

ECOSISTEMA DE CAPITAL PRIVADO & EMPRENDEDOR

Reporte 2025-2026

C O L O M B I A



INTRODUCCIÓN



Por: Paola García Barreneche
Directora ejecutiva, ColCapital

La industria de capital privado y capital emprendedor en Colombia continúa consolidándose como un actor estratégico para el crecimiento económico, la transformación empresarial y el desarrollo sostenible del país. Más allá de ser una fuente de financiación, esta industria se ha convertido en un habilitador de valor, impulsando innovación, fortalecimiento corporativo, generación de empleo y expansión de empresas y proyectos en múltiples sectores de la economía.

A 2025, el ecosistema supera los USD 31.800 millones en capital comprometido, con más de USD 23.600 millones invertidos históricamente y más de 2.100 activos y proyectos respaldados en Colombia. Estas cifras reflejan no solo la profundidad alcanzada por la industria, sino también su capacidad de movilizar capital hacia sectores estratégicos como infraestructura, inmobiliario, adquisición y crecimiento, capital emprendedor e impacto.

Esta nueva edición del Reporte de la Industria, elaborada por ColCapital en colaboración con Deloitte y con el apoyo de aliados estratégicos como LAVCA y Preqin, presenta una visión integral sobre la evolución del capital privado y capital emprendedor en Colombia y América Latina. Además de analizar las dinámicas de inversión, gestores, vehículos y activos, el reporte aborda tendencias que hoy están redefiniendo la industria, incluyendo la adopción de prácticas ASG, gobierno corporativo, ciberseguridad e inteligencia artificial.

En un entorno global marcado por desafíos macroeconómicos, tensiones geopolíticas y cambios regulatorios, la industria continúa demostrando resiliencia y una visión de largo plazo. La permanencia de flujos de inversión, el crecimiento de activos y la consolidación de nuevas estrategias reflejan la confianza sostenida en Colombia como destino de inversión y desarrollo empresarial.

El capital privado y capital emprendedor continúan desempeñando un papel fundamental en la modernización empresarial, la competitividad y la sofisticación del mercado colombiano. Desde ColCapital, seguiremos trabajando para fortalecer un ecosistema cada vez más institucional, dinámico y conectado con las tendencias globales de inversión, contribuyendo así al desarrollo económico y social del país.

Nuestros MIEMBROS

2026

ADQUISICIÓN Y CRECIMIENTO



IMPACTO



INFRAESTRUCTURA



OTROS



ASOCIADOS

INMOBILIARIO



CAPITAL EMPRENDEDOR



CORPORATE VENTURE



ASESORES LEGALES



BANCAS DE INVERSIÓN



BANCOS COMERCIALES



BANCOS DE DESARROLLO



FONDO DE FONDOS



AFILIADOS

VALORADORES INDEPENDIENTES



SERVICIOS INMOBILIARIOS



SERVICIOS PROFESIONALES



SOCIEDADES ADMINISTRADORAS



Acerca de ColCapital

Desde su fundación en julio de 2012, la Asociación Colombiana de Capital Privado, ColCapital, se ha enfocado en fomentar, desarrollar y promover integralmente la industria de capital privado y el ecosistema de capital emprendedor en Colombia.

ColCapital reúne a los diferentes actores de la industria, incluyendo Asociados (gestores profesionales y otros vehículos de inversión) y Afiliados (firmas prestadoras de servicios profesionales), con un objetivo común: impulsar el desarrollo y fortalecimiento de la industria de capital privado en Colombia. A mayo de 2026, ColCapital cuenta con 159 miembros, de los cuales 79 son gestores profesionales y 80 corresponden a firmas prestadoras de servicios.

La Asociación busca consolidarse como un referente internacional en la promoción, representación y fortalecimiento de la industria de capital privado, destacándose por su capacidad de generar conocimiento, elevar los estándares de la industria y conectar estratégicamente a los actores del ecosistema de inversión.

ColCapital trabaja para incrementar el flujo de capital hacia la industria mediante la promoción y vinculación de inversionistas locales e internacionales, así como el posicionamiento del sector ante otros actores de la economía y grupos de interés relevantes. De igual forma, promueve las mejores prácticas de la industria a través de la gestión del conocimiento profesional y académico, y de la difusión de información clave para su desarrollo.

1. Ejercer un rol clave

en el entorno regulatorio que impacta al ecosistema de capital privado

2. Ser el networker de la industria

impulsando el desarrollo del ecosistema

3. Ser la referencia

en información, educación y conocimiento en capital privado

4. Facilitar el fundraising

SERVICIOS



1. EVENTOS



2. REPORTES



3. EDUCACIÓN



4. REGULACIÓN



5. RELACIONES CON ACTORES CLAVE

Glosario de la Industria

Fondo de Capital Privado

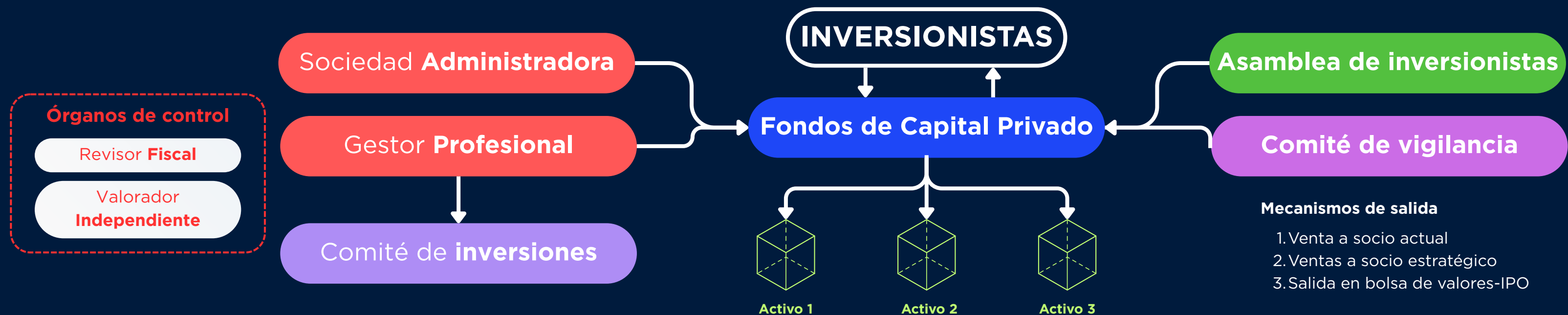
Un Fondo de Capital Privado (FCP) es un vehículo de inversión administrado por un equipo profesional, cuyo objetivo principal es generar retornos de mediano y largo plazo para sus inversionistas mediante inversiones de capital en empresas y proyectos.

En Colombia, los fondos de capital privado deben destinar, como mínimo, dos terceras partes (2/3) de los aportes de sus inversionistas a la adquisición de activos o derechos de contenido económico distintos de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE).

Los FCP son regulados principalmente por el Decreto 2555 de 2010 —modificado por el Decreto 1242 de 2013—, en el cual se clasifican como Fondos de Inversión Colectiva (FIC) cerrados, así como por el Decreto 1984 de 2018, que establece disposiciones específicas para este tipo de vehículos.

Adicionalmente, el Decreto 1458 de 2022 reglamenta la Ley 2112 de 2021, la cual incentiva a las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) a invertir, como mínimo, el 3% de sus recursos en fondos de capital privado.

Los fondos de capital privado son también conocidos como “dinero inteligente”, ya que, además de aportar capital, generan valor agregado mediante redes de contactos, capacidades estratégicas y operativas, esquemas sofisticados de gestión y mejores prácticas de gobierno corporativo.



Glosario de la Industria

Gestor Profesional (GP):

Es la persona natural o jurídica, nacional o extranjera, experta en la gestión de portafolios y administración de los activos elegibles para inversión definidos en el reglamento del fondo.

Sus principales responsabilidades incluyen la gestión, decisión, valoración, seguimiento, control y administración de las inversiones del fondo.

Sociedad Administradora:

Es la entidad encargada de la administración legal y operativa del fondo de capital privado. En Colombia, esta función puede ser ejercida por sociedades fiduciarias, comisionistas de bolsa o sociedades administradoras de inversión vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Sus responsabilidades incluyen el cumplimiento regulatorio, la gestión de riesgos, la relación con inversionistas y el reporte periódico de información financiera y operativa del fondo.

Inversionista:

Es la persona natural o jurídica que aporta capital a un vehículo de inversión con el objetivo de obtener rentabilidades de mediano y largo plazo.

Un fondo de capital privado debe contar con mínimo dos (2) inversionistas, los cuales pueden ser personas naturales o jurídicas.

Los inversionistas conforman la asamblea de inversionistas, órgano máximo del fondo, encargado de tomar decisiones relevantes para el vehículo de inversión.

Asamblea de inversionistas:

Es el máximo órgano de gobierno de un fondo de capital privado y está conformado por la totalidad de los inversionistas del vehículo.

Entre sus principales funciones se encuentran la toma de decisiones relevantes para el fondo, la aprobación de ciertos asuntos estratégicos y la designación del comité de vigilancia.



Comité de vigilancia:

Es el órgano asignado por la asamblea de inversionistas, encargado de velar por el cumplimiento del reglamento del fondo y supervisar la adecuada gestión del vehículo de inversión.

Puede estar conformado por inversionistas y miembros independientes, y tiene entre sus funciones la revisión de potenciales conflictos de interés y el seguimiento al cumplimiento de las políticas y lineamientos del fondo.



AUM:

Los AUM (por sus siglas en inglés, Assets Under Management), o Activos Bajo Gestión, representan el valor total de los activos administrados por un gestor o firma de inversión dentro de la industria de capital privado.

Glosario de la Industria

Otros Vehículos de Inversión

Titularización inmobiliaria:

Es un esquema financiero mediante el cual activos inmobiliarios o flujos futuros derivados de estos, como cánones de arrendamiento, ventas o créditos hipotecarios, se transforman en títulos negociables en el mercado de capitales.

Este mecanismo permite a los originadores obtener liquidez mediante la transferencia de dichos activos a un patrimonio autónomo o a un Fondo de Inversión Colectiva (FIC), que emite títulos respaldados por estos activos.

FICI Fondo de Inversión Colectiva Inmobiliario:

Es un vehículo de inversión cerrado administrado por una sociedad fiduciaria, comisionista de bolsa o sociedad administradora de inversión, que capta recursos de múltiples inversionistas para destinarlos a la adquisición, desarrollo, operación y administración de activos inmobiliarios.

Su objetivo es generar rendimientos a través de ingresos por renta y/o valorización de los activos inmobiliarios. En Colombia, estos vehículos se encuentran regulados por el Decreto 2555 de 2010.

Patrimonio Autónomo:

Es un patrimonio independiente constituido mediante un contrato de fiducia mercantil, separado jurídicamente de los bienes de la sociedad fiduciaria y de los fideicomitentes.

En la industria de capital privado, actúa como vehículo para la ejecución de proyectos, administración de activos o estructuración de inversiones, brindando seguridad jurídica y protección patrimonial a las partes involucradas.

Glosario de la Industria

Capital Emprendedor - Venture Capital

Startup:

Empresa en etapa temprana que desarrolla modelos de negocio innovadores, generalmente apalancados en tecnología, con alto potencial de crecimiento y escalabilidad.

Aceleradora:

Entidad que impulsa startups durante un periodo determinado mediante programas de acompañamiento intensivo en etapas tempranas de desarrollo. Su objetivo es acelerar el crecimiento de modelos de negocio que ya cuentan con cierta tracción, preparándolos para acceder a nuevas fuentes de financiación y expansión estratégica.

Incubadora:

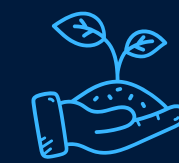
Entidad que apoya el nacimiento y consolidación de emprendimientos en etapas tempranas. Ofrecen infraestructura, mentoría, redes de contacto y recursos técnicos o financieros para ayudar a validar y lanzar modelos de negocio al mercado.

Corporate Venture:

Término que agrupa las estrategias mediante las cuales grandes empresas se vinculan con el ecosistema emprendedor, ya sea a través de inversión directa en startups, alianzas estratégicas, adquisiciones o programas de aceleración. Suele combinar capital con apoyo técnico, comercial o de red.

SPV (Special Purpose Vehicle):

Vehículo legal creado con un propósito específico de inversión. En Venture Capital, los SPV se utilizan comúnmente para agrupar varios inversionistas que participan colectivamente en una misma ronda de financiación de una startup, sin constituir un fondo tradicional. Este mecanismo ofrece flexibilidad operativa y una estructura independiente para la gestión del riesgo.



SAFE (Simple Agreement for Future Equity):

Instrumento utilizado para invertir en startups en etapas tempranas. Permite a un inversionista aportar capital a una empresa a cambio del derecho a recibir acciones en el futuro, generalmente en una próxima ronda de financiación, sin necesidad de fijar una valoración inmediata de la compañía..



Ángel inversionista:

Persona natural o jurídica que invierte capital propio en startups o empresas emergentes, generalmente a cambio de una participación accionaria.



Family Office:

Entidad privada dedicada a la gestión integral de grandes patrimonios familiares. Su objetivo es preservar, administrar y hacer crecer el capital de una o varias familias mediante estrategias de inversión, planificación financiera, gobierno familiar y estructuración patrimonial.

Glosario de la Industria

Estrategias de Inversión



Adquisición y crecimiento:

Inversiones en empresas en etapas de crecimiento, expansión o consolidación en diversos sectores económicos. Los fondos de adquisición suelen tomar participaciones mayoritarias, mientras que los fondos de crecimiento generalmente adquieren participaciones minoritarias para impulsar el desarrollo y escalamiento de las compañías.



Impacto:

Inversiones que buscan generar rentabilidades financieras junto con impactos sociales y/o ambientales medibles. Estas estrategias se enfocan en activos y modelos de negocio orientados a desarrollar soluciones innovadoras para problemáticas sociales, ambientales o de inclusión.



Capital emprendedor:

Inversiones en empresas en etapas tempranas de desarrollo, generalmente de base tecnológica y con alto potencial de crecimiento. En Colombia, este tipo de inversión suele realizarse en compañías que cuentan con un Producto Mínimo Viable (MVP) y/o validación inicial en el mercado.



Infraestructura:

Inversiones en activos de infraestructura en subsectores como energía, transporte, carreteras, puertos, aeropuertos, telecomunicaciones, petróleo y gas, así como infraestructura social, entre otros.



Deuda privada:

Fondos de inversión que otorgan financiamiento directo a empresas mediante instrumentos de deuda, sin intermediación bancaria tradicional. Estas estrategias invierten en activos como préstamos privados, bonos estructurados, factoring, leasing y otras soluciones de crédito privado.



Inmobiliario:

Inversiones en activos inmobiliarios, incluyendo proyectos en desarrollo y activos generadores de renta, en subsectores como oficinas, centros logísticos, vivienda, comercio y desarrollos de uso mixto, entre otros.

Glosario de la Industria

Ciclo de vida

Levantamiento de Capital / Fundraising:

Fase en la que el vehículo se encuentra en proceso de estructuración y recaudación de capital por parte de inversionistas, con el objetivo de alcanzar un cierre exitoso que le permita iniciar su etapa de inversi

En operación (etapa de desinversión):

Fase en la que el vehículo ha finalizado su periodo de inversión y se enfoca en ejecutar salidas mediante la venta progresiva de sus participaciones o activos, con el objetivo de generar retornos para sus inversionistas.

En operación (etapa de inversión):

Fase en la que el vehículo ya alcanzó su cierre final y se encuentra desplegando capital activamente, construyendo su portafolio de acuerdo con su estrategia de inversión.

Finalizado:

Estado en el que el vehículo ha concluido tanto su etapa de inversión como de desinversión, completando así su ciclo de vida operativo y financiero.

ÍNDICE

1. Panorama macroeconómico en Colombia

- 1.1 Principales hechos macroeconómicos
- 1.2 Inversión extranjera directa en Colombia
- 1.3 Economía colombiana: balance y perspectivas

2. Industria de capital privado: una visión global y regional

- 2.1. Panorama global por asset class
- 2.2 Panorama en Latinoamérica

3. Análisis de la industria de capital privado en Colombia

- 3.1 Entorno regulatorio y perspectivas para la inversión
- 3.2 Generalidades y características
- 3.3 Capital en la industria
- 3.4 Principales inversionistas
- 3.5 Activos y proyectos
- 3.6 Regiones y etapas
- 3.7 Empleos generados
- 3.8 Tickets de inversión
- 3.9 Implementación de políticas ASG (Ambiental, social y de gobernanza)

4. Ciberseguridad e Inteligencia Artificial: dos tendencias actuales

- 4.1 Contradicciones en el núcleo de la estrategia de ciberseguridad actual, y cómo los líderes las gestionan
- 4.2 Pulso AI: Empresas colombianas en la frontera cognitiva

1. Panorama macroeconómico en Colombia

1.1 Principales hechos macroeconómicos

1.2 Inversión extranjera directa en Colombia

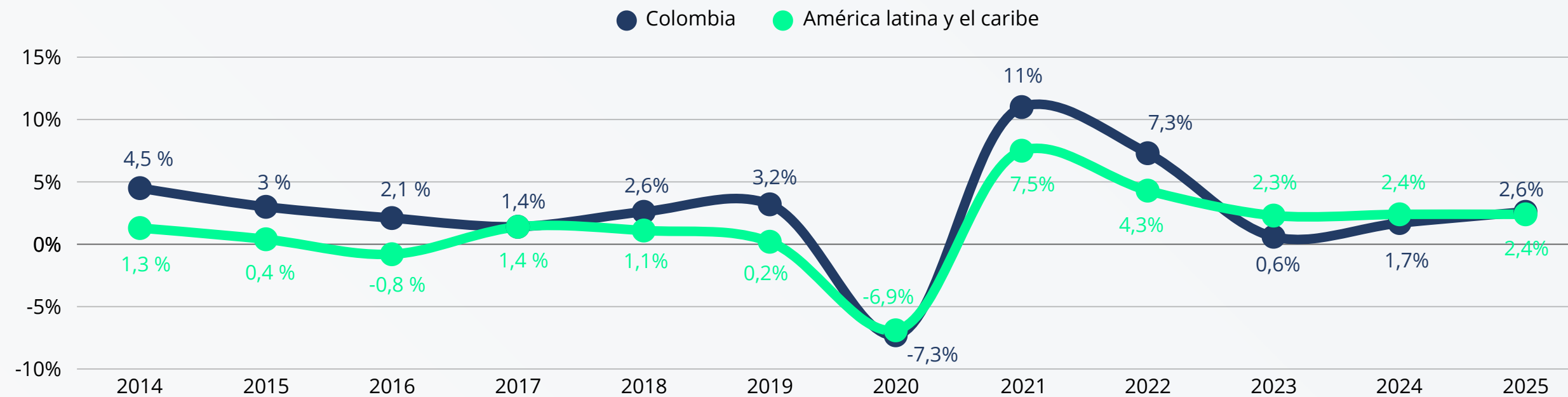
1.3 Economía colombiana: balance y perspectivas

1.1 Principales hechos macroeconómicos

En la última década, el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) en Colombia ha promediado 2,5%. Aunque en general la economía colombiana se ha caracterizado por una política prudente que ha aprovechado los ciclos favorables de las materias primas en los mercados internacionales, en los últimos tres años el país ha enfrentado mayores retos en materia fiscal, lo que podría generar desafíos para algunos objetivos de desarrollo económico en el mediano plazo, en un entorno dinámico en materia de política pública y electoral.

La economía colombiana se recuperó después de la pandemia gracias a la reactivación del consumo privado durante 2021 y 2022. En 2025, la economía registró un crecimiento de 2,6%, impulsado principalmente por el sector de entretenimiento (9,9%), como resultado de una mayor demanda de experiencias en vivo, conciertos y actividades culturales; el comercio (4,6%), favorecido por una mayor demanda y el menor costo de bienes durables derivado de la revaluación del peso colombiano durante el año; y la administración pública (4,5%), apoyada por una mayor ejecución del gasto y contratación pública.

Gráfica 1: Crecimiento del PIB (%)



Fuente: Elaborado por Deloitte 2026 - Tomado de : Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE),Fondo Monetario Internacional

1.1 Principales hechos macroeconómicos

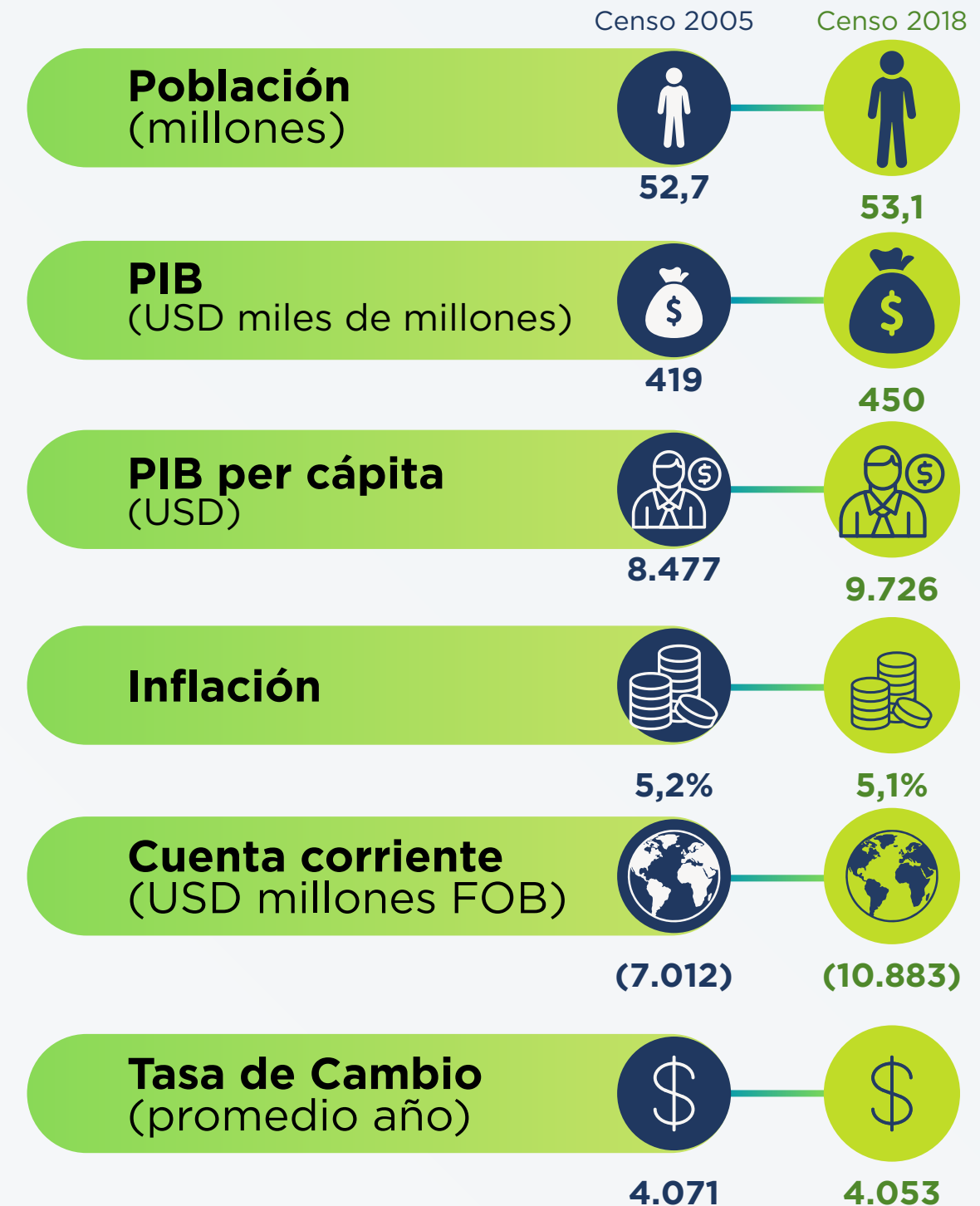
Se anticipa que el crecimiento económico de Colombia mejore en 2026, aunque permanecerá en niveles moderados, influenciado por el entorno geopolítico y el contexto electoral local. Nuestro pronóstico proyecta un crecimiento del PIB de 2,8% para 2026.

La inflación en 2025 disminuyó marginalmente frente a 2024, cerrando en 5,1%. Sin embargo, durante 2026 se ha observado una moderada presión al alza. Con este resultado, el proceso de desinflación observado durante 2024 y parte de 2025 muestra una desaceleración gradual. Se prevé que la inflación continúe ajustándose y alcance niveles cercanos al 6,5% hacia finales de año.

En respuesta a las expectativas inflacionarias y al incremento del salario mínimo, el Banco de la República ha mantenido una política monetaria prudente, aumentando en 200 puntos básicos la tasa de intervención entre enero y marzo de 2026, con el objetivo de continuar acercando la inflación a la meta del 3% en el mediano plazo.

En el marco del entorno geopolítico global relacionado con la provisión de petróleo y sus insumos asociados, Colombia enfrenta tanto oportunidades como retos relevantes, en medio del contexto electoral local. El aumento del precio del petróleo por encima de los USD 100 por barril desde marzo de 2026 representa una oportunidad para generar mayores ingresos externos, lo que podría traducirse en un incremento de los ingresos fiscales y en un mayor dinamismo de la inversión extranjera directa hacia el sector de hidrocarburos. No obstante, lo anterior dependerá de las decisiones de la nueva administración y de su postura frente a las políticas de gasto, salarios y precios energéticos.

Gráfica 2: Principales variables macroeconómicas de Colombia (2024 - 2025)



Fuente: Deloitte 2026

1.2 Inversión extranjera directa en Colombia

De acuerdo con la información reportada por los Bancos Central de la región, **la inversión extranjera directa (IED) para Latinoamérica fue USD 171.446 millones en 2025** (aumento de 3,4% con respecto a 2024).

En el caso de Colombia, el Banco de la República reportó que la IED fue USD 13.684 millones en 2024 y USD 11.469 millones en 2025 lo que representó una disminución de 16,2%.

En Colombia, los sectores que más inversión extranjera atrajeron fueron: i) Servicios financieros con USD 3.613 millones (32%), ii) Petróleo con USD 2.498 millones (22%) y iii) la manufactura con USD 1,697 millones (15%).

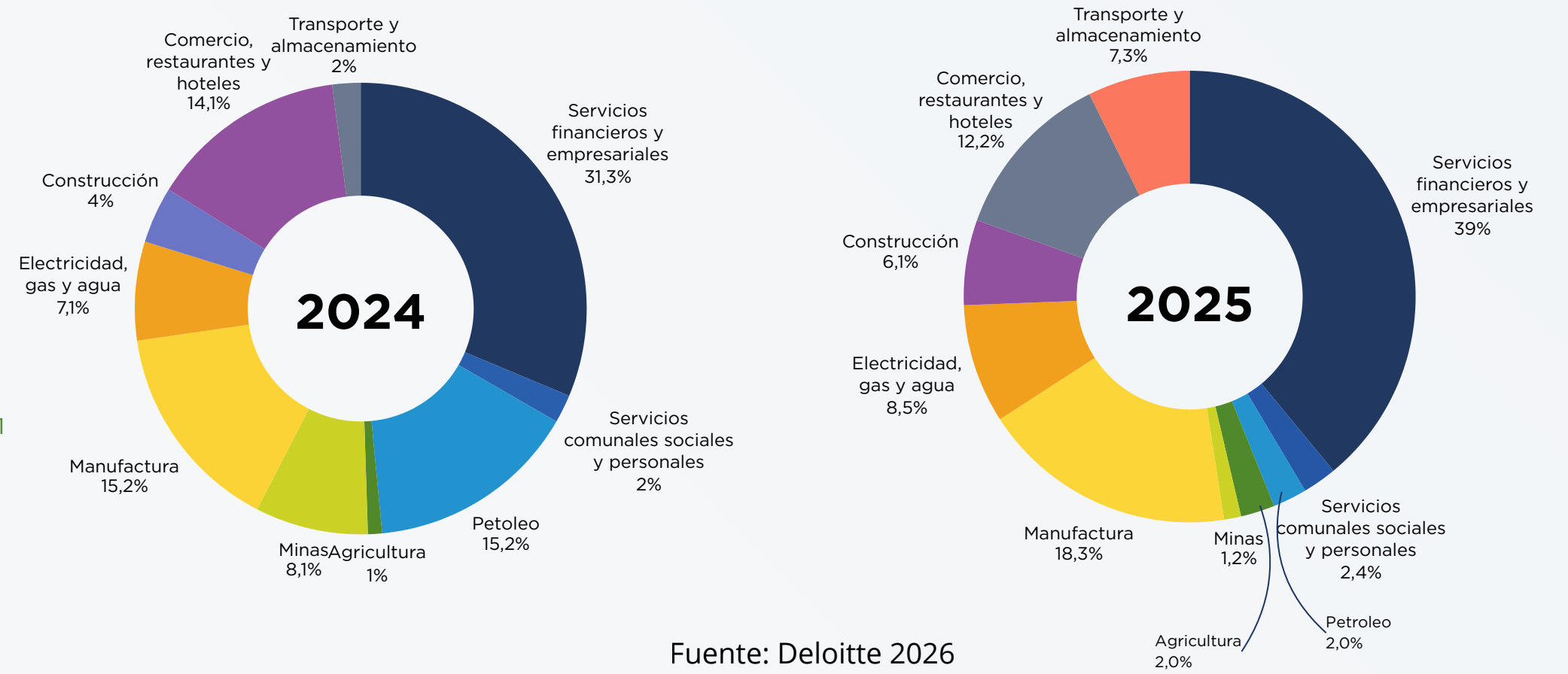
Por países, los principales inversionistas son, Estados Unidos (29,4%), España (21,2%) y Panamá (10,2%).

