 examina la innovación financiera como motor de transformación en el acceso al crédito y la gestión de capital. Herramientas como el *blockchain*, los neobancos, el *Regtech* y el *Suptech* no solo reducen la carga burocrática, sino que también amplían la cobertura y facilitan

la operación en múltiples jurisdicciones, abriendo la puerta a la internacionalización de los emprendimientos. En este sentido, estas tecnologías surgen como respuestas directas a las barreras previamente identificadas, proponiendo soluciones escalables, sostenibles y alineadas con las demandas globales.

Tabla 4

Innovación Financiera y su Impacto en el Emprendimiento

Tecnología / Tendencia	Descripción	Impacto en el Emprendimiento	Ejemplos Relevantes	Fuente Oficial
Blockchain y Criptomonedas	Tecnología descentralizada que permite registrar transacciones de manera segura y transparente; incluye activos digitales como Bitcoin, Ethereum, stablecoins.	- Acceso a financiamiento global (ICO, DeFi).- Mayor seguridad en pagos y contratos.- Eliminación de intermediarios.- Tokenización de activos.	- ICOs y DAOs para levantar capital.- Contratos inteligentes para pagos automáticos.- NFT para propiedad intelectual en economía creativa.	(Sáenz , 2021)
Banca digital y Neobancos	Plataformas financieras 100% digitales que	- Inclusión financiera rápida.- Menores comisiones.-	- Neobancos como Nubank, Revolut, Ualá.-	(Valencia &

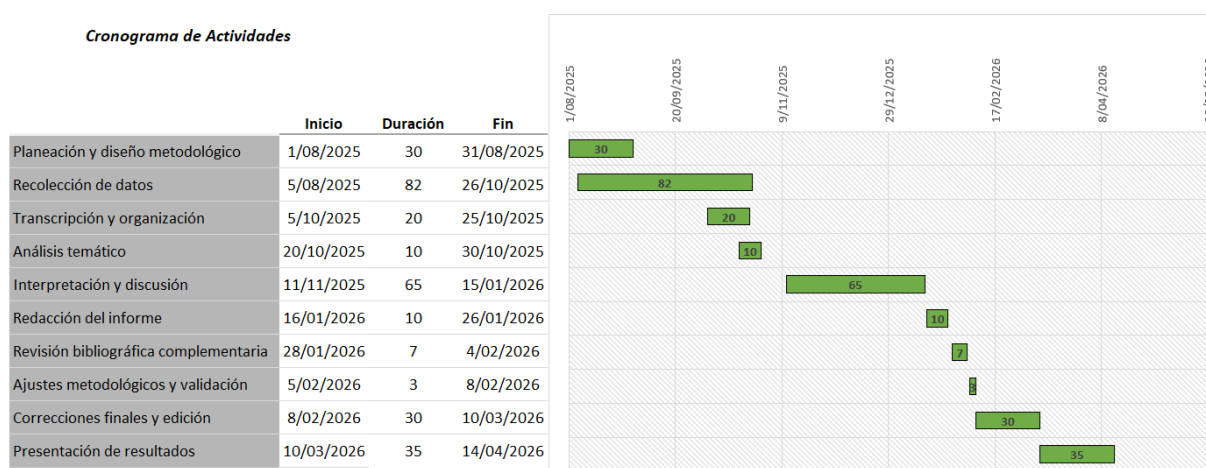
Tecnología / Tendencia	Descripción	Impacto en el Emprendimiento	Ejemplos Relevantes	Fuente Oficial
	ofrecen cuentas, préstamos, y servicios sin necesidad de sucursales físicas.	Servicios personalizados para freelancers y PYMEs.- Mayor agilidad para abrir cuentas y obtener crédito.	Préstamos instantáneos para startups.- Cuentas multi-moneda para comercio exterior.	Quezada, (2025)

Cronograma de Investigación

En la Figura 1, se presenta el cronograma organiza las etapas clave del estudio sobre financiamiento al emprendimiento en Bogotá, alineando tiempos y actividades con los objetivos del proyecto. Permite estructurar la recolección de datos, el análisis y la validación de resultados, asegurando coherencia metodológica y viabilidad operativa.

Figura 1

Cronograma - Diagrama de Gantt (Ago 2025 – Abril 2026)



Nota. Cronograma Desarrollo de la Investigación.

Resultados

Los hallazgos derivados de esta investigación buscan comprender y analizar las percepciones, experiencias y valoraciones de los participantes respecto al acceso al financiamiento de los emprendimientos de oportunidad. Para ello, se llevó a cabo un análisis temático apoyado en el *software Atlas.ti*, herramienta que permitió una organización, sistematización y codificación rigurosa de la información cualitativa, facilitando la identificación de patrones de significado recurrentes en los discursos.

Caracterización de los Entrevistados

La caracterización demográfica de la Tabla 5 evidencia que el emprendimiento de oportunidad en Bogotá se concentra principalmente en adultos jóvenes y medios (65% entre 26 y 45 años), lo que sugiere un perfil con potencial de crecimiento, capacidad de aprendizaje y construcción activa de redes. En coherencia con el marco teórico del documento, estas edades intermedias pueden articular mejor el capital social y las capacidades organizacionales necesarias para interactuar con los esquemas de financiamiento, aunque continúan enfrentando restricciones estructurales de acceso al crédito.

En cuanto al nivel educativo, el predominio de formación profesional y de posgrado (81%) indica un capital humano significativo dentro de la muestra. Este hallazgo se alinea con la perspectiva de recursos y capacidades, en la medida en que mayores credenciales académicas fortalecen la capacidad para estructurar modelos de negocio, comprender instrumentos financieros y reducir asimetrías de información. Sin embargo, la alta formación no elimina las barreras institucionales descritas en el estudio, lo que confirma que las restricciones no son únicamente individuales, sino también estructurales.

Respecto al número de socios, la marcada prevalencia de emprendimientos individuales (73%) refleja una configuración organizacional centralizada, coherente con la teoría del financiamiento jerárquico (*Pecking Order*), que explica la preferencia por el autofinanciamiento y la preservación del control. No obstante, esta estructura puede limitar la expansión de redes estratégicas y la atracción de capital externo, reduciendo las oportunidades de escalamiento.

Por último, el predominio de la creación de emprendimientos lo realizan Personas Naturales (65%), lo que evidencia un nivel de formalización jurídica relativamente bajo. En línea con el planteamiento del problema desarrollado en el documento, esta condición puede intensificar las barreras de acceso al financiamiento formal, dado que muchas entidades financieras exigen estructuras societarias definidas, historial crediticio y cumplimiento normativo. En consecuencia, la configuración demográfica observada contribuye a explicar la persistencia de brechas entre la oferta financiera y las necesidades reales de los emprendimientos de oportunidad en Bogotá.

En conjunto, estos elementos demográficos no solo describen el perfil de los emprendedores analizados, sino que permiten comprender cómo las características individuales y organizacionales inciden en las dinámicas de acceso al financiamiento y, por ende, en sus oportunidades de crecimiento y sostenibilidad.

Tabla 5

Caracterización Demográfica de los Emprendedores Entrevistados

Variable	Categorías	%	Implicación para el acceso al financiamiento y oportunidades de crecimiento
Edad	26–35 años	38%	Mayor dinamismo emprendedor; combinación de formación reciente y construcción inicial de redes.

	36–45 años	27%	Mayor experiencia laboral y consolidación de capital social, facilitando interacción con esquemas financieros.
	46–55 años	23%	Trayectoria y redes más amplias, aunque posible menor propensión al riesgo.
	56 años o más	12%	Participación reducida; menor presencia en dinámicas de escalamiento acelerado.
Nivel educativo	Posgrado	50%	Alta capacidad de análisis, gestión y estructuración de propuestas financieras.
	Profesional	31%	Formación sólida para comprender requisitos y procesos financieros.
	Técnico	12%	Capacidades operativas, pero posible limitación en gestión estratégica.
	Básico	8%	Mayor vulnerabilidad frente a barreras de información y requisitos formales.
Número de socios	1 socio	73%	Alta concentración del control; coherente con preferencia por autofinanciamiento y preservación de autonomía.
	2 socios	23%	Mayor posibilidad de complementar capacidades y redes.
	3 socios	4%	Equipos reducidos; limitada diversificación de capital social.

Forma jurídica	Persona Natural	65%	Bajo nivel de formalización; mayores barreras para acceder a crédito formal.
	S.A.S.	27%	Mayor estructuración jurídica, facilita acceso a instrumentos financieros.
	Ltda., S.A., U.E.	4% c/u	Participación marginal de estructuras societarias más complejas.

Horizontalización de la Información de los Entrevistados

Los resultados reflejados en la nube de palabras Figura 2, muestran que el financiamiento y el acceso a recursos constituyen el núcleo del discurso emprendedor, evidenciado por la alta recurrencia de términos como *recursos, capital, créditos, entidades financieras, clientes, inversión y apoyo*. Esta centralidad semántica indica que los emprendedores perciben que el crecimiento de sus negocios depende de la capacidad de movilizar dinero y recursos externos, más que únicamente de la generación de ideas o productos. La presencia destacada de palabras como *incertidumbre, falta, riesgo, costos e histórico crediticio* da cuenta de las barreras estructurales y del racionamiento de crédito descritos, además, señalan algunos requisitos prevalentes como las garantías, formalización y antecedentes financieros limitan el acceso al financiamiento formal.

Por otro lado, la aparición de términos como *relaciones, confianza, aliados, entorno y proveedores* refleja el papel del capital social como mecanismo alternativo para superar estas restricciones, en coherencia con el marco teórico que plantea que las redes y la credibilidad facilitan la obtención de recursos financieros y no financieros en etapas tempranas.

factores estructurales, institucionales y sociales influyen en las estrategias de financiamiento adoptadas por los emprendedores. En el esquema se destacan tres categorías centrales: condiciones macroeconómicas, condiciones de crédito y redes y capital social, las cuales se relacionan con resultados como acceso a banca, *bootstrapping* o autofinanciamiento, desafíos y dificultades, desconocimiento de apoyos externos, financiamiento condicionado y barreras administrativas.

Las condiciones macroeconómicas aparecen como un factor estructural relevante, ya que se vinculan principalmente con barreras administrativas, financiamiento condicionado y desafíos y dificultades. Esto sugiere que el contexto económico y regulatorio incide en las condiciones bajo las cuales las entidades financieras otorgan crédito. En consecuencia, los emprendedores suelen enfrentar requisitos formales exigentes y procesos administrativos complejos que limitan el acceso a financiamiento formal.

Por su parte, las condiciones de crédito reflejan las características del sistema financiero que condicionan la disponibilidad de recursos. Sus conexiones con financiamiento condicionado, desafíos y dificultades y desconocimiento de apoyos externos evidencian que muchos emprendimientos en etapas tempranas no cumplen con requisitos habituales como historial crediticio, garantías o antigüedad empresarial. Esto genera una brecha entre la oferta de financiamiento y las posibilidades reales de acceso para los emprendedores.

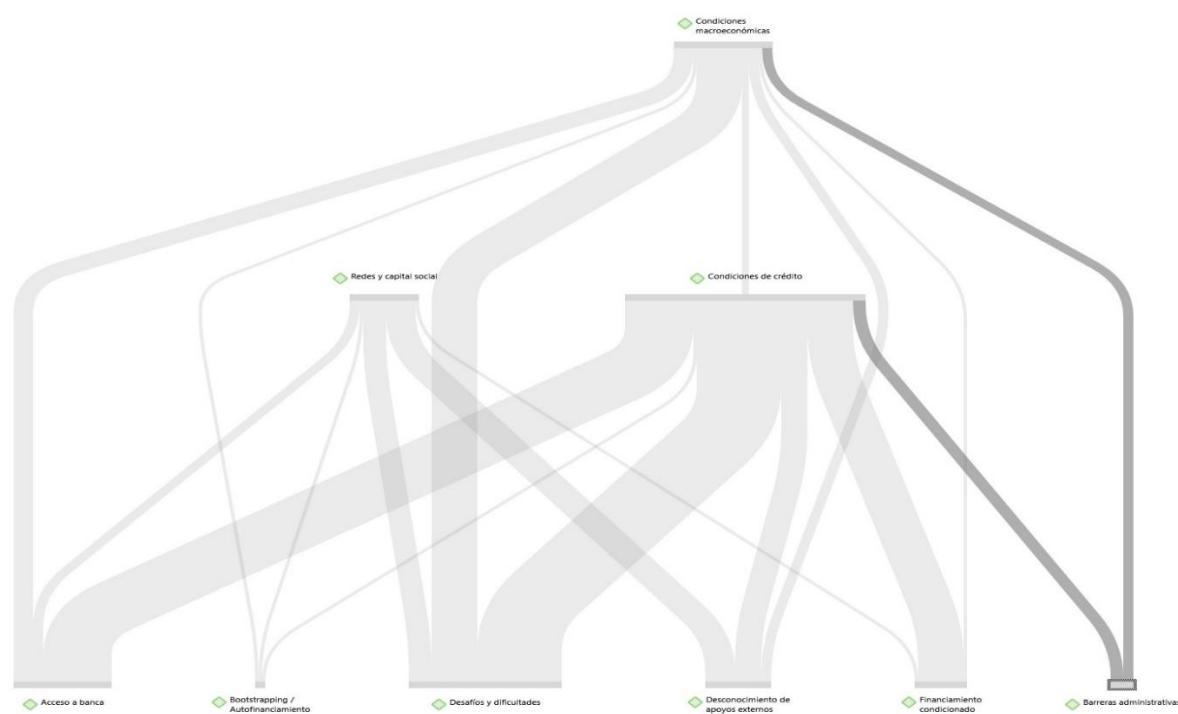
En contraste, las redes y el capital social emergen como un recurso relevante para enfrentar estas limitaciones. Las relaciones con *bootstrapping* o autofinanciamiento, acceso a banca y desafíos y dificultades indican que los emprendedores recurren frecuentemente a recursos propios, apoyo familiar o redes cercanas para financiar sus actividades iniciales. Estas

estrategias permiten iniciar el negocio, aunque suelen limitar las posibilidades de expansión debido a la escasez de capital.

Asimismo, el diagrama evidencia brechas de información, representadas en el desconocimiento de apoyos externos, lo que sugiere que muchos emprendedores no acceden a programas institucionales públicos o privados o instrumentos de financiamiento disponibles dentro del ecosistema emprendedor.

Figura 3

Diagrama de Sankey de las Entrevistas Realizadas



Nota. Realizado con el software Atlas.Ti

Construcción de Grupos de Significados

La matriz de co-ocurrencia **Figura 4**, permite identificar las relaciones más frecuentes entre los códigos derivados del análisis cualitativo de las entrevistas, evidenciando cómo interactúan los distintos factores que influyen en el acceso al financiamiento de los

emprendimientos de oportunidad en Bogotá. Este análisis relacional complementa los hallazgos observados en el diagrama Sankey, al mostrar con mayor precisión qué categorías aparecen conjuntamente en el discurso de los emprendedores.

Uno de los resultados más relevantes es la fuerte relación entre *desafíos y dificultades y barreras financieras* (41), así como con *restricciones en el acceso al capital* (37). Esta asociación sugiere que el financiamiento constituye uno de los principales obstáculos para el desarrollo de los emprendimientos. En particular, las exigencias del sistema financiero como historial crediticio, garantías o niveles de formalización limitan el acceso a recursos formales.

La matriz también evidencia una relación importante entre *acceso a banca y condiciones de crédito* (21), además de su vínculo con *barreras financieras* (16). Esto indica que el acceso al crédito bancario se encuentra fuertemente condicionado por los requisitos establecidos por las entidades financieras, lo que coincide con lo observado en el diagrama Sankey, donde las condiciones de crédito actúan como un factor central en la dinámica de financiamiento.

Otro hallazgo relevante es la relación entre *desafíos y dificultades y desconocimiento de apoyos externos* (32), lo que evidencia la existencia de brechas de información dentro del ecosistema emprendedor. El desconocimiento de programas institucionales o convocatorias limita las oportunidades de los emprendedores para acceder a recursos disponibles.

