



Oportunidades de Mercado para Startups en México



1. Resumen Ejecutivo

El ecosistema de startups en México presenta un panorama dinámico y complejo, caracterizado por un notable potencial de crecimiento y la emergencia de empresas unicornio, a pesar de una reciente caída en los rankings globales.



El país se posiciona como un mercado fértil para la innovación, impulsado por una creciente digitalización y una población joven. Sectores como el Fintech, Belleza y Bienestar, Transporte y Movilidad, Agricultura, y la Inteligencia Artificial, muestran un alto dinamismo y oportunidades significativas.

Sin embargo, el camino hacia el éxito está plagado de desafíos, incluyendo la necesidad de abordar las brechas en la infraestructura tecnológica para microempresas, la persistente insatisfacción empresarial con el talento recién egresado, y un entorno regulatorio que, si bien ha mostrado avances, aún presenta fricciones.

El panorama de inversión, aunque volátil a corto plazo, exhibe una tendencia a largo plazo de sofisticación y crecimiento, favoreciendo a empresas con modelos de negocio probados. Para capitalizar plenamente estas oportunidades, se requieren esfuerzos coordinados de emprendedores, inversores y formuladores de políticas, enfocados en la formalización de mercados, la mejora de la capacitación del talento y la simplificación regulatoria.



2. Estado Actual del Ecosistema Mexicano de Startups

2.1. Panorama de la Posición de México en Rankings Regionales y Globales de Startups

México se encuentra actualmente en el puesto 41 a nivel global en el ranking de los mejores ecosistemas para crear startups, una posición que refleja una reciente caída. En el contexto regional latinoamericano, el país se sitúa por detrás de Brasil (puesto 27), Colombia (38) y Chile (39). Esta disminución en la clasificación se atribuye a la necesidad de mejorar las políticas de apoyo a las startups y la infraestructura tecnológica del país.

La situación actual del ecosistema mexicano presenta una aparente paradoja: a pesar de un descenso en los rankings, el país ha experimentado un crecimiento notable en términos absolutos, evidenciado por el surgimiento de unicornios de alto perfil como Kavak, Bitso, Clip y Clara. Además, el sector Fintech de México se ha consolidado como uno de los más grandes de América Latina, albergando cerca de un millar de soluciones, incluyendo 773 startups locales y más de 217 extranjeras. Este crecimiento, en parte, se debe al apoyo de gobiernos locales y a iniciativas específicas.

La coexistencia de una caída en la clasificación global y un crecimiento interno vibrante sugiere que, si bien el ecosistema mexicano está madurando y produciendo empresas exitosas, su ritmo de mejora en los fundamentos sistémicos (como políticas públicas y soporte infraestructural) no ha igualado la velocidad de sus competidores regionales. Esto significa que el talento emprendedor y el potencial de mercado son robustos, pero el entorno facilitador general aún requiere una evolución más rápida para eliminar las barreras sistémicas que limitan su pleno desarrollo. Las oportunidades de mercado, por lo tanto, no solo residen en la creación de soluciones directas, sino también en aquellas que aborden estas deficiencias



estructurales.

2.2. Características Clave y Desarrollos Recientes (2024-2025)

El sector Fintech de México es un motor clave del ecosistema, con un crecimiento de ingresos impresionante: se espera que más del 80% de las Fintechs reporten ingresos más altos en 2024, un aumento significativo desde el 62% en 2023. Este sector sigue siendo fundamental para impulsar la innovación en pagos digitales seguros y eficientes.

No obstante, el ecosistema enfrenta desafíos estructurales. Un análisis de 2023 reveló que el 32.9% de los emprendedores mexicanos inician negocios por necesidad o desempleo, en contraste con el 27.8% que lo hace por haber identificado una oportunidad de negocio rentable. Esta motivación, orientada a la supervivencia más que al crecimiento, contribuye a una alta tasa de fracaso, con el 76% de los negocios cerrando en sus primeros tres años de operación.

A pesar de que México ha duplicado su tasa de emprendimiento en etapa temprana en la última década, esta actividad aún no se traduce en una contribución significativa al crecimiento económico general. Esta situación ilustra un desafío fundamental: la cantidad de emprendimientos no siempre se traduce en calidad o escalabilidad. La proliferación de negocios por necesidad, que a menudo carecen de capital inicial, modelos de negocio innovadores y apoyo estratégico, genera una alta rotación en el ecosistema.

La limitada ayuda gubernamental, con solo el 4.9% de las empresas recibiendo apoyo federal y el 4.4% de los gobiernos municipales, agrava esta situación. Para que el emprendimiento impulse el crecimiento económico, es imperativo fomentar la innovación impulsada por oportunidades y proporcionar un entorno de apoyo que permita a las startups escalar y



prosperar a largo plazo, transformando los negocios de subsistencia en empresas formales y productivas.

2.3. Centros de Startups Destacados y sus Contribuciones Únicas

La actividad de startups en México se concentra principalmente en tres centros urbanos clave: Ciudad de México (CDMX), Monterrey y Guadalajara. Cada una de estas ciudades aporta características distintivas que impulsan la innovación y el apoyo a los emprendedores.

- **Ciudad de México (CDMX):** Como una de las ciudades más grandes del mundo y un centro financiero, político y cultural global, la CDMX es un epicentro natural para la innovación. Ha sido el lugar de nacimiento de varios unicornios mexicanos, incluyendo Kavak, Bitso y Clip. Su vasto mercado y su diversidad económica la convierten en un hub integral para una amplia gama de startups.
- **Monterrey:** Reconocida como la capital industrial de México, Monterrey destaca por su ubicación estratégica, que atrae a importantes inversionistas. Es sede de grandes corporaciones industriales (como Coca-Cola, FEMSA y Cemex), firmas de capital de riesgo de renombre (como Dalus Capital) e instituciones educativas como el Tecnológico de Monterrey, que promueve activamente el espíritu emprendedor. Eventos como INCmtty fortalecen aún más su ecosistema.
- **Guadalajara:** A menudo apodada el "Silicon Valley" de México, Guadalajara ha evolucionado en las últimas tres décadas como un centro clave para el desarrollo, la investigación y la innovación en tecnologías altamente especializadas.



La distribución y especialización de estos hubs no es meramente geográfica, sino que refleja una maduración estratégica del ecosistema. Las fortalezas económicas históricas, la base industrial existente y las instituciones presentes en cada ciudad han moldeado el tipo de actividad emprendedora que florece.

La profundidad financiera de la CDMX atrae a Fintech y servicios digitales. La herencia industrial de Monterrey y la fuerte presencia corporativa fomentan soluciones B2B y tecnología industrial. El talento académico y tecnológico de Guadalajara ha cultivado una identidad de "Silicon Valley", atrayendo tecnología profunda y desarrollo de software. Esta especialización permite una concentración eficiente de recursos, experiencia y redes adaptadas a verticales industriales específicas. Para startups e inversores, esto implica que las estrategias de entrada al mercado y de inversión deben ser altamente localizadas y especializadas, optimizando la asignación de recursos y maximizando las tasas de éxito.