Gráfica 3: Variación IED en Latinoamérica – países seleccionados (USD millones)



Fuente: Deloitte 2026

Gráfica 4: IED por sector en Colombia



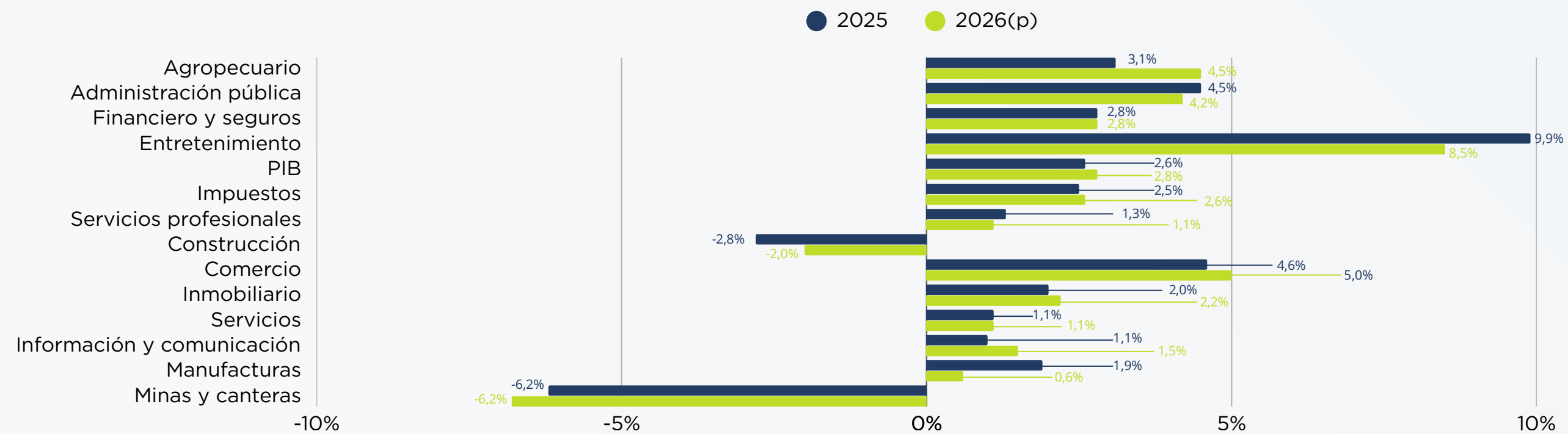
Fuente: Deloitte 2026

1.3 Economía colombiana: balance y perspectivas

En 2025, la economía colombiana creció un 2,6% anual. El sector de entretenimiento (4,6% del PIB) y el sector comercio (17,5% del PIB) lideraron el crecimiento durante el 2025, el entretenimiento con un crecimiento del 9,9% y el comercio con el 4,6%. Le sigue la administración pública (16,2% del PIB) y el agropecuario (6,3% del PIB) con un 4,5% y 3,1%. El sector manufacturero (11,1% del PIB) experimentó una recuperación importante con un crecimiento del 1,9% anual, impulsado principalmente por el incremento sostenido en pedidos y la mayor oferta de materias primas que ayudó a contener los costos de producción. También se evidenció una recuperación significativa en el sector de servicios profesionales (6,9% del PIB), con un comportamiento homogéneo a lo largo del año, logrando un crecimiento anual del 1,3% al cierre del año.

Para 2026, se espera un repunte del sector agropecuario, se espera que continúe el crecimiento del sector de entretenimiento, aunque con un sesgo a la baja; en el caso del agro, el aumento de las exportaciones, la adopción de nuevas tecnologías y el aumento de la producción en otros subsectores, y en el caso del entretenimiento, la corrección se debe a un aumento de los costos operativos y laborales. Se espera que el comercio mantenga su crecimiento alimentado por la continuidad en el consumo de lo hogares por los bienes durables.

Gráfica 5: Desempeño de los sectores económicos, variación % anual real



Fuente: Deloitte 2026

2. Industria de capital privado: una visión global y regional

2.1. Panorama global por asset class

2.2 Panorama en Latinoamérica

2.1 Panorama global

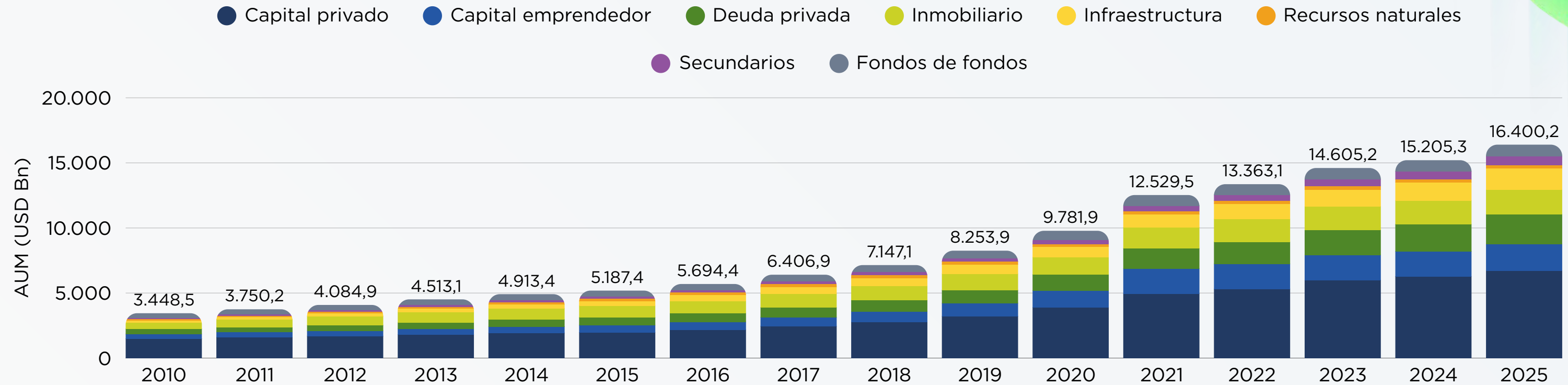
AUM's por asset class

Según cifras de Preqin, el total de AUM's en activos alternativos a nivel global a 2025 supera los USD 16,4 trillones, destacándose más de USD 6,7 trillones en capital privado, cerca de USD 2,3 trillones en deuda privada, más de USD 2 trillones en capital emprendedor, así como aproximadamente USD 1,9 trillones en activos inmobiliarios y USD 1,6 trillones en infraestructura.

DATOS RELEVANTES:

USD 16,4 trillones en AUM's a nivel global a 2025

Gráfica 6: AUM's por asset class



Fuente: Preqin, a part of BlackRock 2025

2.1 Panorama global

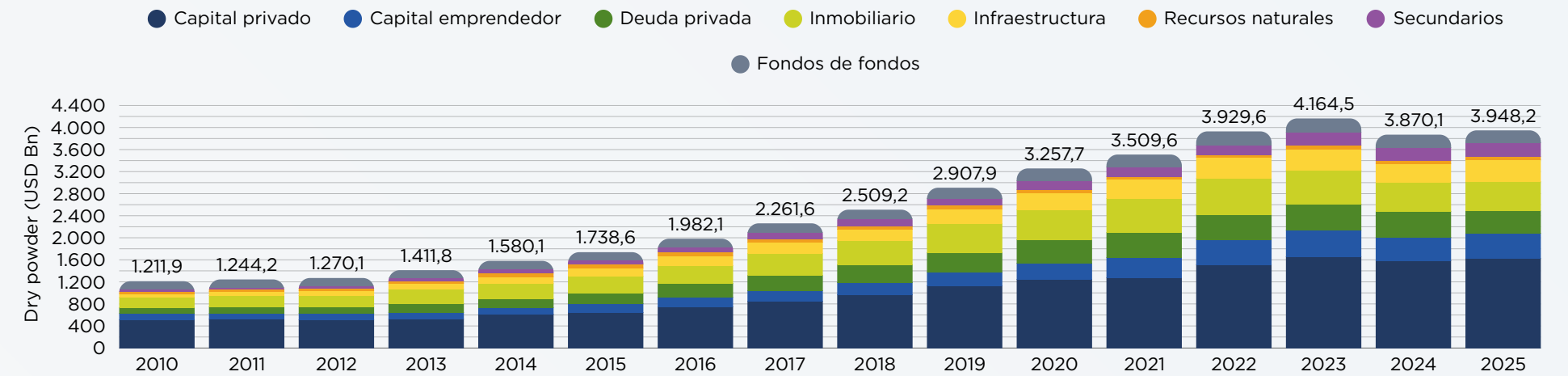
Capital disponible y fundraising por asset class

En cuanto al capital disponible para invertir (dry powder) a nivel global, este ha mostrado un crecimiento sostenido a lo largo de los años. **A 2025, el capital disponible supera los USD 3,9 trillones, destacándose más de USD 1,6 trillones en capital privado, más de USD 520 billones en inmobiliario, cerca de USD 450 billones en capital emprendedor, más de USD 410 billones en deuda privada y aproximadamente USD 400 billones en infraestructura.** El nivel más alto de capital disponible se registró en 2023, alcanzando cerca de USD 4,2 trillones.

Por otro lado, en cuanto al capital levantado a nivel global, **a 2025 la industria de activos alternativos logró recaudar más de USD 1,2 trillones.** De este total, se destacan cerca de USD 500 billones en capital privado, USD 182 billones en infraestructura, USD 181 billones en deuda privada y aproximadamente USD 135 billones en inmobiliario.

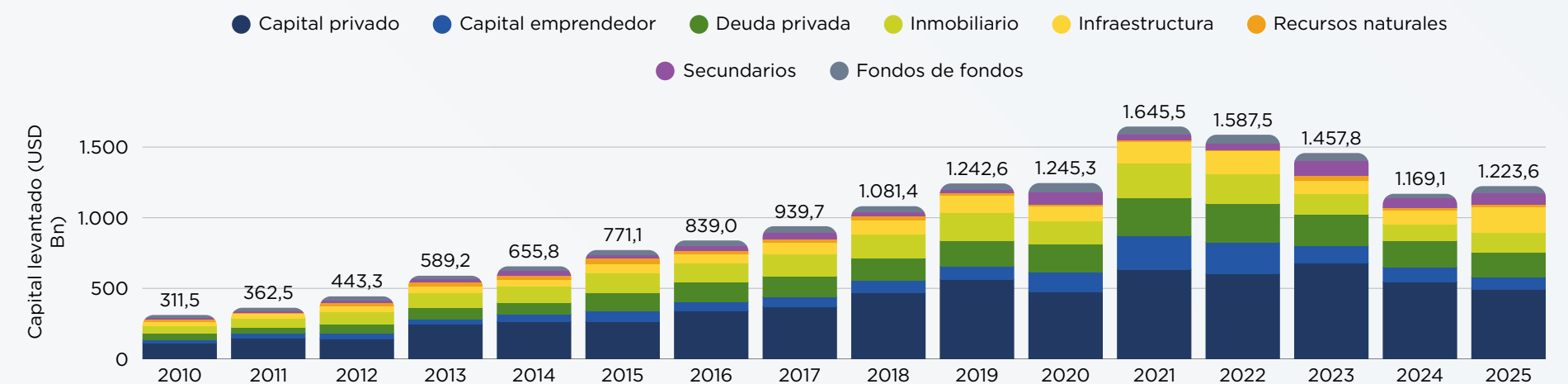
Desde 2010, el fundraising global ha mostrado una tendencia de crecimiento sostenido, alcanzando un máximo histórico cercano a USD 1,6 trillones en 2021. **A 2025, la industria evidencia una recuperación gradual** hacia niveles similares a los observados antes de la pandemia, superando nuevamente los USD 1,2 trillones.

Gráfica 7: Capital disponible (Dry Powder) por asset class



Fuente: Preqin, a part of BlackRock 2025

Gráfica 8: Fundraising por asset class



Fuente: Preqin, a part of BlackRock 2025

DATOS RELEVANTES:

USD 3,9 trillones disponibles para invertir a nivel global

2.1 Panorama global

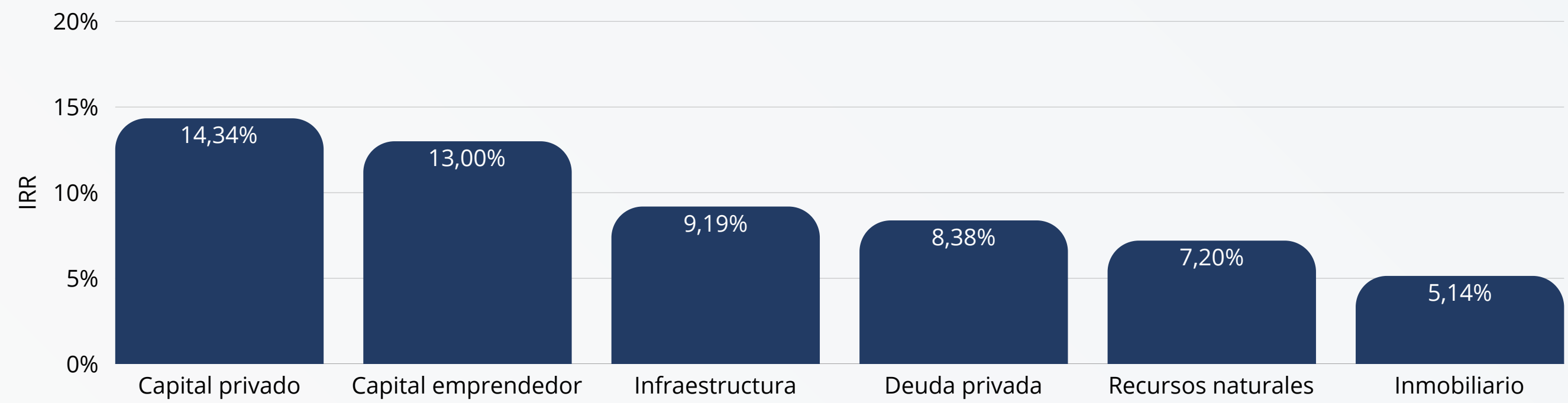
Desempeño por asset class

En cuanto al desempeño de las inversiones desagregado por asset class, vale la pena resaltar que **en el periodo comprendido entre 2018 y 2024, se destacan el 14,34% en capital privado, 13% en capital emprendedor, 9,19% en infraestructura, 8,38% en deuda privada, 7,2% en recursos naturales y 5,14% en inmobiliario.**

Por otro lado y de acuerdo al pronóstico de Preqin, **se espera que el periodo comprendido entre 2024 y 2030 traiga consigo retornos más estables para todas las verticales**, esto sin dejar de lado que es probable que la industria en general se pueda ver afectada por cambios estructurales y de geopolítica global, pero a su vez posiblemente impulsada por el rápido crecimiento de la IA y avances en tecnología en general.

Gráfica 9: IRR por asset class

● IRR 2018-2024



Fuente: Preqin, a part of BlackRock 2025

DATOS RELEVANTES:

El IRR promedio de la industria entre 2018 y 2024 fue 10,25%

2.1 Panorama global

Desempeño por asset class desagregado

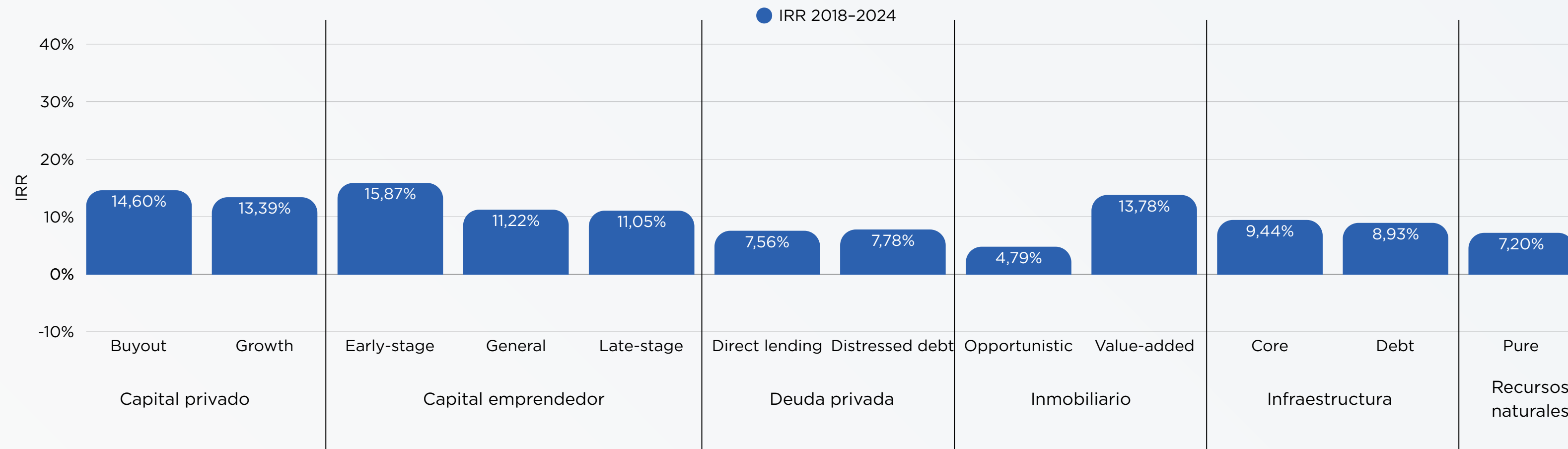
Al analizar el desempeño de las principales subverticales de cada asset class entre 2018 y 2024, **el promedio de retorno de la industria se ubicó en 9,61%**. Dentro de las estrategias con mejor desempeño se destacan **early-stage (15,87%)** en capital emprendedor, **adquisición/buyout (14,6%)** en capital privado y **value-added (13,78%)** en inmobiliario.

Asimismo, las **estrategias de infraestructura core registraron retornos de 9,44%**, mientras que **distressed debt alcanzó 7,78%** dentro de deuda privada y recursos naturales obtuvo retornos de **7,2%** durante el periodo analizado.

DATOS RELEVANTES:

Buyout, Early-stage y Value-added lideraron los retornos globales entre 2018 y 2024

Gráfica 10: IRR por sub-estrategia dentro de cada asset class

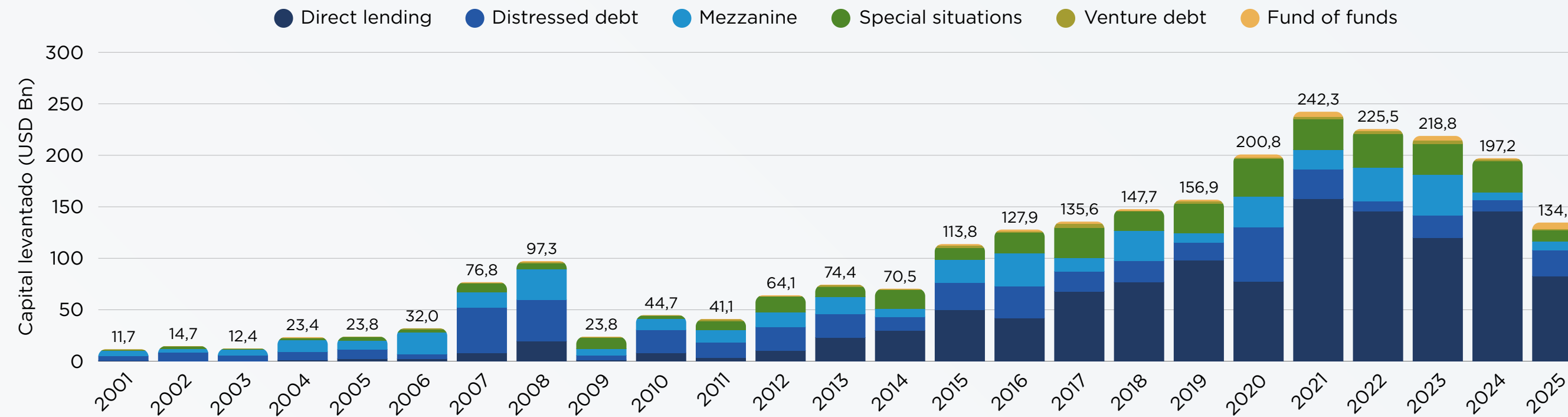


Fuente: Preqin, a part of BlackRock 2025

2.1 Panorama global en deuda privada

Fundraising

Gráfica 11: Fundraising en deuda privada por subestrategia



Fuente: Preqin, a part of BlackRock 2025

La subestrategia predominante dentro de la deuda privada a nivel global ha sido direct lending desde 2014, seguida por distressed debt, mezzanine y special situations. El mayor nivel de capital levantado para este asset class se registró en 2021, alcanzando cerca de USD 242 billones.

Aunque en los años posteriores el fundraising se mantuvo en niveles cercanos a los USD 200 billones, en 2025 se levantaron aproximadamente USD 134 billones, destacándose USD 82 billones destinados a vehículos enfocados en direct lending y cerca de USD 25 billones en estrategias de distressed debt.

DATOS RELEVANTES:

**USD 134 billones
levantados a 2025**

2.1 Panorama global en deuda privada

Fundraising y vehículos cerrados

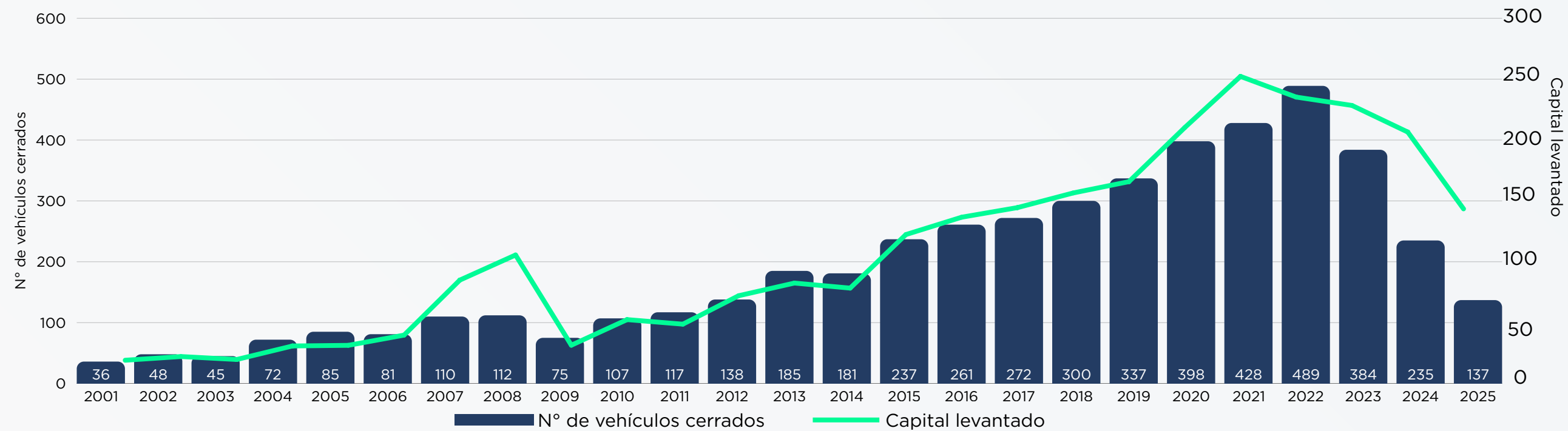
En cuanto al número de vehículos cerrados y al capital levantado en deuda privada a nivel global, se evidencia un crecimiento sostenido en la actividad de la industria desde 2010. **El número de vehículos cerrados alcanzó un máximo de 489 vehículos en 2022**, reflejando el dinamismo y consolidación de este asset class a nivel global.

Por su parte, el mayor nivel de capital levantado se registró en 2021, con cerca de USD 242 billones. **A 2025, se contabilizaron 137 vehículos cerrados, los cuales levantaron aproximadamente USD 134 billones a nivel global.**

DATOS RELEVANTES:

137 vehículos cerrados en 2025

Gráfica 12: Fundraising y vehículos cerrados en deuda privada



Fuente: Preqin, a part of BlackRock 2025

2.1 Panorama global en deuda privada

Vehículos cerrados desagregados

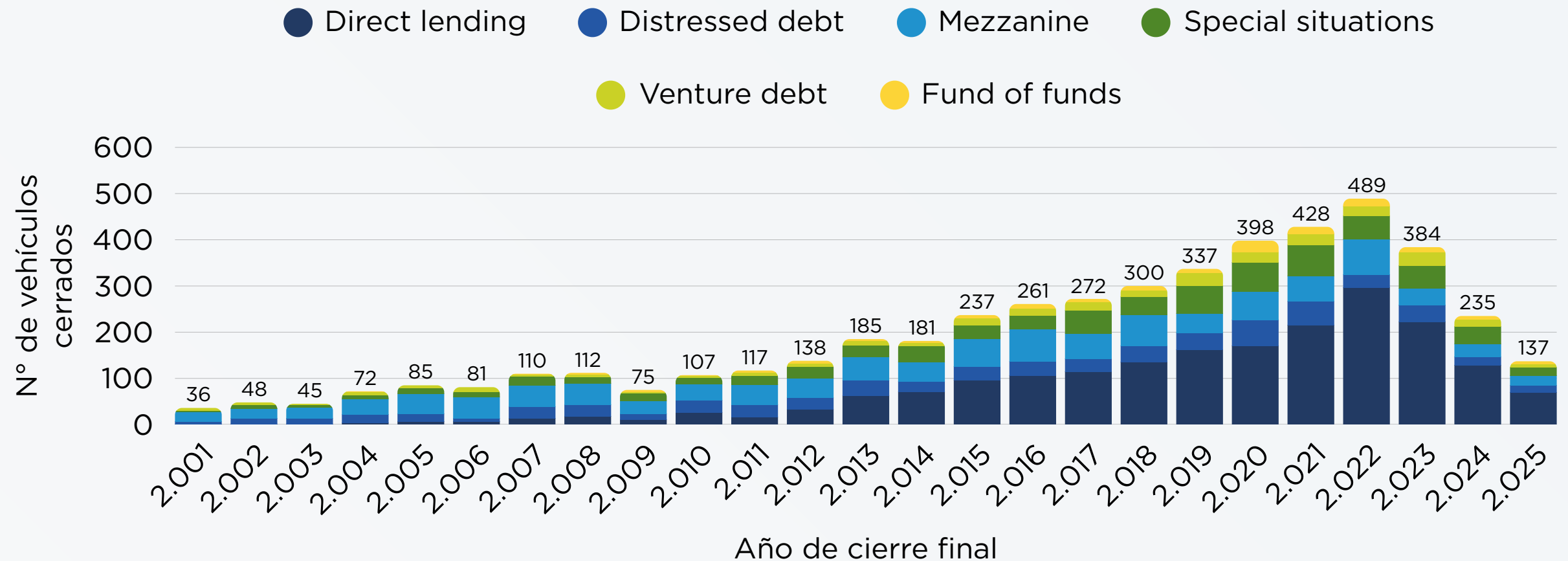
DATOS RELEVANTES:

70 vehículos cerrados dedicados a direct lending en 2025

En cuanto al número de vehículos cerrados por subestrategia dentro de deuda privada, se evidencia el predominio de direct lending desde 2013, consolidándose como la subestrategia con mayor número de cierres anuales dentro de este asset class. El mayor número de vehículos cerrados se registró en 2022, alcanzando un total de 296 vehículos dedicados a direct lending.

A 2025, la industria global de deuda privada registró 137 vehículos cerrados, de los cuales 70 vehículos estuvieron enfocados en estrategias de direct lending.

Gráfica 13: Vehículos cerrados por subestrategia en deuda privada



Fuente: Preqin, a part of BlackRock , cifras a Octubre 2025

2.1 Panorama global en capital emprendedor

AUM's

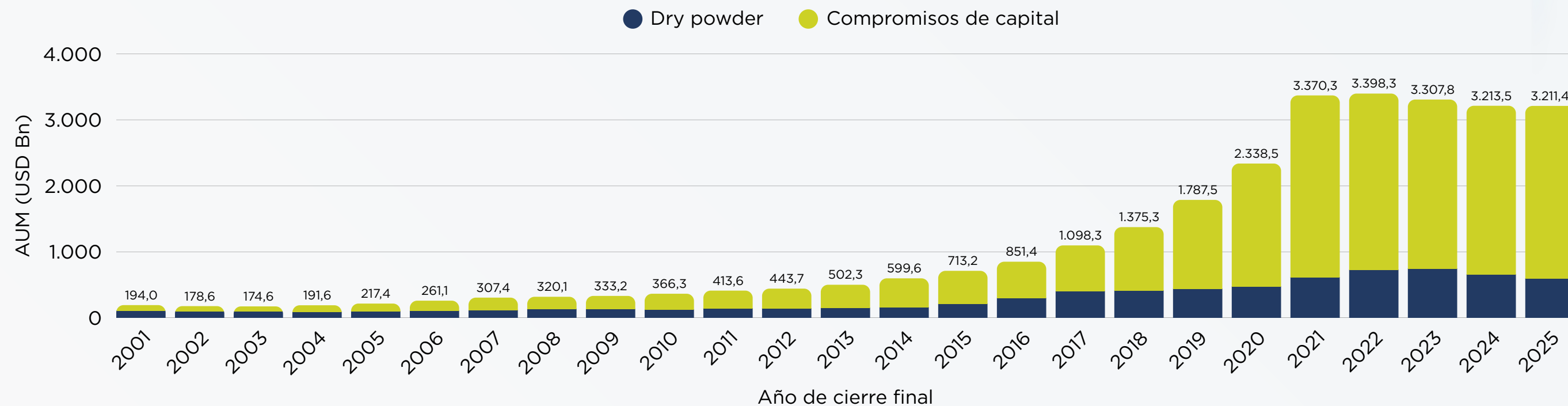
En cuanto al capital emprendedor a nivel global, y según cifras de Preqin, se destaca el crecimiento sostenido de los activos bajo administración (AUM's), con un incremento significativo entre 2020 y 2021. En este último año, los AUM's alcanzaron cerca de USD 2,7 trillones, mientras que el capital disponible para invertir superó los USD 615 billones.