En cuanto a las estrategias adoptadas, la relación entre *bootstrapping o autofinanciamiento y desafíos y dificultades* (11) sugiere que el uso de recursos propios surge como una respuesta frente a las barreras del sistema financiero. Esta estrategia permite iniciar o sostener los negocios en etapas tempranas, aunque puede restringir su capacidad de crecimiento.

Por último, la co-ocurrencia entre *condiciones macroeconómicas y desafíos y dificultades* (14) refleja la influencia del contexto económico en las posibilidades de acceso al

financiamiento. En conjunto, la matriz confirma que las dificultades de financiamiento responden a la interacción de factores institucionales, económicos e informativos, lo que refuerza los patrones identificados previamente en el diagrama Sankey.

Figura 4

Matriz de Co-ocurrencias de las Entrevistas Realizadas

	Acceso a banca Gr=62	Barreras administrativas Gr=14	barreras financieras Gr=52	Bootstrapping / Autofinanciamiento Gr=20	Condiciones de crédito Gr=45	Condiciones macroeconómicas Gr=18	Desafíos y dificultades Gr=156	Desconocimiento de apoyos externos Gr=49	Innovación financiera / fintech Gr=6	Instrumentos financieros alternativos Gr=7	Microcrédito / Cooperativas Gr=2	Percepción del riesgo Gr=10	Redes y capital social Gr=28	Restricciones en el acceso al capital Gr=41	Subsidios y convocatorias públicas Gr=6
Acceso a banca Gr=62	0	6	16	3	21	6	27	14	1	1	1	2	3	10	5
Barreras administrativas Gr=14	6	0	2	0	4	3	6	9	1	0	0	1	0	4	0
barreras financieras Gr=52	16	2	0	2	20	3	41	15	0	0	1	4	1	16	0
Bootstrapping / Autofinanciamiento Gr=20	3	0	2	0	1	1	11	2	0	0	0	1	1	1	0
Condiciones de crédito Gr=45	21	4	20	1	0	2	26	8	0	4	1	2	0	10	1
Condiciones macroeconómicas Gr=18	6	3	3	1	2	0	14	3	0	0	0	1	1	3	0
Desafíos y dificultades Gr=156	27	6	41	11	26	14	0	32	4	6	1	6	7	37	1
Desconocimiento de apoyos externos Gr=49	14	9	15	2	8	3	32	0	0	1	0	2	9	15	3
Innovación financiera / fintech Gr=6	1	1	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	1	1	0
Instrumentos financieros alternativos Gr=7	1	0	0	0	4	0	6	1	0	0	0	0	0	0	0
Microcrédito / Cooperativas Gr=2	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Percepción del riesgo Gr=10	2	1	4	1	2	1	6	2	0	0	0	0	0	1	0
Redes y capital social Gr=28	3	0	1	1	0	1	7	9	1	0	0	0	0	1	0
Restricciones en el acceso al capital Gr=41	10	4	16	1	10	3	37	15	1	0	0	1	1	0	1
Subsidios y convocatorias públicas Gr=6	5	0	0	0	1	0	1	3	0	0	0	0	0	1	0

Nota. Realizado con el software Atlas.Ti

El análisis de co-ocurrencia de las categorías, obtenido mediante el procesamiento del discurso de los entrevistados en el *software Atlas.ti*, permitió identificar agrupaciones de significados que revelan las relaciones entre los factores que inciden en el financiamiento de los emprendimientos de oportunidad en Bogotá. Estas relaciones evidencian cómo ciertas categorías aparecen de manera simultánea en el discurso de los participantes, configurando núcleos

interpretativos que explican las dinámicas del acceso al capital. A partir de la matriz de co-ocurrencia se identificaron principalmente los siguientes grupos de significados:

Restricciones Estructurales del Financiamiento Formal

El primer grupo de significados se configura alrededor de la relación entre barreras financieras, condiciones de crédito, barreras administrativas y acceso a la banca. La co-ocurrencia entre estas categorías muestra que los emprendedores perciben el sistema financiero tradicional como un entorno restrictivo, caracterizado por exigencias como historial crediticio, garantías y procesos burocráticos que dificultan el acceso al capital.

Asimismo, estas categorías se relacionan con condiciones macroeconómicas y desafíos del entorno, lo que indica que las limitaciones de financiamiento no solo responden a factores institucionales, sino también a condiciones económicas más amplias que afectan la disponibilidad y el costo del crédito. En conjunto, este grupo refleja una estructura financiera percibida como poco accesible para emprendimientos en etapas tempranas.

Estrategias Alternativas de Financiamiento

Un segundo grupo de significados surge de la relación entre *bootstrapping* o autofinanciamiento, microcrédito, cooperativas e instrumentos financieros alternativos. La presencia conjunta de estas categorías en el discurso sugiere que, ante las barreras del sistema financiero formal, los emprendedores recurren a estrategias alternativas para sostener y desarrollar sus negocios.

El autofinanciamiento aparece como una práctica recurrente, en la que los emprendedores utilizan recursos propios, reinversión de utilidades o apoyo familiar para iniciar y mantener sus actividades. Esta estrategia se complementa en algunos casos con instrumentos de

microfinanciación, que representan una alternativa accesible para obtener recursos en etapas iniciales del emprendimiento.

Este grupo evidencia una lógica de financiamiento basada en la autosuficiencia y en mecanismos informales o semiformales, lo que coincide con planteamientos teóricos como la jerarquía de financiamiento *Pecking Order*, donde los emprendedores priorizan recursos internos antes de acudir a fuentes externas.

Redes Sociales y Capital Relacional como Facilitadores

Un tercer grupo de significados se estructura a partir de la relación entre redes y capital social, acceso al capital y percepción del riesgo. El análisis muestra que las redes personales, profesionales e institucionales cumplen un papel importante en la obtención de información, oportunidades de financiamiento y apoyo estratégico.

En varios casos, las redes de contacto permiten superar parcialmente las barreras del sistema financiero formal, facilitando el acceso a recursos, recomendaciones o alianzas estratégicas. Este hallazgo coincide con la teoría sobre capital social, que plantea que las relaciones de confianza y cooperación pueden actuar como mecanismos de acceso a recursos económicos y oportunidades empresariales.

Brechas de Información y Conocimiento del Ecosistema Financiero

Otro grupo relevante de significados se relaciona con el desconocimiento de apoyos externos, los subsidios o convocatorias públicas y la innovación financiera. La co-ocurrencia de estas categorías evidencia que muchos emprendedores no tienen información suficiente sobre los programas de apoyo existentes dentro del ecosistema emprendedor.

Esta brecha informativa limita el aprovechamiento de instrumentos de financiamiento disponibles, como convocatorias institucionales, programas de capital semilla o iniciativas

públicas de apoyo al emprendimiento. En consecuencia, el desconocimiento del ecosistema financiero se configura como una barrera adicional que restringe las oportunidades de crecimiento empresarial.

Tensiones entre Innovación Financiera y Percepción del Riesgo

Y el último grupo, la matriz muestra relaciones entre innovación financiera, *fintech* y percepción del riesgo, lo que sugiere que, aunque emergen nuevas alternativas de financiamiento digital, aún persisten percepciones de incertidumbre frente a su utilización.

Esta relación refleja una transición dentro del ecosistema financiero, donde las tecnologías financieras amplían las posibilidades de acceso al capital, pero su adopción todavía se encuentra mediada por factores como la confianza, la información disponible y la experiencia previa de los emprendedores con estas herramientas.

Descripciones Estructurales de las Categorías de Análisis

A partir del análisis integrado de los discursos de los entrevistados, la matriz de correlación de códigos y el diagrama de Sankey, se identificaron patrones relacionales estables, los cuales pueden representarse mediante gráficos de red que articulan estas tres dimensiones.

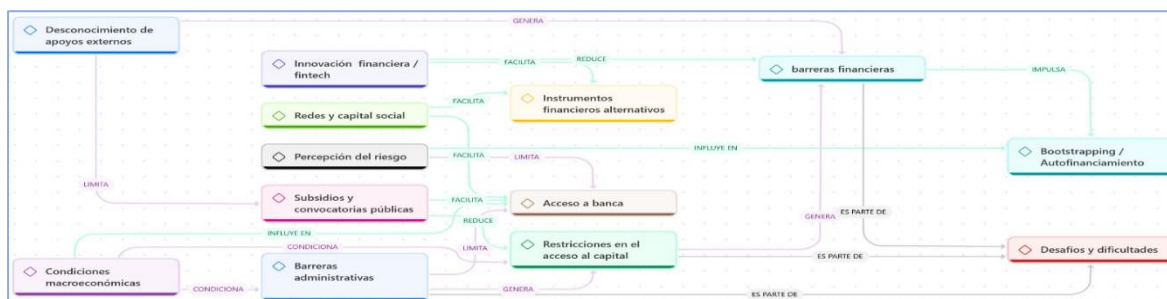
El mapa de red figura 5, evidencia las relaciones entre distintos factores que influyen en el acceso al financiamiento de los emprendimientos. En el centro de la estructura se ubican las barreras financieras, las cuales se encuentran vinculadas con las restricciones en el acceso al capital, las barreras administrativas y las condiciones macroeconómicas, elementos que limitan las posibilidades de obtener recursos a través del sistema financiero formal.

De manera paralela, el mapa muestra factores que facilitan el acceso a alternativas de financiamiento, como las redes y el capital social, la innovación financiera *fintech* y los subsidios o convocatorias públicas, los cuales contribuyen a ampliar las opciones de financiación y a

reducir algunas de las limitaciones existentes. No obstante, variables como la percepción del riesgo y el desconocimiento de apoyos externos pueden restringir el aprovechamiento de estas oportunidades. Como resultado de la interacción entre estas condiciones, el mapa refleja que muchos emprendedores recurren al *bootstrapping* o autofinanciamiento, estrategia que surge como respuesta a las dificultades para acceder a capital externo. En conjunto, la red conceptual permite visualizar cómo la relación entre barreras, facilitadores y decisiones estratégicas configura los principales desafíos y dificultades en el acceso al financiamiento dentro del ecosistema emprendedor.

Figura 5

Red de Mapa de las Entrevistas Realizadas



Nota. Realizado con el software Atlas.Ti

Descripción de las Categorías Emergentes

A partir del análisis cualitativo de las entrevistas y de la matriz de coocurrencia de códigos, se identificaron patrones recurrentes en las experiencias y percepciones de los emprendedores respecto al financiamiento de sus iniciativas. Estas asociaciones permitieron reconocer relaciones significativas entre las dificultades de acceso a recursos, las estrategias adoptadas por los emprendedores y las condiciones del entorno institucional y económico. Con base en estas relaciones se construyeron categorías emergentes, que sintetizan los significados

presentes en el discurso de los participantes y permiten interpretar las dinámicas del financiamiento del emprendimiento de oportunidad en Bogotá.

El análisis permitió identificar cinco categorías principales: Acceso y restricciones al financiamiento formal, Estrategias alternativas de financiamiento, Rol del Estado y las políticas públicas de apoyo, Enfoques diferenciales y brechas estructurales, y Sostenibilidad y orientación del emprendimiento. En conjunto, estas categorías evidencian que el financiamiento del emprendimiento constituye un fenómeno multidimensional en el que interactúan factores institucionales, económicos y sociales. En los siguientes apartados se describe cada una de estas categorías.

Acceso y Restricciones al Financiamiento Formal

En primer lugar, la categoría Acceso y restricciones al financiamiento formal se configura a partir de la estrecha relación entre los desafíos reportados y el acceso a la banca, las condiciones de crédito y las barreras administrativas. La co-presencia recurrente de estos códigos indica que las dificultades no se limitan únicamente a la obtención de recursos, sino que están asociadas a exigencias financieras, trámites complejos y criterios institucionales que restringen el ingreso al sistema formal.

Esta categoría agrupa los códigos vinculados a las dificultades que enfrentan los emprendedores para acceder al sistema financiero tradicional. La correlación entre códigos como acceso a la banca, requisitos financieros, barreras administrativas e historial crediticio evidencian que las limitaciones no se explican únicamente por la falta de recursos financieros, sino por condiciones estructurales del sistema bancario.

Los resultados muestran que los criterios de evaluación del riesgo y la exigencia de garantías actúan como mecanismos de exclusión, especialmente para emprendimientos en etapas

tempranas. En este sentido, el financiamiento formal aparece como poco adaptado a las características y necesidades del emprendimiento emergente.

Los discursos de los entrevistados evidencian que el sistema financiero tiende a percibir los emprendimientos jóvenes como proyectos de alto riesgo, lo que dificulta la obtención de crédito en las primeras etapas del negocio. En este sentido, los criterios de evaluación del riesgo y la exigencia de trayectoria empresarial se convierten en mecanismos de exclusión para nuevos emprendimientos.

Un participante expresa esta situación al señalar:

“(...) Es muy poco tiempo para que el sector financiero tenga confianza en el proyecto. (...)”, (Participante 5, comunicación personal, 2025).

De manera similar, otro entrevistado señala:

“(...) Nunca se ha financiado por ninguna entidad financiera. (...)”, (Participante 10, comunicación personal, 2025).

Estas afirmaciones reflejan cómo la percepción de dificultad para acceder al sistema financiero genera una distancia entre los emprendedores y las instituciones bancarias. Como consecuencia, muchos emprendedores optan por no intentar acceder al crédito formal o buscan alternativas menos estructuradas de financiamiento.

Este hallazgo se conecta directamente con la siguiente categoría, ya que las restricciones del sistema formal impulsan la adopción de estrategias alternativas de financiamiento.

Estrategias Alternativas de Financiamiento

En segundo lugar, la categoría Estrategias alternativas de financiamiento emerge de la relación entre las dificultades estructurales y el financiamiento condicionado, así como del propósito específico que los emprendedores asignan a los recursos obtenidos. Esto sugiere que,

ante las limitaciones del sistema tradicional, los actores ajustan sus decisiones financieras, recurren a mecanismos alternativos y redefinen el uso del capital según la etapa del negocio y sus necesidades inmediatas.

Esta categoría corresponde a las estrategias que utilizan los emprendedores para obtener recursos cuando el acceso al financiamiento formal es limitado. En la matriz de correlación se observa una fuerte asociación entre códigos como autofinanciamiento, apoyo familiar, redes cercanas, reinversión de utilidades y créditos alternativos.

Los resultados muestran que los emprendedores desarrollan estrategias adaptativas para sostener el funcionamiento de sus negocios, combinando distintas fuentes de financiamiento informales o internas.

Un entrevistado describe esta dinámica de la siguiente manera:

“(...) Al inicio, el emprendimiento se financió con recursos de mi pareja, quien me ayudaba a cubrir gastos de publicidad y promoción. Con el tiempo se fortaleció mediante la reinversión de las ganancias. (...)”, (Participante 12, comunicación personal, 2025).

Otro participante menciona una evolución gradual en sus fuentes de financiamiento:

“(...) Inicialmente el financiamiento fue con recursos propios... ya con el tiempo las entidades financieras brindan apoyo cuando la empresa gana credibilidad. (...)”, (Participante 15, comunicación personal, 2025).

Estas citas evidencian que el financiamiento del emprendimiento suele iniciar con recursos personales o familiares, lo que coincide con la lógica del *bootstrapping*, en la cual los emprendedores utilizan sus propios recursos para iniciar y consolidar el negocio.

Estas estrategias funcionan como mecanismos de resiliencia frente a las barreras del sistema financiero formal, pero también pueden limitar el crecimiento del negocio debido a la disponibilidad restringida de recursos.

Rol del Estado y Políticas Públicas de Apoyo

En tercer lugar, la categoría Rol del Estado y las políticas públicas de apoyo se sustenta en la articulación entre condiciones macroeconómicas, restricciones institucionales y expectativas de crecimiento.