A continuación, se presenta una tabla que resume las características de estos centros de startups:

Ciudad	Enfoque/Fortalezas Principales	Startups/Instituciones Notables	Características Clave	Fuentes Relevantes
Ciudad de México	Centro Financiero y de Innovación Global	Kavak, Bitso, Clip	Mayor ciudad, economía diversa, centro cultural y político	
Monterrey	Capital Industrial y Hub	Dalus Capital, Tec de	Ubicación estratégica, grandes	



Ciudad	Enfoque/For talezas Principales	Startups/Ins tituciones Notables	Característi cas Clave	Fuentes Relevantes
	Corporativo	Monterrey, Calii	empresas industriales, eventos de emprendimi ento (INCmty)	
Guadalajara	Hub de Tecnología e Innovación	"Silicon Valley" de México	Desarrollo de tecnologías especializad as, investigació n, innovación	

3. Oportunidades Clave de Mercado para Startups

3.1. Identificación de Sectores de Alto Crecimiento y Emergentes

México ofrece un terreno fértil para las startups en varios sectores de alto crecimiento. El sector Fintech sigue siendo predominante, con un gran número de startups locales y extranjeras y una expansión de ingresos significativa, lo que subraya las continuas oportunidades en soluciones innovadoras de pagos digitales.

Además de Fintech, otros sectores muestran tasas de crecimiento impresionantes:

- **Belleza y Bienestar:** con una tasa de crecimiento del 31%.
- **Transporte y Movilidad:** con un crecimiento del 22%.
- **Agricultura:** con un 18% de crecimiento.

La Inteligencia Artificial (IA) es un campo en plena ebullición,



con México liderando el crecimiento de empresas de IA en América Latina. Existe un talento identificado para IA, gaming y cleantech en el país. Eventos como FESPA Mexico 2025 promueven activamente la adopción de IA en industrias tradicionales como la impresión, lo que indica un interés creciente en la integración tecnológica.

La importancia de la digitalización se extiende a través de diversos sectores. El crecimiento en industrias como la agricultura, la belleza y el bienestar, y el transporte y la movilidad, a pesar de sus características tradicionales, señala una fuerte demanda de soluciones digitales y de IA que puedan optimizar procesos, mejorar la eficiencia y crear nuevo valor. Por ejemplo, el crecimiento en la agricultura, a pesar de una brecha generacional y de conocimientos, sugiere una necesidad de soluciones AgriTech que puedan modernizar las prácticas. Esto indica un potencial considerable para startups que no solo desarrollen tecnologías de vanguardia, sino que también las apliquen para resolver problemas del mundo real y mejorar la eficiencia en industrias heredadas o desatendidas. Esto apunta a un fuerte potencial para modelos SaaS B2B, plataformas y soluciones tecnológicas especializadas que atiendan las necesidades específicas de estas industrias, impulsando su transformación digital.

A continuación, se presenta una tabla que detalla los sectores de alto crecimiento:

Sector	Tasa de Crecimiento (si disponible)	Sub-oportunidades Clave	Fuentes Relevantes
Fintech	Más del 80% de las Fintechs con mayores ingresos en 2024	Innovación en pagos digitales, inclusión financiera, soluciones de	



Sector	Tasa de Crecimiento (si disponible)	Sub-oportunidades Clave	Fuentes Relevantes
		remesas	
Belleza y Bienestar	31%	Plataformas de servicios, e-commerce especializado, productos personalizados	
Transporte y Movilidad	22%	Logística optimizada, soluciones de última milla, movilidad inteligente	
Agricultura	18%	AgriTech, soluciones para pequeños productores, sustentabilidad	
Inteligencia Artificial	México lidera el crecimiento en LatAm	Aplicaciones de IA en diversas industrias (ej. impresión), automatización, análisis de datos	
Gaming	Talento identificado	Desarrollo de juegos, plataformas de e-sports, monetización	
Cleantech	Talento identificado	Energías renovables,	



Sector	Tasa de Crecimiento (si disponible)	Sub-oportunidades Clave	Fuentes Relevantes
		eficiencia energética, soluciones de sustentabilidad	

3.2. Análisis de Necesidades Insatisfechas de Consumidores y Empresas

Las necesidades insatisfechas se definen fundamentalmente como "un problema sin solución". Para que un producto o servicio sea deseable, debe ofrecer funcionalidad, conveniencia, rentabilidad, una sólida experiencia de usuario, eficacia, fiabilidad, rendimiento y compatibilidad.

En el ámbito del consumidor, la confianza mostró una caída en marzo de 2025, reflejando una incertidumbre económica persistente. Si bien el optimismo para compras importantes como muebles y electrodomésticos se mantuvo estable, hubo una mejora en la perspectiva para las posibilidades de salir de vacaciones. Esto sugiere un consumidor cauteloso, pero dispuesto a invertir en experiencias.

A nivel empresarial, un punto de dolor significativo es la insatisfacción generalizada de las empresas mexicanas con los egresados universitarios, con un 62% reportando descontento. Esta insatisfacción se debe a una percibida falta de habilidades prácticas, dominio del inglés y una mentalidad proactiva de crecimiento entre los nuevos contratados. Un factor que agrava esta situación es la renuencia de muchas empresas a invertir adecuadamente en talento o a ofrecer salarios competitivos, lo que genera un desajuste entre la demanda de mano de obra calificada y la disposición a remunerarla. Esto pone de manifiesto una brecha crítica en la



preparación de la fuerza laboral y las expectativas de los empleadores.

Este doble desafío, la brecha de talento y las expectativas de los empleadores, representa una oportunidad de mercado sustancial para las startups. La demanda de talento calificado choca con la falta de inversión en desarrollo y remuneración adecuada por parte de las empresas. Esto crea un círculo vicioso donde las empresas luchan por encontrar candidatos adecuados, mientras que los graduados tienen dificultades para encontrar empleos que valoren su potencial y ofrezcan crecimiento. En este contexto, las oportunidades incluyen:

- **Plataformas de EdTech y Recapitación:** Soluciones que ofrezcan capacitación práctica y alineada con la industria, habilidades vocacionales y cursos de inglés.
- **Soluciones de Adquisición y Gestión de Talento:** Plataformas que conecten eficientemente el talento calificado con oportunidades laborales adecuadas, abordando potencialmente la brecha salarial al demostrar el retorno de la inversión del talento calificado.
- **Tecnología de RRHH para PYMES:** Herramientas que ayuden a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), que a menudo carecen de departamentos de RRHH dedicados, con el desarrollo de talento, la retención y la gestión del rendimiento.
- **Servicios de Consultoría/Asesoramiento:** Startups que ofrezcan servicios a empresas sobre cómo estructurar la compensación, desarrollar pipelines de talento y fomentar una cultura que atraiga y retenga empleados de alta calidad.

3.3. Impacto de la Transformación Digital y Tendencias de



Adopción Tecnológica

La transformación digital en México está ganando impulso, con un crecimiento en la adopción tecnológica por parte de las PYMES para 2025. Sin embargo, persiste una significativa brecha digital: las grandes empresas lideran la actividad de comercio electrónico, mientras que las microempresas muestran una penetración tecnológica muy baja, con solo un 22.3% en el uso de computadoras y un 23.5% en el acceso a internet.