Estas cifras se han mantenido relativamente estables en los últimos años, registrando a 2025 cerca de USD 2,6 trillones en AUM's y aproximadamente USD 600 billones de capital disponible para invertir.

DATOS RELEVANTES:

USD 3,2 trillones en AUMs a 2025

Gráfica 14: AUM's en capital emprendedor



Fuente: Preqin, a part of BlackRock , cifras a Octubre 2025

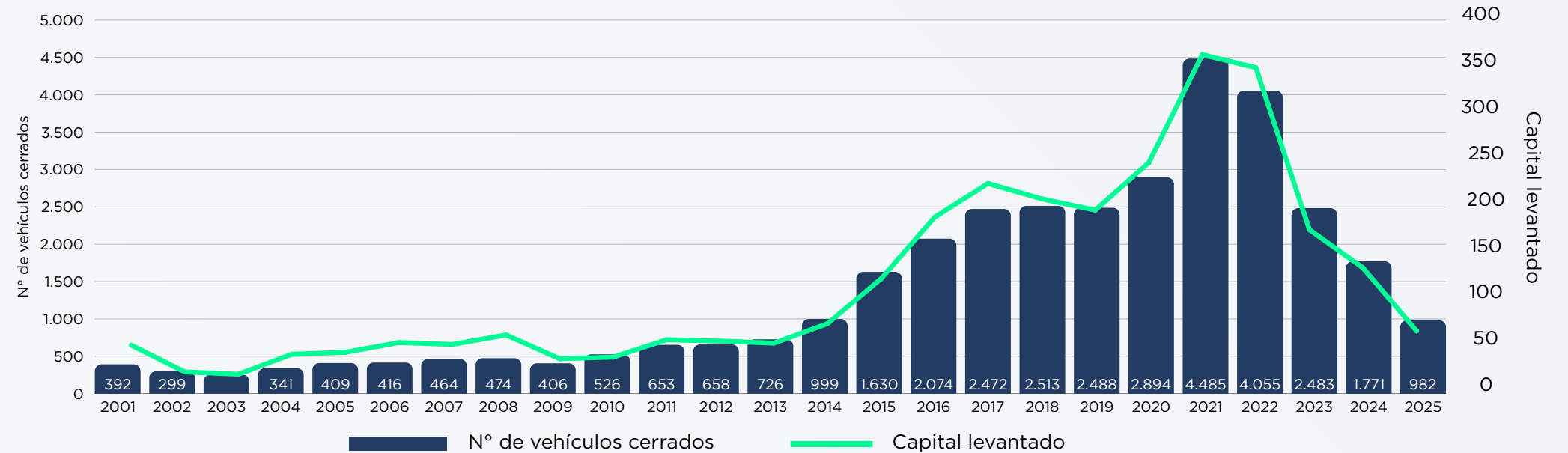
2.1 Panorama global en capital emprendedor

Fundraising y transacciones

En capital emprendedor a nivel global, **el fundraising y la actividad transaccional continúan mostrando niveles relevantes de dinamismo**, aunque moderados frente a los máximos históricos observados en años anteriores.

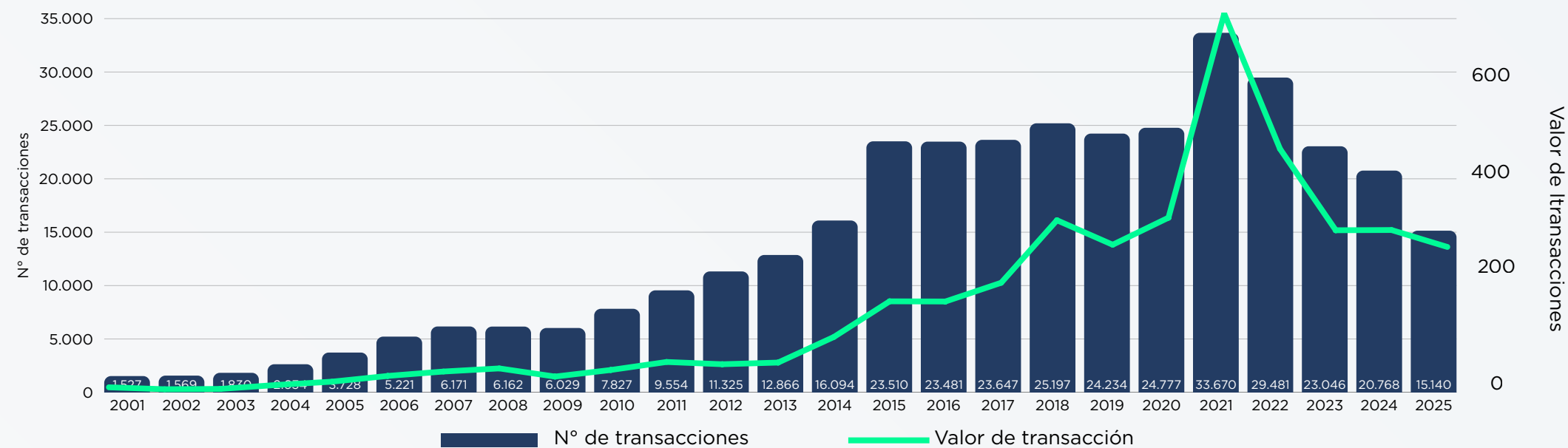
A 2025, se registraron 982 vehículos cerrados, los cuales levantaron aproximadamente USD 64 billones. Aunque por debajo de los niveles alcanzados en 2021 y 2022, estas cifras reflejan la continuidad de la actividad de inversión en el ecosistema global de capital emprendedor.

Gráfica 15: Fundraising y vehículos cerrados en capital emprendedor



Fuente: Preqin, a part of BlackRock , 2025

Gráfica 16: Valor y N°de transacciones en capital emprendedor



Fuente: Preqin, a part of BlackRock , 2025

DATOS RELEVANTES:

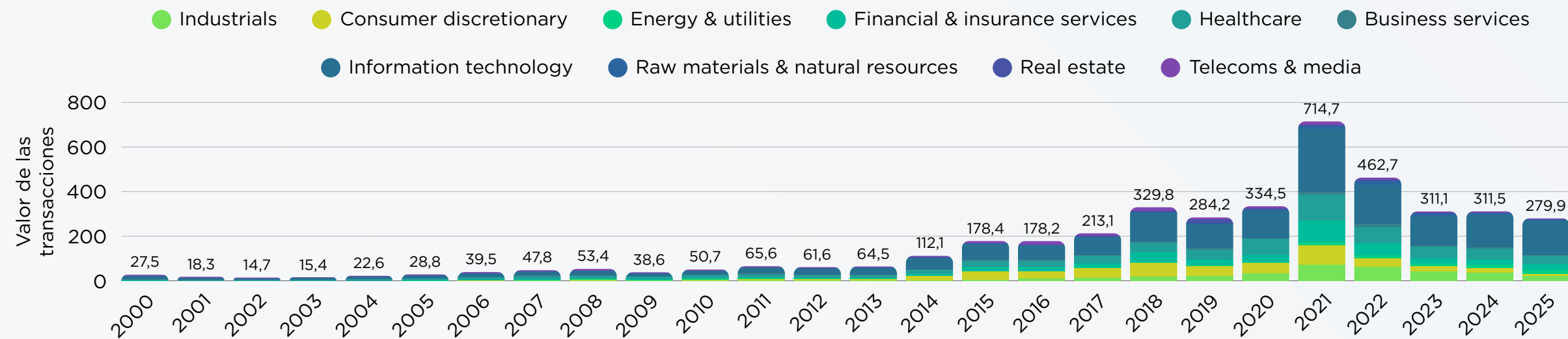
15.140 transacciones en 2025

Por otro lado, **durante 2025 se realizaron cerca de 15.000 transacciones a nivel global, por un valor aproximado de USD 280 billones**, evidenciando una actividad transaccional aún significativa dentro de la industria, particularmente en etapas tempranas y sectores de alto crecimiento.

2.1 Panorama global en capital emprendedor

Transacciones por subsectores

Gráfica 17: Valor de las transacciones por subsectores de capital emprendedor



Fuente: Preqin, a part of BlackRock , 2025

En cuanto a los subsectores de capital emprendedor, se evidencia la consolidación y relevancia de esta vertical a nivel global, **impulsada principalmente por industrias como tecnologías de la información, servicios financieros, salud y consumo discrecional.**

Dentro de estos sectores, **tecnologías de la información continuó posicionándose como el segmento más representativo de la industria, movilizandocerca de USD 150 billones en transacciones durante 2025.** En total, la industria global de capital emprendedor registró transacciones por más de USD 280 billones en el mismo año, reflejando una actividad relevante en sectores asociados a innovación, digitalización y crecimiento tecnológico.

DATOS RELEVANTES:

LÍDERES

- Information technology
- Healthcare
- Telecoms & media

AUGE RECIENTE

- Financial & insurance services
- Consumer discretionary
- Business services

2.1 Panorama global en capital emprendedor

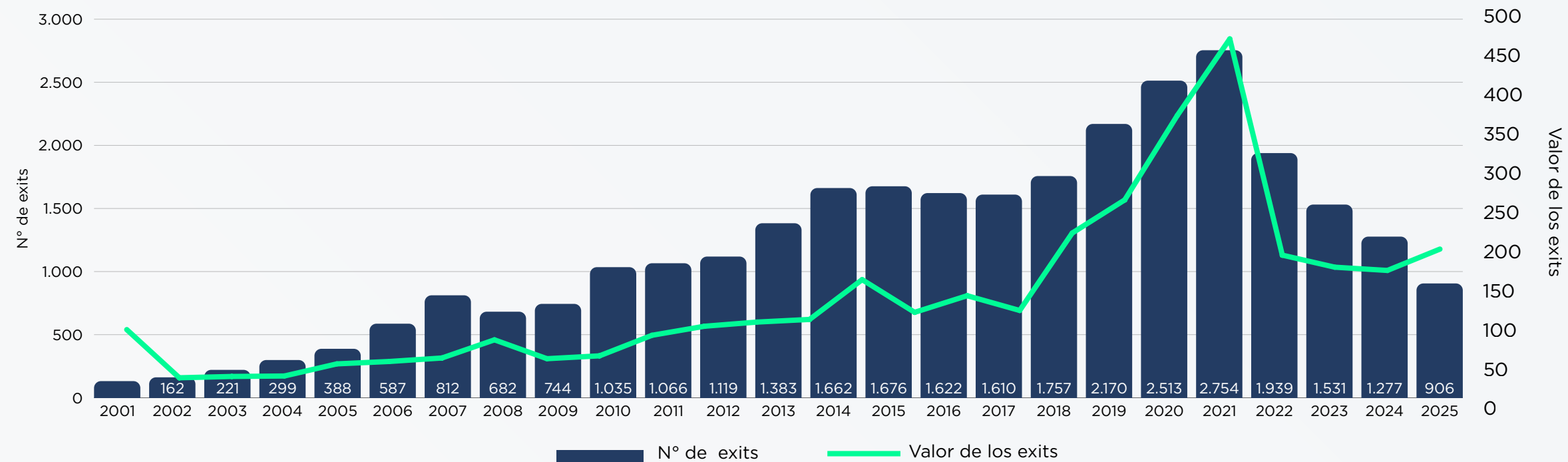
Valor y número de exits

DATOS RELEVANTES:
906 exits en 2025

Los exits continúan siendo un indicador clave de madurez y generación de valor dentro de la industria global de capital emprendedor. **A 2025, se registraron cerca de 906 exits por un valor aproximado de USD 170 billones**, reflejando una actividad aún relevante en el ecosistema global, pese a un entorno más selectivo para las salidas y desinversiones.

Si bien los niveles observados se encuentran por debajo de los máximos alcanzados en 2021, **la industria continúa mostrando una dinámica activa en procesos de liquidez y monetización de inversiones, especialmente en sectores asociados a tecnología, innovación y crecimiento digital.**

Gráfica 18: Valor y número de los exits en capital emprendedor



Fuente: Preqin, a part of BlackRock , 2025

2.1 Panorama global en inmobiliario

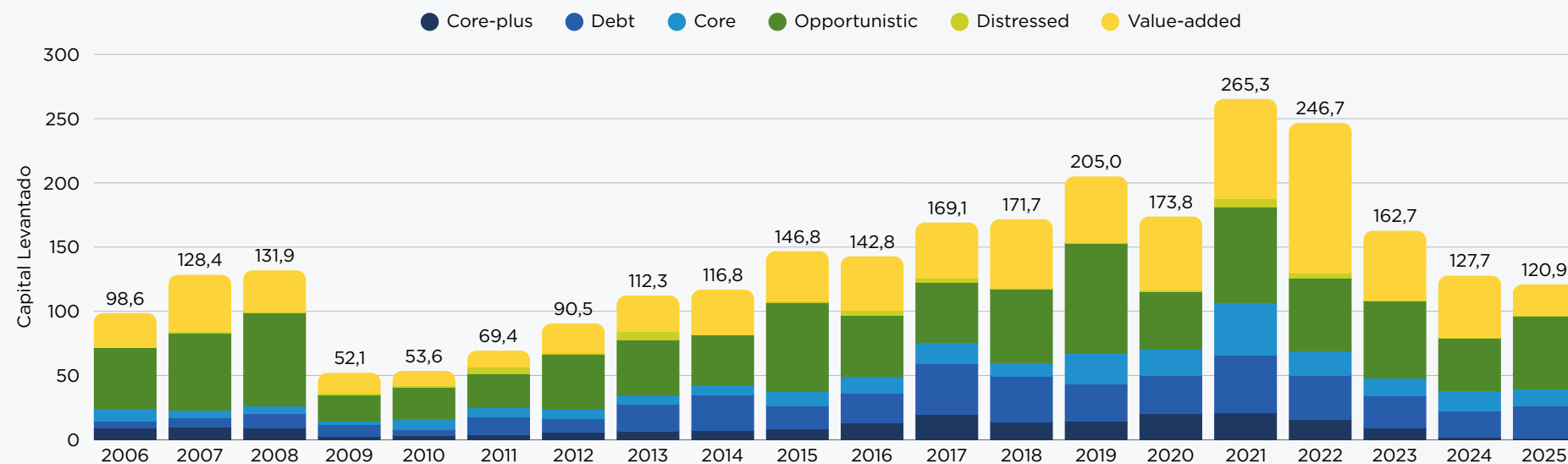
Fundraising general y desagregado

Gráfica 19: Fundraising en la vertical inmobiliaria



Fuente: Preqin, a part of BlackRock , 2025

Gráfica 20: Fundraising en la vertical inmobiliaria desagregado por subestrategia



Fuente: Preqin, a part of BlackRock , 2025

DATOS RELEVANTES:

USD 127 billones levantados en 2025

La vertical inmobiliaria continuó mostrando una actividad relevante en fundraising a nivel global durante 2025, registrando más de 700 vehículos cerrados y aproximadamente USD 127 billones levantados. Aunque por debajo de los máximos observados en 2021 y 2022, la industria mantiene niveles relevantes de actividad y continúa consolidándose como una de las principales estrategias dentro de los activos alternativos.

Al analizar el fundraising por subestrategia, se evidencia el liderazgo de las estrategias opportunistic y value-added, las cuales continuaron concentrando una parte importante del capital levantado dentro del sector inmobiliario. **En 2025, la estrategia opportunistic lideró nuevamente el mercado, alcanzando cerca de USD 56 billones en capital levantado.**

2.1 Panorama global en infraestructura

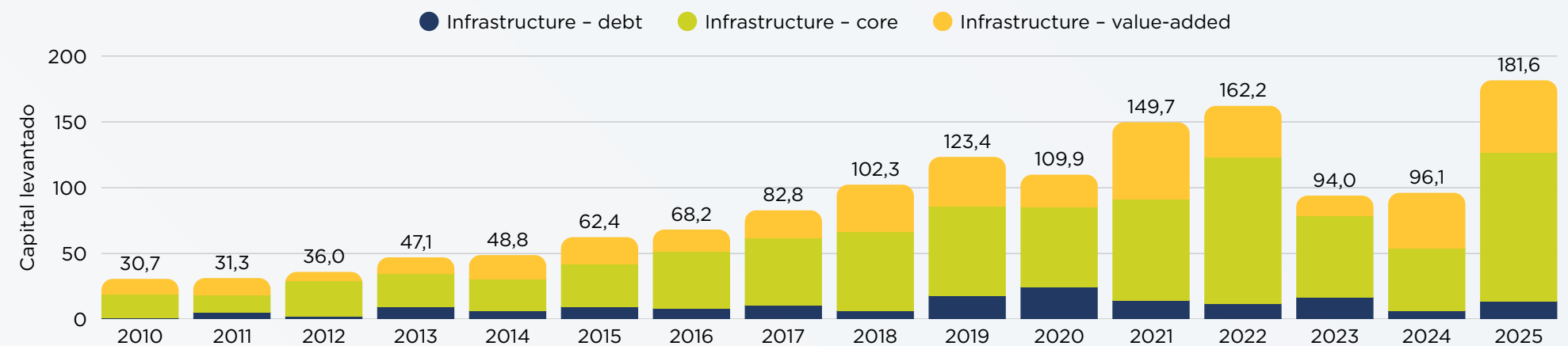
Fundraising y AUM's desagregado

La vertical de infraestructura continuó consolidándose como una de las estrategias más relevantes dentro de los activos alternativos a nivel global. **En 2025, el fundraising alcanzó aproximadamente USD 180 billones, mostrando una recuperación frente a 2024** y manteniendo una dinámica positiva en la industria. Dentro de las subestrategias, infrastructure-core continuó liderando el capital levantado, seguida por infrastructure-value-added.

En cuanto a activos bajo administración (**AUM's**), **la vertical alcanzó niveles cercanos a USD 1,62 trillones en 2025**, impulsada principalmente por las estrategias infrastructure-core y infrastructure-value-added, que registraron aproximadamente USD 970 billones y USD 460 billones, respectivamente.

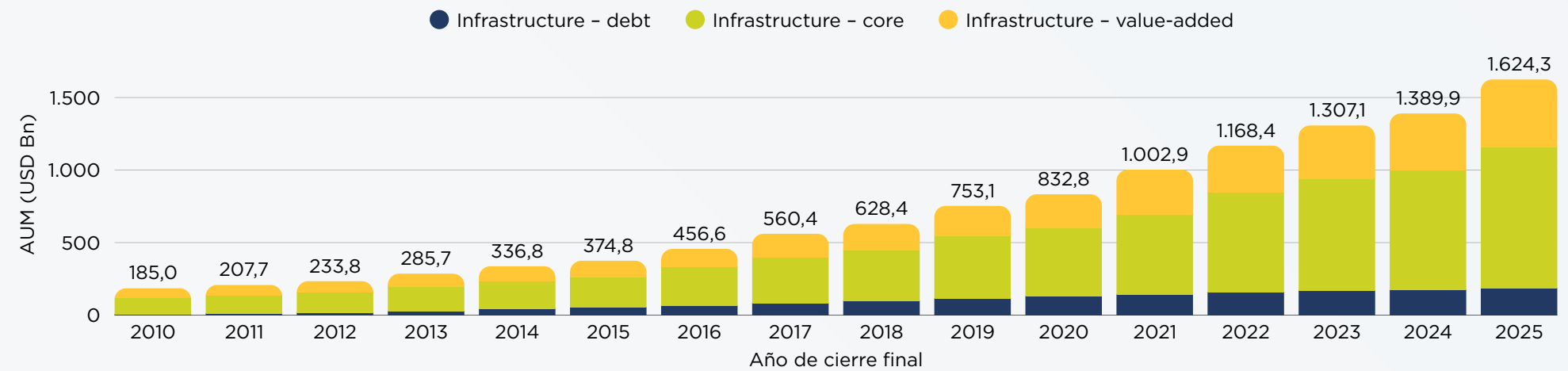
Asimismo, **las estrategias de deuda en infraestructura continuaron ganando participación dentro del mercado global**, alcanzando cerca de USD 187 billones en AUM's durante 2025, reflejando el creciente interés por estructuras de financiamiento asociadas a proyectos de largo plazo e infraestructura estratégica.

Gráfica 21: Fundraising en infraestructura por subestrategia



Fuente: Preqin, a part of BlackRock , 2025

Gráfica 22: AUM en infraestructura por subestrategia



Fuente: Preqin, a part of BlackRock , 2025

DATOS RELEVANTES:

USD 1,62 trillones en AUM a 2025

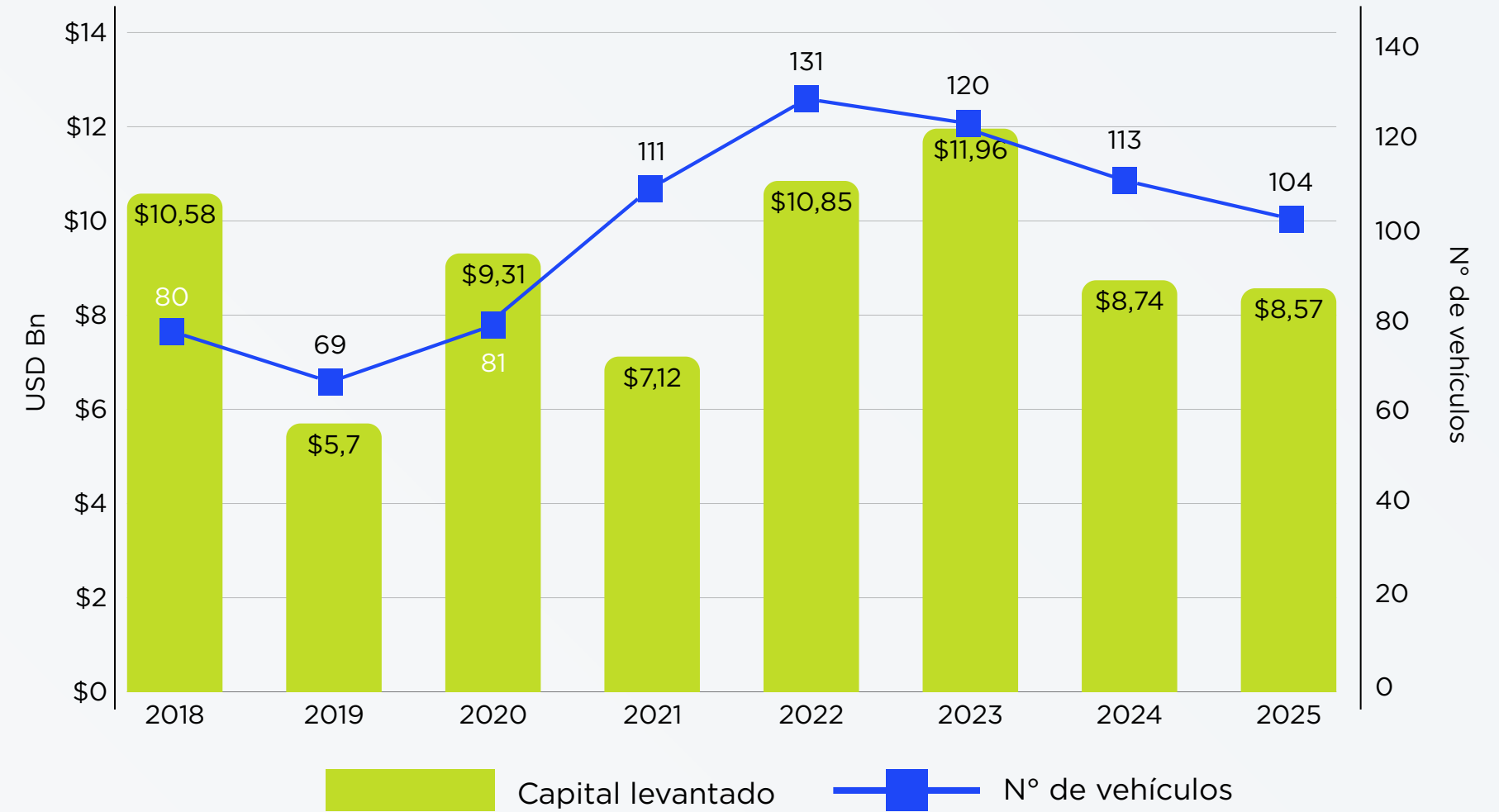
2.2 Panorama en Latinoamérica

Fundraising anual

Según cifras de LAVCA, la actividad de fundraising en Latinoamérica se mantuvo en niveles relevantes durante 2025, alcanzando aproximadamente **USD 8.570 millones levantados a través de 104 vehículos.**

Si bien estas cifras se encuentran por debajo de los máximos registrados en 2022 y 2023, la industria continúa mostrando una **dinámica activa y relativamente estable en comparación con 2024**, reflejando la permanencia del interés inversionista en la región y la consolidación de gestores y estrategias de inversión en Latinoamérica.

Gráfica 23: Fundraising anual en Latinoamérica, 2018-2025



Fuente: LAVCA 2026

DATOS RELEVANTES:

USD 8.570 millones levantados en 2025

2.2 Panorama en Latinoamérica

Vehículos y montos de fundraising por vertical

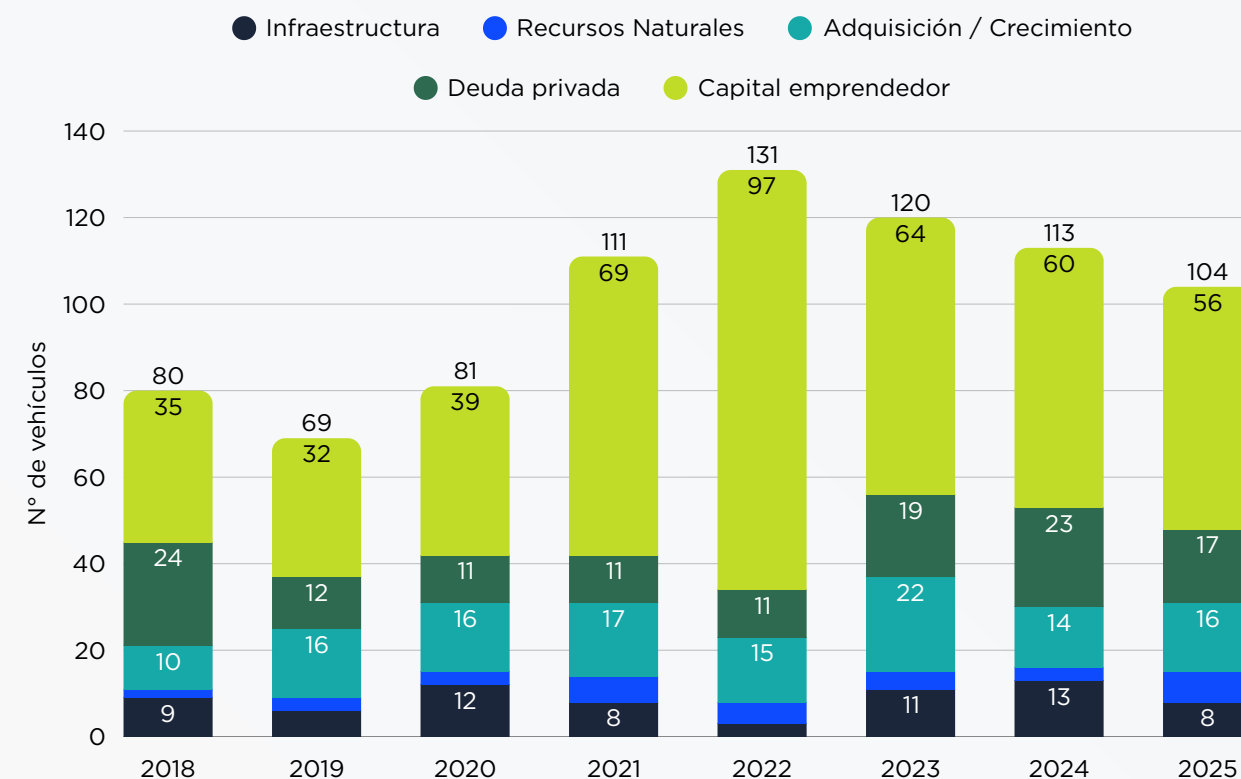
Al desagregar el fundraising por verticales en Latinoamérica, **se evidencia que capital emprendedor continuó liderando en número de vehículos durante 2025, representando más de la mitad de los vehículos que levantaron capital en la región.** Le siguieron **deuda privada y adquisición y crecimiento**, reflejando una diversificación progresiva de las estrategias de inversión en el mercado latinoamericano.

DATOS RELEVANTES:

Capital emprendedor representó más del 50% de los vehículos que levantaron capital en 2025

En cuanto al capital levantado, la vertical de adquisición y crecimiento lideró el fundraising regional en 2025, alcanzando aproximadamente USD 2.500 millones, seguida por infraestructura y deuda privada. En total, la región registró cerca de **USD 8.600 millones levantados** durante el año, manteniéndose en niveles similares a los observados en 2024.