Esta categoría emerge a partir de la relación entre códigos vinculados al financiamiento público, como programas estatales, convocatorias, subsidios y políticas de emprendimiento. Los resultados sugieren que, aunque existen instrumentos de apoyo público, su impacto en los emprendimientos es heterogéneo y depende del conocimiento que los emprendedores tengan sobre estas oportunidades y de su capacidad para acceder a ellas.

Un entrevistado señala:

“(…) No he aplicado a ninguna convocatoria o programa público. (…)”, (Participante 5, comunicación personal, 2025).

Otro participante expresa una percepción de limitación en estos programas:

“(…) Ninguno, porque solo salen planes para menores (…)”, (Participante 2, comunicación personal, 2025).

Estas percepciones evidencian que, aunque las políticas públicas buscan fortalecer el ecosistema emprendedor, su impacto puede verse limitado por barreras informativas o por la percepción de que los programas no están diseñados para todos los perfiles empresariales.

En este sentido, el rol del Estado se configura como un actor potencialmente relevante dentro del ecosistema de financiamiento, pero cuya efectividad depende de la accesibilidad y adecuación de sus instrumentos a las necesidades reales de los emprendedores.

Enfoques Diferenciales y Brechas Estructurales

En cuarto lugar, la categoría Enfoques diferenciales y brechas estructurales se explica por la transversalidad de los desafíos identificados en múltiples dimensiones del análisis. La recurrencia simultánea de dificultades asociadas al crédito, la formalización y el entorno económico refleja la existencia de brechas persistentes que afectan de manera estructural el desarrollo de los emprendimientos de oportunidad en la ciudad.

Esta categoría se relaciona con las desigualdades existentes en el acceso al financiamiento dentro del ecosistema emprendedor. La matriz de correlación evidencia asociaciones entre códigos como brecha de género, inclusión financiera, características del emprendimiento y condiciones del mercado, lo que sugiere que las oportunidades de financiamiento no se distribuyen de manera homogénea entre los distintos perfiles de emprendedores.

Los resultados muestran que factores como la trayectoria empresarial, el tamaño del negocio o el acceso a redes de apoyo influyen significativamente en las posibilidades de obtener recursos financieros.

En este sentido, algunos entrevistados señalan que las oportunidades de financiamiento suelen estar condicionadas por el nivel de desarrollo del emprendimiento. Un participante afirma:

“(...) Es muy poco tiempo para que el sector financiero tenga confianza en el proyecto. (...)”, (Participante 5, comunicación personal, 2025).

De manera complementaria, otro entrevistado señala:

“(...) Inicialmente el financiamiento fue con recursos propios... ya con el tiempo las entidades financieras brindan apoyo cuando la empresa gana credibilidad. (...)”, (Participante 15, comunicación personal, 2025).

Estas percepciones evidencian la existencia de brechas estructurales dentro del ecosistema de financiamiento, donde el acceso a recursos depende no solo de la viabilidad del proyecto, sino también de factores como la trayectoria empresarial, el capital relacional y la confianza institucional.

Por lo tanto, esta categoría permite comprender que el financiamiento del emprendimiento se configura dentro de un sistema de oportunidades desiguales, en el cual ciertos perfiles de emprendedores enfrentan mayores barreras para acceder a recursos financieros. Estas brechas estructurales influyen directamente en las posibilidades de crecimiento y sostenibilidad de los emprendimientos, reforzando la necesidad de políticas públicas y mecanismos de financiamiento más inclusivos.

Sostenibilidad y Orientación del Emprendimiento

Por última, la categoría Sostenibilidad y orientación del emprendimiento se fundamenta en la relación entre las dificultades financieras y las expectativas de crecimiento, el impacto social y los enfoques de sostenibilidad.

Esta categoría agrupa códigos relacionados con la sostenibilidad del negocio, la innovación y la capacidad de adaptación del emprendimiento frente a limitaciones financieras.

Los resultados muestran que el acceso al financiamiento influye directamente en la posibilidad de desarrollar nuevas ideas, mejorar productos o expandir el mercado.

Un entrevistado explica esta relación entre financiamiento y crecimiento:

“(...) El financiamiento es un impulso para atraer clientes, especialmente a través de publicidad y promoción. (...)”, (Participante 8, comunicación personal, 2025).

De igual forma, algunos emprendedores destacan que el crecimiento del negocio facilita el acceso a nuevas fuentes de financiamiento:

“(...) Cambia en la medida en que aumenta el capital del emprendimiento, porque esto facilita el acceso a financiación. (...)”, (Participante 8, comunicación personal, 2025).

Estos testimonios evidencian que existe una relación circular entre financiamiento y crecimiento, el acceso a recursos permite fortalecer el negocio, mientras que la consolidación del emprendimiento mejora su credibilidad frente a posibles financiadores.

A partir de los resultados del análisis cualitativo se identificaron las anteriores categorías, que permiten evidenciar, que los esquemas de financiamiento han impactado en el desarrollo de los emprendimientos de manera diferenciada. En primer lugar, las restricciones del financiamiento formal, asociadas a exigencias de historial crediticio, garantías y trayectoria empresarial, han limitado el acceso de los emprendimientos en etapas tempranas a recursos financieros, lo que restringe su capacidad inicial de crecimiento.

En segundo lugar, dichas limitaciones han impulsado el uso de estrategias alternativas de financiamiento, como el autofinanciamiento, el apoyo familiar y la reinversión de utilidades. Aunque estos mecanismos permiten la continuidad del negocio, su alcance suele ser limitado, lo que condiciona el ritmo de expansión de los emprendimientos.

Por su parte, el rol del Estado y las políticas públicas de apoyo se configura como un mecanismo potencial para fortalecer el ecosistema emprendedor, sin embargo, su impacto se ve reducido cuando existe desconocimiento de los programas disponibles o cuando los instrumentos no se ajustan a las necesidades de los emprendedores.

Asimismo, la existencia de brechas estructurales en el acceso al financiamiento evidencia que factores como la trayectoria empresarial, el tamaño del negocio y el acceso a redes influyen en las oportunidades de obtener recursos, generando desigualdades en las posibilidades de desarrollo empresarial.

Por último, se observa que el acceso al financiamiento influye directamente en la sostenibilidad y el crecimiento del emprendimiento, ya que los recursos financieros facilitan la inversión en innovación, promoción y expansión del mercado. En este sentido, el financiamiento y el desarrollo empresarial mantienen una relación dinámica, en la cual la consolidación del emprendimiento mejora su credibilidad y amplía sus posibilidades de acceder a nuevas fuentes de capital.

Discusión de Resultados

El propósito de esta investigación fue analizar el impacto de los esquemas de financiamiento que ofrece el ecosistema de emprendimiento en la ciudad de Bogotá sobre las oportunidades de crecimiento de los nuevos negocios. Los hallazgos revelan que existe una desconexión significativa entre la oferta financiera disponible y las necesidades reales de los emprendimientos de oportunidad, evidenciada en exigencias crediticias difíciles de cumplir, asimetrías de información y baja adecuación de los instrumentos financieros a las etapas tempranas del negocio. Esto sugiere que el fenómeno no responde únicamente a factores económicos, sino que está profundamente anclado en percepciones subjetivas, redes de confianza y temores asociados a la pérdida de control y al riesgo financiero.

En este sentido, el análisis cualitativo permitió identificar categorías emergentes que ayudan a comprender cómo se configura el fenómeno del financiamiento en el ecosistema emprendedor de Bogotá. Entre las más relevantes se encuentran la evitación del financiamiento institucional, el autofinanciamiento o *bootstrapping*, el temor a la pérdida de control, las restricciones estructurales del financiamiento formal, las brechas de información sobre instrumentos financieros y el papel de las redes y el capital social como mecanismos alternativos de acceso a recursos. Estas categorías emergen del análisis del discurso de los emprendedores y de la relación entre barreras, estrategias y condiciones del entorno, lo que permite interpretar el financiamiento no solo como un proceso económico, sino también como una construcción social y relacional mediada por la experiencia de los actores.

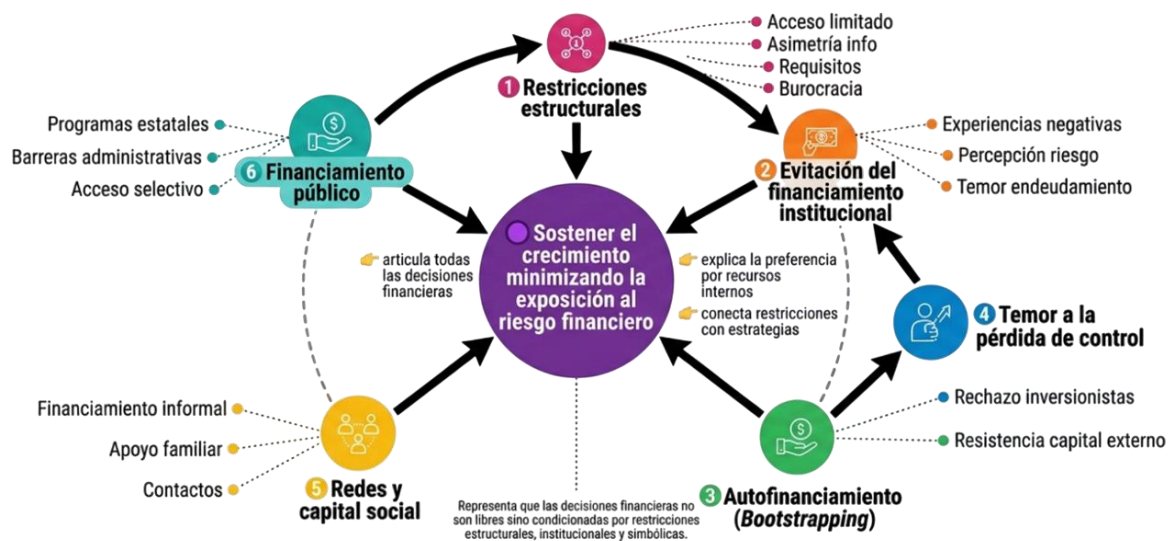
Como se abrevia en la Figura 6, las decisiones financieras de los emprendedores se estructuran alrededor de la necesidad de sostener el crecimiento minimizando la exposición al riesgo financiero. En este esquema se observa cómo las restricciones estructurales del sistema

financiero relacionadas con requisitos, burocracia y acceso limitado a información generan un entorno que incentiva la evitación del financiamiento institucional. Esta situación, a su vez, se relaciona con experiencias negativas previas, percepciones elevadas de riesgo y temor al endeudamiento, factores que influyen directamente en la toma de decisiones financieras de los emprendedores.

La Figura 6, también evidencia que, frente a dichas restricciones, los emprendedores tienden a adoptar estrategias alternativas de financiamiento, como el autofinanciamiento *bootstrapping* y el uso de redes y capital social, incluyendo apoyo familiar, contactos cercanos y financiamiento informal. Estas estrategias permiten mantener el control del negocio y reducir la dependencia de actores externos, lo que se vincula directamente con el temor a la pérdida de control, una de las categorías identificadas en el análisis. Asimismo, el financiamiento público aparece como un mecanismo potencial de apoyo, sin embargo, su impacto se ve limitado por barreras administrativas y criterios de acceso selectivo que restringen su alcance efectivo dentro del ecosistema emprendedor.

Figura 6

Relación entre Restricciones Financieras, Estrategias de Financiamiento y Crecimiento del Emprendimiento



Nota. Imagen generada por Chatgpt, a partir de los resultados de la investigación.

Al contrastar estos resultados con las teorías previas, se observa una convergencia con lo planteado por Myers y Majluf (1984), quienes, desde la teoría del financiamiento jerárquico, sostienen que los emprendedores prefieren recurrir primero a recursos internos antes que, a fuentes externas, debido a la información asimétrica y al riesgo de perder control sobre el negocio. Sin embargo, la presente investigación aporta un matiz diferenciador al identificar que, en el contexto de Bogotá, esta preferencia no solo responde a una lógica financiera racional, sino también a experiencias previas de exclusión, desconfianza institucional y limitaciones estructurales del sistema financiero local, lo que configura una racionalidad financiera defensiva que condiciona las decisiones de crecimiento y sostenibilidad empresarial.

Desde la perspectiva de los emprendedores entrevistados, el acceso al financiamiento se vive como un proceso complejo, caracterizado por retos asociados a requisitos crediticios estrictos, procesos administrativos extensos, desconocimiento de instrumentos financieros y limitaciones derivadas del contexto macroeconómico. Estas condiciones generan una percepción del sistema financiero como restrictivo y poco adaptado a la realidad de los emprendimientos en etapas tempranas. En consecuencia, muchos emprendedores optan por estrategias alternativas como la reinversión de utilidades, el uso de ahorros personales o el apoyo de familiares y redes cercanas, lo que refleja una experiencia cotidiana marcada por la necesidad de equilibrar el crecimiento empresarial con la preservación del control y la estabilidad del negocio.

En línea con la teoría sobre restricciones financieras en emprendimientos, la evitación del financiamiento institucional confirma que los requisitos formales, la asimetría de información y las condiciones de acceso continúan siendo barreras relevantes, especialmente en contextos de economías emergentes como la ciudad de Bogotá. Sin embargo, los resultados alcanzados en esta investigación permiten una interpretación más amplia al evidenciar que dichas barreras no solo generan exclusión del sistema financiero formal, sino que también reconfiguran las decisiones y estrategias financieras de los emprendedores. En efecto, la preferencia por el autofinanciamiento y por fuentes informales no responde únicamente a la falta de acceso, sino a una estrategia deliberada para preservar el control del negocio, reducir la exposición al endeudamiento y enfrentar la incertidumbre institucional, en coherencia con la lógica del financiamiento jerárquico y con el papel del capital social identificado en el estudio. De esta manera, la evitación del financiamiento institucional se interpreta como un comportamiento adaptativo frente a un entorno percibido como restrictivo, que, si bien permite la supervivencia y continuidad de los

emprendimientos, simultáneamente limita sus posibilidades de escalamiento y articulación con mecanismos formales de crecimiento.

El temor a la pérdida de control, donde el crecimiento no siempre es prioritario frente a la preservación de la identidad y el control del negocio. En este sentido, el rechazo al capital externo no debe interpretarse como irracional, sino como una estrategia coherente con los valores y objetivos de los emprendedores.

En contraste con la teoría, resalta ecosistemas altamente articulados como Silicon Valley, donde la densidad de redes institucionales y financieras facilita la internacionalización y el acceso progresivo a capital, los hallazgos de esta investigación evidencian que en Bogotá persiste una desconexión entre la oferta financiera y las necesidades reales de los emprendimientos de oportunidad. Mientras estudios previos destacan que la interacción entre universidades, inversionistas y empresas tecnológicas potencia el financiamiento y la escalabilidad, en el contexto bogotano las redes cumplen principalmente una función compensatoria frente a fallas del sistema financiero formal, más que un mecanismo estructural de crecimiento. Esto sugiere que, aunque el capital social sí facilita recursos e información, su alcance resulta limitado para impulsar procesos sostenidos de expansión empresarial.

Asimismo, investigaciones previas señalan que factores como la educación emprendedora, la visibilidad organizacional y la participación de inversionistas incrementan la probabilidad de acceso a financiamiento y crecimiento empresarial. Sin embargo, los resultados del presente estudio muestran que, aun cuando los emprendedores poseen capacidades y detectan oportunidades viables, enfrentan barreras estructurales como exigencias crediticias, asimetrías de información y temor a la pérdida de control, lo que refuerza la preferencia por el autofinanciamiento descrita por la teoría del *pecking order*. En este sentido, el estudio matiza la

evidencia previa al demostrar que la disponibilidad de instrumentos financieros no garantiza su utilización efectiva, pues intervienen percepciones de riesgo y desconfianza institucional que condicionan las decisiones financieras.