A pesar de esta disparidad, la infraestructura digital de México ha experimentado mejoras sustanciales. El país cuenta con una cobertura poblacional del 95.3% para internet móvil y servicios celulares, posicionándose como una de las naciones más conectadas de América Latina. La red de fibra óptica se está expandiendo, y programas gubernamentales como "Internet para Todos" buscan conectar áreas marginadas, lo que ha incrementado el uso de internet en zonas rurales en más del 50%. Además, la adopción de la Inteligencia Artificial y otras nuevas tecnologías se está promoviendo activamente, como lo demuestran eventos como FESPA Mexico 2025.

La brecha digital, particularmente en el segmento de las microempresas, representa una oportunidad de mercado considerable. Si bien la infraestructura de acceso a internet está en gran medida resuelta, la baja adopción por parte de las microempresas sugiere barreras subyacentes como el costo percibido, la falta de alfabetización digital, la complejidad de las soluciones existentes o la incomprensión de los beneficios directos para sus modelos de negocio. Esta "última milla" digital, donde la infraestructura existe pero las herramientas y el conocimiento para aprovecharla no, abre un vasto mercado sin explotar. Las oportunidades para las startups incluyen:

- SaaS Asequible y Fácil de Usar: Herramientas de gestión



empresarial simplificadas (contabilidad, inventario, CRM) diseñadas para usuarios no expertos en tecnología.

- **Soluciones de Pago Digital Accesibles:** Más allá de los lectores de tarjetas básicos, soluciones que se integren sin problemas con las prácticas informales existentes o simplifiquen la transición a transacciones digitales.
- **Programas de Alfabetización y Capacitación Digital:** Contenido educativo escalable y práctico que desmitifique la tecnología y demuestre su valor directo para las pequeñas empresas.
- **Hardware como Servicio (HaaS) o Soluciones Integradas de Bajo Costo:** Hacer que las herramientas tecnológicas esenciales sean más accesibles a través de modelos de pago flexibles. Al abordar este segmento, las startups no solo pueden encontrar una gran base de clientes, sino también contribuir significativamente a la formalización y el empoderamiento de una parte crucial de la economía mexicana.

4. Panorama de Inversión y Vías de Financiamiento

4.1. Análisis de Tendencias de Capital de Riesgo y Capital Privado (Perspectivas 2024-2025)

El panorama de inversión en América Latina mostró un notable aumento del 26% en las inversiones de capital de riesgo (VC) en 2024 en comparación con 2023, superando el crecimiento en Europa (7%) y la contracción en el Sudeste Asiático (34%). México, junto con Argentina, fue identificado como uno de los "grandes ganadores" en esta recuperación. Las perspectivas para 2025 siguen siendo positivas, con expectativas de un aumento continuo en la financiación para startups latinoamericanas, impulsado por una población joven, una



digitalización acelerada y un capital cada vez más sofisticado.

Sin embargo, se observó una anomalía significativa a corto plazo en enero de 2025, cuando la inversión de VC en México se desplomó un 90.65%, alcanzando solo 3 millones de dólares en apenas dos transacciones. Este contraste es marcado si se compara con el crecimiento del 59.38% en las transacciones de VC observado a lo largo de 2024. A pesar de esta caída puntual, la proyección a largo plazo para el mercado de VC en México es altamente optimista, con IMARC Group pronosticando un aumento a 21.7 mil millones de dólares para 2033, con una Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (CAGR) del 17.55% de 2025 a 2033. Este crecimiento se espera que sea impulsado por la expansión del ecosistema de startups, el aumento de la actividad en Fintech y comercio electrónico, iniciativas gubernamentales de apoyo, una mayor penetración de internet, una población joven conocedora de la tecnología, el interés de inversores transfronterizos y la mejora de los marcos normativos.

Una tendencia notable es el creciente predominio de las inyecciones de capital en empresas ya existentes, que representaron el 65% de todo el capital recaudado en 2024, frente al 46% en 2023. Esto sugiere una maduración del mercado donde los inversores priorizan la escalabilidad de modelos probados. La fuerte caída de enero de 2025, en este contexto, es más probable que sea una anomalía estadística o un reflejo de una pausa cautelosa al inicio del año, en lugar de una reversión de las tendencias fundamentales. Los factores estructurales que impulsan el crecimiento a largo plazo son sólidos. Para las startups, esto implica un entorno de financiación más exigente, especialmente para las que se encuentran en etapas tempranas, donde la demostración de tracción y un modelo de negocio claro serán cada vez más cruciales para atraer inversiones. Para los inversores, estos periodos de volatilidad pueden representar una oportunidad



para adquirir participaciones en empresas prometedoras a valoraciones más favorables, capitalizando la trayectoria de crecimiento a largo plazo.

A continuación, se presenta una tabla con las tendencias de capital de riesgo y capital privado en México:

Métrica	Valor/Tendencia	Fuentes Relevantes
Inversión Total de VC (2024)	\$5.1 mil millones	
Crecimiento de VC (2024 interanual)	+26% (LatAm, México "gran ganador")	
Inversión de VC (Enero 2025)	\$3 millones (caída del 90.65%)	
Crecimiento de Transacciones de VC (2024)	+59.38%	
Tamaño Proyectado del Mercado de VC (2033)	\$21.7 mil millones	
CAGR Proyectado de VC (2025-2033)	17.55%	
Inyecciones de Capital en Empresas Existentes (2024 vs. 2023)	65% vs. 46%	
Tamaño del Mercado de Capital Privado (2024)	\$9.4 mil millones	
Previsión del Mercado de Capital Privado (2033)	\$21.2 mil millones	
Tasa de Crecimiento del Mercado de Capital Privado	8.40%	



Métrica	Valor/Tendencia	Fuentes Relevantes
(2025-2033)		

4.2. Panorama de Etapas y Fuentes de Financiamiento Disponibles para Startups

Las startups en México tienen acceso a diversas etapas de financiación, cada una diseñada para diferentes fases de desarrollo:

- **Financiación Presemilla:** Generalmente, los fundadores utilizan sus propios recursos o fondos de amigos y familiares. Esta etapa suele preceder al desarrollo del producto.
- **Financiación Semilla:** Es la primera etapa oficial de financiación, que ocurre después de que una startup ha logrado una tracción inicial. Los inversores en esta fase incluyen inversores ángeles, incubadoras y empresas de capital de riesgo especializadas en inversiones en etapa inicial.
- **Financiación Serie A:** En esta etapa, las startups ya han desarrollado un historial (como una base de usuarios establecida o cifras de ingresos consistentes). Las empresas de capital de riesgo son los principales inversores, buscando un modelo de negocio desarrollado y una estrategia clara para obtener beneficios.
- **Financiación Serie B y posteriores (C, D+):** Las empresas que alcanzan estas etapas están bien establecidas y buscan expandir su alcance en el mercado. La financiación de la Serie B y posteriores suele provenir de empresas de capital de riesgo, firmas de capital privado, bancos de inversión y, en algunos casos, fondos de cobertura. El objetivo final de estas rondas es a menudo preparar a la



empresa para una oferta pública inicial (OPI) o una adquisición.

Las fuentes de financiación comunes incluyen la autofinanciación, amigos y familiares, inversores ángeles, capitalistas de riesgo, crowdfunding, subvenciones y subsidios gubernamentales, y préstamos bancarios o líneas de crédito. Históricamente, las startups de software, tecnología financiera (Fintech) y comercio electrónico han sido las principales receptoras de capital de riesgo en México durante los últimos cinco años.