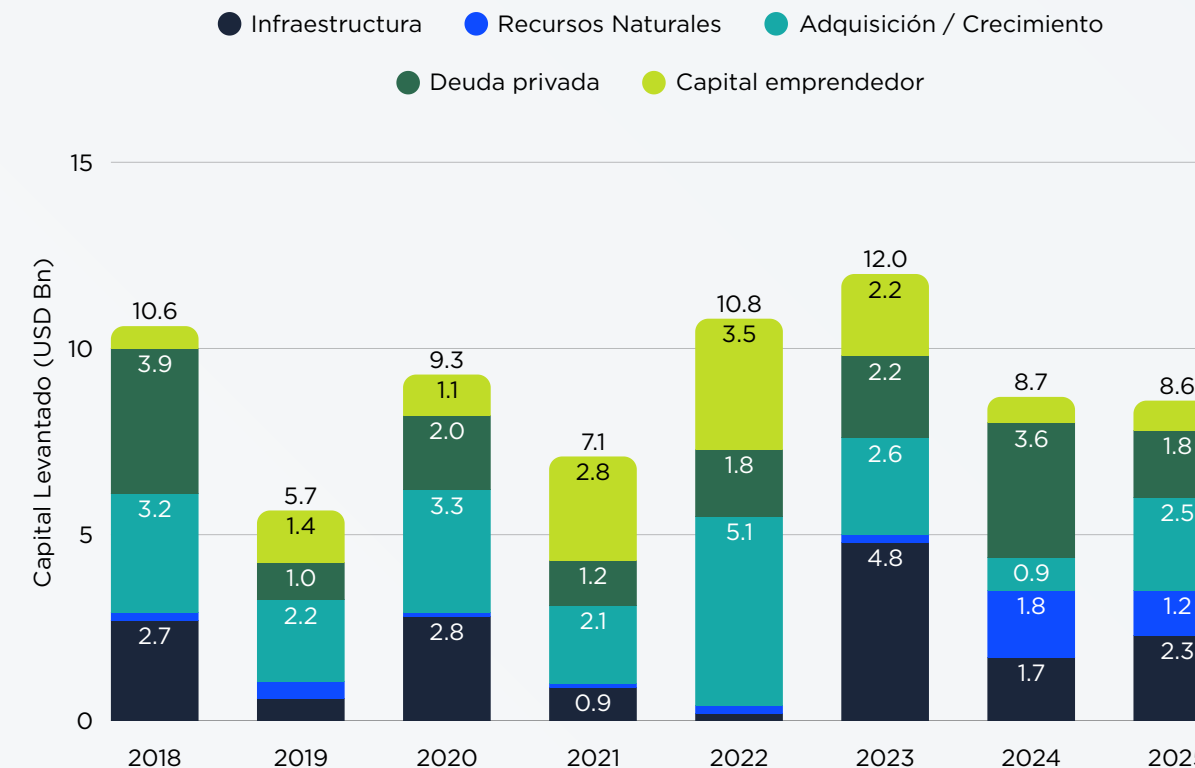
Gráfica 24: Fundraising por vertical (Nº. De vehículos), 2018-2025



Fuente: LAVCA 2026

Nota: Las cifras de LAVCA no desagregan información para la vertical inmobiliaria

Gráfica 25: Fundraising por vertical (USD Bn), 2018-2025



Fuente: LAVCA 2026

2.2 Panorama en Latinoamérica

Inversión anual

La actividad de inversión en Latinoamérica mostró una recuperación durante 2024 y 2025, luego de la desaceleración observada en 2023. **A 2025, la región registró aproximadamente USD 25.600 millones invertidos a través de 947 transacciones, reflejando una recuperación gradual en la dinámica de inversión y una mayor estabilidad en la actividad del mercado regional.**

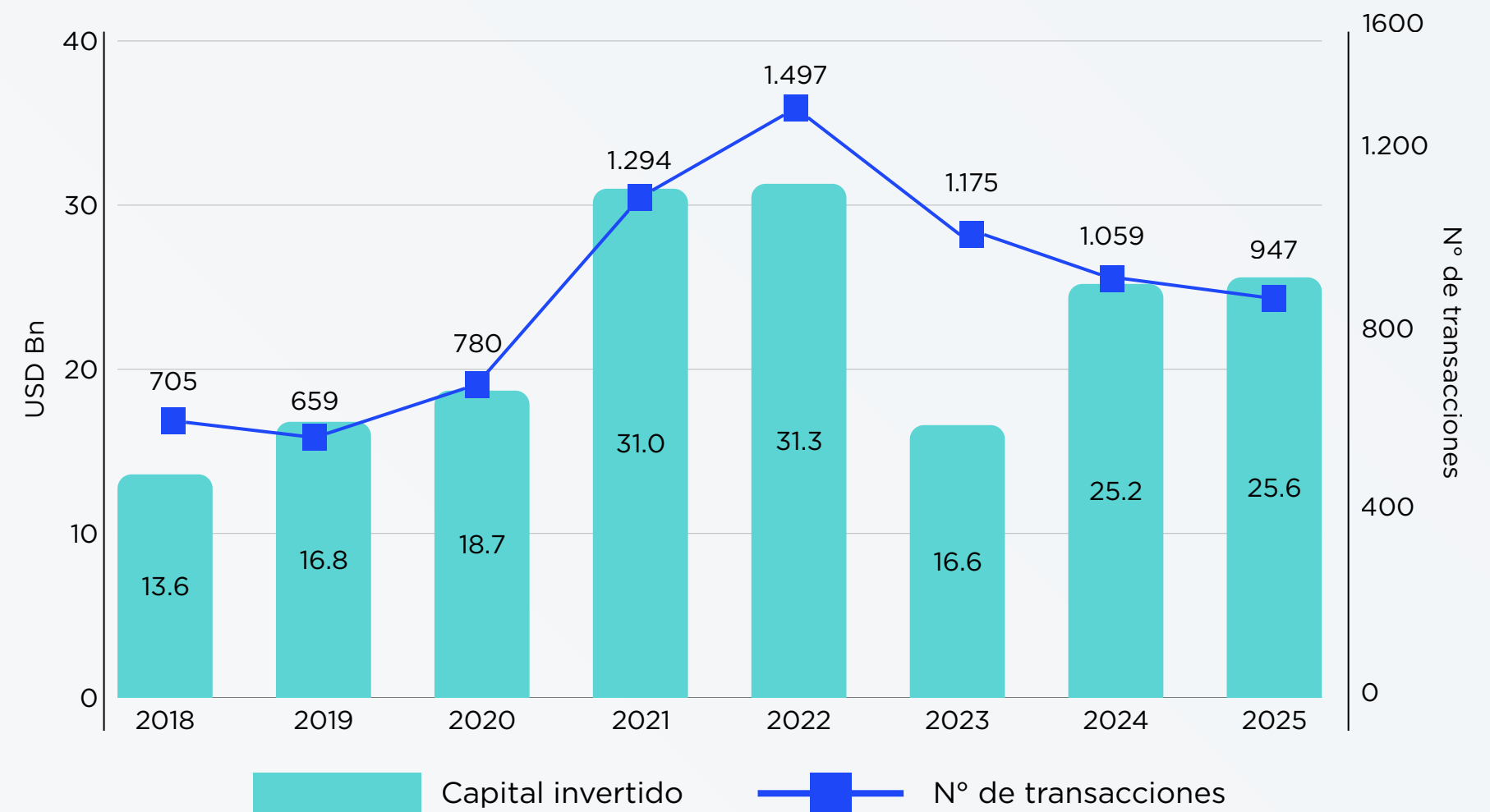
Si bien los niveles actuales aún se encuentran por debajo de los máximos alcanzados en 2021 y 2022, **el comportamiento reciente evidencia una reactivación sostenida tanto en el valor invertido como en el número de transacciones**, impulsada por una mayor actividad en sectores estratégicos y oportunidades de crecimiento en la región.

Asimismo, **el número de transacciones se mantuvo en niveles relevantes frente a 2024**, reflejando la continuidad del interés inversionista y la actividad de despliegue de capital en Latinoamérica.

DATOS RELEVANTES:

USD 25.600 millones invertidos por medio de 947 transacciones en 2025

Gráfica 26: Inversión anual en Latam, 2018-2025



Fuente: LAVCA 2026

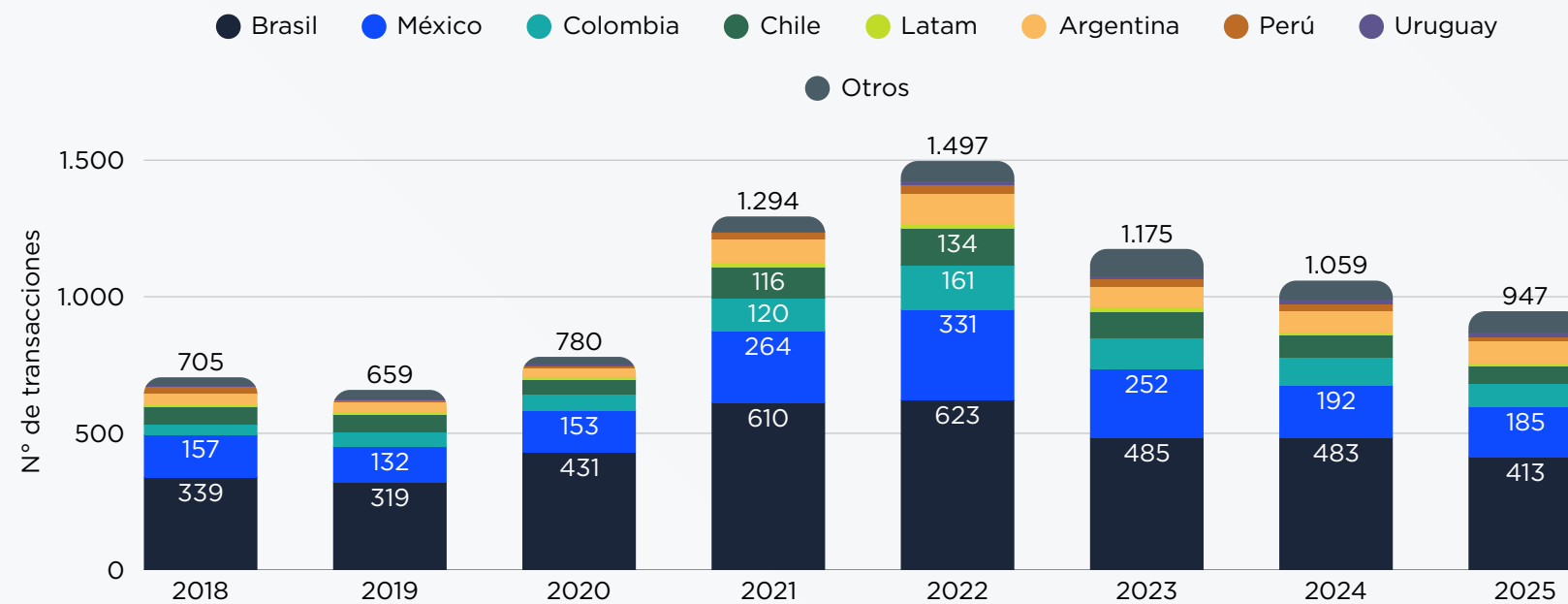
2.2 Panorama en Latinoamérica

Capital invertido y N°. de inversiones por países

DATOS RELEVANTES:

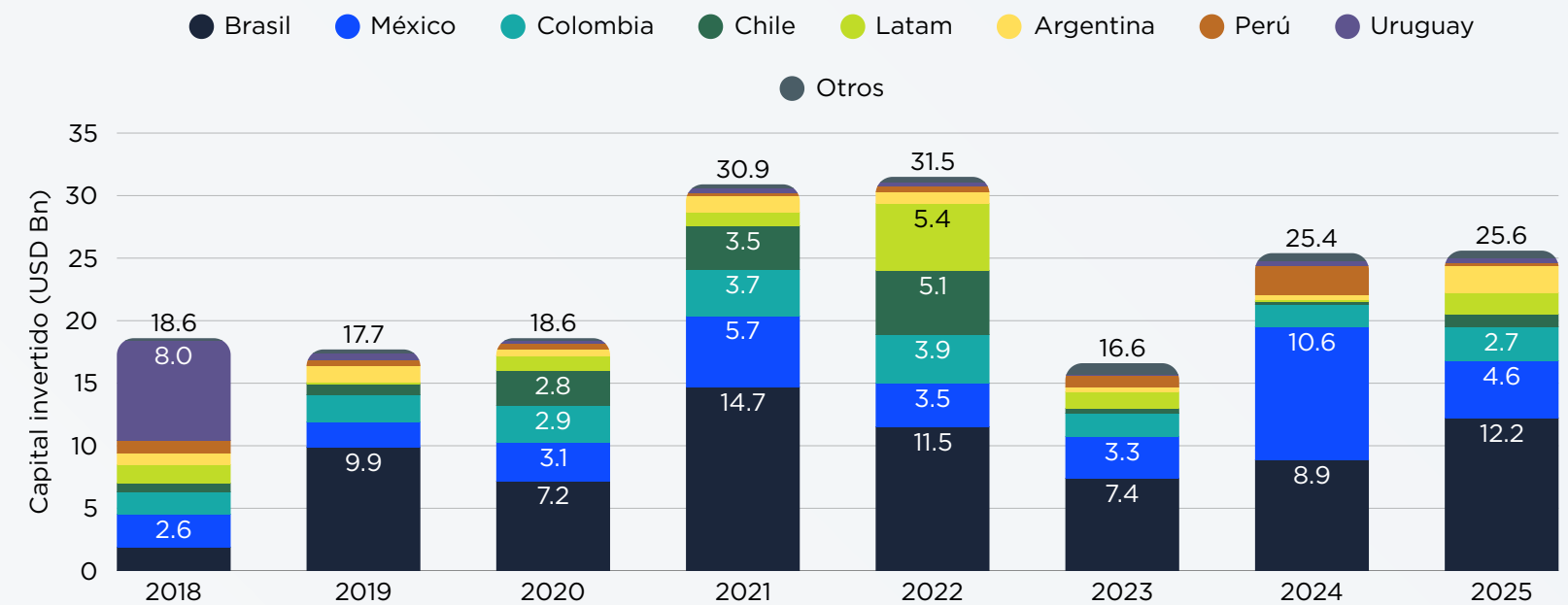
- 1. Brasil 🇧🇷
- 2. México 🇲🇽
- 3. Colombia 🇨🇴

Gráfica 27: Inversión por países, 2018-2025 (N°. De transacciones)



Fuente: LAVCA 2026

Gráfica 28: Capital invertido por país, 2018-2025 (USD Bn)



Fuente: LAVCA 2026

La actividad de inversión en Latinoamérica continuó concentrándose principalmente en Brasil y México durante 2025, tanto en número de transacciones como en capital invertido. **Brasil se mantuvo como el mercado más dinámico de la región**, registrando 413 transacciones y aproximadamente USD 12.200 millones invertidos durante el año.

Por su parte, **Colombia mantuvo su posición como uno de los mercados más activos de Latinoamérica, alcanzando 86 transacciones y aproximadamente USD 2.700 millones en capital invertido durante 2025**, consolidándose entre los principales destinos de inversión de la región.

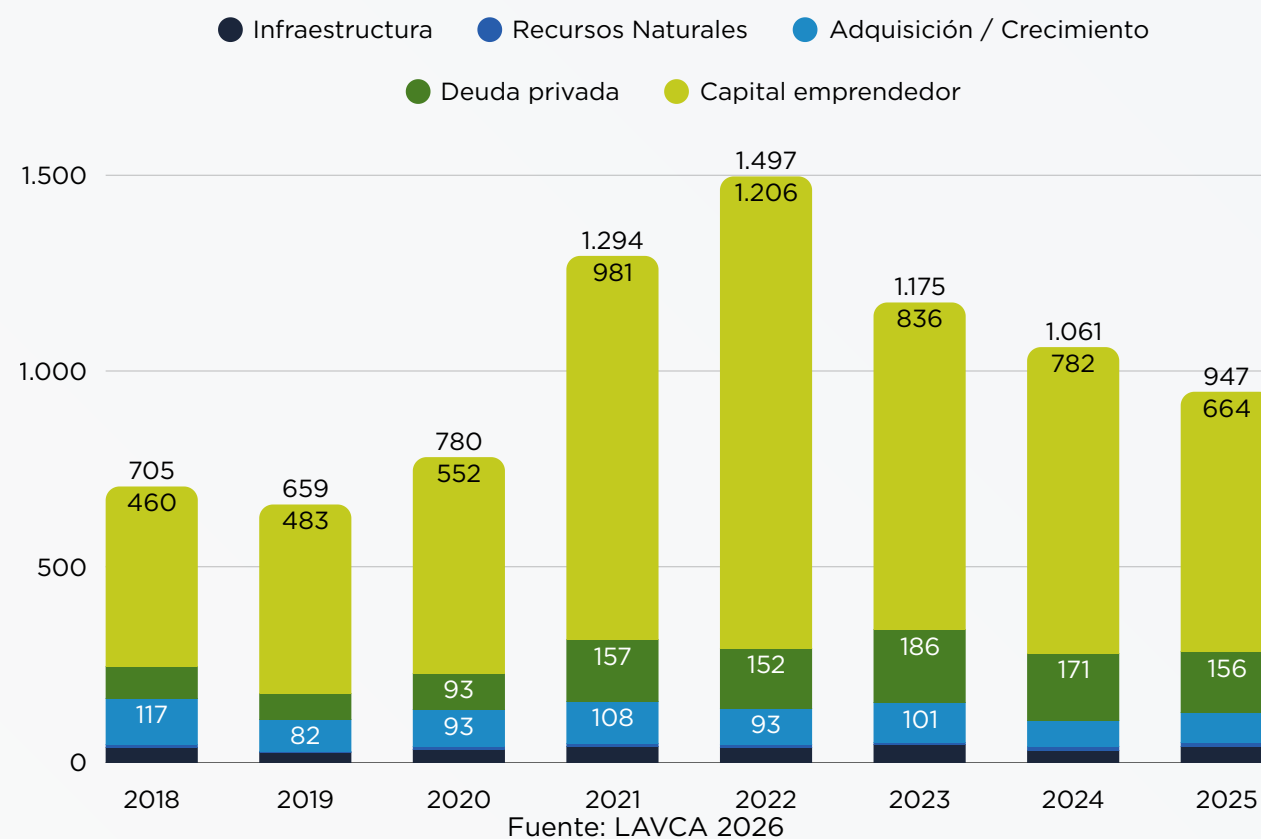
En conjunto, **Latinoamérica registró cerca de 947 transacciones y aproximadamente USD 25.600 millones invertidos durante el año**, reflejando una actividad relevante en los principales ecosistemas regionales de inversión.

2.2 Panorama en Latinoamérica

N° de Inversiones y capital invertido por vertical

En Latinoamérica, capital emprendedor continuó liderando el número de inversiones por vertical durante 2025, consolidándose como la estrategia con mayor actividad transaccional en la región. Del total de **947 transacciones registradas en el año**, aproximadamente 664 correspondieron a capital emprendedor, seguido por deuda privada con 156 transacciones y adquisición y crecimiento con 75. Por otro lado, **al analizar el capital invertido por vertical, infraestructura se mantuvo como la estrategia con mayor participación en 2025**, alcanzando aproximadamente USD 12.700 millones invertidos.

Gráfica 29: N° Inversiones por vertical, 2018-2025

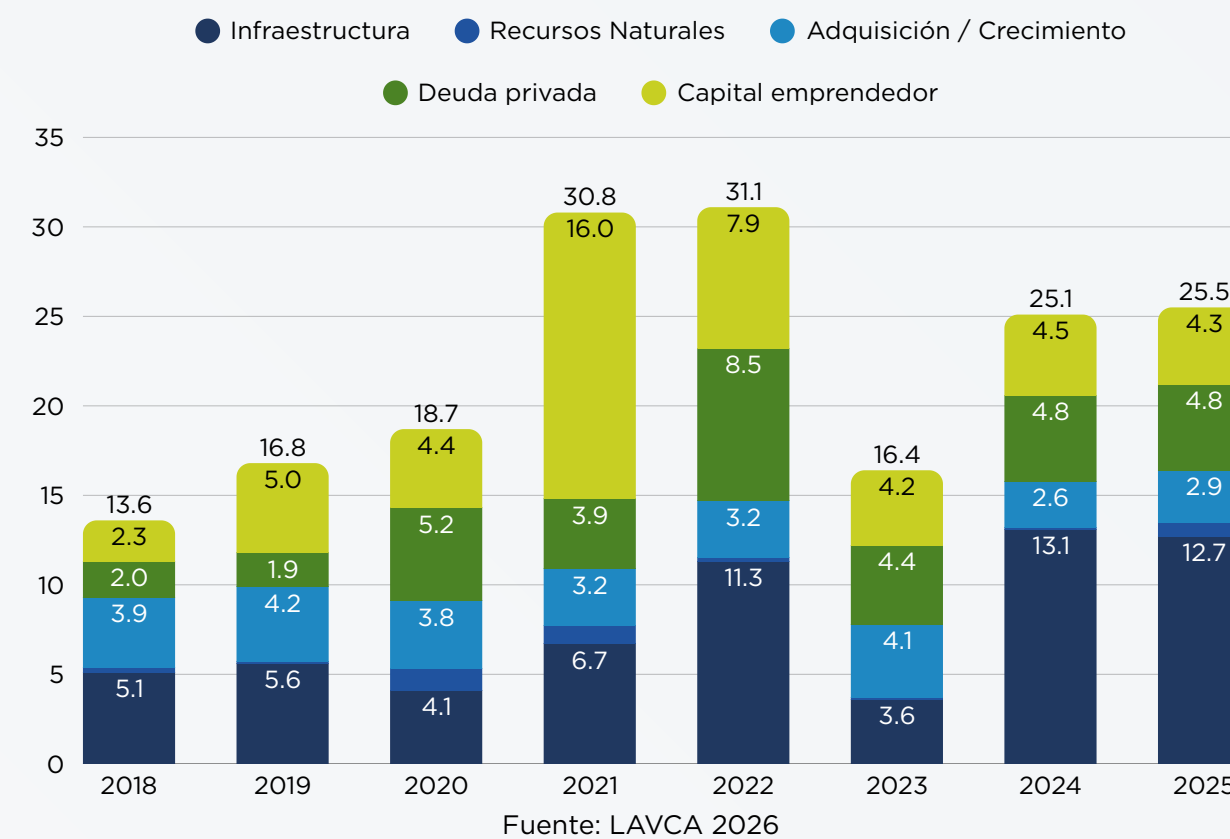


DATOS RELEVANTES:

Lidera capital emprendedor por N° de transacciones e infraestructura por el valor de estas

Le siguieron **deuda privada con USD 4.800 millones y capital emprendedor con cerca de USD 4.300 millones**, reflejando una combinación entre inversiones de gran escala y alta actividad transaccional en la región. **La composición de las inversiones evidencia una industria regional cada vez más diversificada**, donde capital emprendedor continúa impulsando el volumen de transacciones, mientras infraestructura lidera en tamaño de inversión y ejecución de proyectos estratégicos.

Gráfica 30: Capital Invertido por vertical, 2018-2025 (USD Bn)

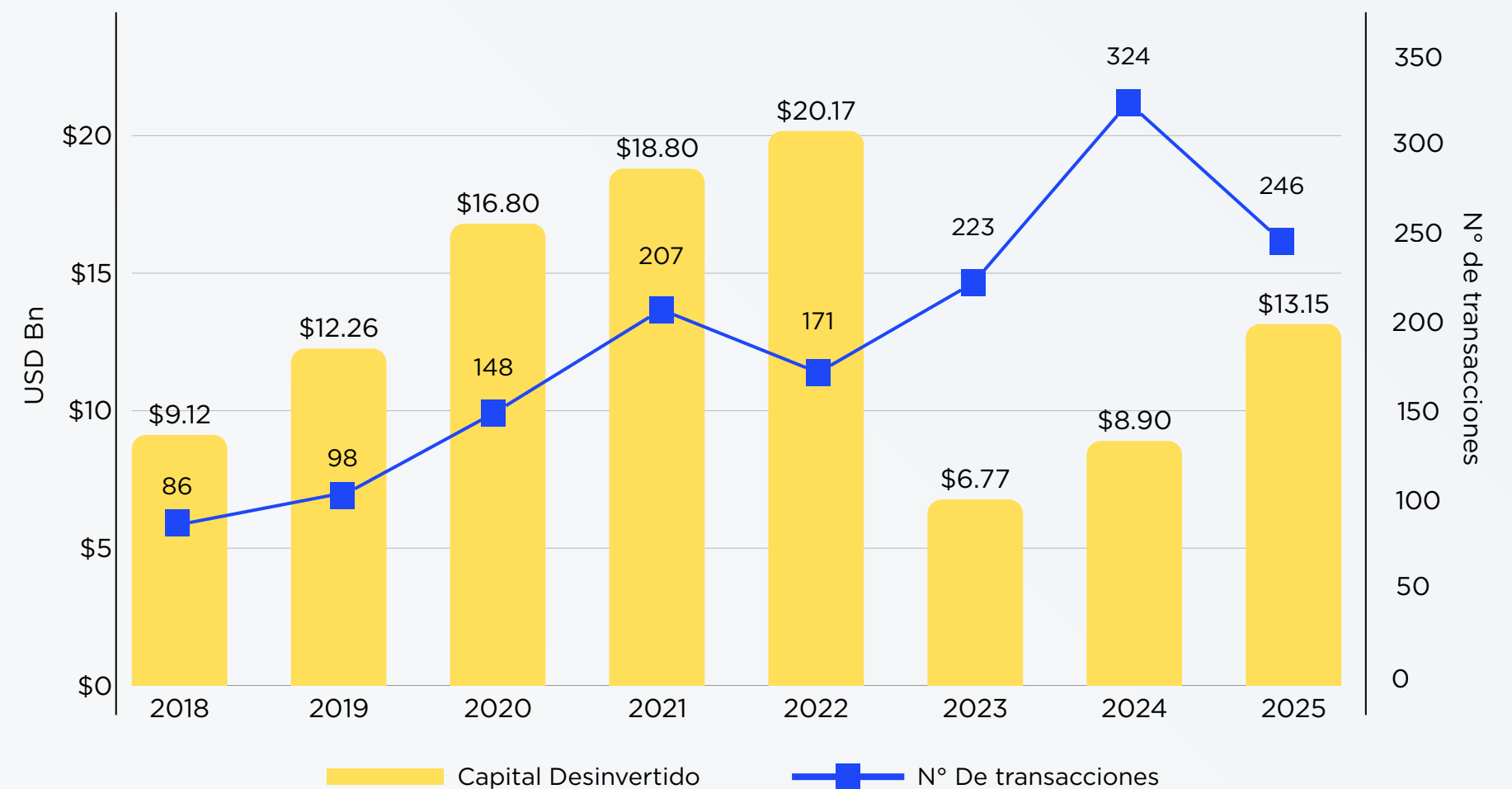


2.2 Panorama en Latinoamérica

Exits anuales

A la hora de analizar las desinversiones a nivel latam, se puede notar un crecimiento sostenido desde 2018 a 2022, con una caída hasta USD 6.770 millones en 2023, pero una notable recuperación a 2025 hasta USD 13.150 millones, niveles superiores a los alcanzados en 2019. La cifra record en cuanto a capital desinvertido se logró en 2022 con USD 20.170 millones, entre tanto la cifra record de número de exits en latam se logró en 2024 con 324 exits. **Actualmente el número de transacciones a 2025 alcanza las 246 desinversiones en la industria a nivel latam, por un valor de USD 13.150 millones.**

Gráfica 31: Exits anuales en Latam, 2018-2025



Fuente: LAVCA 2026

DATOS RELEVANTES:

USD 13.150 millones desinvertidos en 2025

2.2 Panorama en Latinoamérica

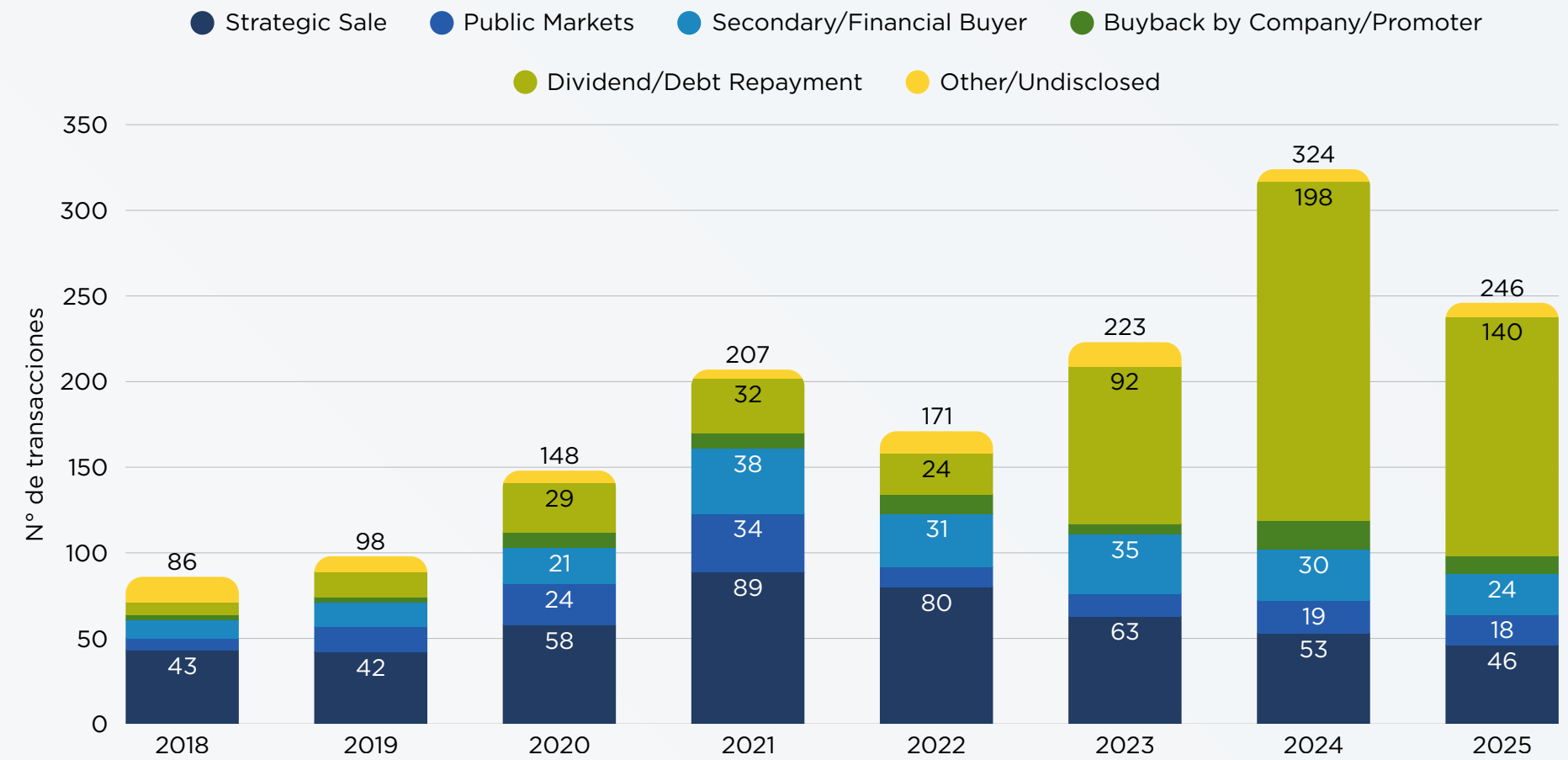
Exits desagregados por tipo

La actividad de desinversión en Latinoamérica mostró una recuperación relevante durante 2025, alcanzando aproximadamente USD 13.150 millones en capital desinvertido a través de 246 exits. Estas cifras reflejan una mejora frente a 2023 y 2024, evidenciando una mayor dinámica de liquidez y monetización de inversiones en la región.