Por último, frente a los estudios latinoamericanos que resaltan avances hacia esquemas de financiamiento más sostenibles e inclusivos como fondos especializados, *fintech* y políticas públicas de apoyo, esta investigación evidencia que dichas iniciativas aún no logran cerrar las brechas de acceso para los emprendimientos de oportunidad en Bogotá. Aunque la literatura regional reconoce mejoras institucionales, los hallazgos muestran que persisten limitaciones relacionadas con desconocimiento de instrumentos, baja articulación institucional y dependencia de recursos informales. De esta manera, el estudio aporta un contraste relevante al señalar que el problema no radica únicamente en la ausencia de mecanismos financieros, sino en su pertinencia, accesibilidad y articulación con las dinámicas reales del ecosistema emprendedor local.

En términos del impacto del financiamiento sobre el desarrollo de los emprendimientos, los resultados indican que el acceso limitado a capital condiciona las trayectorias de crecimiento empresarial. Si bien estrategias como el autofinanciamiento o el apoyo de redes cercanas permiten iniciar y sostener los negocios en sus primeras etapas, estas alternativas suelen traducirse en procesos de expansión más lentos, menor capacidad de inversión en innovación y dificultades para integrarse a mercados más amplios o cadenas de valor formales. En consecuencia, el financiamiento se configura como un factor determinante no solo para la supervivencia, sino también para la escalabilidad y sostenibilidad de los emprendimientos de oportunidad.

En este contexto, también se observa una evolución gradual del ecosistema de financiamiento en la ciudad, caracterizada por la aparición de instrumentos emergentes como las

fintech, el *crowdfunding* y programas públicos de apoyo al emprendimiento. No obstante, la investigación evidencia que la adopción de estas alternativas aún se encuentra mediada por factores como la confianza, el acceso a información y las capacidades financieras de los emprendedores, lo que limita su aprovechamiento pleno dentro del ecosistema.

Por esta misma línea, el rol de las redes y el capital social coincide con enfoques institucionales y sociológicos del emprendimiento, que destacan la importancia de los vínculos sociales como sustitutos funcionales del sistema financiero formal. Estas redes actúan como amortiguadores del riesgo, pero también pueden limitar el escalamiento del negocio al mantenerlo en circuitos informales.

La investigación contribuye teóricamente al articular de manera integrada enfoques como la teoría del financiamiento jerárquico, el racionamiento de crédito, la teoría del capital social y la visión basada en recursos para explicar cómo las restricciones financieras y las capacidades relacionales condicionan las oportunidades de crecimiento de los emprendimientos de oportunidad en Bogotá. Este aporte radica en evidenciar que el acceso al financiamiento no depende únicamente de variables económicas tradicionales, sino también de factores institucionales, cognitivos y relacionales que inciden en la toma de decisiones y en la configuración de trayectorias empresariales. En este sentido, el estudio amplía la comprensión del financiamiento como un proceso socialmente mediado, donde las redes y la confianza operan como mecanismos complementarios y en ocasiones sustitutos del sistema financiero formal, reforzando la idea de que las oportunidades de crecimiento se construyen a partir de la interacción entre recursos financieros, capacidades organizacionales y capital social.

Conclusiones

La investigación tuvo como objetivo general analizar el impacto de los esquemas de financiamiento que ofrece el ecosistema de emprendimiento en Bogotá sobre las oportunidades de crecimiento de los nuevos negocios. Los resultados permitieron dar cumplimiento a los objetivos específicos al identificar las principales fuentes de financiamiento disponibles, describir los requerimientos y restricciones que condicionan su acceso y analizar la manera en que estos factores inciden en las decisiones financieras y en el crecimiento empresarial.

Asimismo, el análisis cualitativo permitió identificar cinco categorías emergentes que explican las dinámicas del financiamiento en los emprendimientos de oportunidad en Bogotá: Acceso y restricciones al financiamiento formal, Estrategias alternativas de financiamiento, Rol del Estado y las políticas públicas de apoyo, Enfoques diferenciales y brechas estructurales, y Sostenibilidad y orientación del emprendimiento. Estas categorías evidencian que el acceso al capital no depende únicamente de la disponibilidad de instrumentos financieros, sino de la interacción entre factores institucionales, económicos y sociales.

En este contexto, los hallazgos muestran que, aunque el ecosistema ofrece diversas fuentes de financiamiento, su acceso se encuentra condicionado por barreras como exigencias de garantías, historial crediticio y procesos administrativos complejos. Como consecuencia, muchos emprendedores optan por estrategias como el autofinanciamiento, la reinversión de utilidades o el apoyo de redes cercanas, lo que permite sostener la operación del negocio, pero generalmente conduce a trayectorias de crecimiento más graduales y con menor capacidad de escalamiento.

En conjunto, los resultados evidencian que el impacto de los esquemas de financiamiento en el desarrollo de los emprendimientos es heterogéneo, mientras algunos instrumentos contribuyen a fortalecer la sostenibilidad y la consolidación empresarial, las limitaciones de

acceso y las brechas informativas generan una desconexión entre la oferta financiera y las necesidades reales de los emprendedores, condicionando sus decisiones financieras y las oportunidades de expansión de sus negocios.

En coherencia con lo anterior, los hallazgos muestran que el financiamiento de los emprendimientos de oportunidad en Bogotá está condicionado principalmente por restricciones estructurales más que por la ausencia de instrumentos financieros. Aunque existe una oferta diversa que incluye banca tradicional, programas públicos, capital semilla y alternativas emergentes, el acceso efectivo se ve limitado por exigencias de garantías, historial crediticio, complejidad administrativa y desalineación con la etapa del negocio. Esto conduce a que la evitación del financiamiento institucional se configure como una decisión racional asociada a la percepción de riesgo y a la búsqueda de autonomía, fortaleciendo la preferencia por el autofinanciamiento *bootstrapping*, la reinversión de utilidades y el apoyo de redes cercanas. No obstante, estas estrategias, aunque favorecen la estabilidad y el control, tienden a traducirse en trayectorias de crecimiento más lentas y con menor capacidad de escalamiento.

A partir de estos resultados, el estudio aporta al ecosistema emprendedor al evidenciar que el desafío no radica en la inexistencia de mecanismos financieros, sino en su diseño, articulación y pertinencia frente a las necesidades reales de los emprendimientos. Esto implica comprender el financiamiento como un proceso dinámico vinculado al ciclo de vida empresarial y al capital social, lo que demanda instrumentos más flexibles, acompañamiento técnico continuo y políticas públicas orientadas a reducir asimetrías de información. Asimismo, la investigación ofrece insumos tanto para las instituciones, que pueden ajustar sus criterios de evaluación, como para los emprendedores, quienes pueden fortalecer su toma de decisiones financieras desde una perspectiva estratégica.

No obstante, el estudio presenta limitaciones asociadas principalmente al acceso a información institucional y a la participación restringida de algunos actores del ecosistema, así como al desconocimiento financiero evidenciado en varios entrevistados, lo que pudo incidir en la profundidad de ciertas respuestas. En consecuencia, futuras investigaciones podrían ampliar la muestra, incorporar enfoques metodológicos mixtos y desarrollar análisis comparativos por sectores económicos o etapas del ciclo de vida empresarial. También resultaría pertinente profundizar en el papel de actores emergentes como las *fintech* y las redes de inversión en la reducción de brechas de acceso al capital.

Recomendaciones

Para las Políticas Públicas y el Ecosistema Institucional

Se recomienda diseñar instrumentos financieros diferenciados según la etapa del ciclo de vida del emprendimiento, de manera que los programas públicos y mixtos ajusten sus criterios de evaluación, montos y exigencias a las realidades de los emprendimientos en fases tempranas, reduciendo la dependencia de garantías tradicionales y priorizando esquemas de riesgo compartido. La evidencia internacional respalda esta aproximación. Por ejemplo, el programa Start-Up Chile, impulsado por CORFO, ha apoyado a más de 3.000 startups de 98 países, las cuales han levantado más de US\$2.140 millones en capital y generado cerca de 36.796 empleos, demostrando el impacto de instrumentos diferenciados de capital semilla acompañados de mentoría y redes internacionales (El Mercurio, 2025). Este modelo evidencia que el financiamiento temprano, sin exigencia de garantías tradicionales y con fuerte acompañamiento estratégico, puede dinamizar ecosistemas emprendedores y generar retornos económicos significativos.

Paralelamente, resulta fundamental simplificar los procesos administrativos y fortalecer el acompañamiento técnico, ya que la reducción de trámites, la estandarización de convocatorias y el apoyo en la formulación de proyectos pueden aumentar la efectividad del financiamiento público y disminuir la deserción en los procesos de postulación. En Colombia, el Fondo Emprender del SENA ha mostrado resultados concretos mediante la asignación de capital semilla condonable condicionado al cumplimiento de metas, permitiendo la consolidación de emprendimientos en sectores como agroindustria, artesanías y servicios, los cuales han logrado ampliar producción y generar empleo local gracias al acompañamiento técnico integral (Servicio

Nacional de Aprendizaje, 2024). Estos casos evidencian que la combinación entre recursos financieros y asistencia técnica incrementa la sostenibilidad empresarial en etapas tempranas.

Asimismo, es necesario incorporar enfoques diferenciales para reducir brechas estructurales, fortaleciendo políticas de inclusión financiera con enfoque de género y social que reconozcan las desigualdades persistentes en el acceso al capital. Experiencias impulsadas por el Banco Interamericano de Desarrollo (*BID Invest*) demuestran que la canalización de recursos hacia micro y pequeñas empresas mediante instrumentos específicos de inclusión financiera ha permitido ampliar el acceso al crédito en poblaciones tradicionalmente excluidas (Gallagher, 2020). Estos resultados sugieren que el diseño de instrumentos diferenciados no solo mejora la eficiencia financiera, sino que contribuye a cerrar brechas estructurales en el ecosistema emprendedor.

Desde la perspectiva de las entidades financieras y actores privados, se sugiere desarrollar productos financieros más flexibles y adaptados al emprendimiento de oportunidad, ampliando el uso de mecanismos alternativos de evaluación del riesgo como el análisis de flujos de caja proyectados, el capital social o métricas de impacto en lugar de depender exclusivamente del historial crediticio. La experiencia de modelos de microfinanzas respaldados por organismos multilaterales ha demostrado que la evaluación basada en confianza comunitaria y acompañamiento técnico puede generar altos niveles de recuperación y sostenibilidad, ampliando la inclusión financiera sin recurrir a garantías tradicionales.

Por último, promover esquemas de financiamiento híbridos que combinen crédito blando, capital semilla y acompañamiento estratégico puede reducir el temor a la pérdida de control y facilitar una transición gradual hacia fuentes de financiamiento más estructuradas. La evidencia internacional muestra que los modelos de financiamiento combinado *blended finance*

implementados por agencias públicas de innovación han logrado apalancar inversión privada adicional y fortalecer la escalabilidad de emprendimientos dinámicos, consolidándose como una buena práctica replicable en economías emergentes.

Para los Emprendedores

Fortalecer la planificación y la educación financiera resulta fundamental para que los emprendedores desarrollen capacidades orientadas a identificar, evaluar y combinar diversas fuentes de financiamiento, lo cual permite reducir la dependencia exclusiva del autofinanciamiento y, al mismo tiempo, ampliar el conocimiento y uso de alternativas como las *fintech* y el *crowdfunding*. En este sentido, construir y diversificar redes estratégicas se vuelve un complemento clave, ya que, más allá de los vínculos cercanos, es necesario consolidar relaciones con incubadoras, aceleradoras y otros actores del ecosistema emprendedor que faciliten el acceso a capital, conocimiento y mercados, contribuyendo así a mitigar las limitaciones propias del financiamiento informal.

Para Futuras Investigaciones

Se recomienda profundizar en estudios longitudinales sobre las trayectorias de financiamiento empresarial, dado que los resultados evidencian que las decisiones financieras de los emprendedores en Bogotá no son estáticas, sino que cambian según la etapa del ciclo de vida del negocio y las restricciones del entorno. En coherencia con la Teoría del Ciclo de Vida y el Financiamiento Jerárquico, analizar la evolución de las fuentes de capital en el tiempo permitiría identificar con mayor claridad los puntos de quiebre entre la supervivencia y el escalamiento empresarial (Berger & Udell, 1998; OECD, 2023).

Asimismo, se sugiere desarrollar estudios comparativos entre distintos contextos urbanos en Colombia, ya que la configuración del ecosistema financiero puede variar según el nivel de

articulación institucional, acceso a capital y políticas locales. Siguiendo enfoques aplicados por (OCDE , 2024), este contraste permitiría evaluar si las barreras identificadas en Bogotá responden a condiciones estructurales nacionales o a particularidades territoriales, fortaleciendo así la transferibilidad de los hallazgos y las recomendaciones de política pública.

Bibliografía

Arner, D., Barberis, J., & Buckley, R. (01 de octubre de 2015). *The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm?* Obtenido de University of Hong Kong Faculty of Law Research Paper: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2676553

Organisation for Economic Co-operation and Development -OECD. (13 de febrero de 2023). *Development Co-operation Report 2023*. Obtenido de Organisation for Economic Co-operation and Development: https://www.oecd.org/en/publications/development-co-operation-report-2023_f6edc3c2-en.html

Acosta, F., Vásquez, M., López, R., Jara, D., & Guevara, S. (2023). *Ángeles de Inversión*. Obtenido de CID - Centro de Investigación y Desarrollo: https://doi.org/10.37811/cli_w999

Actualicese. (14 de diciembre de 2018). *Emprender e iNNpulsan pueden darle ese capital deseado*. Obtenido de Actualicese: https://actualicese.com/archivo/interesado-en-emprender-el-fondo-emprender-e-innpulsan-pueden-darle-ese-capital-deseado/?srsltid=AfmBOorFtsnQmO9G44J6jB5GkkEo3zkUa_DIiWtqyj22nQ9eq8jx6ae4

AIIB. (08 de marzo de 2023). *AIIB Partners With SWEEF in Financing Women's Economic Empowerment Across Southeast Asia*. Obtenido de Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB): <https://www.aiib.org/en/news-events/news/2023/AIIB-Partners-With-SWEEF-in-Financing-Womens-Economic-Empowerment-Across-Southeast-Asia.html>

Alvarez, G. (17 de junio de 2021). *Fuentes de financiamiento sustentables para proyectos latinoamericanos*. Obtenido de Universidad Técnica de Ambato: <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/1412/1187>

Alvarez, S., & Barney, J. (enero de 2007). *Toward a Creation Theory of Entrepreneurship*.

Obtenido de Fisher College of Business:

https://www.researchgate.net/publication/228585346_Toward_a_Creation_Theory_of_Entrepreneurship

Antonenko, K., Mozharskyi, B., Chernyaha, L., Zelinskyi, Y. V., & Oleksandr, B. (2024).

Analysis of the Impact of Economic Initiatives on Business in Europe and Ukraine:

Opportunities and Challenges. Obtenido de Pakistan Journal of Life and Social Sciences:

https://www.pjlss.edu.pk/pdf_files/2024_2/10440-10451.pdf

Arévalo Lizarazo, G., Zambrano Vargas, S., & Vázquez García, A. (10 de diciembre de 2021).