La evolución del capital en México hacia una mayor sofisticación es evidente. La preferencia por "capital cada vez más sofisticado" y el cambio hacia "inyecciones de capital en empresas existentes, más que nuevas" indican un mercado de inversión más maduro y exigente. A medida que el ecosistema de startups mexicano se desarrolla, los inversores acumulan más experiencia y datos, lo que lleva a un capital más estructurado y, en ocasiones, más reacio al riesgo, favoreciendo a las empresas que han demostrado un ajuste producto-mercado, tracción de usuarios y una clara trayectoria hacia la rentabilidad.

La existencia de etapas de financiación distintas también señala una infraestructura financiera más desarrollada, capaz de apoyar a las startups a lo largo de su ciclo de vida. Esta tendencia implica que las startups enfrentarán una mayor presión para demostrar un progreso tangible y un modelo de negocio robusto en etapas más tempranas de su desarrollo. El enfoque se desplazará de simplemente tener una buena idea a ejecutar de manera efectiva y mostrar un crecimiento escalable y sostenible.

4.3. Rol de Incubadoras y Aceleradoras en la Facilitación de la Inversión



Las incubadoras y aceleradoras desempeñan un papel crucial en el ecosistema de startups mexicano, brindando apoyo esencial y facilitando el acceso a la financiación.

Entre las aceleradoras mexicanas destacadas se encuentran:

- 500 Global LATAM
- MIU (Mexican Innovation University)
- Orion Startups
- Startup México
- Unreasonable Mexico
- Reto Zapopan
- IFE Launch (Tec de Monterrey)
- Powertrain Ventures
- Digital Hub Monterrey

Las aceleradoras, en particular, están diseñadas para startups que ya tienen cierta tracción y están listas para escalar rápidamente. Ofrecen programas intensivos, generalmente de tres a seis meses, que culminan en un "Demo Day" donde las startups presentan sus proyectos a inversores. Típicamente, proporcionan capital semilla (a menudo a cambio de una participación del 5-10% en la empresa), mentoría, acceso a recursos, talleres y oportunidades de networking. Su enfoque principal es ayudar a las startups a escalar, recaudar fondos y prepararse para el siguiente gran paso, ya sea el lanzamiento de un producto, la expansión de la empresa o la atracción de grandes inversiones.

Las incubadoras, aunque con un enfoque diferente (a menudo trabajan con empresas en etapas más tempranas y durante períodos más largos), también ofrecen un valioso apoyo, mentoría y conexiones, ayudando a las startups a desarrollar sus productos y validar sus modelos de negocio. Ambas entidades son vitales para nutrir el talento emprendedor y



conectar a las startups con el capital necesario para su crecimiento.

5. Apoyo Gubernamental y Marco Normativo

5.1. Revisión de Políticas y Programas Gubernamentales Existentes y Propuestos

Si bien el apoyo gubernamental es reconocido como un factor que contribuye al crecimiento del ecosistema, su alcance directo sigue siendo limitado, con solo un pequeño porcentaje de empresas (4.9% federal, 4.4% municipal) recibiendo ayuda directa del gobierno.

La Asociación de Emprendedores de México (Asem) ha sido fundamental en la promoción de reformas políticas significativas:

- **Simplificación de la Creación de Empresas:** Reformas a la Ley General de Sociedades Mercantiles han permitido la creación de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS) en un día y sin costo, resultando en 40,000 SAS creadas y un ahorro estimado de 600 millones de pesos.
- **Disolución Simplificada:** Se ha implementado un proceso simplificado para disolver y liquidar empresas en 3 meses y sin costo, buscando reducir los costos de cierre y fomentar el re-emprendimiento.
- **Digitalización de Actos Corporativos:** Se han impulsado esfuerzos para digitalizar actos corporativos y agilizar procedimientos en línea para diversos tipos de empresas.
- **Pago Oportuno a PYMES:** Iniciativas para garantizar el pago a proveedores PYMES en un máximo de 30 días naturales.



- **Acceso a Inversión y Fusiones y Adquisiciones (M&A):** Programas para acelerar startups y abordar obstáculos en los procesos de M&A.
- **Acceso Financiero:** Se promueve la diversidad de intermediarios financieros en programas públicos y requisitos crediticios más flexibles para PYMES.
- **Transferencia de Tecnología y Educación:** Se fomenta la transferencia de tecnología entre universidades y empresas, el uso de plataformas digitales y la inclusión de módulos de emprendimiento en los planes de estudio.
- **Portal de Programas Públicos:** Creación de un portal web para centralizar la información sobre programas de apoyo público.

El gobierno también ha propuesto un conjunto integral de "42 acciones" destinadas a promover la creación y el crecimiento de startups :

- **Incentivos Fiscales:** Exención del 100% del impuesto sobre las ganancias obtenidas por tenencias accionarias de startups durante los primeros 5 años de cotización.
- **Inversión de Fondos de Pensiones:** Promover incentivos para que las AFOREs (Administradoras de Fondos para el Retiro) inviertan en capital en etapas tempranas.
- **Movilidad de Talento:** Introducción de una visa para nómadas digitales.
- **Desarrollo de Talento:** Creación del programa "Jóvenes Innovando" para pasantías en startups y un programa de microcréditos para "startups que generan bienestar".



- **Cultura Emprendedora:** Implementación de "Brigadas de Cultura Emprendedora" en escuelas.
- **Facilitación Regulatoria:** Fomentar que los reguladores financieros faciliten la transición de startups a empresas más grandes y promuevan el rol del Chief Compliance Officer (CCO).

Existen programas de apoyo financiero específicos, como el "Crédito a la Palabra" (25,000 MXN para micronegocios, con un plazo de 3 años y 3 meses de gracia, inicialmente una respuesta a la COVID-19), y el "Financiamiento para el Emprendedor" de FONDESOC CDMX, que ofrece préstamos de 25,000 a 200,000 MXN con una tasa de interés anual fija del 6%, con montos mayores para proyectos de innovación y tecnología.

La discrepancia entre la intención política y el impacto percibido en el ecosistema es notable. A pesar de la existencia de numerosas iniciativas y propuestas progresistas, la percepción de falta de políticas públicas y el bajo porcentaje de empresas que reciben apoyo gubernamental directo sugieren una brecha significativa en la implementación y/o la concientización. La complejidad y los largos plazos para obtener permisos y licencias también socavan el espíritu de simplificación.

Además, algunos programas pueden ser demasiado específicos o de pequeña escala para impactar significativamente a las startups de alto crecimiento. Esta situación crea oportunidades para startups que puedan actuar como intermediarios o desarrolladores de soluciones RegTech, simplificando el cumplimiento y el acceso a los programas gubernamentales para otras empresas. Para los formuladores de políticas, el enfoque debe ir más allá de la mera creación de políticas, hacia la optimización de su implementación, la agilización de los procesos burocráticos, la mejora de la accesibilidad y la



garantía de una financiación y una concientización adecuadas para fomentar un entorno verdaderamente propicio para las startups innovadoras.