Si bien los niveles actuales aún se encuentran por debajo de los máximos históricos observados en 2021 y 2022, el comportamiento reciente sugiere una recuperación gradual en la actividad de exits, impulsada por una mayor estabilización de los mercados y mejores condiciones para procesos de salida.

Asimismo, el número de transacciones se mantuvo en niveles relevantes para la región, reflejando la continuidad de la actividad de desinversión dentro del ecosistema latinoamericano de capital privado y capital emprendedor.

Gráfica 32: Exits por tipo, 2018-2025 (Nº De transacciones)



Fuente: LAVCA 2026

DATOS RELEVANTES:

246 exits en Latinoamérica durante 2025

2.2 Panorama en Latinoamérica

Exits desagregados por país

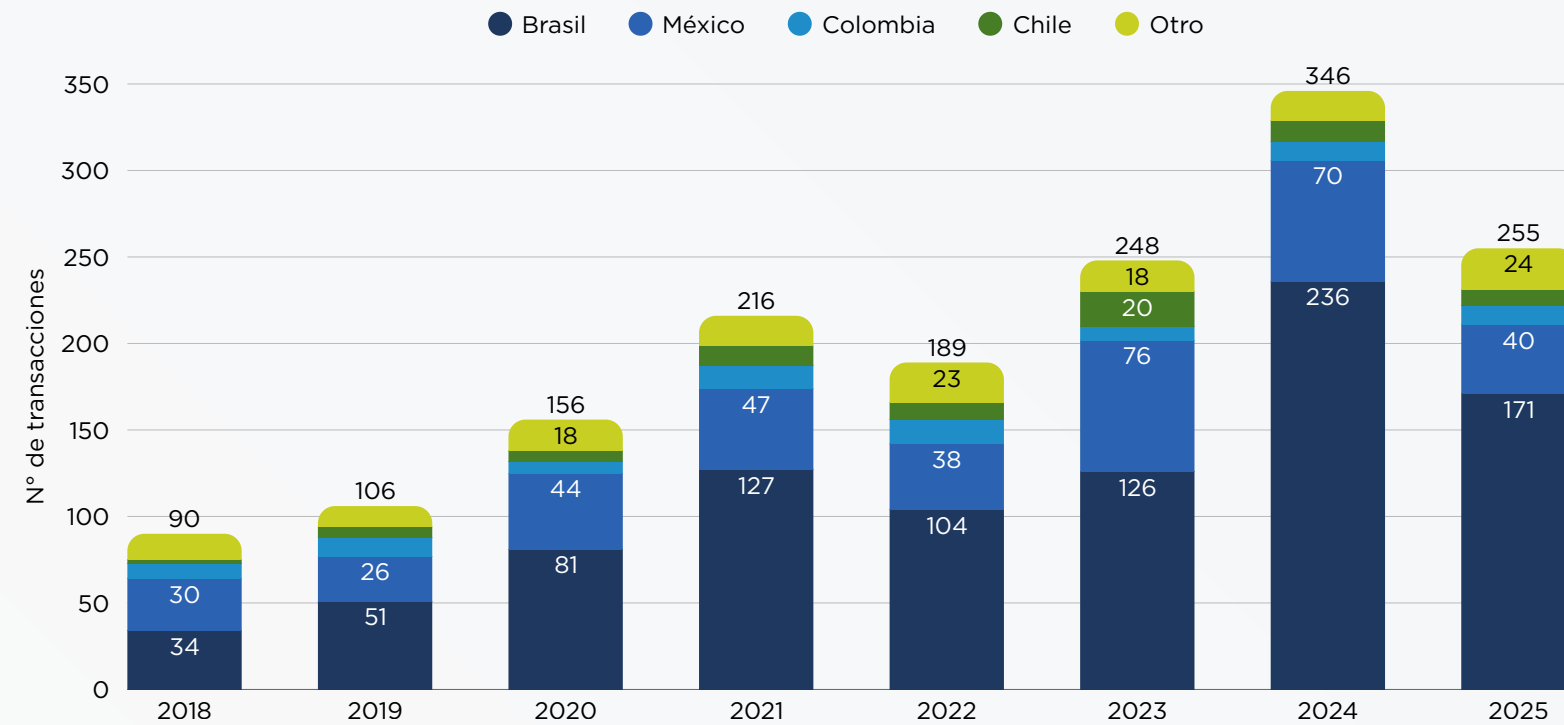
La actividad de desinversión en Latinoamérica continuó concentrándose principalmente en Brasil durante 2025, tanto en número de exits como en capital desinvertido. **Del total de 255 exits registrados en la región, 171 correspondieron a Brasil, seguido por México con 40 transacciones y Colombia con 11 exits.**

DATOS RELEVANTES:

Colombia registró USD 1.600 millones desinvertidos en 2025

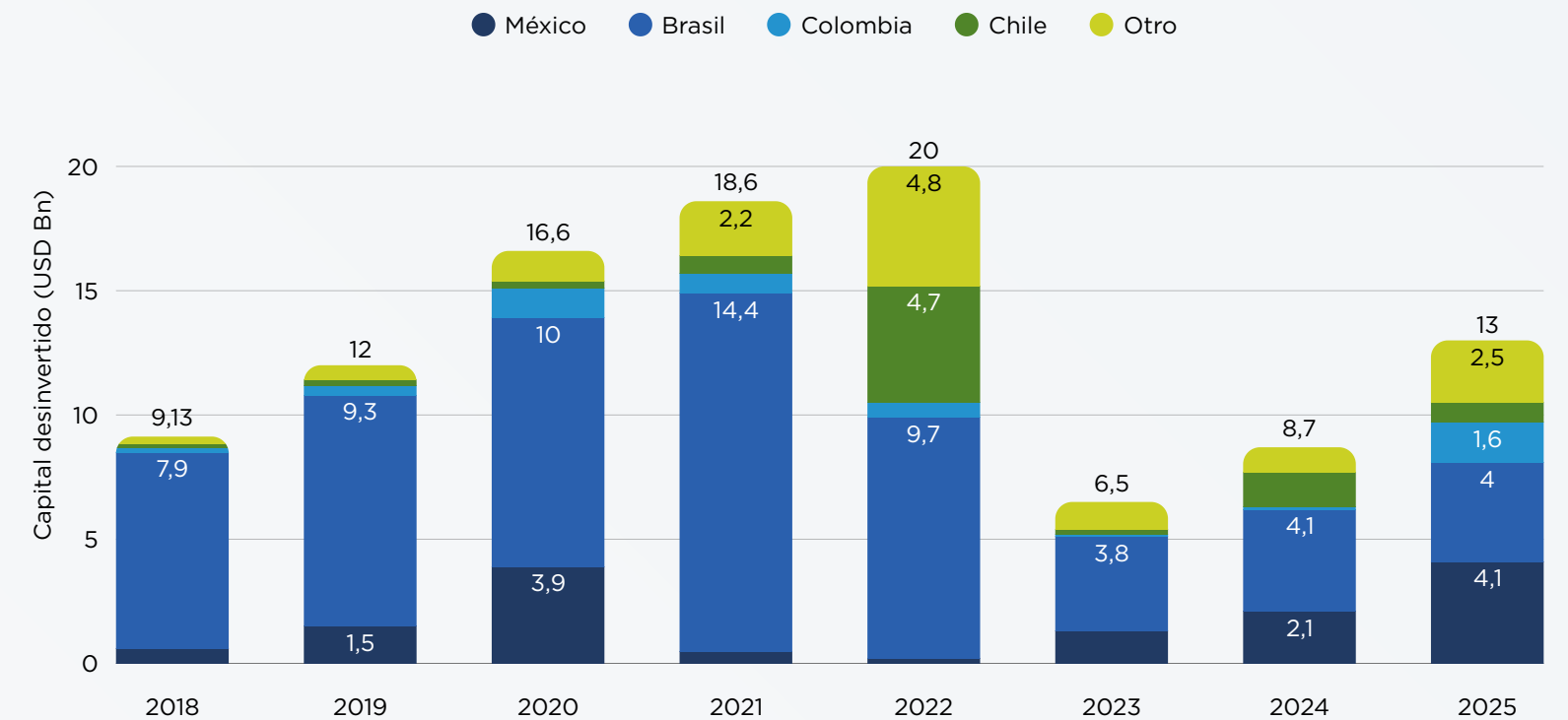
En cuanto al valor de las desinversiones, México, Brasil y Colombia lideraron la región durante 2025, alcanzando aproximadamente USD 4.100 millones y USD 4.000 millones, respectivamente. Por su parte, **Colombia registró cerca de USD 1.600 millones desinvertidos,** manteniéndose como uno de los mercados más relevantes de Latinoamérica en actividad de exits.

Gráfica 33: Exits por país , 2018-2025 (Nº De transacciones)



Fuente: LAVCA 2026

Gráfica 34: Exits por país, 2018-2025 (USD Bn)



Fuente: LAVCA 2026

2.2 Panorama en Latinoamérica

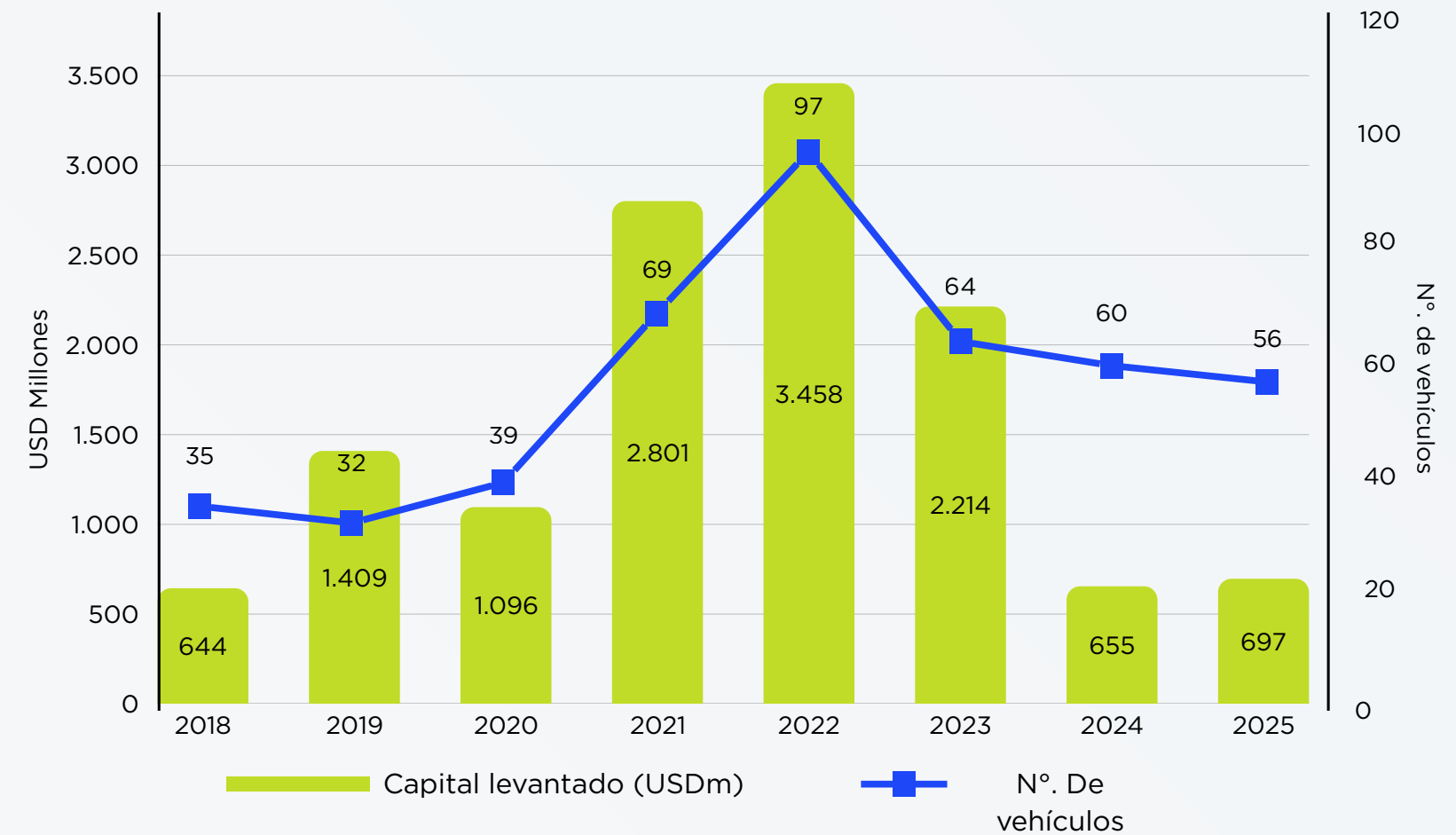
Fundraising anual para capital emprendedor

En cuanto al fundraising para capital emprendedor en la región, se puede observar un crecimiento sostenido en el número de vehículos en fundraising para esta vertical desde 2019, y un crecimiento en el capital levantado a partir de 2020, llegando al punto máximo en 2022 con USD 3.458 millones por medio de 97 vehículos de capital emprendedor. **A 2025, el monto fue de USD 697 millones por medio de 56 vehículos de capital emprendedor.**

DATOS RELEVANTES:

USD 697 millones levantados en 2025

Gráfica 35: Fundraising en VC en Latam, 2018-2025



Fuente: LAVCA 2026

2.2 Panorama en Latinoamérica

Inversión anual para capital emprendedor

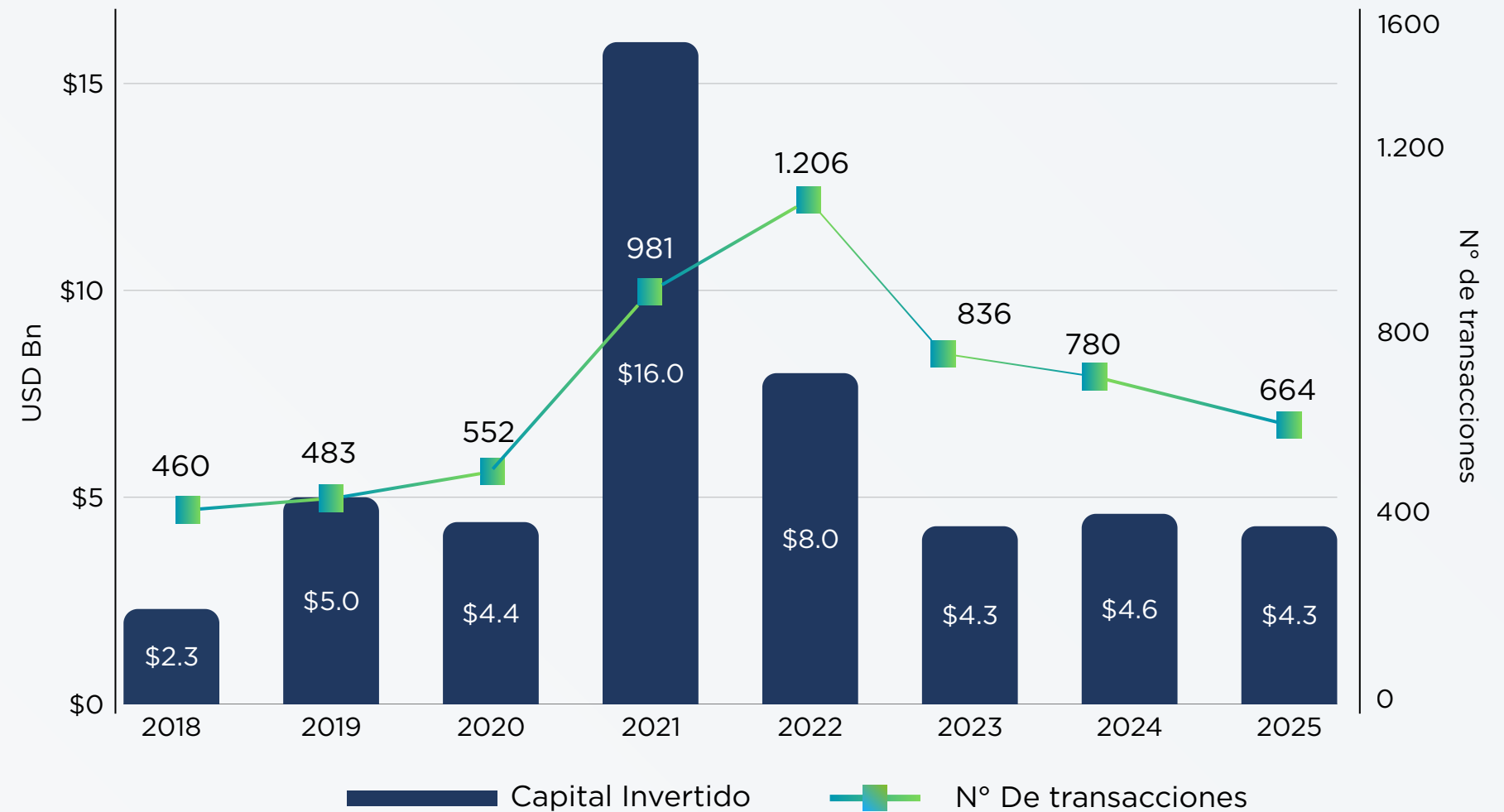
La inversión en capital emprendedor en Latinoamérica se mantuvo activa durante 2025, alcanzando aproximadamente **USD 4.300 millones invertidos a través de 664 transacciones.**

El comportamiento reciente evidencia una industria más selectiva, pero aún dinámica, con una actividad transaccional relevante y un flujo constante de inversión hacia startups y compañías en crecimiento. Asimismo, el número de transacciones continuó posicionando a capital emprendedor como una de las verticales más activas dentro del ecosistema latinoamericano.

DATOS RELEVANTES:

USD 4.300 millones
invertidos en VC en 2025

Gráfica 36: Inversión anual en VC en Latam, 2018-2025



Fuente: LAVCA 2026

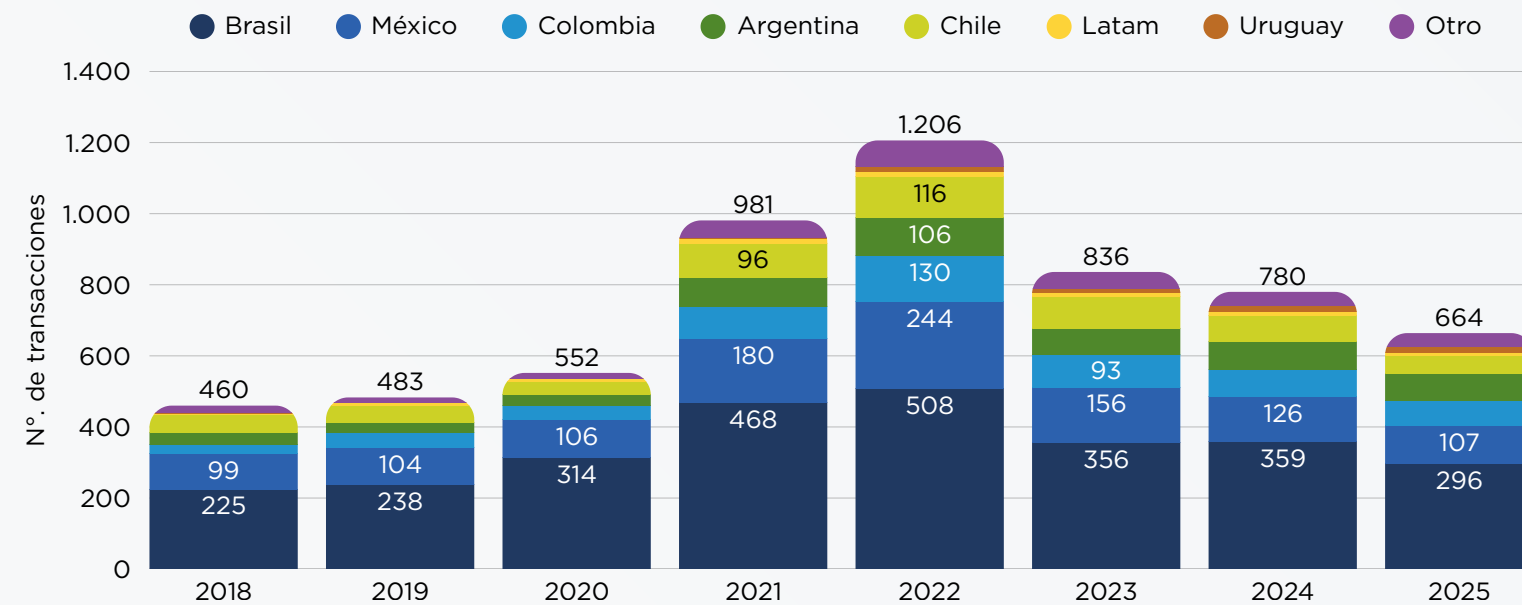
2.2 Panorama en Latinoamérica

Inversión en VC desagregada por país

DATOS RELEVANTES:

Colombia registró 71 transacciones de Venture Capital durante 2025

Gráfica 37: Inversión en VC por país, 2018-2025 (N° de transacciones)

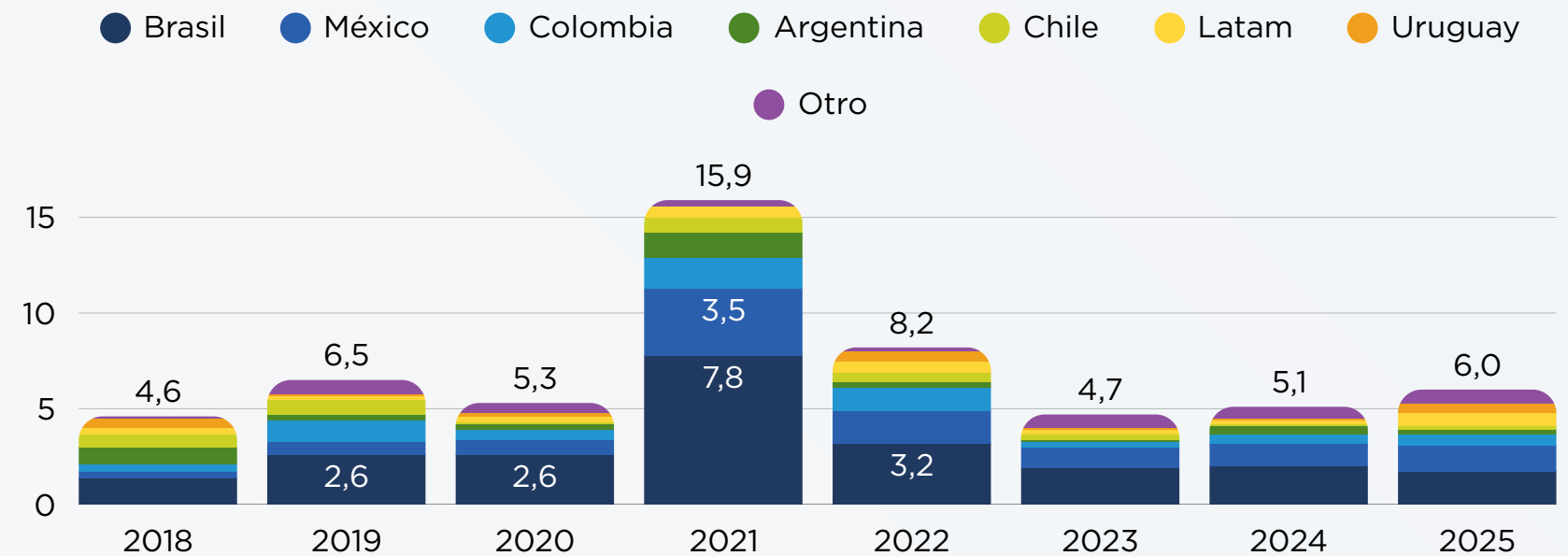


Fuente: LAVCA 2026

Del total de **664 transacciones registradas en la región**, 296 correspondieron a Brasil, seguido por México con 107 transacciones y Colombia con 71.

La dinámica observada durante 2025 refleja un ecosistema regional más consolidado y enfocado en **compañías con mayores niveles de madurez, escalabilidad y validación de mercado.**

Gráfica 38: Inversión en VC por país, 2018-2025 (USD Bn)



Fuente: LAVCA 2026

En cuanto al capital invertido, **Brasil, México y Colombia concentraron la mayor actividad regional**, alcanzando aproximadamente USD 1.700 millones, USD 1.400 millones y USD 600 millones invertidos respectivamente, manteniéndose entre los ecosistemas más activos de la región en términos de actividad emprendedora y número de transacciones.