Teoría del Pecking Order para el análisis de la estructura de capital: aplicación en tres

sectores de la economía colombiana. Obtenido de Universidad Autónoma Metropolitana:

<https://revfinypolecon.ucatolica.edu.co/article/view/4295/4219#:~:text=La%20teor%C3%ADa%20del%20Pecking%20Order,Frank%20y%20Goyal%2C%202009>

Auerbach, A. (2001). *Handbook of Public Economics*. Obtenido de ScienceDirect: [https://www-sciencedirect-](https://www-sciencedirect-com.translate.goog/science/article/abs/pii/S1573442002800234?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=tc)

[com.translate.goog/science/article/abs/pii/S1573442002800234?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=tc](https://www-sciencedirect-com.translate.goog/science/article/abs/pii/S1573442002800234?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=tc)

Avila, E. (30 de junio de 2021). *La evolución del concepto emprendimiento y su relación con la innovación y el conocimiento*. Obtenido de Revista Investigación y Negocios:

<https://doi.org/10.38147/invneg.v14i23.126>

Baltensperger, E. (agosto de 1975). *The borrower-lender relations, competitive equilibrium and the theory of hedonic prices*. *Diskussionsbeiträge, No. 66*. Obtenido de University of

Konstanz: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/78167/1/688817742.pdf>

Banco Central de la República de Argentina. (2024). *Informe de Inclusión Financiera*. Obtenido de Banco Central de la República de Argentina:

<https://www2.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/informe-inclusion-financiera-012024.asp>

Banco de bogotá. (s.f.). *Crediprogreso banco de bogotá*. Obtenido de Banco de bogotá:

<https://www.bancodebogota.com/banca-empresas>

Banco de la República de Colombia. (2023). *El sistema financiero colombiano: estructura y evolución reciente*. Obtenido de Banco de la República de Colombia:

https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/rbr_nota_1023.pdf

Banco de la República de Colombia. (2023). *El sistema financiero colombiano: estructura y evolución reciente*. Obtenido de Banco de la República de Colombia:

https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/rbr_nota_1023.pdf

Banco de las oportunidades de Colombia. (febrero de 2019). *Financiamiento de las MiPymes en Colombia*. Obtenido de Banco de las oportunidades de Colombia:

https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2019-02/Financiamiento%20MiPymes.Vf_.pdf

Banco Mundial. (2014). *El emprendimiento en América Latina*. Obtenido de Banco Mundial:

https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/EmprendimientoAmericaLatina_resumen.pdf

Bancoldex. (s.f.). *¿Por qué el modelo de Bancódex Funciona?* Obtenido de Bancoldex:

<https://www.bancoldex.com/es/sobre-bancoldex/quienes-somos/estrategia-corporativa-4294>

- Barbaroux, P. (14 de Enero de 2014). *From market failures to market opportunities: managing innovation under asymmetric information*. Obtenido de Springer Open:
<https://innovation-entrepreneurship.springeropen.com/articles/10.1186/2192-5372-3-5>
- Barney, J. (marzo de 1991). *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*. Obtenido de Journal of Management: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/014920639101700108>
- Barney, J., Wrightb, M., & Ketchen, D. (1991). *The resource-based view of the firm: Ten years after 1991*. Obtenido de Journal of Management: <https://jaybarney.org/wp-content/uploads/2022/06/13-The-resource-based-view-of-the-firm-Ten-years-after-1991.pdf>
- BBVA. (29 de Mayo de 2023). *¿Qué es y cómo funciona una incubadora de startups?* Obtenido de BBVA: <https://www.bbva.com/es/innovacion/que-es-y-como-funciona-una-incubadora-de-startups/>
- BCRA. (2023). *Informe de Inclusión Financiera*. Obtenido de Banco Central de la República Argentina: <https://www2.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/informe-inclusion-financiera-012023.asp>
- BCRA. (2024). *Informe de Inclusión Financiera*. Obtenido de Banco Central de la República Argentina: <https://www2.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/informe-inclusion-financiera-012024.asp>
- Berger , A., & Udell, G. (agosto de 1998). *The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle*. Obtenido de Journal of Banking & Finance: [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00038-7](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7)
- Berger, A., & Udell, G. (agosto de 1998). *The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle*. Obtenido de Journal of

Banking & Finance:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426698000387>

Bravo, I., Cedeño, C., Santander, E., & Barba, A. (junio de 2023). *Capital Social y la intención de emprender*. Obtenido de Editorial Grupo AeA:

https://www.researchgate.net/publication/371543264_Capital_Social_y_la_Intencion_de_Emprender

Bridge, A. (02 de diciembre de 2024). *Japanese bank Resona says inflation is boosting SME loan demand, pay hikes*. Obtenido de Reuters:

<https://www.reuters.com/markets/asia/japanese-bank-resona-says-inflation-is-boosting-sme-loan-demand-pay-hikes-2024-12-02/>

Business Insider. (12 de mayo de 2025). *Seed 100 best early stage vc investors 2025*. Obtenido de Business Insider: <https://www.businessinsider.com/seed-100-best-early-stage-vc-investors-2025-5>

Caamal, E., Cortes, I., & Solis, K. (01 de febrero de 2019). *La planeación Fiscal como estrategia para la toma de decisiones*. Obtenido de Instituto Tecnológico de Chetumal:

<https://es.scribd.com/document/469485126/Dialnet-LaPlaneacionFiscalComoEstrategiaParaLaTomaDeDecisi-7340396>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2024). *Empresas canceladas*. Obtenido de Cámara de Comercio de Bogotá: [https://www.ccb.org.co/informacion-](https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-canceladas)

[especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-canceladas](https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-canceladas)

Cámara de Comercio de Bogotá. (2024). *Empresas creadas por sector económico*. Obtenido de Cámara de Comercio de Bogotá: [https://www.ccb.org.co/informacion-](https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas/sector-economico)

[especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas/sector-economico](https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas/sector-economico)

Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Bogotá un centro global de negocios y un excelente lugar para vivir*. Obtenido de Cámara de Comercio de Bogotá:

<https://www.centroarbitrajeconciliacion.com/content/download/12633/file/Bogot%C3%A1%20un%20centro%20global%20de%20negocios%20y%20un%20excelente%20lugar%20para%20vivir.pdf>

Camba, C., Cortés, P., González, M., & Madrigal, J. (s.f.). *Cultura financiera para el emprendimiento*. Obtenido de La Universidad de Guadalajara, México:

<https://comunicacion-cientifica.com/doi/cc259/259-03.pdf>

Carreño, J. (2017). *Efecto de la inversión extranjera en países emergentes de América Latina*.

Obtenido de Universidad de los Andes de Colombia:

<https://repositorio.uniandes.edu.co/entities/publication/34214616-8e52-4b2f-b210-bebb123c1787>

Casson, M. (1982). *The Entrepreneur An Economic Theory - Second Edition*. Obtenido de

Oxford: <https://digilib.bakrie.ac.id/index.php?p=fstream-pdf&fid=3623&bid=5536>

Castaño, M. (2022). *Emprendimiento como motor del crecimiento económico en Colombia*.

Obtenido de Universidad Nacional de Colombia:

<https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/82063>

Castellanos, O. (2024). *Fundamentos y perspectivas del emprendimiento*. Obtenido de

Universidad Nacional de Colombia:

<https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/85937/9789585055247.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

cbinsights. (2024). *State of Venture Global Q1 2024*. Obtenido de cbinsights:

https://www.cbinsights.com/reports/CB-Insights_Venture-Report-Q1-2024.pdf?ip_et_ctx=23875269_31_9

CEPAL. (mayo de 2002). *Globalización y desarrollo*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL:

<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/454c4451-448a-4087-b41e-4ac0b3776d40/content>

CEPAL. (diciembre de 2023). *a actividad económica de América Latina y el Caribe continúa exhibiendo una trayectoria de bajo crecimiento*. Obtenido de La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL):

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/68747-balance-preliminar-economias-america-latina-caribe-2023>

CEPAL. (2024). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2024*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL):

<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/33ec9026-4546-48c3-a6ca-e151cdedb332/content>

CEPAL. (28 de marzo de 2025). *Escalar y mejorar las políticas de desarrollo productivo 113 recomendaciones para América Latina y el Caribe*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL):

<https://repositorio.cepal.org/entities/publication/6dffe04e-bea0-4179-a5bd-74f92beff9a3>

Charmaz, K. (2006). *Constructing Grounded Theory A Practical Guide Through Qualitative Analysis*. Obtenido de SAGE Publications: https://protestinstitut.eu/wp-content/uploads/2020/03/Charmaz_Constructing-Grounded-Theory_short.pdf

Churchill , N., & Lewis, V. (mayo de 1983). *The Five Stages of Small-Business Growth*.

Obtenido de Harvard Business Review: <https://hbr.org/1983/05/the-five-stages-of-small-business-growth>

CLADEA. (diciembre de 2012). *Capital Social y Emprendimiento: Revisión Epistemológica*.

Obtenido de El Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración – CLADEA:
https://cladea.org/wp-content/uploads/2021/12/CLADEA2019_paper_16.pdf

Claudia Lucía , R., González, N., & Nieto, M. (2007). *Oportunidades innovadoras y*

tecnológicas de la creación de empresas. Obtenido de Oportunidades innovadoras y tecnológicas de la creación ...: Oportunidades innovadoras y tecnológicas de la creación ...

Colombia Fintech. (02 de mayo de 2022). *Regulación Fintech Colombia*. Obtenido de Colombia

Fintech: [https://colombiafintech.co/lineaDeTiempo/articulo/regulacion-fintech-colombia#:~:text=Decreto%201357%20de%202018%20\(Crowdfunding,informaci%C3%B3n%20y%20herramientas%20que%20permitan](https://colombiafintech.co/lineaDeTiempo/articulo/regulacion-fintech-colombia#:~:text=Decreto%201357%20de%202018%20(Crowdfunding,informaci%C3%B3n%20y%20herramientas%20que%20permitan)

Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL. (2015). *Desafíos para impulsar el ciclo de inversión con miras a reactivar el crecimiento CEPAL*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe:

<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/5e25019f-d089-4c21-9c52-0c38a7ad957e/content>

Comisión para el Mercado financiero de Chile. (s.f.). *¿Qué son los Inversionistas Ángeles?*

Obtenido de Comisión para el Mercado financiero de Chile:
<https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27446.html>

- Comisión para el mercado Financiero. (s.f.). *¿Qué es el Capital Semilla?* Obtenido de La Comisión para el mercado Financiero de Chile: <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27440.html>
- Cong, L., Lee, C., Qu, Y., & Shen, T. (07 de marzo de 2019). *Financing Entrepreneurship and Innovation in China*. Obtenido de Stanford University Graduate School of Business Research Paper No. 18-46: <https://arxiv.org/abs/2108.10982>
- Corao, C. (2006). *Capital social: premisas, problemas y perspectivas teóricas*. Obtenido de EPISTEME : https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0798-43242006000200005#:~:text=La%20teor%C3%ADa%20del%20capital%20social,el%20investigador%20norteamericano%20Robert%20D.
- Cortés , J. (s.f.). *El financiamiento: la clave para el crecimiento de las microempresas en Bogotá en 2025* . Obtenido de Bancoldex: El financiamiento: la clave para el crecimiento de las microempresas en Bogotá en 2025
- Cote, J. (05 de diciembre de 2024). *el promotor de la inclusión financiera de los excluidos del crédito formal*. Obtenido de El país: <https://elpais.com/america-colombia/branded/los-lideres-de-colombia/2024-12-06/jonathan-mishaan-el-promotor-de-la-inclusion-financiera-de-los-excluidos-del-credito-formal.html>
- CP, S. (05 de febrero de 2025). *100 Top Venture Capital Firms (2025)*. Obtenido de Eqvista: <https://eqvista.com/best-100-active-venture-capitalist-firms-for-startup-funding/>
- Creswell, J. (2013). *Qualitative Inquiry Research Design*. Obtenido de Universidad de Nebraska: https://repositorio.ciem.ucr.ac.cr/bitstream/123456789/501/1/Qualitative%20inquiry%20%26%20research%20design.%20design%20_%20Choosing%20among%20five%20approaches.%20%281%29.pdf

- Da Costa, A. M. (06 de julio de 2023). *La influencia de la política en el emprendimiento en Latinoamérica*. Obtenido de FOREIGN AFFAIRS LATINOAMÉRICA:
<https://revistafal.com/la-influencia-de-la-politica-en-el-emprendimiento-en-latinoamerica/>
- DANE. (26 de ABRIL de 2024). *Encuesta de Micronegocios (EMICRON)*. Obtenido de Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE:
<https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/micro/bol-micronegocios-2022.pdf>
- Décaro Santiago, L., & Soriano Hernández, J. (2014). *REVISIÓN TEÓRICA DEL MODELO DE CICLO DE VIDA ORGANIZACIONAL*. Obtenido de CU UAEM Zumpango:
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9165048.pdf>
- Demirguc-Kunt, A., & Klapper, L. (Abril de 2024). *Measuring Financial Inclusion : The Global Findex Database*. Obtenido de The Global Findex Database. Policy Research Working Paper : <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/fd0322b0-985c-5836-8396-9ee61c45716c>
- Díaz, J. (07 de junio de 2020). *La historia de Airbnb, la compañía que revolucionó la industria del turismo a nivel global*. Obtenido de Negocios y emprendimientos:
<https://www.negociosyemprendimiento.org/2020/06/historia-airbnb.html>
- Dove, J. (26 de agosto de 2019). *Emprendimiento de oportunidad y regulación: un análisis a nivel estatal*. Obtenido de Applied Economics Letters , 27 (12), 987–991: <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.1080/13504851.2019.1654080>

- Eckhardt, J., & Shane, S. (enero de 2003). *The Individual-Opportunity Nexus: A New Perspective on Entrepreneurship*. Obtenido de Universidad de Maryland:
https://www.academia.edu/14832991/The_Individual_Opportunity_Nexus
- Eisenmann, T. (junio de 2021). *Why Start-ups Fail*. Obtenido de Harvard Business Review:
<https://hbr.org/2021/05/why-start-ups-fail>
- El Congreso de Colombia. (09 de febrero de 1994). *Ley 119 de 1994 - Por la cual se reestructura el Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, se deroga el Decreto 2149 de 1992 y se dictan otras disposiciones*. Obtenido de El Congreso de Colombia:
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=14930>
- El Mercurio. (24 de abril de 2025). *Start-Up Chile cumple 15 años: empresas apoyadas han pagado en impuestos 1,4 veces lo que el Estado ha invertido en el programa*. Obtenido de Universidad del desarrollo: <https://negocios.udd.cl/noticias/2025/04/start-up-chile-cumple-15-anos-empresas-apoyadas-han-pagado-en-impuestos-14-veces-lo-que-el-estado-ha-invertido-en-el-programa/>
- Escorcía, J., Schmutzler, J., López, M., Pereira, F., Osorio, F., Martínez, A., . . . Parra, L. (mayo de 2024). *Dinámica de la actividad empresarial en Colombia 2023-2024: Enfrentando desafíos*. Obtenido de Global Entrepreneurship:
<https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=51415>
- Esteban, P., & Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. Obtenido de La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL):
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/48c62b04-7611-4a61-bd9f-f6dcc5c27c7d/content>

Eurostat. (25 de octubre de 2024). *More businesses opened than dissolved in the EU in 2022*.

Obtenido de Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat/de/web/products-eurostat-news/w/ddn-20241025-2>

Fedecom. (02 de junio de 2024). *Las pymes necesitan financiamiento para poder invertir*.