A continuación, se presenta una tabla que resume los programas y políticas de apoyo gubernamental para startups:

Categoría de Política/Programa	Iniciativa/Programa Específico	Beneficio/Objetivo Clave	Estado/Impacto	Fuentes Relevantes
Simplificación Regulatoria	Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS)	Creación de empresas en 1 día y sin costo	40,000 SAS creadas, \$600M MXN en ahorros	
	Proceso simplificado de disolución y liquidación	Reducir costos de cierre, fomentar re-emprendimiento	Proceso en 3 meses y sin costo	
	Digitalización de actos corporativos	Agilizar trámites en línea	Mejora de la eficiencia	
Incentivos Financieros	Exención de impuestos sobre ganancias accionarias de startups	Incentivar la inversión en etapas tempranas	Propuesta: 100% por 5 años	
	Promover inversión de AFOREs	Aumentar la oferta de capital de riesgo	Propuesta	



Categoría de Política/Programa	Iniciativa/Programa Específico	Beneficio/Objetivo Clave	Estado/Impacto	Fuentes Relevantes
Apoyo Financiero Directo	Crédito a la Palabra	Financiamiento de \$25,000 MXN para micronegocios	Implementado (respuesta COVID-19)	
	Financiamiento para el Emprendedor (FONDESO CDMX)	Préstamos de \$25,000 a \$200,000 MXN al 6% anual	Implementado (CDMX)	
Desarrollo de Talento	Jóvenes Innovando	Pasantías en startups, adquisición de habilidades	Propuesta	
	Programa de Microcréditos para Startups que generan Bienestar	Apoyo a graduados de Jóvenes Innovando para emprender	Propuesta	
	Brigadas de Cultura Emprendedora	Difundir importancia de startups en escuelas	Propuesta	
Ecosistema y Mercado	Pago en plazos justos para MiPyMe proveedoras	Garantizar pagos en 30 días naturales	Iniciativa impulsada	



Categoría de Política/Programa	Iniciativa/Programa Específico	Beneficio/Objetivo Clave	Estado/Impacto	Fuentes Relevantes
	Acceso de startups a inversión, fusiones y adquisiciones	Programas de aceleración, resolución de obstáculos	Iniciativa impulsada	
	Portal web con programas públicos de apoyo	Centralizar información, evaluación de programas	Iniciativa impulsada	
	Visa para nómadas digitales	Retención de talento extranjero	Propuesta	
	Facilitación de transición de startups a empresas medianas/grandes por reguladores financieros	Reducir costos de cumplimiento, promover CCO	Propuesta	

5.2. Impacto del Entorno Regulatorio en el Crecimiento de Startups

El entorno regulatorio en México representa un obstáculo significativo para las startups, contribuyendo al 18% de los fracasos empresariales. Uno de los principales impedimentos es la complejidad y los prolongados plazos para obtener permisos y licencias de operación, que a menudo exceden la capacidad operativa de las instituciones públicas, retrasando el



lanzamiento y la escalabilidad de las startups en sus etapas iniciales.

El mercado de capital de riesgo en México se considera "poco desarrollado", y la baja demanda de acciones de startups dificulta el acceso al capital y favorece la concentración de la riqueza. Una propuesta clave para mitigar esto es la exención del 100% del pago de impuestos sobre las ganancias obtenidas por tenencias accionarias de startups durante los primeros 5 años desde que la empresa es listada.

Además, la práctica de grandes empresas que tardan en pagar a sus pequeños proveedores genera problemas de flujo de caja para las startups y PYMES. Aunque se discuten iniciativas de pronto pago, existe la preocupación de que puedan desincentivar a los grandes compradores a trabajar con pequeños proveedores. Los entes reguladores del sector financiero son instados a facilitar la transición de startups a empresas medianas o grandes y a promover la adopción de la figura del Chief Compliance Officer (CCO) para agilizar el cumplimiento normativo.

La fricción regulatoria tiene un efecto inhibitorio directo sobre el capital y el crecimiento. Los retrasos en permisos y licencias aumentan los costos operativos y posponen la generación de ingresos, lo que puede llevar a la falta de liquidez, una causa principal de fracaso de startups. Un mercado de VC subdesarrollado, junto con desincentivos fiscales, limita la capacidad de las startups para atraer la inversión de capital necesaria para crecer, contribuyendo a la financiación insuficiente. Los pagos tardíos de grandes empresas estrangulan el capital de trabajo de las startups, impactando su capacidad de operar y expandirse. La falta de agilidad regulatoria, que no se adapta a las necesidades de rápido escalamiento de las startups exitosas, puede crear nuevos cuellos de botella a medida que estas crecen. Esto significa



que, a pesar de las ideas innovadoras y la demanda del mercado, las startups pueden verse sofocadas por obstáculos administrativos y financieros.

Existen oportunidades para startups que ofrezcan soluciones para navegar estas complejidades, como tecnología legal, automatización de cumplimiento o soluciones Fintech para la financiación de la cadena de suministro. Para los formuladores de políticas, un marco regulatorio más ágil y amigable con las startups, que incluya procesos administrativos simplificados e incentivos robustos para la inversión de capital en etapas tempranas, es crucial para liberar todo el potencial del ecosistema.

6. Casos de Estudio: Lecciones de Unicornios Mexicanos

6.1. Análisis Detallado de Factores de Éxito para Empresas como Kavak, Bitso y Clip

El surgimiento de unicornios en México, como Kavak, Bitso y Clip, ofrece valiosas lecciones sobre los factores de éxito en el ecosistema local. Estas empresas lograron un crecimiento exponencial al identificar y capitalizar oportunidades en mercados con necesidades insatisfechas o ineficiencias significativas.

Kavak (Mercado de Autos Seminuevos): Kavak revolucionó el mercado mexicano de autos seminuevos, que históricamente ha sido informal y propenso a riesgos, falta de transparencia y opciones de financiación limitadas. La experiencia personal negativa del CEO al vender su auto fue un catalizador clave para la creación de la empresa. Sus factores de éxito incluyen:

- **Disrupción del Mercado:** Utilizó la tecnología y los datos para formalizar y profesionalizar una industria fragmentada e informal.



- **Propuesta de Valor Sólida:** Ofreció inspecciones exhaustivas de vehículos, precios transparentes, garantías, financiación y servicios postventa, generando confianza y diferenciándose de los actores tradicionales.
- **Escalabilidad y Expansión:** Demostró una capacidad notable para expandirse rápidamente en América Latina (Argentina, Brasil) y el Medio Oriente.
- **Financiación Significativa:** Atrajo con éxito inversiones sustanciales de firmas de capital de riesgo y socios estratégicos destacados.
- **Enfoque Tecnológico:** Invirtió fuertemente en plataformas digitales, análisis de datos y algoritmos de IA para optimizar precios, calificación crediticia y recomendaciones.
- **Liderazgo Fuerte y Enfoque en la Rentabilidad:** Un equipo talentoso y una orientación estratégica hacia la rentabilidad fueron cruciales para su crecimiento.

Bitso (Intercambio de Criptomonedas): Bitso abordó la necesidad de soluciones de pago digital y remesas que fueran rentables, rápidas y fiables en América Latina. Sus factores de éxito incluyen:

- **Costo, Velocidad y Fiabilidad:** Priorizó estos tres aspectos fundamentales en sus rampas de pago, transformando las transacciones financieras.
- **Seguridad y Cumplimiento:** Implementó medidas de seguridad robustas y se adhirió a los requisitos regulatorios, generando confianza en un mercado incipiente y volátil.
- **Experiencia de Usuario Mejorada:** Mejoró continuamente



su plataforma con interfaces intuitivas y atención al cliente receptiva.