2.2 Panorama en Latinoamérica

Inversión en VC desagregada por etapa

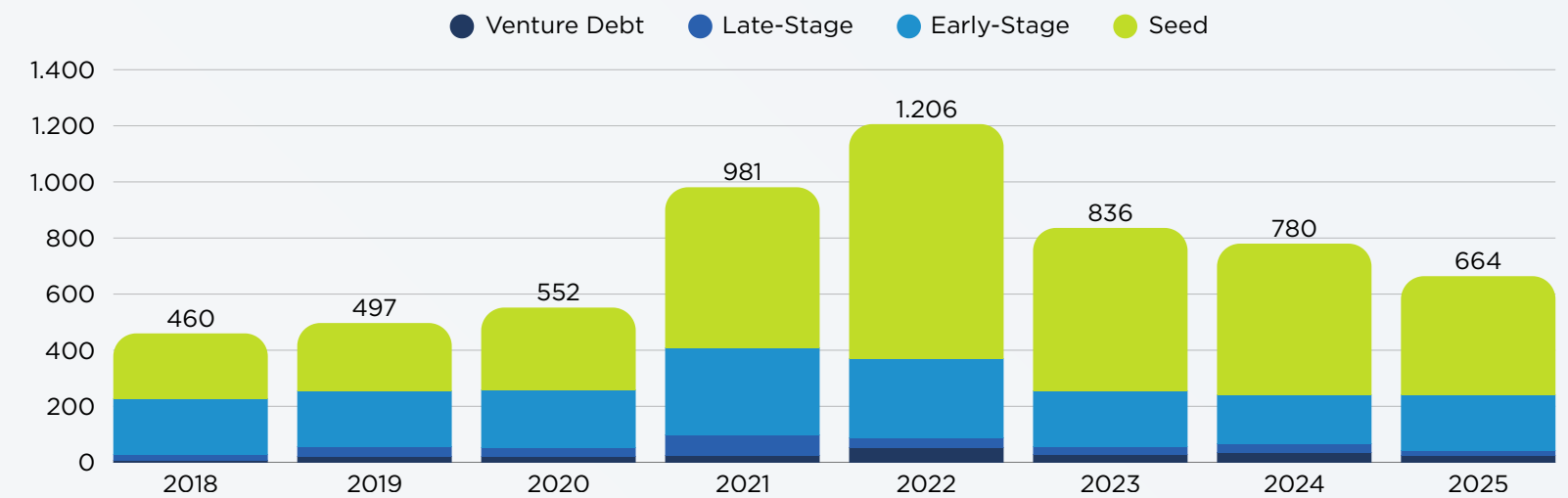
En cuanto a etapas de inversión en capital emprendedor, inicialmente vale la pena destacar que la etapa en la cual se realiza mayor número de transacciones en la etapa semilla (*seed*) de los emprendimientos o *Startups*, y esta es seguida por *early-stage*. El año en el cual hubo más transacciones en capital emprendedor fue 2022, donde del total de 1.206 transacciones, 835 correspondieron a la etapa seed y 282 a la etapa de early stage. **A 2025, del total de 664 transacciones, 422 correspondieron a la etapa semilla y 198 a la etapa early stage.**

Al revisar la gráfica por el valor de estas inversiones, se puede ver cómo las transacciones en *late-stage* y *early-stage* son las que más capital representaron. Especialmente en 2021 donde para late-stage se invirtieron USD 9.500 millones y para early-stage USD 5000 millones. **Entre tanto, a 2025, se invirtieron USD 2.200 millones en early-stage y USD 1.000 millones en late-stage.**

DATOS RELEVANTES:

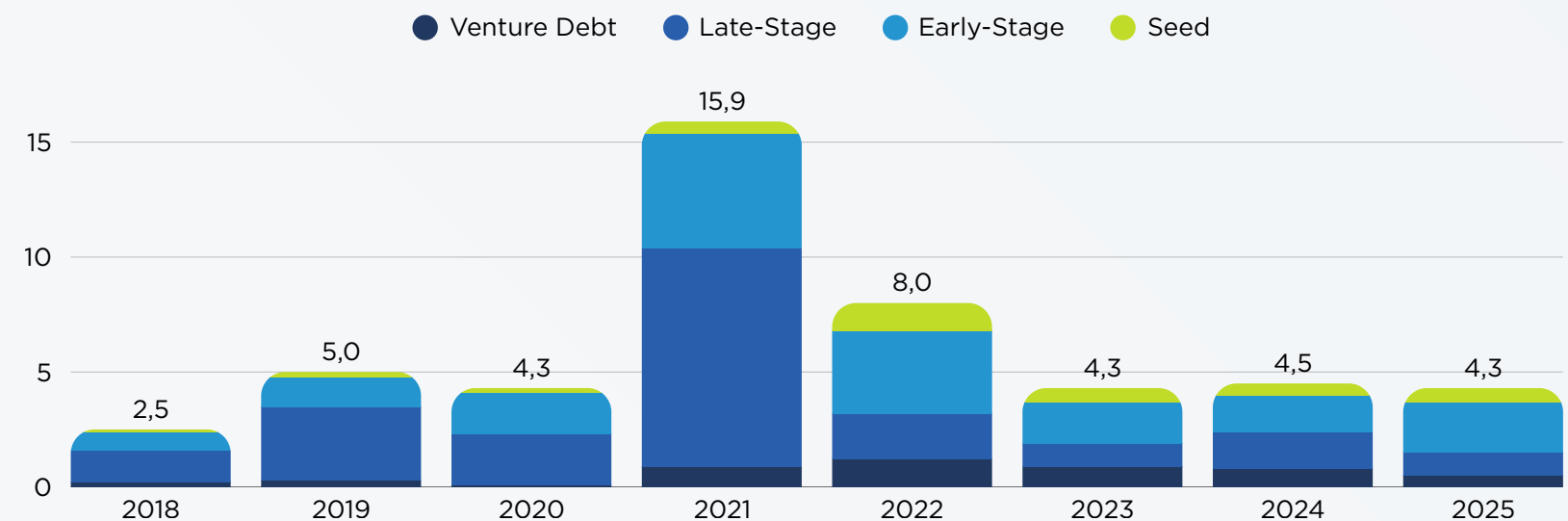
Más del 60% del las transacciones correspondieron a etapa seed

Gráfica 39: Inversión en VC por etapa, 2018-2025 (N°. De transacciones)



Fuente: LAVCA 2026

Gráfica 40: Inversión en VC por etapa, 2018-2025 (USD Bn)



Fuente: LAVCA 2026

2.2 Panorama en Latinoamérica

Inversión anual en Colombia

La actividad de inversión en Colombia mostró una recuperación relevante durante 2025, alcanzando aproximadamente **USD 2.750 millones invertidos a través de 86 transacciones, cifras superiores a las registradas en 2023 y 2024.**

El comportamiento reciente evidencia una reactivación gradual del mercado colombiano, impulsada por una mayor dinámica de inversión y una recuperación en el capital desplegado frente a los años anteriores.

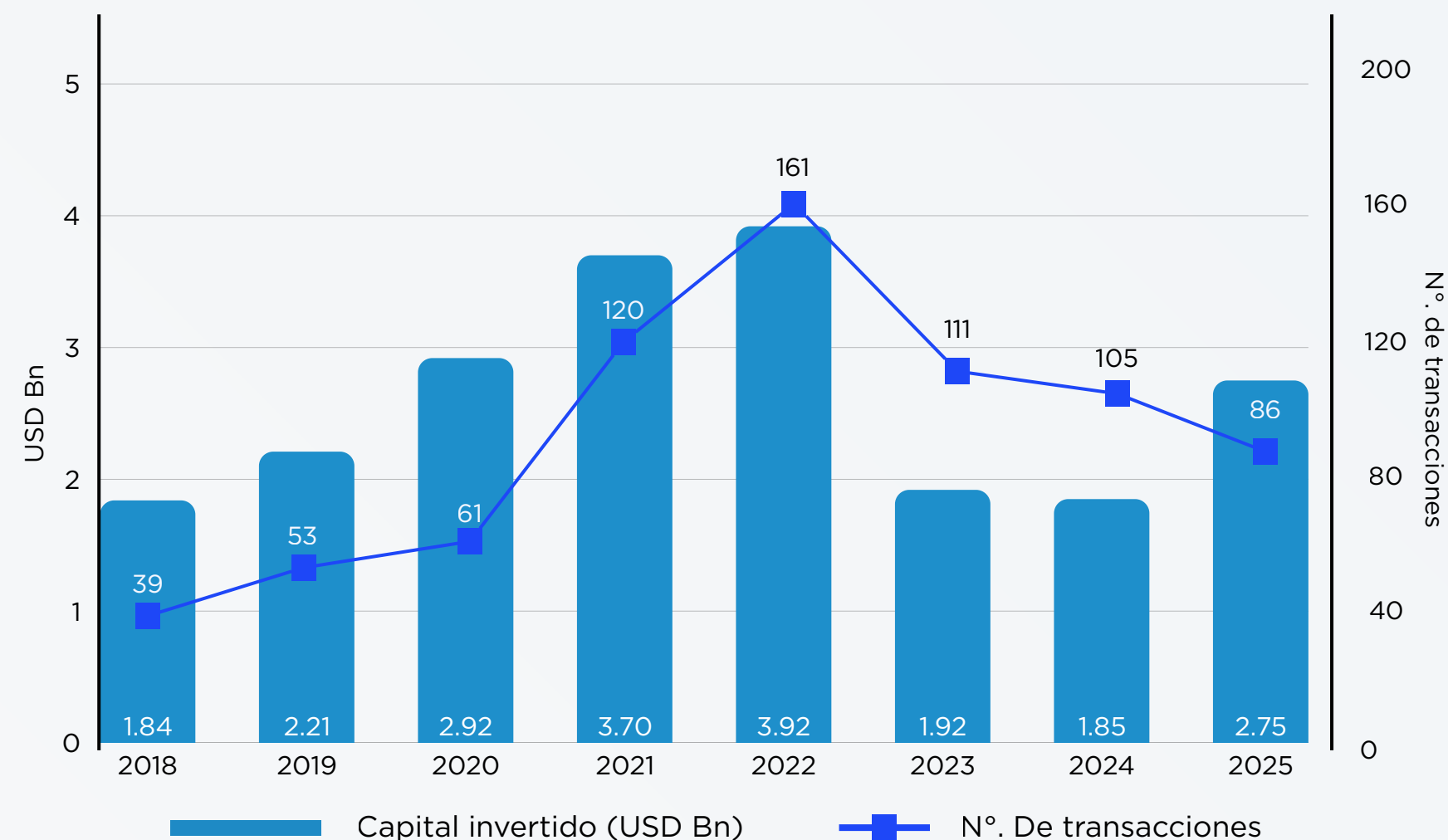
La recuperación observada durante 2025 refleja el potencial del país como destino regional de inversión y la resiliencia de su ecosistema de capital privado y capital emprendedor.



DATOS RELEVANTES:

USD 2.750 millones invertidos por medio de 86 transacciones en 2025

Gráfica 41: Capital invertido en Colombia, 2018-2025



Fuente: LAVCA 2026

3. Análisis de la industria de capital privado en Colombia

3.1 Entorno regulatorio y perspectivas para la inversión

3.2 Generalidades y características

3.3 Capital en la industria

3.4 Principales inversionistas

3.5 Inversiones en activos con operaciones en Colombia

3.6 Regiones y etapas

3.7 Empleos generados

3.8 Tickets de inversión

3.9 Implementación de políticas ASG (Ambiental, social y de gobernanza)

3.1 Entorno regulatorio y perspectivas para la inversión

El entorno regulatorio en Colombia continuó evolucionando durante 2025 y lo corrido de 2026, reflejando la creciente relevancia de los inversionistas institucionales y de la industria de activos alternativos dentro del desarrollo económico del país. En este contexto, **las discusiones regulatorias han estado enfocadas en temas como movilización de capital local, modernización del sistema financiero, estabilidad jurídica e impulso a la innovación y el emprendimiento.**

Aunque el mercado ha enfrentado un periodo de ajustes regulatorios y fiscales, **la industria continúa consolidándose como un actor estratégico para el financiamiento** de infraestructura, empresas, emprendimientos y proyectos de largo plazo en Colombia.

Regulación de los fondos de pensiones

Uno de los principales temas regulatorios durante 2025 y 2026 ha sido la implementación de la reforma pensional (Ley 2381 de 2024) y sus decretos reglamentarios, incluyendo los Decretos 514 y 574 de 2025.

Aunque la suspensión por parte de la Corte Constitucional ha generado discusiones sobre su alcance definitivo, **el mercado continúa atento a la evolución del nuevo esquema pensional y sus implicaciones para la inversión institucional.**

En este contexto, **el Decreto 369 de 2026 introdujo cambios relevantes al régimen de inversión de las AFP, promoviendo una mayor participación de activos locales dentro de los portafolios institucionales.** La medida contempla límites de **exposición internacional del 30% y una transición gradual para incrementar la inversión en activos nacionales**, incluyendo Fondos de Capital Privado, infraestructura e inmobiliario.

Estos cambios podrían representar una oportunidad relevante para **fortalecer el mercado local de activos alternativos y aumentar la disponibilidad de capital de largo plazo en Colombia.**

Conoce más sobre el análisis de las inversiones de los fondos de pensiones en la industria aquí:

[Estabilidad Normativa y Movilización de Capital: Desafíos de la industria de Capital Privado frente a la Reforma Pensional y límites de inversión.](#)



Modernización regulatoria e inversionistas institucionales

Durante 2026 también se presentaron avances importantes en materia de regulación financiera y aseguradora. Los Decretos 0217 y 0219 de 2026 ajustaron los cronogramas de convergencia contable y reservas técnicas del sector asegurador, aplazando la entrada en vigencia de NIIF 17 hasta 2028.

La industria espera que estos ajustes permitan **una transición hacia estándares internacionales y faciliten una mayor participación de aseguradoras en activos alternativos.**

Paralelamente, **la implementación del sistema de Finanzas Abiertas mediante el Decreto 0368 de 2026 representa un avance importante para la transformación digital del sistema financiero colombiano.** Lo anterior, podría acelerar el desarrollo de nuevos modelos de negocio, alianzas entre entidades financieras y fintech y oportunidades de innovación.

De igual forma, la SFC publicó la Circular Externa 17 de 2025, que define los **criterios para que los FCP y/o los Patrimonios Autónomos sean considerados como vinculados.**

3.1 Entorno regulatorio y perspectivas para la inversión

Infraestructura y seguridad jurídica

La **infraestructura** continúa siendo una de las **principales oportunidades para la inversión privada en Colombia**. Durante 2025, el Gobierno Nacional expidió el **Decreto 1472, relacionado con la reprogramación de vigencias futuras** para proyectos de infraestructura.

En este contexto, la **industria ha reiterado la importancia de preservar la estabilidad contractual y fortalecer la seguridad jurídica** como elementos fundamentales para atraer inversión de largo plazo hacia el país.

De manera paralela, **continúan las discusiones sobre modernización del sistema de concesiones y alianzas público-privadas (APPs)**, buscando generar reglas más claras y eficientes para el desarrollo de proyectos estratégicos.

La **estabilidad regulatoria y contractual seguirá siendo uno de los factores más relevantes** para fortalecer la competitividad de Colombia y atraer capital privado hacia proyectos de infraestructura.



Sector inmobiliario y desarrollo urbano

El **sector inmobiliario continúa consolidándose como una de las verticales más relevantes dentro de la industria de activos alternativos en Colombia**, especialmente en segmentos asociados a logística, vivienda, renta, usos mixtos e infraestructura urbana.

Durante 2025 y 2026, **las discusiones regulatorias del sector han estado enfocadas principalmente en temas asociados a la regulación de los topes de vivienda VIS/VIP, y normas asociadas al uso del suelo**. En este contexto, la industria ha resaltado la importancia de contar con reglas claras y mayor agilidad en los procesos de aprobación y ejecución de proyectos.

Asimismo, **el crecimiento de las ciudades, la demanda por activos logísticos y el desarrollo de nuevos modelos de renta como multifamily continúan generando oportunidades relevantes** para inversionistas institucionales y vehículos de inversión inmobiliaria. La **estabilidad jurídica y la eficiencia regulatoria seguirán siendo factores clave** para impulsar el desarrollo del sector inmobiliario y atraer inversión de largo plazo en Colombia.



Emprendimiento, innovación y desarrollo del ecosistema

Durante 2025 y 2026 **se impulsaron iniciativas orientadas al fortalecimiento del ecosistema emprendedor colombiano**. Entre estas se destaca el **Acuerdo 1027 de 2026 del Concejo de Bogotá, enfocado en promover el crecimiento, incubación y consolidación de startups en la ciudad**. Estas iniciativas buscan consolidar a Bogotá y a Colombia como uno de los principales **hubs de emprendimiento e innovación de América Latina**, promoviendo una mayor articulación entre emprendedores, inversionistas, universidades y entidades públicas.

3.1 Entorno regulatorio y perspectivas para la inversión

Sostenibilidad y criterios ASG

La integración de criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) continuó ganando relevancia dentro del mercado financiero colombiano. Durante 2025, la Superintendencia Financiera publicó la **Circular 015 de 2025**, incorporando lineamientos relacionados con la gestión de riesgos ambientales, sociales y climáticos (SARAS).

La incorporación de **criterios ASG continúa consolidándose como una tendencia estructural** dentro de las decisiones de inversión y financiamiento en Colombia, alineando al país con estándares internacionales y nuevas expectativas de inversionistas globales.

Perspectivas para 2026

Las discusiones regulatorias para 2026 estarán enfocadas en fortalecer la competitividad del país, aumentar la movilización de capital local y consolidar el desarrollo del mercado de activos alternativos.

En este contexto, **la industria continuará promoviendo iniciativas orientadas a:**

- Fortalecer la participación de inversionistas institucionales en activos alternativos
- Impulsar esquemas de “fondos de fondos” y coinversión para dinamizar el capital emprendedor
- Promover mayor estabilidad tributaria y seguridad jurídica
- Facilitar el desarrollo de proyectos de infraestructura, innovación e inmobiliario.

A pesar de los desafíos regulatorios y fiscales observados durante los últimos años, Colombia continúa posicionándose como uno de los mercados más relevantes de América Latina para la inversión de largo plazo, gracias al tamaño de su economía, la profundidad de su mercado financiero, el crecimiento de su ecosistema emprendedor y la consolidación gradual de la industria de capital privado y capital emprendedor.

3.2 Generalidades y características

Evolución de gestores y sus jurisdicciones

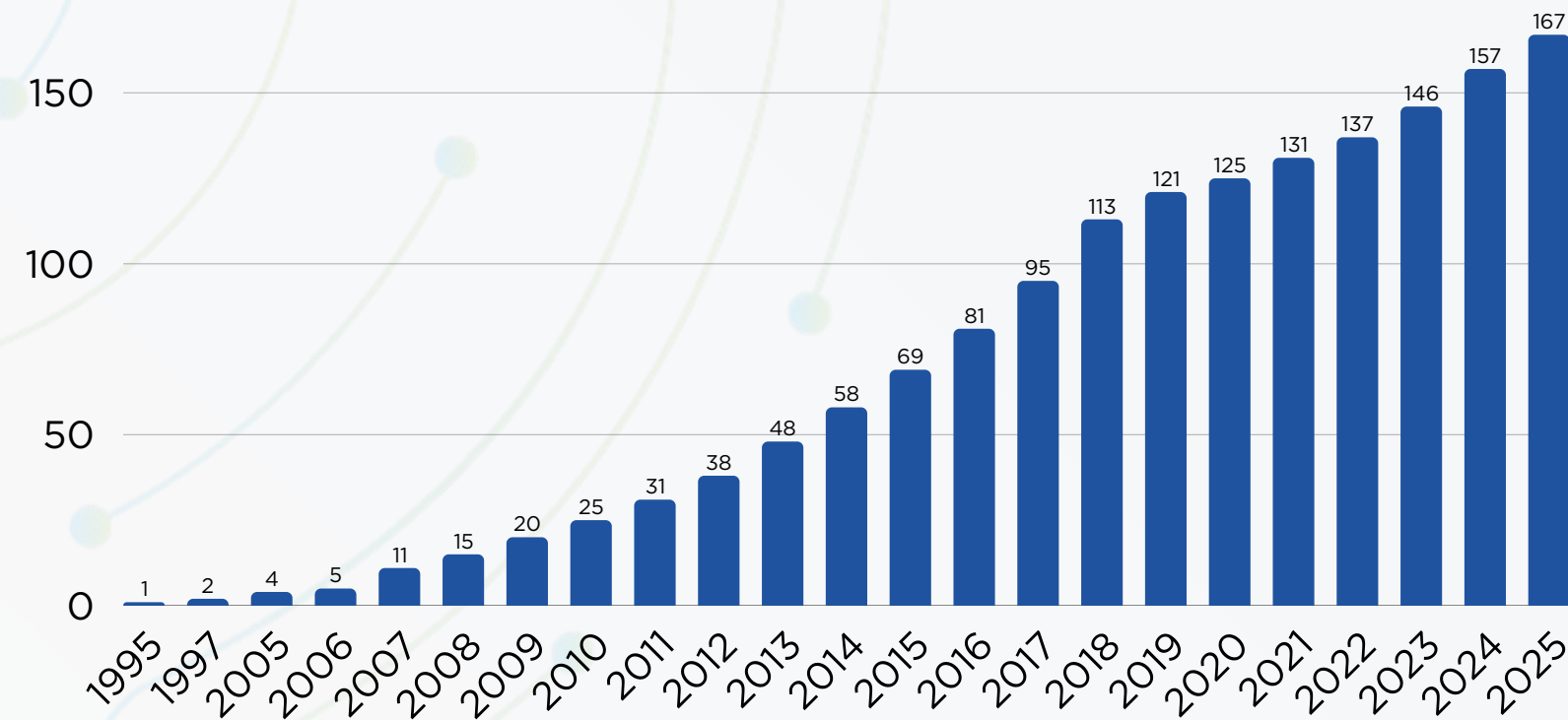
A diciembre de 2025, ColCapital identificó un total de **167 gestores profesionales con interés activo en Colombia**, entre gestores locales e internacionales. **Frente a 2024, el ecosistema incorporó 10 nuevos gestores**, reflejando el creciente interés por el mercado colombiano y la consolidación de la industria local.

DATOS RELEVANTES:

167 gestores con interés en Colombia a 2025

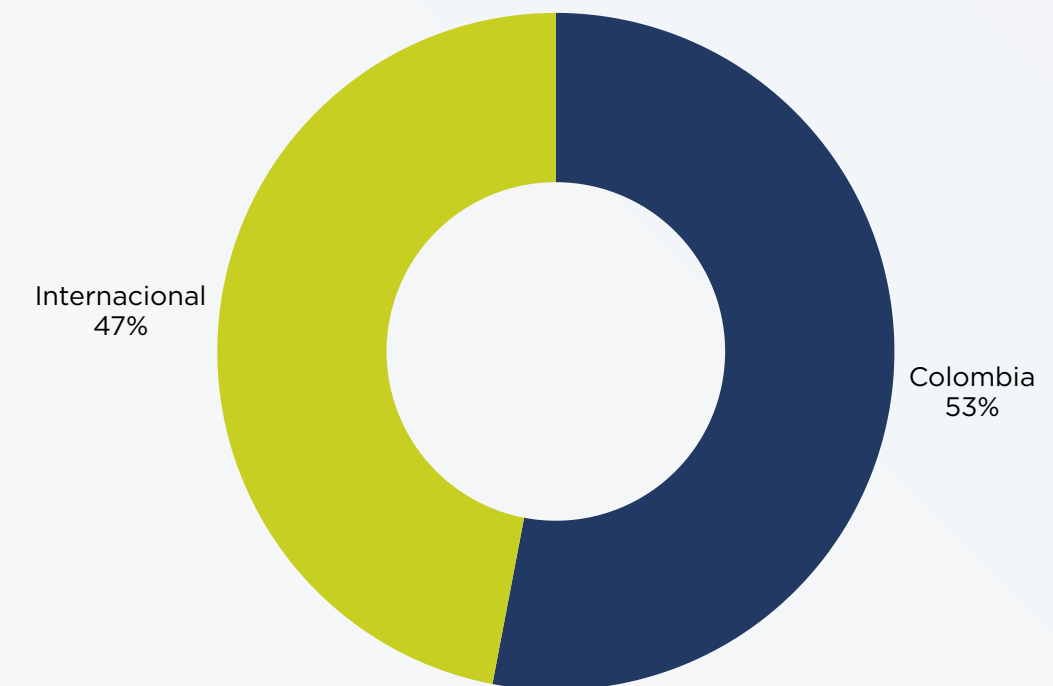
Al desagregar los gestores según la jurisdicción de sus vehículos, **el 53% corresponde a estructuras con jurisdicción colombiana**, mientras que **el 47% restante corresponde a jurisdicciones internacionales**, principalmente de **Estados Unidos, México y Canadá**. Frente a 2024, la **participación de estructuras locales aumentó cerca de 3,5%**.

Gráfica 42: Evolución de los gestores por año



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 43: Jurisdicción de gestores



Fuente: ColCapital 2026

3.2 Generalidades y características

Evolución de los vehículos y sus jurisdicciones

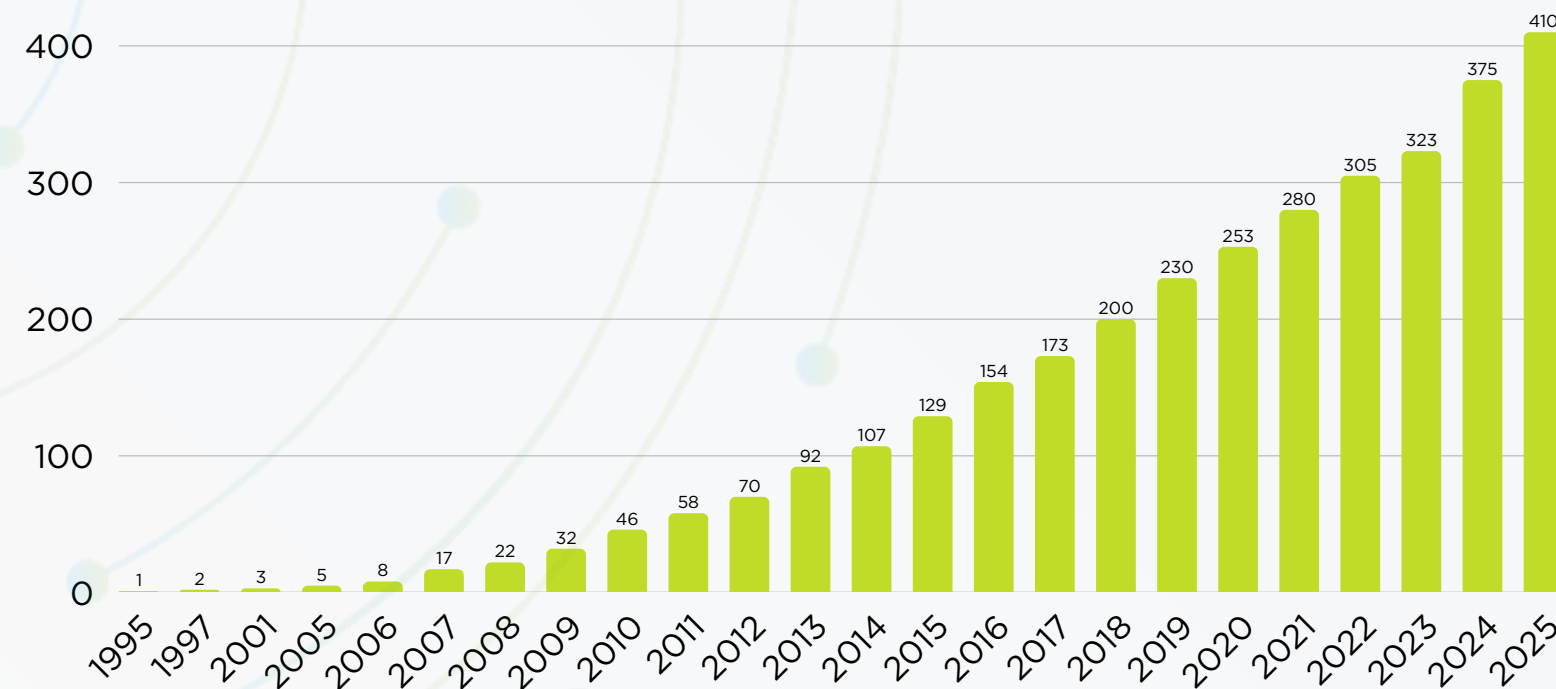
A diciembre de 2025, ColCapital identificó 410 vehículos de capital privado, activos o finalizados, con interés en compañías y proyectos en Colombia. Frente al cierre de 2024, el número de vehículos aumentó en 35, evidenciando una mayor profundidad y diversificación del ecosistema.

DATOS RELEVANTES:

410 vehículos de inversión con interés en Colombia

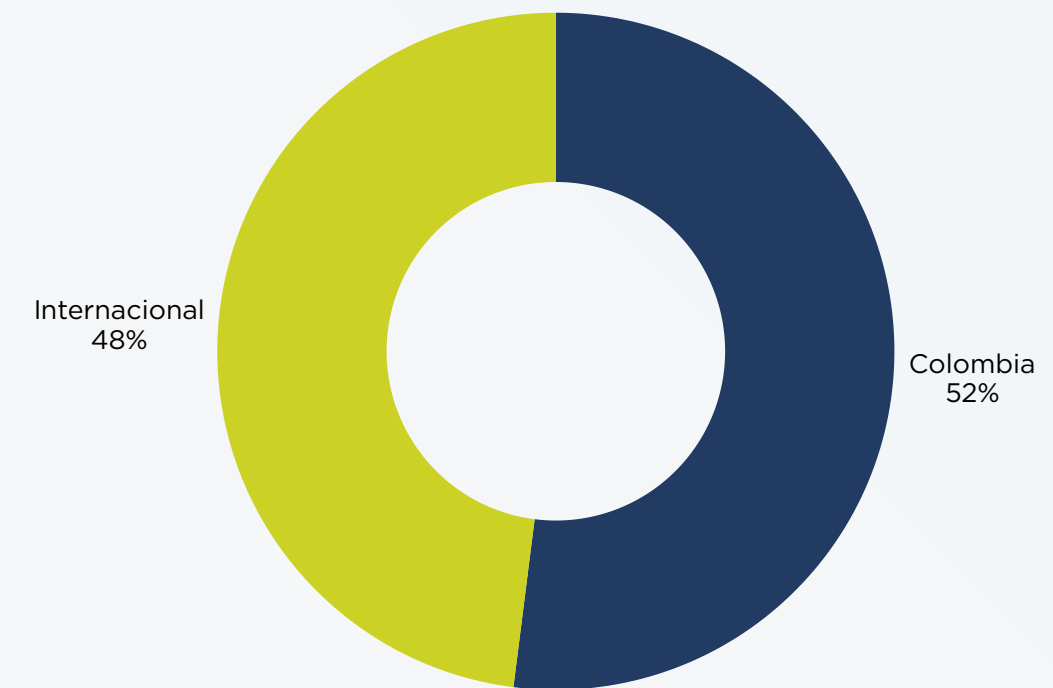
El 52% de los vehículos corresponde a jurisdicción colombiana, mientras que el 48% restante pertenece a estructuras internacionales, principalmente de Estados Unidos, Canadá, Luxemburgo, Islas Caimán y México.