Obtenido de La Federación Comercial de Córdoba de Argentina:

<https://www.fedecom.org.ar/las-pymes-necesitan-financiamiento-para-poder-invertir/>

Finnovista. (mayo de 2024). *Fintech Radar VII Edición Colombia*. Obtenido de Finnovista:

<https://www.finnovista.com/wp-content/uploads/2024/05/RADAR-COLOMBIA-ESPANOL-3.pdf>

Flick, U. (2007). *El diseño de Investigación Cualitativa*. Obtenido de Ediciones Morata, S. L.:

https://edmorata.es/wp-content/uploads/2020/06/Flick.Disen%CC%83oInvestigacionCualitativa.PR_.pdf

Flor, G. (18 de junio de 2016). *Emprendimiento y crecimiento económico: una visión desde la literatura y los principales indicadores internacionales*. Obtenido de Universidad Andina

Simón Bolívar : <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5954/1/04-ES-Flor.pdf>

Foss, N., & Klein, P. (2012). *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*. Obtenido de Cambridge University Press:

https://www.academia.edu/5260250/_Organizing_Entrepreneurial_Judgment_A_New_Approach_to_the_Firm_

Fundación WWB Colombia. (s.f.). *Fundación WWB Colombia -¿quienes somos?* Obtenido de

Fundación WWB Colombia: <https://www.fundacionwwbcolombia.org/quienes-somos/nuestra-identidad/>

- Fundación WWB Colombia. (27 de junio de 2024). *Los retos de las 'micro', las pequeñas y medianas empresas del país*. Obtenido de Fundación WWB Colombia:
https://fundacionwwbcolombia.org/fundacion-en-medios-post/los-retos-de-las-micro-las-pequenas-y-medianas-empresas-del-pais/?utm_source=chatgpt.com
- Gaglio, C., & Katz, J. (marzo de 2001). *Entrepreneurial Alertness*. Obtenido de : Small Business Economics, Vol. 16, No. 2, Special Issue: Networks: <https://ww4.ticaret.edu.tr/bus/wp-content/uploads/sites/115/2020/03/4.Gaglio.pdf>
- Gallagher, T. (10 de febrero de 2020). *Cuatro casos de éxito en la lucha por la inclusión financiera*. Obtenido de Inter-American Investment Corporation:
<https://idbinvest.org/es/blog/instituciones-financieras/cuatro-casos-de-exito-en-la-lucha-por-la-inclusion-financiera>
- GEM. (2017). *gem américa latina y el caribe*. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor:
<https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=49822>
- GEM. (2020). *Contexto actual del ecosistema de emprendimiento*. Obtenido de Monitor Global De Emprendimiento GEM: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50844>
- GEM. (2023). *emprendimiento en Brasil*. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor:
<https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=51473>
- GEM. (2023). *Reporte Nacional de Chile 2023*. Obtenido de global Entrepreneurship Monitor:
<https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=51416>
- GEM. (18 de febrero de 2025). *GEM 2024/2025 Entrepreneurship Reality Check*. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor: <https://www.gemconsortium.org/reports/latest-global-report>

- GEM. (2025). *Global Entrepreneurship Monitor 2024–2025 United States Report*. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor :
<https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=51640>
- Gloor, P., Fronzetti, C., Grippa, F., Hadley, B., & Woerner, S. (2020). *The impact of social media presence and board member composition on new venture success: Evidences from VCbacked U.S. startups* . Obtenido de Technological: <https://arxiv.org/pdf/2105.10237>
- Gonzalez, M., & Hernández, J. (23 de junio de 2021). *Fomentando la innovación y el emprendimiento en América Latina y el Caribe*. Obtenido de Banco Interamericano de Desarrollo: <https://blogs.iadb.org/ideas-que-cuentan/es/fomentando-la-innovacion-y-el-emprendimiento-en-america-latina-y-el-caribe/>
- Gonzalez, M., Lagerstrom, K., & Hult, T. (2020). *The theoretical evolution and use of the Uppsala Model of internationalization in the international business ecosystem*. Obtenido de Journal of International Business Studies:
<https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/93447109-c460-4b6d-b6c4-bb6f607d2e3d/content>
- González, N., & Solís, V. (septiembre de 2011). *Descubrimiento de oportunidades empresariales: capital humano, capital social y género*. Obtenido de Universidad Nacional de Colombia:
<https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/35403/35772>
- González, S. (diciembre de 2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Obtenido de Universidad Nacional de Colombia: <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/54173>

- Grant, R. (1991). *The resource-based theory of competitive advantage*. Implications for strategy. California Management Review, vol. 33, n.o 3, 114-135.
- Hamel, G., & Prahalad, C. (1995). *Compitiendo por el futuro*. Ariel Sociedad Económica.
- Hayward, M., Shepherd, D., & Griffin, D. (2005). *A hubris theory of entrepreneurship*.
Obtenido de Management Science, forthcoming:
https://www.researchgate.net/publication/228585346_Toward_a_Creation_Theory_of_Entrepreneurship
- Henao, C., & Hernandez, S. (2023). *Impacto de las Fintech en la inclusión financiera y su relación con el crecimiento económico de Colombia*. Obtenido de Pontificia Universidad Javeriana Cali: <http://hdl.handle.net/11522/3838>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Obtenido de Universidad de Celaya:
<https://bellasartes.upn.edu.co/wp-content/uploads/2024/11/METODOLOGIA-DE-LA-INVESTIGACION-Sampieri-Mendoza-2018.pdf>
- Herrera, D. (25 de junio de 2020). *Desafíos y soluciones para mejorar el financiamiento a las mipymes durante la pandemia*. Obtenido de Banco Interamericano de Desarrollo:
Desafíos y soluciones para mejorar el financiamiento a las mipymes durante la pandemia
- Hidalgo, G., Kamiya, M., & Reyes, M. (2014). *Emprendimientos dinámicos en América Latina*. Obtenido de Banco de Desarrollo de América Latina:
https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/371/emprendimientos_dinamicos_a_merica_latina.pdf?sequence=1

Hwang, V., Desai, S., & Baird, R. (Abril de 2019). *Access to capital for entrepreneurs: removing barriers*. Obtenido de Ewing Marion Kauffman Foundation:

https://www.kauffman.org/wp-content/uploads/2019/12/CapitalReport_042519.pdf

Innovamos. (2019). *Convocatoria Nacional Fondo Emprender No. 69 Multisectorial*. Obtenido de Innovamos: <https://www.innovamos.gov.co/instrumentos/convocatoria-nacional-fondo-emprender-modelo-no-borrar-546478>

innpulsa. (s.f.). *Somos la agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional*.

Obtenido de innpulsa: <https://www.innpulsacolombia.com/nosotros/>

INSEAD-Genesis Collaboration . (2022). *Venture debt in Southeast Asia: Unlocking growth in uncertain times*. Obtenido de n INSEAD-Genesis Collaboration 2022:

<https://www.insead.edu/sites/default/files/assets/dept/centres/gpei/docs/insead-genesis-venture-debt-report-2022.pdf?err=1>

Instituto Distrital de Turismo de Bogotá. (05 de julio de 2024). *Bogotá entra al Top 3 de las mejores ciudades para negocios de las Startups en América Latina*. Obtenido de Instituto Distrital de Turismo de Bogotá: <https://www.idt.gov.co/es/bogota-entra-al-top-3-de-las-mejores-ciudades-para-negocios-de-las-startups-en-america-latina>

Instituto Europeo de Posgrado. (30 de enero de 2020). *¿Qué son los modelos financieros y cuál es su objetivo?* Obtenido de Instituto Europeo de Posgrado: <https://www.iep-edu.com.co/modelos-financieros-definicion-objetivos/>

Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores. (marzo de 2017). *Iniciativas para facilitar el acceso directo de las PYMES a los mercados de valores en Iberoamérica*. Obtenido de Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores: <https://www.iimv.org/wp-content/uploads/2017/03/CAPITULO-3.pdf>

Invest in Bogotá - CCB. (s.f.). *Entidades que apoyan el emprendimiento*. Obtenido de Invest in Bogotá - Cámara de Comercio de Bogotá:

<https://es.investinbogota.org/emprendimiento/entidades/>

Invest in Bogotá. (s.f.). *Aceleradoras de emprendimientos en Bogotá*. Obtenido de Invest in Bogotá: <https://es.investinbogota.org/emprendimiento/aceleradoras/>

Invest in Bogotá. (s.f.). *Incubadoras de negocios en Bogotá*. Obtenido de Invest in Bogotá: <https://es.investinbogota.org/emprendimiento/incubadoras/>

Jaramillo, G., & Peñaranda, M. (abril de 2024). *Un despegue creativo e innovador: el futuro y el rol de las Startups en el desarrollo económico colombiano*. Obtenido de KPMG:

https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/co/pdf/2024/04/3ra%20Edici%C3%B3n%20Colombia%20Tech%20Report%202023-2024.pdf?utm_source=chatgpt.com

Jociles, M. (2018). *La observación participante en el estudio etnográfico de las prácticas sociales*. Obtenido de Universidad Complutense de Madrid, España:

<https://revistas.icanh.gov.co/index.php/rca/article/view/386>

Kaka, R. (05 de noviembre de 2024). *Southeast Asia's Venture Capital Landscape: Key Insights from the First 9 Months of 2024*. Obtenido de Magnitt:

<https://magnitt.com/news/Southeast-Asia%E2%80%99s-Venture-Capital-Landscape-Key-Insights-from-the-First-9-Months-of-2024-53970>

Kaplan, S., & Stromberg, P. (octubre de 2004). *Characteristics, Contracts, and Actions: Evidence from Venture Capitalist Analyses*. Obtenido de THE JOURNAL OF FINANCE

• VOL. LIX, NO. 5:

<https://www.hhs.se/contentassets/662e98040ed14d6c93b1119e5a9796a4/kaplanstrombergjf2004.pdf>

- Keeton, W. (1979). *Equilibrium credit rationing*. Nueva York: Garland Press.
- King , R., & Levine, R. (01 de agosto de 1993). *Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right*. Obtenido de Oxford Academic: <https://academic.oup.com/qje/article-abstract/108/3/717/1881857?redirectedFrom=fulltext>
- Kirzner, I. (1973). *Competition and entrepreneurship* . Obtenido de Universidad de Chicago: <https://archive.org/details/competitionentre0000kirz/page/n7/mode/2up>
- Kirzner, I. (Marzo de 1997). *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*. Obtenido de Journal of Economic Literature: <https://www.jstor.org/stable/2729693>
- KPMG. (marzo de 2025). *Global analysis of venture funding*. Obtenido de KPMG private enterprise: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/kz/pdf/2025/03/Q4-2024-Venture-Pulse.pdf>
- Krippendor, K. (2004). *Content Analysis An Introduction to Its Methodology*. Obtenido de University of Pennsylvania: https://www.daneshnamehicsa.ir/userfiles/files/1/9-%20Content%20Analysis_%20An%20Introduction%20to%20Its%20Methodology.pdf
- Krippendorff, K. (2013). *Content Analysis an Introduction to its Methodology*. Obtenido de Sage: <https://web.stanford.edu/class/comm1a/readings/krippendorff-ch1and4.pdf>
- La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2022). *Policy brief on access to finance for inclusive and social entrepreneurship: what role can fintech and financial literacy play?* Obtenido de La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/07/policy-brief-on-access-to-finance-for-inclusive-and-social-entrepreneurship_8754a3b4/77a15208-en.pdf

- Levine, A. (07 de enero de 2025). *Venture Capital Investments in AI Surged in 2024*. Obtenido de Barron's a Dow Jones Company: <https://www.barrons.com/articles/venture-capital-investments-2024-ai-766c99dc>
- Liu, J., Hull, V., Batistella, M., DeFries, R., Dietz, T., Fu, F., . . . Zhu, C. (junio de 2013). *Framing Sustainability in a Telecoupled World*. Obtenido de Ecology and Society, Vol. 18, No. 2: <https://www.jstor.org/stable/26269331>
- Lopez , J. F., Mira Solves , I., Novejarque , J., & Pisa-bo, M. (04 de enero de 2023). *Entrepreneurial education and opportunity entrepreneurship: the mediation of self-efficacy belief*. Obtenido de Economic Research-Ekonomska Istraživanja : <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.1080/1331677X.2022.2159472>
- López, J., Mira, I., & Novejarque, J. (04 de enero de 2023). *Educación emprendedora y emprendimiento de oportunidad: la mediación de la creencia en la autoeficacia*. Obtenido de Economic Research-Ekonomska Istraživanja , 36 (3): <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.1080/1331677X.2022.2159472>
- M. Hult, G., Gonzalez, M., & Lagerström, K. (febrero de 2020). *The theoretical evolution and use of the Uppsala Model of internationalization in the international business ecosystem*. Obtenido de Journal of International Business Studies: <https://www.jstor.org/stable/48686426>
- Majluf, N., & Myers, S. (junio de 1984). *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have*. Pages 187-221. Obtenido de Journal of Financial Economics: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0304405X84900230?via%3Dihub>

- Martínez, I., Quintana, C., Gento, P., & Callejas, F. E. (04 de mayo de 2021). *Public policy recommendations for promoting female entrepreneurship in Europe*. Obtenido de International Entrepreneurship and Management Journal: <https://link-springer-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/article/10.1007/s11365-021-00751-9>
- Mehrabi , R. (27 de 05 de 2024). *Unveiling the Nature of Entrepreneurial Opportunities: A Systematic Exploration through Conceptual Framework Development*. Obtenido de European Journal of Business & Management Research : <https://www.ejbmr.org/index.php/ejbmr/article/view/2345>
- Metinko, C. (09 de enero de 2025). *Asia Venture Funding Tanks To 10-Year Low*. Obtenido de Crunchbase news: <https://news.crunchbase.com/venture/asia-startup-funding-tanks-eoy-2024/>
- Ministerio de Economía de Argentina. (2023). *Memoria del Ministerio de Economía 2023*. Obtenido de Ministerio de Economía de Argentina: <https://www.argentina.gob.ar/memoria-del-ministerio-de-economia-2023>
- Ministro de Hacienda y Crédito Público. (2016). *Decreto 1007 de 2016*. Obtenido de El Ministro de Hacienda y Crédito Público: <https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-de-apoyo/gestion-juridica/decretos/decreto-1007-de-2016.aspx>
- Mishkin, F., & Serletis, A. (2011). *the economics of money, banking, and financial markets*. Obtenido de Pearson Canada: <https://unitimesofficial.wordpress.com/wp-content/uploads/2020/10/the-economics-of-money-banking-and-financial-markets-mishkin-f.-s.-2011.pdf>
- Morales , T., Pérez, L., Núñez, G., Bucheli , G., & Guédez , A. (mayo de 2022). *Una mirada comparativa desde los factores sociales que inciden en el emprendimiento post covid: El*

caso de Ecuador, Chile, Colombia y el Perú. Obtenido de Universidad Tecnológica Indoamérica - Universidad Regional Autónoma de Los Andes :

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9802969>

Morgan Stanley. (30 de abril de 2025). *Asia Opportunity Fund*. Obtenido de Morgan Stanley:

<https://www.morganstanley.com/im/it-it/institutional-investor/funds-and-performance/morgan-stanley-investment-funds/emerging-market-equity/asia-opportunity-fund.shareClass.Be.html>

Myers, S., & Majluf, N. (junio de 1984). *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have*. Obtenido de Journal of Financial Economics:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0304405X84900230?via%3Dihub>

Naciones Unidas. (julio de 2020). *youth Social Entrepreneurship and the 2030 agenda*. Obtenido de Naciones Unidas: <https://www.un.org/development/desa/youth/wp-content/uploads/sites/21/2020/07/2020-World-Youth-Report-FULL-FINAL.pdf>

Navarrete Marneou, J. (2018). *Teoría del Orden Jerárquico y la estructura financiera en la pequeña empresa*. Obtenido de Universidad del Zulia :

<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8369881.pdf>

Navarro, F. (26 de julio de 2017). *Las barreras del sistema financiero y el sistema de garantías crediticias*. Obtenido de Celag Data: <https://www.celag.org/las-barreras-del-sistema-financiero-sistema-garantias-crediticias/>

Okolo, C. (09 de octubre de 2024). *Lista de los 100+ mejores inversores ángeles activos (2025)*. Obtenido de RocketDevs: https://rocketdevs-com.translate.google/blog/top-angel-investors-list?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=tc&_x_tr_hist=true

- Organisation for Economic Co-operation and Development. (22 de abril de 2020). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020*. Obtenido de Organisation for Economic Co-operation and Development: https://www.oecd.org/en/publications/financing-smes-and-entrepreneurs-2020_061fe03d-en.html
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE . (2024). *Índice de Políticas para PyMEs: América Latina y el Caribe 2024*. Obtenido de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE :
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/es/publications/reports/2024/07/sme-policy-index-latin-america-and-the-caribbean-2024_d0ab1c40/807e9eaf-es.pdf
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OECD. (13 de marzo de 2024). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2024*. Obtenido de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos:
https://www.oecd.org/en/publications/financing-smes-and-entrepreneurs-2024_fa521246-en.html
- Oteiza, A., & Isaac, R. (2023). *Informe Venture Capital en Argentina y el Mundo*. Obtenido de BritCham Argentina: <https://britcham.com.ar/2023/09/kpmg-informe-venture-capital-en-argentina-y-el-mundo-primer-semester-2023/>
- Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: The Estate of Edith Penrose. Obtenido de Oxford University Press.
- Perez, N. (s.f.). *Análisis de crowdfunding como método de financiamiento alternativo para la recuperación del tejido empresarial y de la economía colombiana por efectos del COVID-19*. Obtenido de Universidad del Rosario:
<https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/precedente/article/view/4910>