- **Expansión de Ofertas:** Amplió regularmente su gama de criptomonedas para satisfacer a diversos traders e inversores.
- **Asociaciones Estratégicas:** Formó alianzas clave dentro de las industrias de criptomonedas y servicios financieros para mejorar sus servicios y expandir su alcance.
- **Iniciativas Educativas:** Invirtió en educar a los usuarios sobre criptomonedas, atrayendo a inversores nuevos y novatos.
- **Alto Volumen de Transacciones:** Superó los 12 mil millones de dólares en transacciones en 2024 y gestionó más del 10% del total de remesas entre EE. UU. y México, demostrando un impacto significativo en el mercado.

Clip (Soluciones de Pago para PYMES): Clip democratizó el acceso financiero al permitir que pequeños negocios y empresas familiares aceptaran pagos digitales, un servicio que antes era poco común. Abordó las necesidades financieras insatisfechas de las PYMES. Sus factores de éxito incluyen:

- **Penetración de Mercado:** Permitted que entre el 60% y el 70% de sus clientes aceptaran pagos digitales por primera vez, expandiendo significativamente la economía digital.
- **Opciones de Pago Integrales:** Ofreció una amplia gama de soluciones de pago, incluyendo procesamiento de tarjetas de crédito/débito, pagos con código QR e integración de billeteras móviles.
- **Enfoque en las Necesidades de las PYMES:** Proporcionó un



procesamiento de pagos fluido y seguro para empresas de todos los tamaños, convirtiéndose en un socio de confianza.

- **Expansión de Servicios:** Evolucionó de una plataforma de pagos a una compañía de servicios financieros, ofreciendo recargas telefónicas, enlaces de pago y negocio, soluciones de checkout, y préstamos a PYMES.
- **Posición de Mercado Sólida:** Se estableció como la Fintech número 1 en México.
- **Financiación Consistente:** Recaudó capital significativo, incluyendo 100 millones de dólares en 2024, para impulsar su crecimiento y expansión de servicios.

Clara (Fintech para Gestión de Gastos Corporativos): Clara abordó las necesidades de gestión de gastos corporativos en América Latina. Sus factores de éxito incluyen:

- **Financiación Significativa:** Recaudó 80 millones de dólares en 2025 para apoyar su expansión en América Latina, con un enfoque en Brasil, México y Colombia.
- **Expansión Estratégica:** Reubicó su sede en Brasil tras obtener una licencia de institución de pagos, demostrando un enfoque estratégico para la entrada al mercado y el cumplimiento normativo.
- **Enfoque en el Valor Corporativo:** Su objetivo es escalar operaciones, innovar con tecnología y generar valor para sus clientes empresariales.

6.2. Oportunidades Capitalizadas y Desafíos Superados por Estos Líderes del Mercado



Los unicornios mexicanos han demostrado una habilidad excepcional para identificar y capitalizar oportunidades en el mercado, al tiempo que superan desafíos significativos.

Oportunidades Capitalizadas:

- **Grandes Mercados Desatendidos:** Todas estas empresas identificaron y capitalizaron mercados masivos caracterizados por la informalidad, la ineficiencia o la falta de acceso a servicios financieros y digitales modernos.
- **Alto Potencial de Adopción Digital:** Aprovecharon la creciente penetración de internet y la familiaridad tecnológica de la población para introducir soluciones digitales innovadoras.
- **Demanda de Eficiencia y Transparencia:** Satisficieron una fuerte necesidad del mercado de procesos más transparentes, seguros y eficientes en áreas como la venta de vehículos, los pagos y las transacciones financieras.
- **Flujos Financieros Transfronterizos:** Bitso, en particular, capitalizó el alto volumen y costo de las remesas.

Desafíos Superados:

- **Navegación en Mercados Informales:** Lograron generar confianza y formalizar transacciones en sectores históricamente informales (Kavak, Clip).
- **Complejidades Regulatorias:** Para las Fintechs, navegar y adaptarse a marcos regulatorios en evolución fue crucial (Bitso, Clara, Clip).
- **Generación de Confianza y Adopción:** Superaron el escepticismo inicial hacia las nuevas soluciones digitales



en mercados que tradicionalmente dependían del efectivo o de prácticas tradicionales.

- **Escalado Rápido:** Gestionaron las complejidades de la expansión operativa y el crecimiento geográfico acelerados (Kavak, Clara).
- **Atracción y Retención de Talento:** Construyeron equipos sólidos en entornos competitivos.

Un hilo conductor poderoso entre estos unicornios mexicanos es su capacidad para identificar y abordar las ineficiencias, la falta de transparencia o los altos costos dentro de segmentos previamente informales, fragmentados o desatendidos de la economía mexicana.

La economía informal de México es considerable, y esta informalidad a menudo se traduce en falta de confianza, mayores costos de transacción, acceso limitado a servicios financieros formales (como el crédito) y menor transparencia. Las startups que aprovechan la tecnología para aportar estructura, seguridad y accesibilidad a estos segmentos crean un valor inmenso. No solo compiten por cuota de mercado dentro de los mercados formales existentes, sino que expanden activamente la economía formal al incorporar nuevos participantes y transacciones a un sistema regulado, transparente y eficiente. Este enfoque aborda necesidades profundas y no satisfechas dentro de una gran parte de la población y el panorama empresarial. Esta estrategia de "informalidad a formalidad" o de "mercado desatendido" proporciona un modelo sólido para futuras startups mexicanas.

Aún existen oportunidades significativas en varios sectores donde las transacciones se basan predominantemente en efectivo, la confianza se construye de manera informal o el acceso a servicios modernos es limitado. Esto podría incluir la formalización de aspectos del comercio local, la agricultura a



pequeña escala, los servicios personales o incluso partes de la economía gig, al proporcionar herramientas digitales fáciles de usar, plataformas transparentes y servicios financieros integrados. Este enfoque no solo promete éxito comercial, sino que también contribuye a un desarrollo económico y una inclusión más amplios.

7. Desafíos y Recomendaciones Estratégicas

7.1. Identificación de Obstáculos Significativos

El ecosistema de startups en México, a pesar de su dinamismo, enfrenta varios obstáculos significativos que pueden limitar su crecimiento y sostenibilidad:

- **Fluctuaciones Económicas:** La economía mexicana se ve afectada por la devaluación del peso y las altas tasas de interés bancarias, que pueden superar el 15% para los préstamos empresariales, lo que dificulta el acceso a crédito asequible para startups y PYMES. La confianza del consumidor también ha disminuido, reflejando una incertidumbre económica generalizada.
- **Barreras Regulatorias:** El entorno regulatorio es un factor importante en el fracaso de las startups, contribuyendo al 18% de los cierres. Los procesos complejos y lentos para obtener permisos y licencias de operación obstaculizan el crecimiento en etapas tempranas. El mercado de capital de riesgo está subdesarrollado, y los desincentivos fiscales sobre las ganancias de acciones limitan el acceso a financiación crucial. Además, los pagos tardíos de grandes empresas a pequeños proveedores generan graves problemas de flujo de caja para las startups.
- **Brechas de Talento:** Una preocupación importante es la insatisfacción del 62% de las empresas mexicanas con los



egresados universitarios, quienes carecen de habilidades prácticas, dominio del inglés y una mentalidad proactiva de crecimiento. Este problema se agrava por la renuencia de las empresas a invertir en salarios competitivos o en la capacitación del nuevo talento. Los desafíos en la gestión del talento también incluyen la retención, la incorporación efectiva, la comunicación interna y el desarrollo de un liderazgo legítimo.