Gráfica 44: Evolución de los vehículos por año



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 45: Jurisdicción de los vehículos



Fuente: ColCapital 2026

3.2 Generalidades y características

Jurisdicción por verticales y tipo de vehículos

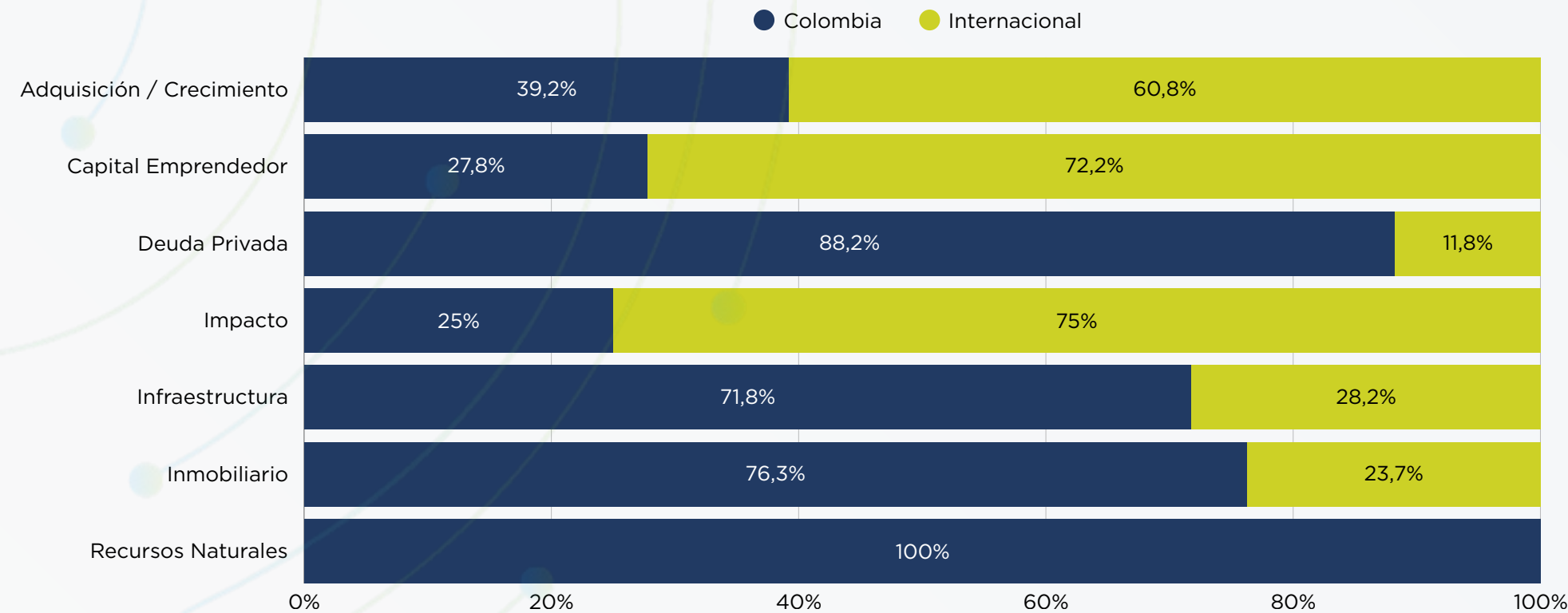
Al analizar la jurisdicción de los vehículos por vertical, se observa que las estrategias de adquisición y crecimiento, capital emprendedor e impacto tienen una mayor participación de vehículos internacionales. Por su parte, las verticales de deuda privada, infraestructura, inmobiliario y recursos naturales presentan una predominancia de vehículos locales, principalmente por la naturaleza de los activos y la ejecución operativa de las inversiones.

DATOS RELEVANTES:

87% de los vehículos de la industria son FCP

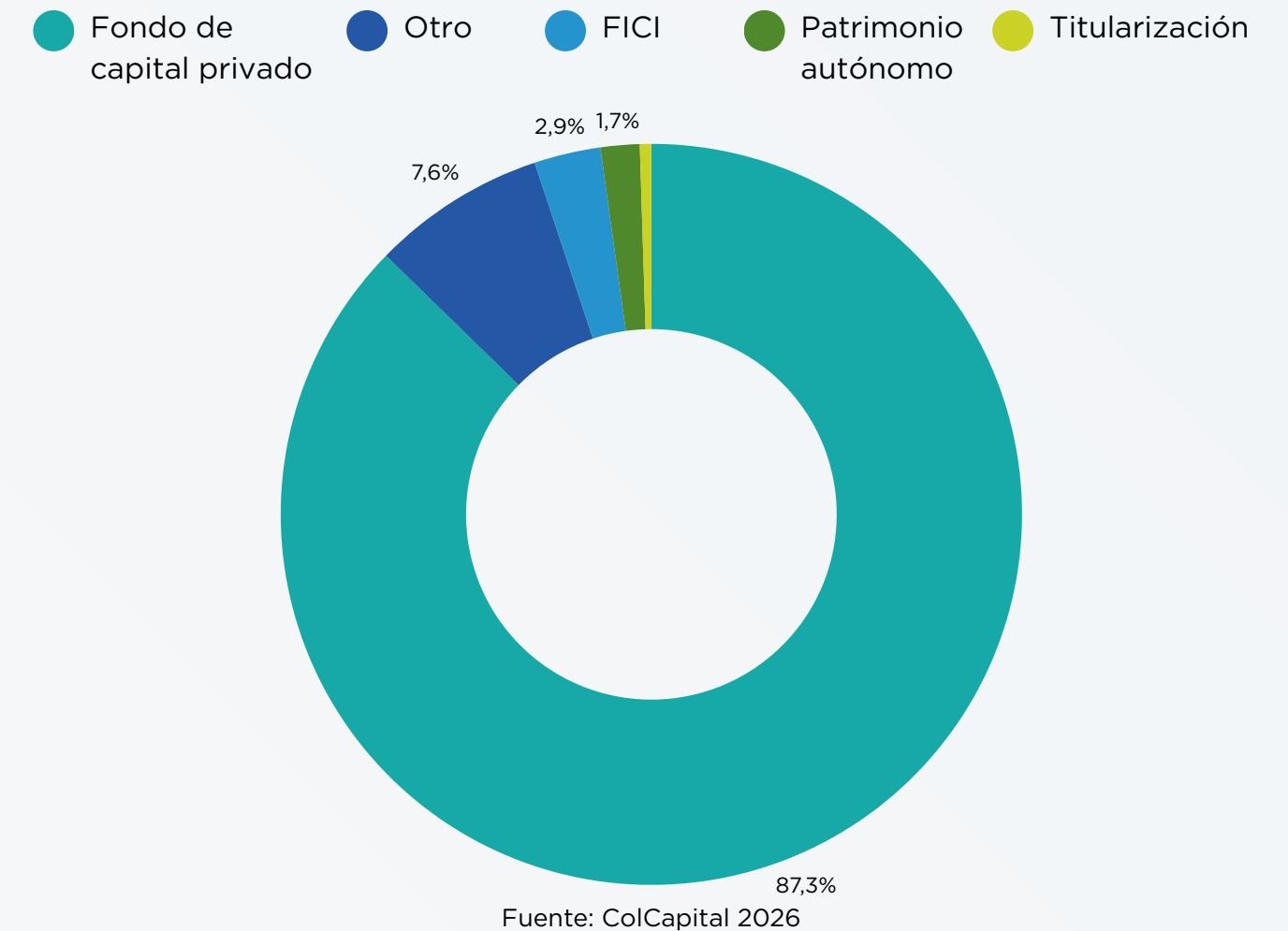
En cuanto al tipo de vehículo, el 87% de las estructuras identificadas corresponde a fondos de capital privado, seguido por otros vehículos de inversión (7%), FICIs (3%), patrimonios autónomos (2%) y titularizaciones (1%).

Gráfica 46: Jurisdicción de vehículos por verticales



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 47: Tipo de Vehículo



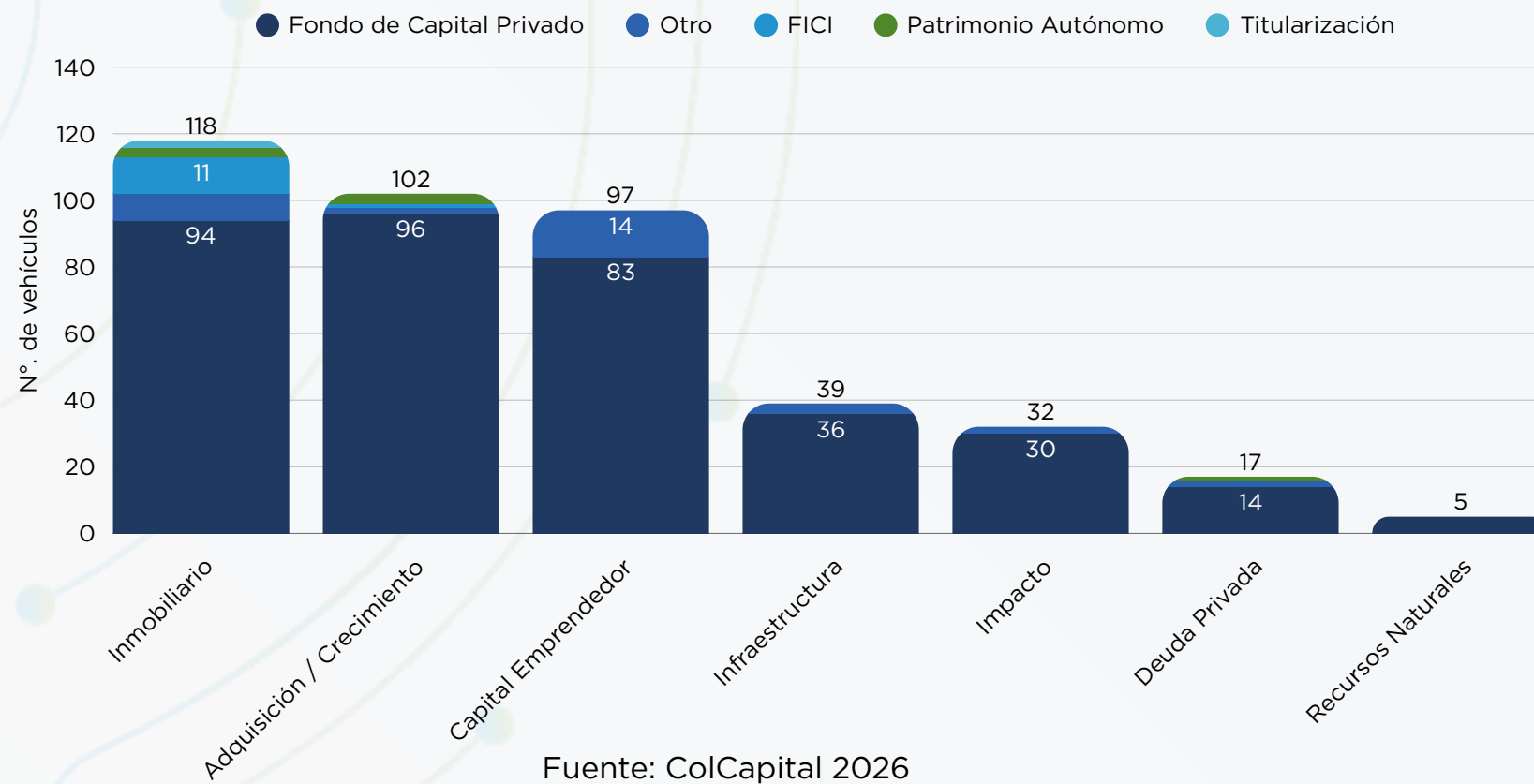
Fuente: ColCapital 2026

3.2 Generalidades y características

Tipos de vehículos por vertical

Al analizar el tipo de vehículo por vertical, se observa que **los fondos de capital privado continúan siendo la estructura predominante en la industria colombiana**. Sin embargo, **la vertical inmobiliaria destaca por presentar la mayor diversidad de vehículos**, incluyendo **FICIs, titularizaciones y patrimonios autónomos**, reflejando la flexibilidad regulatoria y la naturaleza de este tipo de activos.

Gráfica 48: Tipo vehículo por vertical



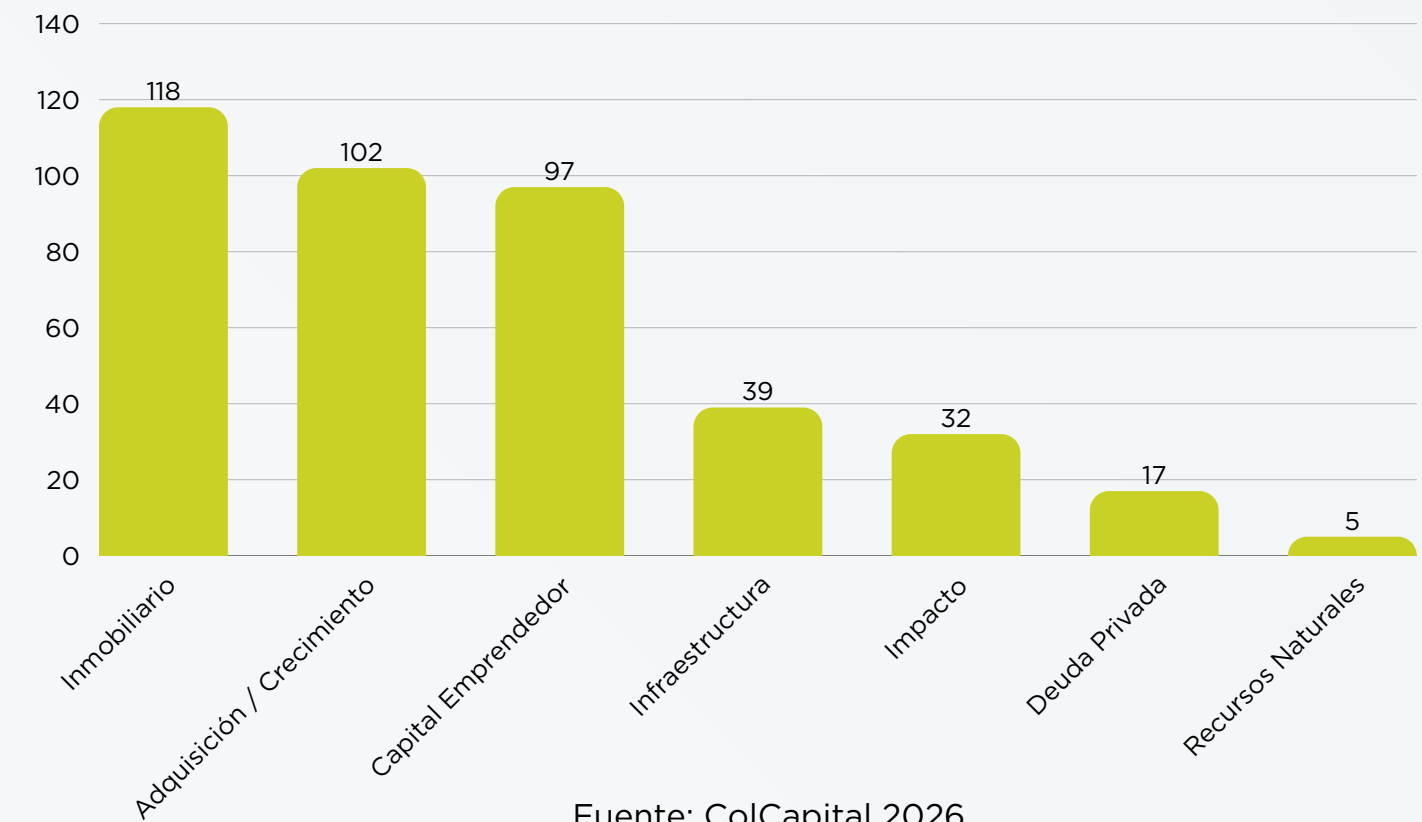
DATOS RELEVANTES:

1. Inmobiliario 2. Adquisición/Crecimiento 3. VC

En capital emprendedor también se evidencia una mayor diversidad estructural, donde la categoría “otros”, principalmente vehículos tipo LLC, mantiene una participación relevante dentro de la vertical.

Las verticales con mayor número de vehículos corresponden a inmobiliario (118), adquisición y crecimiento (102) y capital emprendedor (97), reflejando la consolidación y diversificación del ecosistema de inversión en el país.

Gráfica 49: Vehículos por vertical (Histórico)



3.2 Generalidades y características

Vehículos activos y tipo de financiación

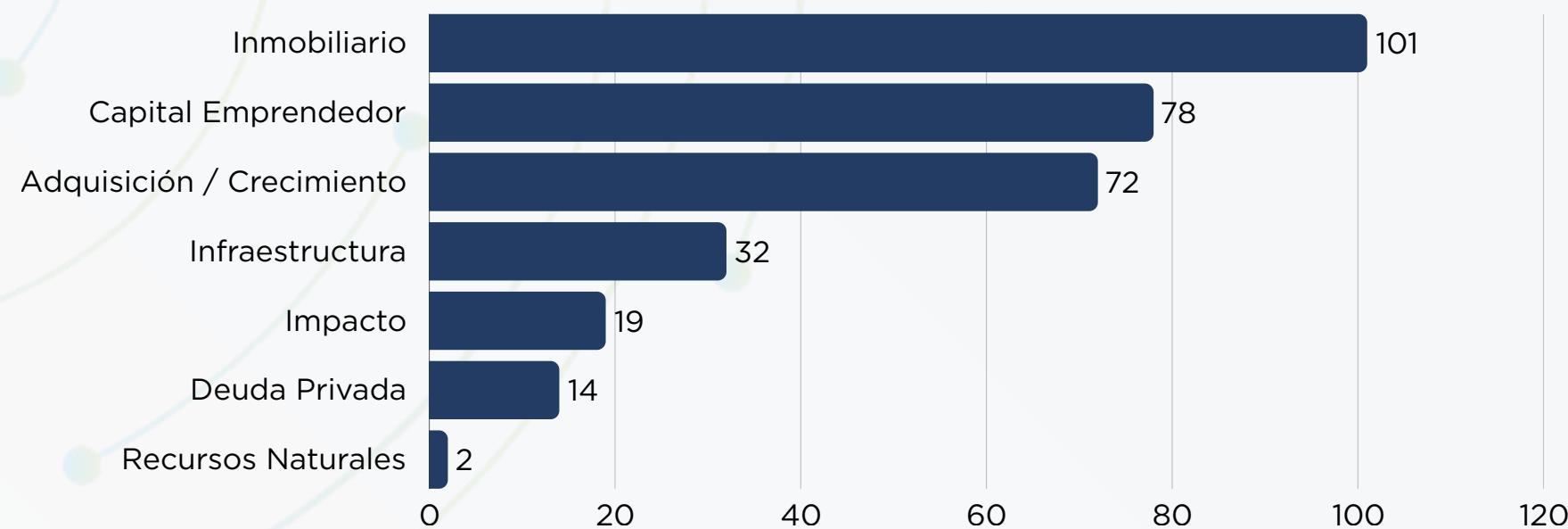
Del total de 410 vehículos históricos identificados por ColCapital, **actualmente 318 se encuentran activos invirtiendo en Colombia**, reflejando un ecosistema dinámico y en consolidación. **Las verticales con mayor número de vehículos activos corresponden a inmobiliario (101), capital emprendedor (78) y adquisición y crecimiento (72)**, evidenciando la diversidad de estrategias presentes en la industria.

DATOS RELEVANTES:

318 vehículos activos invirtiendo en el país

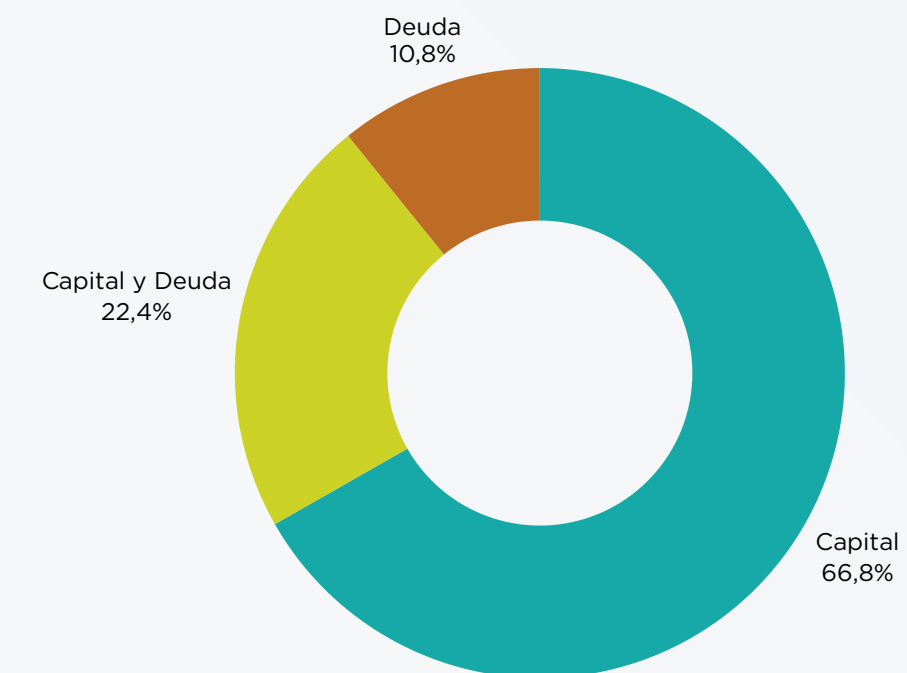
En cuanto al tipo de financiación, **la industria continúa mostrando un claro predominio de vehículos financiados principalmente mediante capital, representando cerca del 67% del total de los vehículos activos**. Por su parte, **el 22% combina estructuras de capital y deuda**, mientras que aproximadamente **el 11% opera únicamente mediante deuda**, reflejando la diversidad de estructuras de financiamiento utilizadas en el mercado colombiano.

Gráfica 50: Vehículos activos por vertical



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 51: Tipo de financiación



Fuente: ColCapital 2026

3.2 Generalidades y características

Tipo de financiación desagregada y etapas

Capital emprendedor y adquisición/crecimiento concentran la mayor proporción de vehículos financiados únicamente con capital, mientras que deuda privada presenta una participación más equilibrada entre capital y deuda.

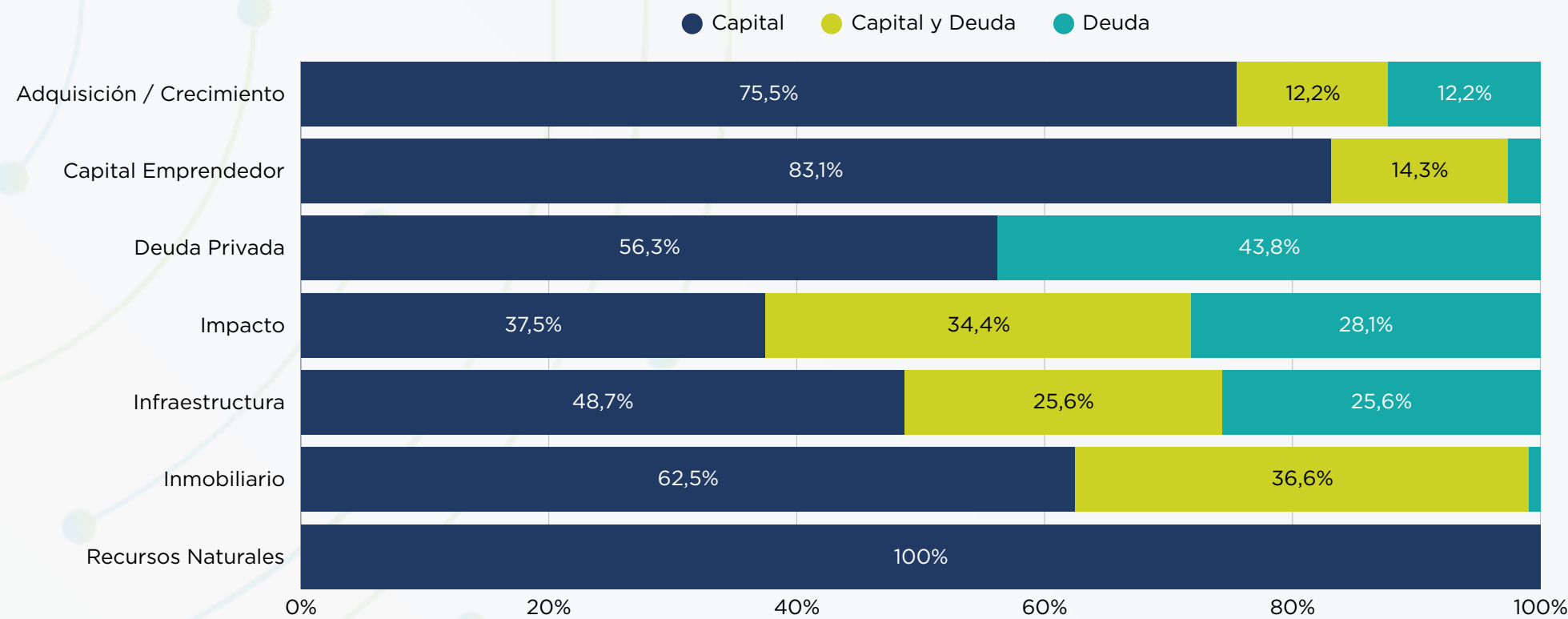
Por su parte, **infraestructura, impacto e inmobiliario reflejan una mayor diversidad de esquemas de financiación.**

DATOS RELEVANTES:

Más del 77% de los vehículos se encuentran actualmente operativos

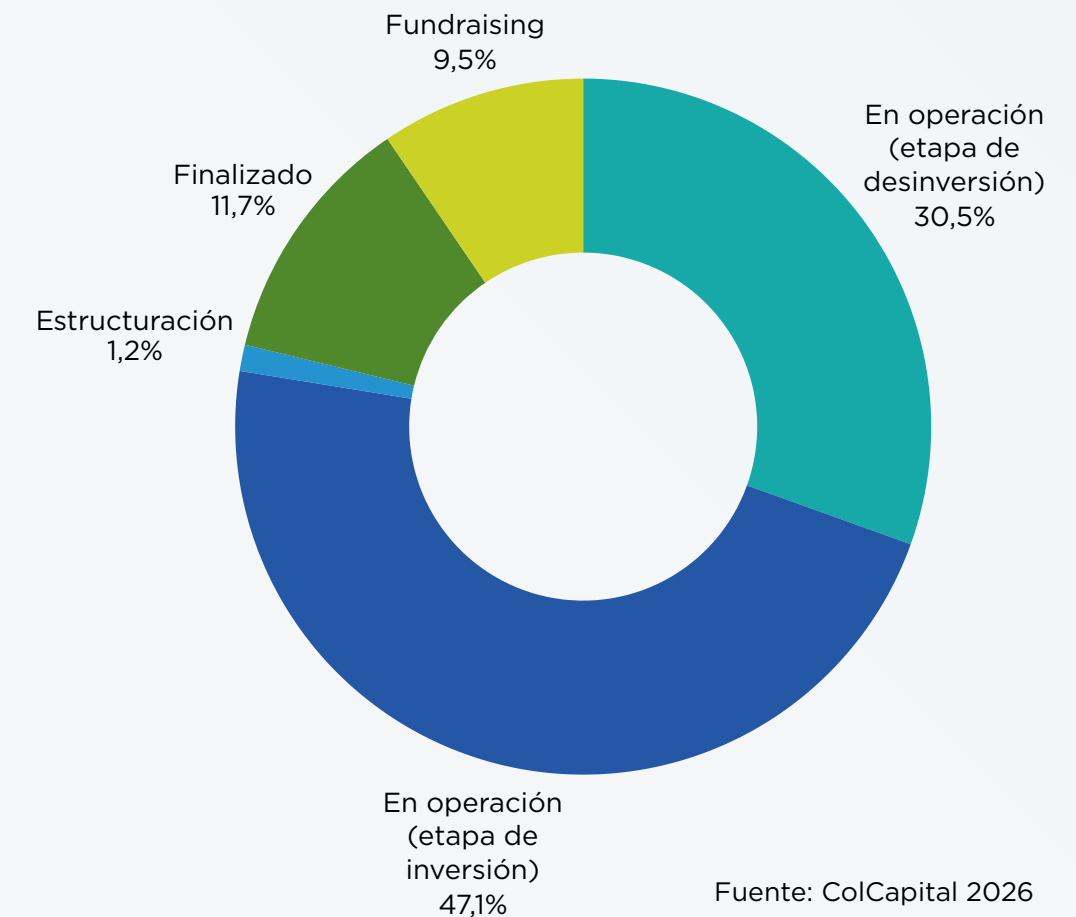
Al analizar la etapa de los vehículos identificados en la industria, el **47% se encuentra en etapa de inversión y el 30% en etapa de desinversión**, evidenciando una industria activa y en operación. En conjunto, **más del 77% de los vehículos se encuentran actualmente operativos**, mientras que el **12% corresponde a vehículos finalizados y cerca del 10% está en fundraising.**

Gráfica 52: Tipo financiación de los vehículos por verticales



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 53: Etapa de los vehículos



Fuente: ColCapital 2026

3.2 Generalidades y características

Etapas por verticales de inversión

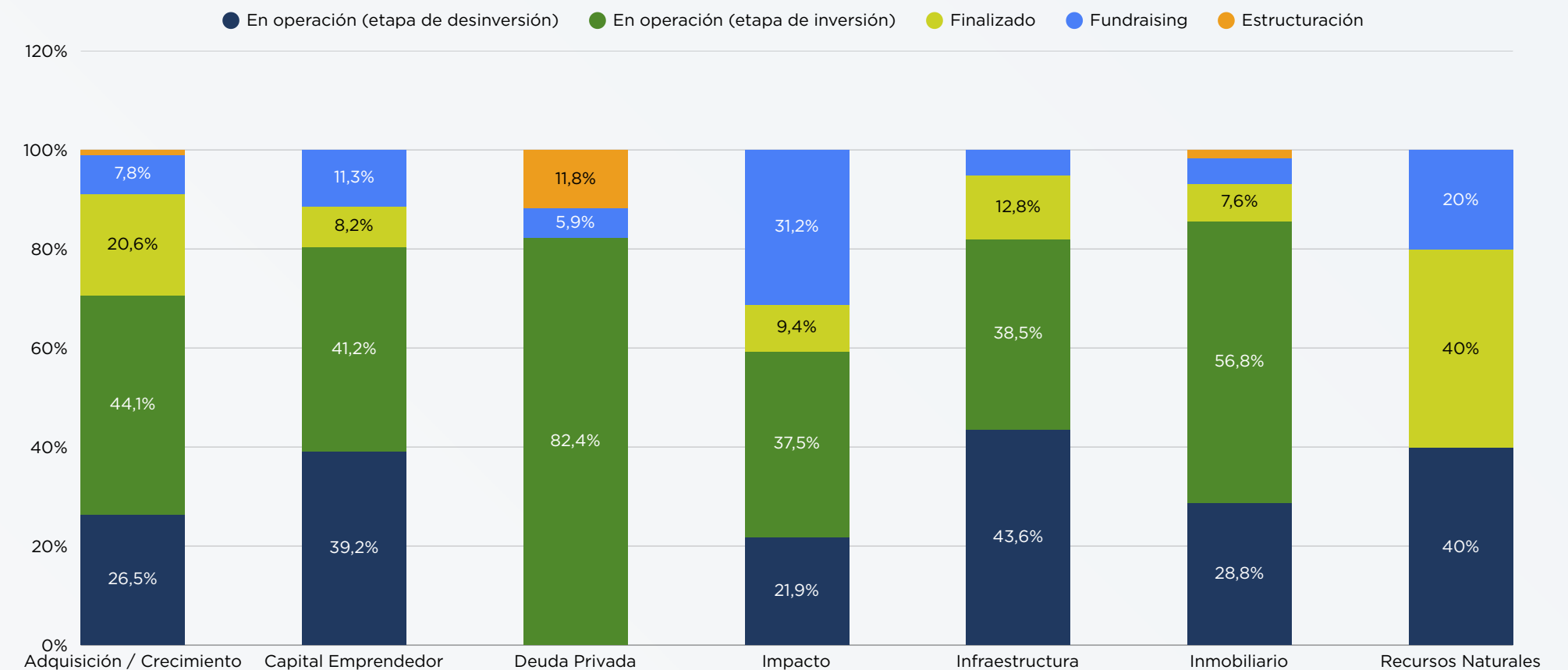
En seis de las siete verticales analizadas predominan vehículos en operación, especialmente en etapas de inversión y desinversión, reflejando un ecosistema cada vez más maduro y activo. La principal excepción corresponde a recursos naturales, donde existe una distribución más equilibrada entre vehículos activos y finalizados.