Plazas, C. (28 de julio de 2023). *Emprendimiento y política pública en Colombia: camino hacia la inclusión*. Obtenido de Universidad del Rosario: <https://urosario.edu.co/revista-nova-et-vetera/columnistas/emprendimiento-politica-publica-en-colombia-camino-hacia-la-inclusion>

Pontificia universidad católica del Perú. (s.f.). *Nuevas tendencias: la teoría del crecimiento endógeno*. Obtenido de Pontificia universidad católica del Perú: <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/LDE-2012-02a-19.pdf>

Portafolio. (17 de mayo de 2018). *Microempresarios en Colombia no tienen acceso a créditos formales*. Obtenido de Portafolio: <https://www.portafolio.co/negocios/microempresarios-en-colombia-no-tienen-acceso-a-creditos-formales-517114>

Povedano, M. (octubre de 2023). *Capital semilla: qué es y cómo funciona este modelo de financiación*. Obtenido de ESIC University: <https://www.esic.edu/rethink/business/capital-semilla-que-es-como-funciona-c>

Putnam, R. (1993). *Making Democracy: CIVIC TRADITIONS IN MODERN ITALY*. Obtenido de Princeton University Press Princeton, New Jersey: https://dl1.cuni.cz/pluginfile.php/408189/mod_resource/content/1/Uvod%20Robert%20Putnam_%20Making%20democracy%20work_%20civic%20traditions%20in%20modern%20Italy.pdf

ramos, r. (11 de junio de 2024). *Desafíos de la digitalización financiera en Bogotá*. Obtenido de Nico Ramos: <https://nicoramos.co/desafios-de-la-digitalizacion-en-el-sector-financiero-de-bogota/>

- Requeijo, J., Maudos, J., & García, D. (2014). *Los Retos de la Financiación del Sector Empresarial*. Obtenido de Fundación de Estudios Financieros y Círculo de Empresarios: https://circulodeempresarios.org/app/uploads/2016/03/los_retos_de_la_financiacion_del_sector_empresarial.pdf
- Rincón Soto, I., Rengifo Lozano, R., Hernández Suárez, C., & Prada Núñez, R. (01 de julio de 2022). *Educación, innovación, emprendimiento, crecimiento y desarrollo en América Latina*. Obtenido de RCS -Revista de Ciencias Sociales: <https://repositorio.ufps.edu.co/handle/ufps/6626>
- Rock Content. (01 de enero de 2022). *Entiende cómo una aceleradora de negocios puede apoyar el crecimiento de tu empresa*. Obtenido de Rock Content: <https://rockcontent.com/es/blog/que-es-una-aceleradora-de-negocios/>
- Romer, P. (1990). *Endogenous Technological Change*. Obtenido de Unluerszty of Chicago: https://web.stanford.edu/~klenow/Romer_1990.pdf
- Rowley, C., Oh, I., & Shan, B. (04 de septiembre de 2023). *Innovation and entrepreneurship in East Asia during the digital era: post-pandemic prospects*. Obtenido de Asia Pacific Business Review: <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.1080/13602381.2023.2256106>
- Sabino, C. (1992). *El Proceso de Investigación*. Obtenido de Ed. Panapo, Caracas: http://academia.edu/6096588/EL_PROCESO_DE_INVESTIGACION
- Sáenz, M. (2021). *Blockchain: Riesgos, oportunidades y desafíos para su implementación en Colombia*. Obtenido de Universidad Autónoma de Bucaramanga: https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/20407/2021_Articulo_Tapias_Barragan_Jorge_Enrique.pdf

Sanchez , L. (2021). *Las políticas públicas en el ámbito de la innovación, desde la perspectiva de la nueva gestión pública en Colombia: análisis del caso INNPULSA*. Obtenido de Universidad Militar Nueva Granada:

<https://repository.umng.edu.co/server/api/core/bitstreams/527df06f-a26b-4d49-979b-97fc863c6201/content>

Sánchez Vidal, J., & Martín Ugedo, J. (s.f.). *Preferencias dinámicas de financiación de las empresas españolas: nueva evidencia de la teoría de la jerarquía*. Obtenido de Universidad de Alicante: <https://xiforofinanzas.ua.es/trabajos/1046.pdf>

Sandoval Ospina, F., Acosta Crespo, F., & Ortiz Tuta, J. (septiembre de 2022).

BOOTSTRAPPING AS A FINANCING STRATEGY FOR SMEs. Obtenido de Fundación Universitaria del Área Andina:

<https://digitk.areandina.edu.co/server/api/core/bitstreams/83a7a57a-65f1-4809-9acd-31b2d41d8056/content>

Santillán , P. (junio de 2024). *Análisis del Impacto de Factores ESG en el Rendimiento Financiero*. Obtenido de Comillas Universidad Pontificia:

<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/79240/TFG%20-%20Santillan%20Shea%2c%20Pilar.pdf>

Sarker, A. (20 de mayo de 2024). *Asia's \$2.5tn credit access gap is costing us dearly*. Obtenido de Mastercard: <https://www.mastercard.com/news/ap/en/perspectives/en/2024/asia-s-2-5tn-credit-access-gap-is-costing-us-dearly>

Scartozzi, G., Delladio, S., Rosati, F., Nikiforou, A., & Caputo , A. (2025). *The social and environmental impact of entrepreneurship: a review and future research agenda*.

Obtenido de Review of Managerial Science:

<https://link.springer.com/article/10.1007/s11846-024-00783-9>

SDDE. (31 de marzo de 2025). *Apoyos financieros a comerciantes en Bogotá: Distrito lanza 'Buena Paga' 2025*. Obtenido de Secretaría Distrital de Desarrollo Económico de Bogotá - SDDE: <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/desarrollo-economico/apoyos-financieros-comerciantes-en-bogota-lanzan-buena-paga-2025>

SDDE. (31 de enero de 2025). *Postúlate a 'Hecho en Bogotá' y encuentra apoyo para tu emprendimiento en 2025*. Obtenido de Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - SDDE: <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/desarrollo-economico/postulate-hecho-en-bogota-y-encuentra-apoyo-tu-emprendimiento-2025>

SDDE. (s.f.). *Campaña 'Ciérrale la llave al gota a gota'*. Obtenido de Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - SDDE: <https://desarrolloeconomico.gov.co/gota-a-gota/>

Secretaría Desarrollo Económico de Bogotá. (s.f.). *Programa Fondo Emprender*. Obtenido de Secretaría Desarrollo Económico de Bogotá: <https://desarrolloeconomico.gov.co/programa-fondo-emprender/>

Secretaria Distrital de Desarrollo Económico. (21 de junio de 2024). *Poryecto de inversión 8164: Fortalecimiento de los negocios locales de la ciudad de Bogotá D.C.* Obtenido de Secretaria Distrital de Desarrollo Económico: https://desarrolloeconomico.gov.co/wp-content/uploads/2024/11/DTS_PI-8164_V1_DDEE_Negocios.pdf

Secretaría Distrital de Desarrollo Económico de Bogotá. (01 de julio de 2020). *Fortalecimiento del 7874 crecimiento empresarial en los emprendedores y las MiPymes de Bogotá*. Obtenido de Secretaría Distrital de Desarrollo Económico: <https://desarrolloeconomico.gov.co/wp->

content/uploads/2023/09/7874_DTS_FORTALECIMIENTO-DEL-CRECIMIENTO-EMPRESARIAL-EN-LOS-EMPRENEDORES-Y-LAS-MIPYMES-DE-BOGOTA.pdf

Sena - Servicio Nacional de Aprendizaje. (2024). *Casos de éxito*. Obtenido de Sena - Servicio Nacional de Aprendizaje:

<https://www.fondoemprender.com/SitePages/Casos%20de%20Exito.aspx>

Servicio Nacional de Aprendizaje . (s.f.). *Fondo Emprender*. Obtenido de Servicio Nacional de Aprendizaje: <https://www.sena.edu.co/es-co/trabajo/Paginas/fondo-emprender.aspx>

Servicios de Garantías Mobiliarias. (s.f.). *Cómo facilitar el acceso a crédito a las MiPymes colombianas*. Obtenido de Servicios de Garantías Mobiliarias:

https://www.garantiasmobiliarias.com.co/como-facilitar-el-acceso-a-credito-a-las-mipymes-colombianas/?utm_source=chatgpt.com

Shape the future with confidence. (s.f.). *Capital de riesgo*. Obtenido de Shape the future with confidence: https://www.ey.com/es_co/services/growth/venture-capital

Short, J., Ketchen, D., Shook, C., & Ireland, R. (01 de enero de 2010). *The Concept of "Opportunity" in Entrepreneurship Research: Past Accomplishments and Future Challenges*. Obtenido de Journal of Management:

<https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0149206309342746>

Sohl, J. (2022). *The Angel Market in 2021: Metrics Indicate Strong*. Obtenido de University of New Hampshire:

<https://scholars.unh.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1036&context=cvr#:~:text=The%20angel%20investor%20market%20in,increase%20of%2015.2%25%20over%202020.>

- Spradley, J. (1980). *Participant Observation*. Obtenido de Harcourt College Publishers:
https://cpb-us-e1.wpmucdn.com/blogs.uoregon.edu/dist/e/14077/files/2017/01/spradley-participant_observation-2cg3cpu.pdf
- Startup Genome. (s.f.). *Páginas sobre América del Norte, clasificaciones y ecosistema*. Obtenido de Startup Genome: <https://startupgenome.com/es/article/north-america-insights-rankings-and-ecosystem-pages>
- Startupblink. (2024). *Startup Funding in Colombia*. Obtenido de Startupblink:
<http://startupblink.com/startup-ecosystem/colombia?page=1>
- Stewart, L. (s.f.). *Estudio transversal en la investigación*. Obtenido de ATLAS.ti:
<https://atlasti.com/es/research-hub/estudio-transversal-investigacion>
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (junio de 1981). *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. Obtenido de The American Economic Review, Vol. 71, No. 3. (Jun., 1981), pp. 393-410: <https://www.econ.puc-rio.br/mgarcia/Macro%20II%20-%20Mestrado/StiglitzWeiss1981.pdf>
- Stripe. (19 de octubre de 2023). *¿Cuáles son las fases de financiación de una startup, cómo funcionan y qué objetivos tienen?* Obtenido de Stripe:
<https://stripe.com/es/resources/more/what-are-the-stages-of-a-startup>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2024). *RegTech y SupTech: Innovación tecnológica aplicada a la regulación y supervisión financiera*. Bogotá D.C. Obtenido de Superintendencia Financiera de Colombia:
<https://www.superfinanciera.gov.co/loader.php?lServicio=Tools2&lTipo=descargas&lFuncion=descargar&idFile=1060581>

superintendencia Financiera de Colombia. (s.f.). *Sandbox Regulatorio*. Obtenido de

superintendencia Financiera de Colombia:

<https://www.superfinanciera.gov.co/publicaciones/10114254/innovasfclaarenerasandbox-regulatorio-10114254/>

Tamayo, M. (2003). *El proceso de la Investigación científica cuarta edición*. Obtenido de

Limusa Noriega Editores:

https://www.academia.edu/13603028/El_Proceso_de_la_Investigacion_Cientifica_4_ED_Mario_Tamayo_Tamayo

Tashakkori, A., & Teddlie, C. (2003). *Handbook of mixed methods in social and behavioral research*. Sage, Thousand. California.

Taylor, S., & Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*.

Obtenido de Ediciones paidos: [https://pics.unison.mx/maestria/wp-](https://pics.unison.mx/maestria/wp-content/uploads/2020/05/Introduccion-a-Los-Metodos-Cualitativos-de-Investigacion-Taylor-S-J-Bogdan-R.pdf)

[content/uploads/2020/05/Introduccion-a-Los-Metodos-Cualitativos-de-Investigacion-Taylor-S-J-Bogdan-R.pdf](https://pics.unison.mx/maestria/wp-content/uploads/2020/05/Introduccion-a-Los-Metodos-Cualitativos-de-Investigacion-Taylor-S-J-Bogdan-R.pdf)

Teare, G. (13 de enero de 2025). *Europe Startup Funding Stabilized In 2024, But Remains Far Off Market Peak*. Obtenido de Crunchbase news:

<https://news.crunchbase.com/venture/europe-startup-funding-eoy-2024/>

Teare, Gene. (07 de enero de 2025). *Footing In 2024 As AI Became The Star Of The Show*.

Obtenido de Chunchbase News: <https://news.crunchbase.com/venture/global-funding-data-analysis-ai-eoy-2024/>

TechNode Global Staff. (10 de octubre de 2023). *Nearly 7 in 10 SMEs in Southeast Asia rely on startup capital from savings, family and friends: SME Industry Report*. Obtenido de

TechNode Global Staff: <https://technode.global/2023/10/10/nearly-seven-in-ten-smes-in->

southeast-asia-rely-on-startup-capital-from-savings-family-and-friends-sme-industry-report/

Teece, D., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). *Dynamic capabilities and strategic management*.

Obtenido de Strategic Management Society: [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z)

Teo, K. (18 de abril de 2023). *Funding Societies crosses US\$3 billion in SME Lending, doubles down beyond financing to bolster support for SMEs' needs*. Obtenido de Funding

Societies: <https://fundingsocieties.com/press/2023/us-3-billion>

The Hope Institute. (2017). *10 Social Innovation in Asia: Trends and Characteristics in China, Korea, India, Japan and Thailand*. Obtenido de The Hope Institute:

<https://www.jstor.org/stable/j.ctt1pwt47.15>

Thorniley, T. (09 de abril de 2025). *Collaboration not disruption is key to start-up success in Asia, say academics*. Obtenido de Financial Times:

<https://www.ft.com/content/32b74614-fcdd-44f7-a686-51be7638a1e1>

Toerien, D. (11 de noviembre de 2024). *Community Prosperity/Poverty and Entrepreneurship in United States Counties*. Obtenido de Journal of Poverty : [https://doi-](https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.1080/10875549.2024.2426813)

[org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.1080/10875549.2024.2426813](https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.1080/10875549.2024.2426813)

Toronto Starts. (s.f.). *Angel Investors in Canada: Your Comprehensive Guide to Securing Startup Funding*. Obtenido de Toronto Starts: [https://torontostarts.com/canada/angel-](https://torontostarts.com/canada/angel-investors/)

[investors/](https://torontostarts.com/canada/angel-investors/)

Torres , M. (2024). *Desafíos y Limitaciones del Crowdfunding en la Financiación de Startups y Proyectos*. Obtenido de Universidad EAN:

<https://repository.universidadean.edu.co/server/api/core/bitstreams/b020f9eb-860d-4f15-816a-5be1b0600e8f/content>

Torres, I. (28 de junio de 2023). *Notas convertibles como alternativa de financiación de startups*.

Obtenido de Asuntos legales: <https://www.asuntoslegales.com.co/analisis/isabel-torres-401116/notas-convertibles-como-alternativa-de-financiacion-de-startups-3646232>

Trecece, K., & Tarver, J. (18 de abril de 2024). *Small Business Loan Statistics And Trends 2025*.