- **Limitaciones de Infraestructura:** Aunque México cuenta con una alta conectividad digital general (95.3% de cobertura poblacional) , persiste una brecha digital significativa, especialmente entre las microempresas, que muestran una penetración tecnológica muy baja. Históricamente, la infraestructura tecnológica inadecuada ha sido una barrera para el escalamiento de startups, particularmente en sectores altamente regulados como Fintech y salud.
- **Competencia Intensa:** Con más de 4,000 startups registradas en México, destacarse en un mercado saturado requiere una propuesta de valor única y estrategias de marketing innovadoras.
- **Acceso a Financiación (Etapa Temprana):** La financiación insuficiente es responsable de aproximadamente el 38% de los fracasos de startups. Esto está directamente relacionado con el mercado de VC subdesarrollado y los problemas de crédito existentes.

7.2. Recomendaciones Estratégicas

Para capitalizar las oportunidades y superar los desafíos en el ecosistema de startups mexicano, se proponen las siguientes recomendaciones estratégicas para los diversos actores:

Para Emprendedores:



- **Enfoque en la Formalización y Solución de Problemas:** Identificar y abordar las ineficiencias y la informalidad en mercados desatendidos, siguiendo el modelo de los unicornios exitosos. Esto implica crear soluciones que aporten transparencia, seguridad y accesibilidad a segmentos de la economía que carecen de ellas.
- **Aprovechar la Transformación Digital:** Desarrollar productos y servicios que capitalicen la creciente conectividad y adopción tecnológica, especialmente en sectores tradicionales o microempresas con baja penetración digital. Priorizar soluciones asequibles y fáciles de usar.
- **Propuesta de Valor Sólida y Diferenciación:** En un mercado competitivo, es crucial ofrecer un valor único y diferenciarse claramente de la competencia. Esto requiere innovación continua y estrategias de marketing digital efectivas.
- **Inversión en Talento y Cultura:** Construir equipos sólidos y fomentar una cultura empresarial atractiva que promueva la innovación, el trabajo en equipo y el crecimiento personal. Considerar ofrecer opciones de acciones o participación para atraer y retener talento calificado, especialmente ante la renuencia de algunas empresas a pagar salarios competitivos.
- **Gestión Financiera Rigurosa:** Mantener presupuestos detallados, monitorear de cerca los gastos y establecer líneas de crédito para gestionar el flujo de caja, dado el desafío de la financiación insuficiente y los pagos tardíos.

Para Inversores:



- **Mirar más allá de los Sectores Tradicionales:** Si bien Fintech, software y e-commerce son atractivos, considerar el potencial de digitalización en sectores como Belleza y Bienestar, Transporte y Movilidad, y Agricultura, donde las soluciones tecnológicas pueden generar un impacto significativo.
- **Inversión con Impacto Social y Económico:** Buscar startups que aborden la brecha digital en microempresas o que formalicen segmentos informales de la economía, lo que no solo ofrece retornos financieros sino también contribuye al desarrollo económico y la inclusión.
- **Comprender la Especialización Regional:** Adaptar las estrategias de inversión a las fortalezas únicas de los principales hubs (CDMX, Monterrey, Guadalajara) para optimizar la asignación de capital y el acceso a redes y talentos específicos.
- **Adaptarse a la Sofisticación del Capital:** Reconocer la tendencia hacia la inversión en empresas existentes con modelos probados. Esto implica una mayor diligencia debida y un enfoque en startups que demuestren tracción y escalabilidad desde etapas más tempranas.
- **Explorar Formas Alternativas de Inversión:** Considerar el uso de deuda de riesgo y rondas mixtas (capital de riesgo y deuda) como formas alternativas de invertir, una tendencia identificada para 2025.

Para Formuladores de Políticas y Entidades Gubernamentales:

- **Cerrar la Brecha entre Política e Implementación:** Las políticas existentes son prometedoras, pero su impacto se ve limitado por la ejecución. Es fundamental optimizar la implementación, simplificar los procesos burocráticos para



permisos y licencias, y asegurar una comunicación efectiva y accesibilidad a los programas de apoyo.

- **Mejorar el Acceso a la Financiación:** Implementar la exención fiscal del 100% sobre las ganancias de acciones de startups durante los primeros 5 años y promover incentivos para que las AFOREs inviertan en capital de riesgo en etapas tempranas. Diversificar los intermediarios financieros y flexibilizar los requisitos de crédito para PYMES.
- **Fomentar la Alfabetización y el Desarrollo de Habilidades Digitales:** Crear programas escalables de capacitación que cierren la brecha de habilidades entre los egresados universitarios y las necesidades de la industria. Promover la transferencia de tecnología entre universidades y empresas.
- **Agilizar el Marco Regulatorio:** Trabajar para que el entorno regulatorio sea más ágil y amigable con las startups, facilitando su transición a empresas medianas y grandes. Esto incluye promover la figura del Chief Compliance Officer (CCO) y abordar el problema de los pagos tardíos de grandes empresas a pequeños proveedores.
- **Promover la Cultura Emprendedora Innovadora:** Fomentar el emprendimiento impulsado por oportunidades, no solo por necesidad, a través de programas educativos y brigadas de cultura emprendedora que inspiren a los jóvenes a crear soluciones escalables.

Al abordar estos desafíos de manera estratégica y colaborativa, México puede consolidar su posición como un hub de innovación líder en América Latina, desbloqueando el potencial de sus startups para impulsar un crecimiento económico



inclusivo y sostenible.

Bibliografía

1. México cae en el ranking de mejores ecosistemas para crear startups,



<https://startupmexico.com/mexico-cae-en-el-ranking-de-mejores-ecosistemas-para-crear-startups/>

2. El ecosistema Fintech de México suma 773 startups locales y más de 217 extranjeras operando en el mercado - Finnosummit, <https://www.finnosummit.com/el-ecosistema-fintech-de-mexico-s-una-773-startups-locales-y-mas-de-217-extranjeras-operando-en-el-mercado/>

3. México, con un ecosistema emprendedor sin despegar - El Economista, <https://www.eleconomista.com.mx/el-empresario/Mexico-con-un-ecosistema-emprendedor-sin-despegar-20231114-0109.html>

4. México, un país emprendedor pero poco innovador - EGADE, <https://egade.tec.mx/es/egade-ideas/opinion/mexico-un-pais-emprendedor-pero-poco-innovador>

5. Innovación y talento: Guía de la escena local de tecnología y startups en México, <https://www.entrepreneur.com/es/emprendedores/innovacion-y-talento-guia-de-la-escena-local-de/478030>

6. 7 startups mexicanas que están revolucionando el mercado - Rock Content, <https://rockcontent.com/es/blog/startups-mexicanas/>