Obtenido de Forbes: <https://www.forbes.com/advisor/business-loans/small-business-loan-statistics/>

Tregear, M. (15 de abril de 2021). *Limitantes endógenas al financiamiento bancario de las*

Pyme mexicanas y el despliegue de políticas públicas (2000-2015). Obtenido de scielo:

https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2448-66552020000300117&script=sci_arttext

Trujillo Niño, E., Gamba Plata, M., & Arenas Rojas, L. (2016). *Las dificultades de las Pymes en*

América Latina y Colombia para lograr ser competitivas y sostenibles. Obtenido de

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano:

<https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/3784/Las%20dificultades%20de%20las%20Pymes%20en%20Am%20c3%a9rica%20Latina%20y%20Colombia%20para%20lograr%20ser%20competitivas%20y%20sosteni.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Universidad de Pamplona. (octubre de 2014). *Desarrollo del Espíritu Emprendedor*. Obtenido de

Universidad de Pamplona:

https://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portallIG/home_109/recursos/octubre2014/administraciondeempresas/semestre4/11092015/desaespirituadmin.pdf

- Valencia, J., & Quezada, L. (05 de julio de 2025). *La Nueva Banca Digital: Neobancos y su penetración novedosa ante la generación centennial en México*. Obtenido de TEPEXI Boletín Científico de la Escuela Superior Tepeji del Río:
<https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/tepexi/article/view/14397>
- Vargas Forero, G. (23 de octubre de 2001). *HACIA UNA TEORÍA DEL CAPITAL SOCIAL*. Obtenido de Universidad Externado de Colombia:
<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/ecoins/article/view/241/3290>
- Ventura, V. (1996). *Análisis dinámico de la estrategia empresarial: un ensayo interdisciplinaria*. Servicio de Publicaciones. Universidad de Oviedo.
- Visa. (2024). *Los 6 desafíos más grandes que enfrentan las PyMEs en América Latina y el Caribe*. Obtenido de Visa:
<https://www.visa.com.co/content/dam/VCOM/regional/lac/SPA/Default/SMB/documentos/6-desafios-pymes-spa.pdf>
- Wang, S., & Zhou, H. (enero de 2004). *Staged financing in venture capital: moral hazard and risks*. Obtenido de Journal of Corporate Finance: <https://www-sciencedirect-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/science/article/abs/pii/S0929119902000457>
- Weng, W. (27 de marzo de 2024). *Strong SME loan growth in Australia and China, contraction in Thailand*. Obtenido de Future Bank Working Group:
<https://futurebank.tabinsights.com/article/strong-sme-loan-growth-in-australia-and-china-contraction-in-thailand>
- Wernerfelt, B. (1984). *A Resource-Based View of the Firm*. . Obtenido de Strategic Management Journal, Vol. 5, 171-180: <https://web.mit.edu/bwerner/www/papers/AResource-BasedViewoftheFirm.pdf>

World Bank Group . (2020). *Global Financial Development Report 2019 / 2020: Bank Regulation and Supervision a Decade after the Global Financial Crisis*. Obtenido de

World Bank Group : <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr>

Zott, C., & Huy, Q. (2007). *How Entrepreneurs Use Symbolic Management to Acquire*

Resources. Obtenido de Johnson Graduate School, Cornell University:

<https://citeseerx.ist.psu.edu/document?doi=2c67639785baef1c2c421c0a17cd1a56ced5e2e&repid=rep1&type=pdf>

Apéndice

Apéndice A

Entrevista Semiestructurada

Proyecto: Análisis del Impacto de los Esquemas de Financiamiento en el Crecimiento de los Emprendimientos de Oportunidad en Bogotá

Entrevistador: Rigoberto Moreno Zamora

Entrevistado: _____

Rol/Perfil: Emprendedor(a) de oportunidad en Bogotá

Fecha y lugar: _____

Introducción

Encuesta: Esquemas de Financiamiento para Emprendedores

Agradecemos su disposición para participar en esta investigación titulada “Análisis del Impacto de los Esquemas de Financiamiento en el Crecimiento de los Emprendimientos de Oportunidad en Bogotá”.

El propósito de este estudio es comprender cómo los diferentes mecanismos de financiamiento disponibles en la ciudad influyen en las oportunidades de crecimiento y consolidación de los nuevos negocios. Su participación es voluntaria y confidencial. La información recolectada será utilizada exclusivamente con fines académicos, garantizando el anonimato de los participantes y el tratamiento ético de los datos.

Sección I. Datos Generales del Emprendimiento

1. Nombre completo
2. Rango de edad
 - Joven emprendedor (18–25 años)

- Adulto joven (26–35 años)
- Adulto medio (36–45 años)
- Adulto maduro (46–55 años)
- Adulto mayor (56 o más años)

3. Nivel de formación

- Básico
- Técnico
- Profesional
- Posgrado

4. Número de socios del emprendimiento

- 1 socio
- 2 socios
- 3 socios
- Más de 4 socios

5. Tipo de sociedad

- Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) – Persona Jurídica
- Sociedad Limitada (Ltda.) – Persona Jurídica
- Sociedad Anónima (S.A.) – Persona Jurídica
- Unión Temporal o Empresa Unipersonal (U.E.) – Persona Jurídica
- Persona Natural

6. Número de empleados

7. Antigüedad del emprendimiento (en meses)

8. Actividad del emprendimiento

9. Sector del emprendimiento

- Agropecuario
- Industrial / Manufactura
- Comercio
- Servicios
- Tecnología e Innovación
- Construcción
- Turismo
- Cultural y Creativo
- Otros

10. Registrado ante Cámara de Comercio

- Sí
- No

Sección II. Nota introductoria sobre el término “financiamiento”

En el contexto de esta encuesta, el término “financiamiento” se entiende como el acceso a recursos económicos o de capital destinados al desarrollo y crecimiento del emprendimiento, obtenidos a través de entidades financieras (bancos, cooperativas o fondos de crédito), inversionistas privados, capital semilla, levantamiento de capital, o también mediante recursos propios, familiares, amigos u otros apoyos cercanos.

Esta aclaración busca asegurar una comprensión uniforme del término a lo largo de todas las preguntas y respuestas del cuestionario.

Experiencia y Perspectivas sobre el Financiamiento

Desde la perspectiva de la Teoría del Ciclo de Vida de la Empresa, las necesidades financieras de un emprendimiento evolucionan conforme este transita por distintas etapas, desde la existencia hasta la madurez. En fases iniciales, los emprendedores suelen depender de recursos propios, familiares o redes cercanas, debido al alto riesgo percibido y a las restricciones impuestas por las instituciones financieras formales. A medida que el negocio demuestra viabilidad y estabilidad operativa, se amplía el acceso a fuentes externas como crédito comercial, inversionistas ángeles o capital de riesgo, lo que implica también una mayor sofisticación en la gestión financiera, planificación de flujo de caja y estructuración de políticas internas de asignación de recursos. Este tránsito refleja una adaptación progresiva entre la estrategia financiera y el nivel de consolidación organizacional del emprendimiento.

11. ¿Cómo ha cambiado la forma en que obtiene y gestiona el financiamiento a medida que su empresa avanza en su desarrollo?

El acceso al financiamiento se vincula directamente con la capacidad de los emprendimientos para convertir oportunidades detectadas en propuestas de valor sostenibles, como lo plantea la teoría del oportunismo emprendedor. En etapas tempranas, los recursos financieros permiten invertir en actividades clave como desarrollo de productos, marketing, canales de distribución y validación comercial, elementos fundamentales para construir una base inicial de clientes. La literatura revisada en el documento destaca que la falta de capital limita la diferenciación y la capacidad de competir en mercados más amplios, mientras que un financiamiento oportuno facilita la escalabilidad y la inserción en entornos más dinámicos y competitivos.

12. ¿De qué manera ha influido el acceso al financiamiento en el proceso de consolidación de su base de clientes y en la expansión de su mercado durante las primeras etapas de su emprendimiento?

Desde la Teoría de los Recursos y Capacidades (RBV), el financiamiento se concibe como un recurso estratégico que habilita la adquisición y coordinación de otros activos clave, como talento humano, tecnología e infraestructura. La disponibilidad de recursos financieros fortalece la capacidad del emprendimiento para transformar ideas en modelos operativos viables, mientras que su escasez genera dependencia de soluciones informales y limita la inversión en procesos de innovación, validación de mercado y mejora continua. En este sentido, el documento resalta que la incertidumbre y la falta de garantías suelen restringir el acceso al capital, afectando la sostenibilidad y reduciendo la posibilidad de consolidar ventajas competitivas a largo plazo.

13. ¿Cómo ha afectado la disponibilidad o la escasez de recursos financieros a su capacidad para convertir ideas innovadoras en modelos de negocio sostenibles?

El análisis del sistema financiero y de las fuentes de financiación muestra una brecha recurrente entre la oferta de instrumentos financieros y las necesidades reales de los emprendimientos de oportunidad. Aunque existen mecanismos como capital semilla, fondos de inversión, fintech y programas públicos de apoyo, estos suelen estar condicionados por requisitos formales, asimetrías de información y criterios de evaluación que no siempre se ajustan a la etapa de desarrollo del negocio. Desde la teoría del racionamiento de crédito, estas restricciones explican por qué proyectos viables pueden quedar excluidos del financiamiento formal, lo que cuestiona la pertinencia y flexibilidad de las alternativas disponibles para acompañar procesos de escalabilidad sostenida.

14. ¿Considera que las alternativas de financiamiento existentes responden realmente a las necesidades de crecimiento y escalabilidad de los negocios?

La teoría del capital social destaca el papel de las redes de confianza y cooperación como facilitadoras del acceso a recursos financieros y no financieros, especialmente en contextos donde las barreras institucionales son elevadas. En las etapas iniciales del emprendimiento, los vínculos con familiares, amigos y mentores suelen constituir la principal fuente de apoyo económico, información estratégica y legitimidad frente a otros actores del ecosistema. Estas relaciones no solo reducen los costos de transacción, sino que también fortalecen la reputación del emprendedor, ampliando sus oportunidades de acceder a fuentes formales de financiamiento en fases posteriores.

15. ¿De qué manera las relaciones con su entorno cercano (familia, amigos, mentores o aliados estratégicos) han contribuido a conseguir recursos financieros o apoyo clave para impulsar el crecimiento de su emprendimiento?

Desde el enfoque del financiamiento jerárquico, se sugiere que los emprendedores estructuren una estrategia financiera alineada con la etapa de desarrollo de su negocio, priorizando inicialmente recursos internos y fortaleciendo sus capacidades organizacionales antes de recurrir a fuentes externas. El documento enfatiza la importancia de desarrollar una política financiera clara, que permita comunicar de manera efectiva el valor del proyecto a potenciales financiadores, reducir la percepción de riesgo y aprovechar las redes de apoyo institucionales y sociales. La combinación de preparación técnica, claridad estratégica y fortalecimiento del capital social se presenta como un elemento clave para mejorar las probabilidades de acceso a recursos para la innovación y el crecimiento.

16. ¿Qué consejo ofrecería a otros emprendedores que buscan financiamiento para escalar o innovar en sus negocios?

El financiamiento se concibe como un habilitador central del proceso de experimentación e innovación, especialmente en emprendimientos de oportunidad que buscan diferenciarse en mercados competitivos. Según la RBV, los recursos financieros permiten asumir riesgos asociados a la investigación, desarrollo de prototipos y pruebas piloto, actividades que no generan retornos inmediatos pero son fundamentales para la creación de ventajas competitivas. El documento subraya que mecanismos como el capital semilla y el capital de riesgo no solo aportan recursos económicos, sino también acompañamiento estratégico, lo que amplía la capacidad del emprendedor para explorar y validar nuevos modelos de negocio.

17. ¿En qué medida el financiamiento ha jugado un papel clave en su capacidad para experimentar con nuevos productos, servicios o modelos de negocio?

La gestión del financiamiento implica un proceso de aprendizaje organizacional que va más allá de la obtención de recursos, e involucra la planificación financiera, la rendición de cuentas y la toma de decisiones estratégicas bajo condiciones de incertidumbre. Desde el enfoque del ciclo de vida empresarial, cada etapa del emprendimiento exige el desarrollo de nuevas capacidades administrativas y financieras, como la gestión del flujo de caja, la evaluación de costos de capital y la negociación con actores externos. El documento destaca que estas experiencias fortalecen la capacidad del emprendedor para estructurar políticas financieras más sólidas y adaptativas frente a entornos cambiantes

18. ¿Cuáles han sido los aprendizajes derivados de su experiencia gestionando recursos de financiamiento para el negocio?

La facilidad de acceso al financiamiento se relaciona directamente con la capacidad del emprendimiento para adaptarse a entornos volátiles y responder a cambios del mercado. La teoría del racionamiento de crédito y la información asimétrica explica que, cuando el acceso a recursos es limitado, los emprendedores tienden a adoptar modelos operativos más conservadores, reduciendo su margen de maniobra para innovar o expandirse. En contraste, una estructura financiera más flexible permite redistribuir recursos, sostener operaciones en periodos de crisis y aprovechar oportunidades emergentes, fortaleciendo la resiliencia organizacional.

19. ¿Cómo influye la facilidad de acceso a financiamiento en la flexibilidad de su modelo operativo frente a escenarios de incertidumbre o escasez de recursos?

El marco legal y contextual del documento resalta el rol de las instituciones públicas y los programas de fomento como actores clave en la reducción de brechas de acceso al financiamiento para los emprendimientos de oportunidad. Iniciativas como el capital semilla, las incubadoras y las aceleradoras buscan mitigar las limitaciones derivadas de la falta de historial crediticio y garantías, ofreciendo no solo recursos económicos, sino también formación y acompañamiento. Sin embargo, también se señala que la fragmentación institucional y la burocracia pueden limitar el alcance de estas políticas, lo que evidencia la necesidad de una mayor articulación entre el ecosistema financiero y las necesidades reales de los emprendedores.

20. ¿Cómo han influido las instituciones públicas, los programas de apoyo y las políticas financieras en facilitar su acceso al capital y en el impulso del crecimiento de su emprendimiento?

Apéndice B

Consentimiento Informado para Participar en Entrevista de Investigación

Título del proyecto:

Análisis del Impacto de los Esquemas de Financiamiento que Ofrece el Ecosistema de Emprendimiento de Oportunidad en la Ciudad de Bogotá, sobre las Oportunidades de Crecimiento de los Nuevos Negocios

Investigador principal:

Rigoberto Moreno Zamora

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios – ECACEN

Finalidad del estudio

Usted ha sido invitado(a) a participar en este proyecto de investigación cuyo objetivo es analizar cómo los esquemas de financiamiento disponibles en Bogotá impactan las oportunidades de crecimiento de los emprendimientos de oportunidad. Sus respuestas ayudarán a comprender mejor las barreras, posibilidades y dinámicas del acceso al financiamiento en el ecosistema emprendedor de la ciudad.

Condiciones de participación

Participación voluntaria: Su participación es completamente voluntaria. Puede negarse a participar o retirarse en cualquier momento sin ninguna consecuencia negativa.

Duración y procedimiento: La entrevista tendrá una duración aproximada de 30 a 45 minutos.

Durante la misma, se podrán tomar notas y, si usted lo autoriza, será grabada en audio para garantizar la fidelidad de la información.

Confidencialidad: Su identidad será protegida. En ningún informe se revelará su nombre ni información que permita identificarle directamente. Los datos recolectados serán utilizados exclusivamente con fines académicos.

Riesgos y beneficios: No se prevén riesgos asociados a su participación. Es posible que algunas preguntas resulten sensibles en relación con su experiencia empresarial; en cualquier momento podrá abstenerse de responder. Como beneficio, su aporte contribuirá a generar recomendaciones para fortalecer el ecosistema de emprendimiento en Bogotá.

Uso de la información: Los resultados se presentarán en informes académicos y podrán ser compartidos con instituciones que apoyan el emprendimiento, siempre garantizando la confidencialidad de los participantes.

Consentimiento

Declaro que he leído y comprendido la información anterior. He tenido la oportunidad de hacer preguntas y todas han sido respondidas satisfactoriamente. Comprendo que mi participación es voluntaria y que puedo retirarme en cualquier momento sin consecuencia alguna.

Autorizo mi participación en este estudio y, de manera opcional, indico si acepto ser grabado(a) en audio:

Sí autorizo la grabación en audio.

No autorizo la grabación en audio.

Firma del participante: _____ **Fecha:** ___ / ___ / 2025

Nombre del participante (en letra legible): _____

Firma del investigador: _____ **Fecha:** ___ / ___ / 2025

Contacto del investigador principal:

Rigoberto Moreno Zamora

Correo electrónico: rmorenoz@unadvirtual.edu.co

Teléfono: 3193408132