7. www.strategyand.pwc.com, <https://www.strategyand.pwc.com/mx/es/ecosistemas-de-startups-en-mexico.html#:~:text=Sector%20destacados%20en%20el%20ecosistema%20de%20startups%20mexicano&text=Belleza%20y%20bienestar%2C%20con%20una,tasa%20de%20crecimiento%20del%2018%25>

8. Inversiones en startups latinoamericanas aumentaron 26% en 2024 y volverán a subir en 2025 - El Economista, <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/inversiones-startups-latinoamericanas-aumentaron-26-2024-volveran-subir-20250520-759872.html>

9. FESPA Mexico 2025, impulsando la adopción de IA y nuevas tecnologías en la industria de la impresión - MexicoPress, <https://www.mexicopress.com.mx/134110/fespa-mexico-2025-impulsando-la-adopcion-de-ia>



10. ¿Cuáles son las necesidades insatisfechas de los clientes en la era digital? - UX247.com,
<https://ux247.com/es/unmet-customer-needs/>
11. En marzo, confianza de los consumidores continuó cayendo; prevalece incertidumbre económica,
<https://www.eleconomista.com.mx/economia/confianza-consumidores-continuo-cayendo-medio-incertidumbre-economica-20250404-753535.html>
12. El 62% de las empresas en México están insatisfechas con los egresados universitarios - Reddit,
https://www.reddit.com/r/mexico/comments/12bk4wr/el_62_de_la_s_empresas_en_m%C3%A9xico_est%C3%A1n/
13. Crecimiento de la adopción de tecnologías en pymes de México en 2025,
<https://mundoejecutivo.com/tecnologia/crecimiento-de-la-adopcion-de-tecnologias-en-pymes-de-mexico-en-2025/>
14. Internet para Todos reduce brecha digital; México, de los países más conectados en América Latina - YouTube,
<https://www.youtube.com/watch?v=tdzjoSgxARc>
15. Coordinación de Estrategia Digital Nacional | Gobierno - Gob MX, <https://www.gob.mx/cedn>
16. Inversiones en startups latinoamericanas aumentaron 26% en 2024 y volverán a subir en 2025. - Punto Trader,
<https://puntotrader.mx/Noticias/Inversiones-en-startups-20-05-25-04>
17. Venture Capital en México se desploma 90% en enero de 2025 - El Economista,
<https://www.eleconomista.com.mx/empresas/venture-capital-mexico-desploma-90-enero-20250226-748048.html>
18. Tamaño, participación, tendencias y pronóstico del mercado de inversión de capital de riesgo en México por sector, tamaño del fondo, tipo de financiamiento y región, 2025-2033 - IMARC Group,
<https://www.imarcgroup.com/report/es/mexico-venture-capital-investment-market>
19. Cómo obtener financiación para tu startup - Stripe,



<https://stripe.com/es-us/resources/more/how-to-raise-capital-for-your-startup-a-guide-to-funding-stages-and-sources>

20. Estrategias de financiamiento para startups y nuevas empresas - EBC,

<https://www.ebc.mx/estrategias-financiamiento-startups/>

21. Aceleradoras de startups en Latinoamérica - Startuplinks,

<https://www.startuplinks.world/reportes/aceleradoras-en-latinoamerica>

22. Aceleradora frente a incubadora de startups: las diferencias que las empresas deben conocer - Stripe,

<https://stripe.com/mx/resources/more/startup-accelerator-vs-incubator-the-differences-businesses-need-to-know>

23. Políticas Públicas - ASEM - Asociación de Emprendedores de México, <https://asem.mx/politicas-publicas/>

24. 42 ACCIONES - para transformar al sector startup - Gob MX,

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/825820/Propuestas_sector_startup_6_230517_150729.pdf

25. APOYOS FINANCIEROS A MICROEMPRESAS Y

TRABAJADORES INDEPENDIENTES | COVID-19 Medidas

Economicas | Gobierno | gob.mx,

<https://www.gob.mx/covid19medidaseconomicas/acciones-y-programas/apoyos-financieros-a-microempresas-y-trabajadores-independientes>

26. Financiamiento para el Emprendedor - Fondeso - CDMX,

<https://www.fondeso.cdmx.gob.mx/programas/programa/financiamiento-para-el-emprendedor>

27. Estadísticas sobre las startups que debes conocer - Stripe,

<https://stripe.com/mx/resources/more/startup-statistics-you-should-know>

28. 7 claves del éxito de Kavak, el unicornio mexicano de los autos seminuevos - Expansión,

<https://expansion.mx/empresas/2021/09/22/7-claves-exito-kavak-unicornio-mexicano>

29. Competencia de Kavak México | Ventajas, historia y orígenes,

<https://www.kavak.com/mx/blog/competencia-de-kavak-mexico>

30. Unicornio mexicano Kavak se devalúa un 75% en nueva



- ronda de inversión por 127 millones de dólares | The Startup Journal, <https://www.startupjournal.io/article/kavak-devalua-75>
31. Kavak: “Vemos oportunidades en donde otros ven riesgos” - Forbes México, <https://forbes.com.mx/kavak-vemos-oportunidades-en-donde-otros-ven-riesgos/>
32. La solución de pago Bitso Business es ideal para transmisores de dinero, proveedores de pagos y empresas de juegos online., <https://bitso.com/co/business/for-industries>
33. Bitso Business superó los 12 mil millones de dólares en transacciones en 2024, <https://es.cointelegraph.com/news/bitso-business-surpassed-12-billion-in-transactions-in-2024>
34. El panorama competitivo de Bitso - CanvasBusinessModel.com, <https://canvasbusinessmodel.com/es/blogs/competitors/bitso-competitive-landscape>
35. Impulsa el crecimiento de tu negocio con estrategias efectivas - Blog Clip, <https://blog.clip.mx/articulo/guia-para-crecer-tu-negocio>
36. Únete al equipo de la fintech #1 en México - Clip, <https://www.clip.mx/unete-a-clip>
37. Clip levanta 100 millones de dólares para reforzar servicios financieros en México, <https://dplnews.com/clip-levanta-100-millones-de-dolares-para-reforzar-servicios-financieros-en-mexico/>
38. Estrategia de crecimiento y perspectivas futuras del clip - CanvasBusinessModel.com, <https://canvasbusinessmodel.com/es/blogs/growth-strategy/clip-growth-strategy>
39. Clara Raises US\$80 Million to Expand in Latin America - Mexico Business News, <https://mexicobusiness.news/finance/news/clara-raises-us80-million-expand-latin-america>
40. Clara fortalece su expansión en América Latina con nuevo financiamiento de US\$ 80 millones - Startups Latam,



<https://startupslatam.com/clarafortalece-su-expansion-en-america-latina-con-nuevo-financiamiento-de-us-80-millones/>

41. Obstáculos y Oportunidades para Startups y PYMES en México - Punto Cero,

<https://puntoceroestudio.com/obstaculos-y-oportunidades-para-startups-y-pymes-en-mexico/>

42. Estos son los desafíos más comunes en startups - Fundación Aragón Emprende,

<https://aragonemprende.com/los-desafios-mas-comunes-en-startups/>

43. 5 retos de la gestión de talento en una startup - Blog TotalPass,

<https://blog.totalpass.com.mx/5-retos-de-la-gestion-de-talento-en-una-startup/>

44. La hora de las startups - El Financiero,

<https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/colaborador-invitado/2025/02/20/la-hora-de-las-startups/>