En capital emprendedor, el 11,3% de los vehículos se encuentra actualmente en fundraising, mientras que en adquisición y crecimiento esta proporción alcanza el 7,8%. Por su parte, deuda privada se destaca por registrar el mayor porcentaje de vehículos en etapa de estructuración (11,8%).

DATOS RELEVANTES:

Predominan los vehículos en etapa de operación

Gráfica 54: Etapa de los vehículos por verticales



Fuente: ColCapital 2026

3.2 Generalidades y características

Duración de los vehículos y tipos de sociedades administradoras

DATOS RELEVANTES:

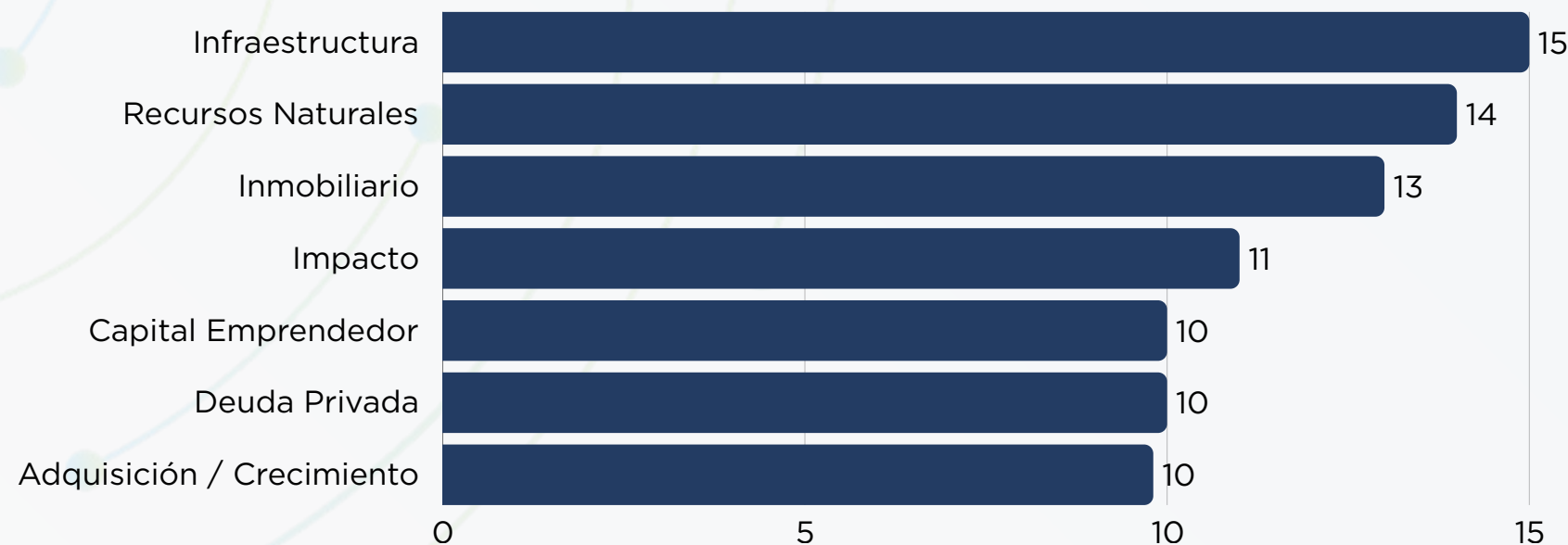
Duración promedio de 12 años

La duración promedio de los vehículos en Colombia es de aproximadamente 12 años. No obstante, existen diferencias relevantes según el tipo de activo. Los vehículos de **infraestructura** presentan la mayor duración promedio (15 años), seguidos por **recursos naturales** (14 años) e **inmobiliario** (13 años), debido a los horizontes de maduración propios de este tipo de inversiones.

En contraste, las estrategias de **impacto, deuda privada, capital emprendedor y adquisición/crecimiento** presentan duraciones promedio cercanas a 10 años.

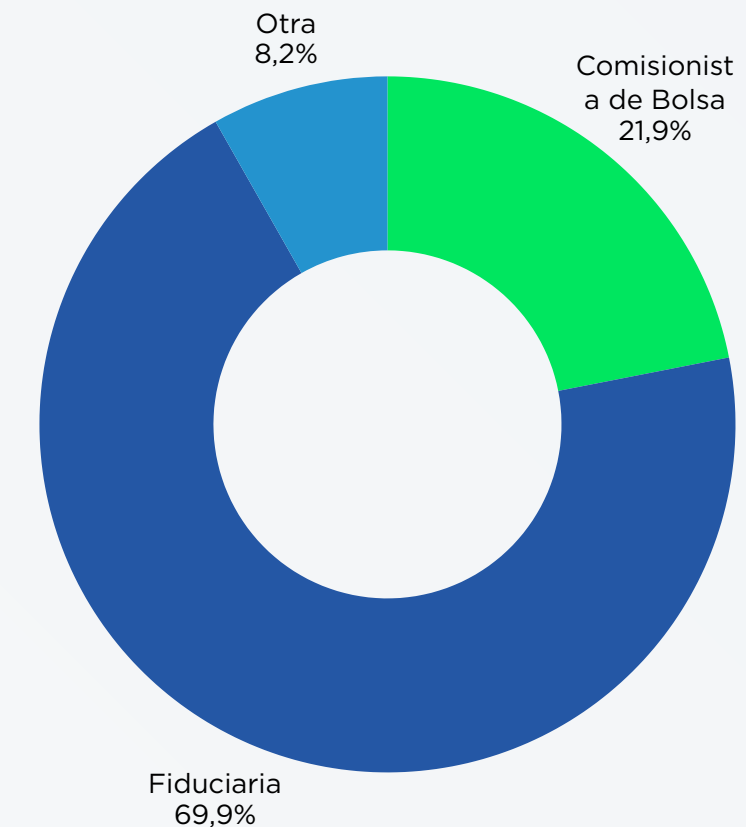
En vehículos con jurisdicción colombiana, las fiduciarias continúan siendo el principal administrador de la industria, gestionando el 69,9% de los vehículos identificados, seguidas por las sociedades comisionistas de bolsa con el 21,9%.

Gráfica 55: Promedio de duración de los vehículos



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 56: Tipo de sociedades administradoras (vehículos Colombianos)



Fuente: ColCapital 2026

3.3 Capital en la industria

Compromisos, capital invertido y capital disponible

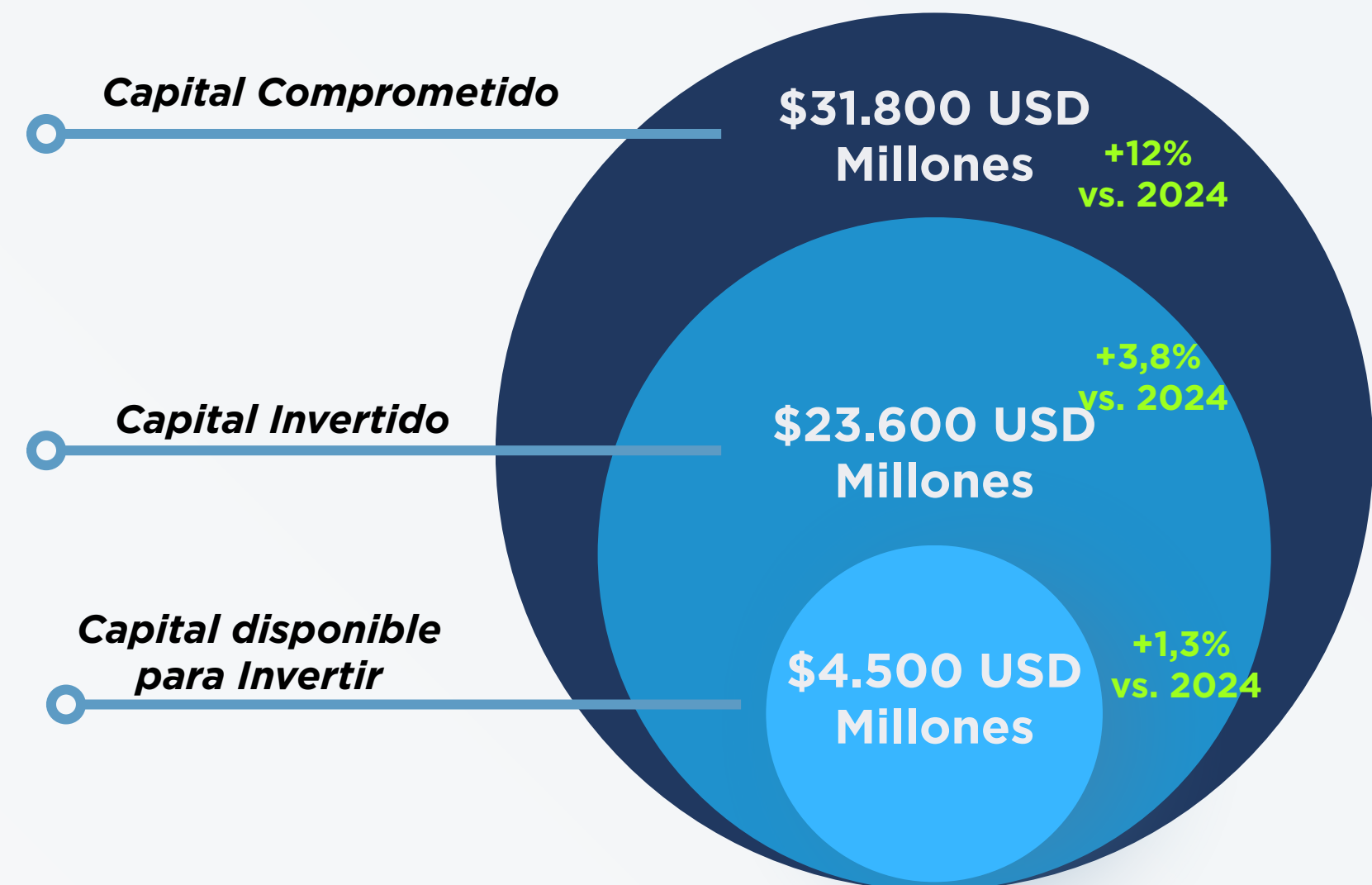
De acuerdo con las cifras consolidadas por ColCapital, la **industria de capital privado en Colombia supera los USD 31.800 millones de capital comprometido para invertir en el país**. De este total, **más de USD 23.600 millones ya han sido movilizados** históricamente hacia empresas, activos y proyectos en distintos sectores de la economía nacional. Adicionalmente, la industria mantiene un **capital disponible superior a USD 4.500 millones**, reflejando una capacidad relevante para continuar financiando nuevas oportunidades de inversión en Colombia.

Frente a 2024, el capital comprometido registró un crecimiento del 12%, mientras que el capital invertido aumentó 3,8% y el capital disponible para invertir creció 1,3%.

DATOS RELEVANTES:

USD 23.600 millones ya invertidos

Gráfica 57: Inversión en la industria



Fuente: ColCapital 2026

3.3 Capital en la industria

Compromisos de capital por vertical

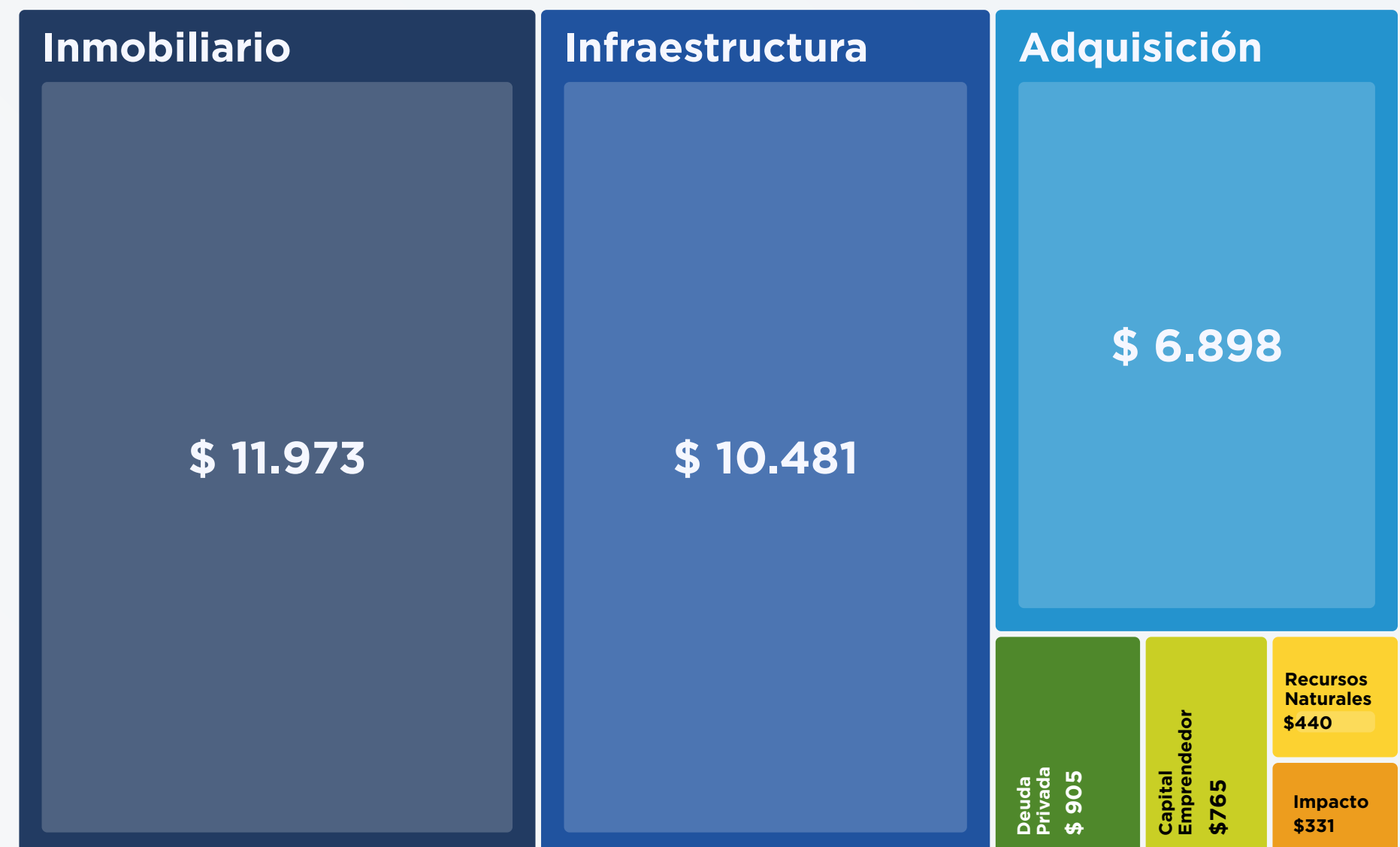
De los más de USD 31.800 millones de capital comprometido identificados por ColCapital, la vertical inmobiliaria concentra la mayor participación con cerca del 38% del total, seguida por infraestructura con 33% y adquisición/crecimiento con 22%.

Las demás verticales -deuda privada, capital emprendedor, recursos naturales e impacto- representan conjuntamente cerca del 7% restante, reflejando la diversificación progresiva de la industria de capital privado en Colombia.

DATOS RELEVANTES:

1. Inmobiliario (38%)
2. Infraestructura (33%)
3. Adquisición/Crecimiento (22%)

Gráfica 58: Capital comprometido por vertical

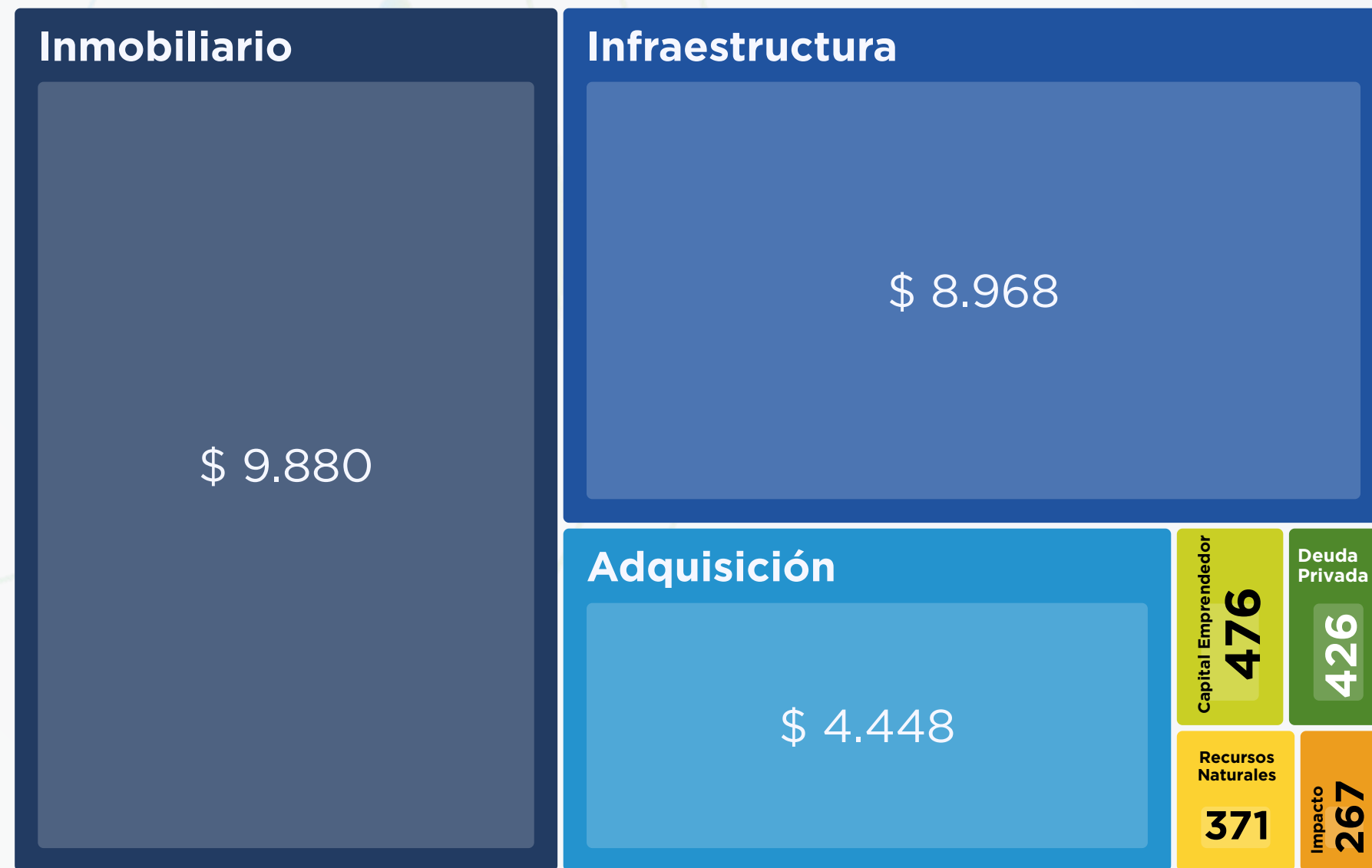


Fuente: ColCapital 2026

3.3 Capital en la industria

Capital invertido por vertical

Gráfica 59: Capital invertido por vertical



Fuente: ColCapital 2026

DATOS RELEVANTES:

- 1. Inmobiliario (42%)
- 2. Infraestructura (38%)
- 3. Adquisición/Crecimiento (19%)

- 1. Inmobiliario (42%)
- 2. Infraestructura (38%)
- 3. Adquisición/Crecimiento (19%)

De los más de **USD 23.600 millones invertidos** históricamente por la industria en Colombia, **las verticales inmobiliaria e infraestructura concentran la mayor participación, con cerca de USD 9.900 millones y USD 8.900 millones, respectivamente.**

Por su parte, **adquisición/crecimiento supera los USD 4.400 millones invertidos**, mientras que las demás verticales -**capital emprendedor, deuda privada, recursos naturales e impacto**- continúan consolidando su participación dentro del ecosistema de inversión en el país.

DATOS RELEVANTES:

+14.900 M en inversión y +13.100 M en desinversión

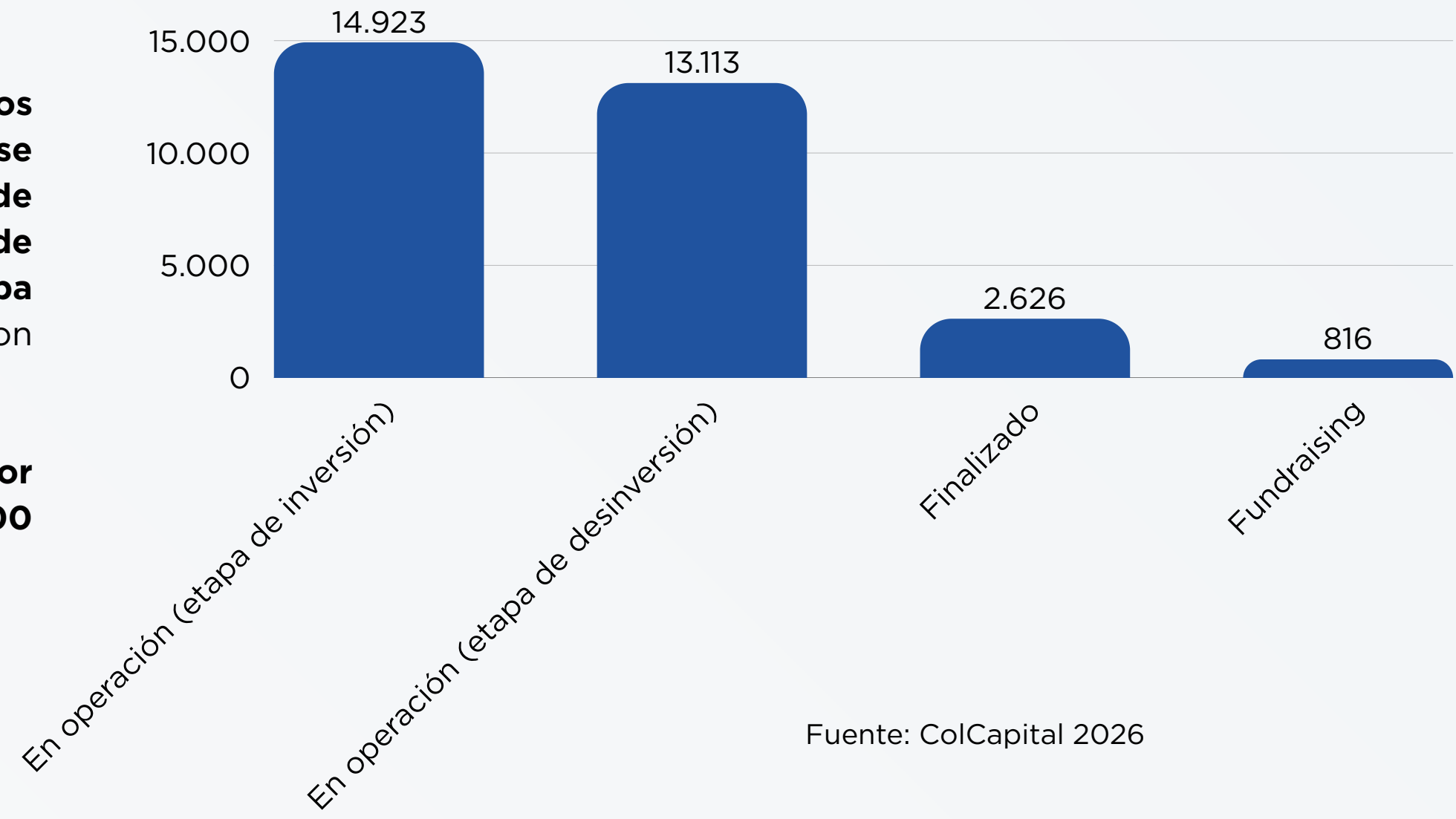
3.3 Capital en la industria

Capital comprometido por estado del vehículo

Al desagregar el capital comprometido por estado de los vehículos, se observa que la mayor concentración se encuentra en vehículos actualmente en operación. Cerca de USD 14.900 millones corresponden a vehículos en etapa de inversión y más de USD 13.100 millones a vehículos en etapa de desinversión, evidenciando un ecosistema maduro y con actividad sostenida.

Por su parte, los vehículos finalizados representan alrededor de USD 2.600 millones, mientras que cerca de USD 800 millones corresponden a vehículos en fundraising.

Gráfica 60: Capital comprometido por estado del vehículo



Fuente: ColCapital 2026

3.3 Capital en la industria

Capital invertido por estado del vehículo y jurisdicción

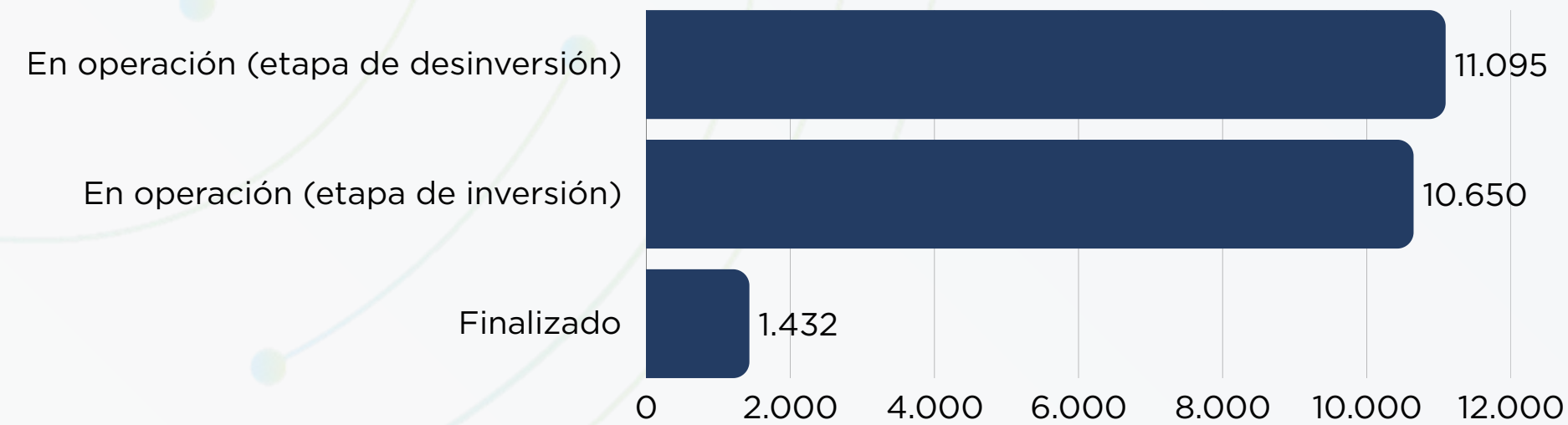
De los más de **USD 23.600** millones invertidos históricamente en Colombia, cerca del **47%** corresponde a vehículos en etapa de desinversión, mientras que el **45%** se encuentra en vehículos en etapa de inversión.

En cuanto a la jurisdicción de los vehículos, cerca del **58%** del capital invertido ha sido canalizado a través de vehículos con jurisdicción colombiana, mientras que el **42%** restante corresponde a vehículos internacionales.

DATOS RELEVANTES:

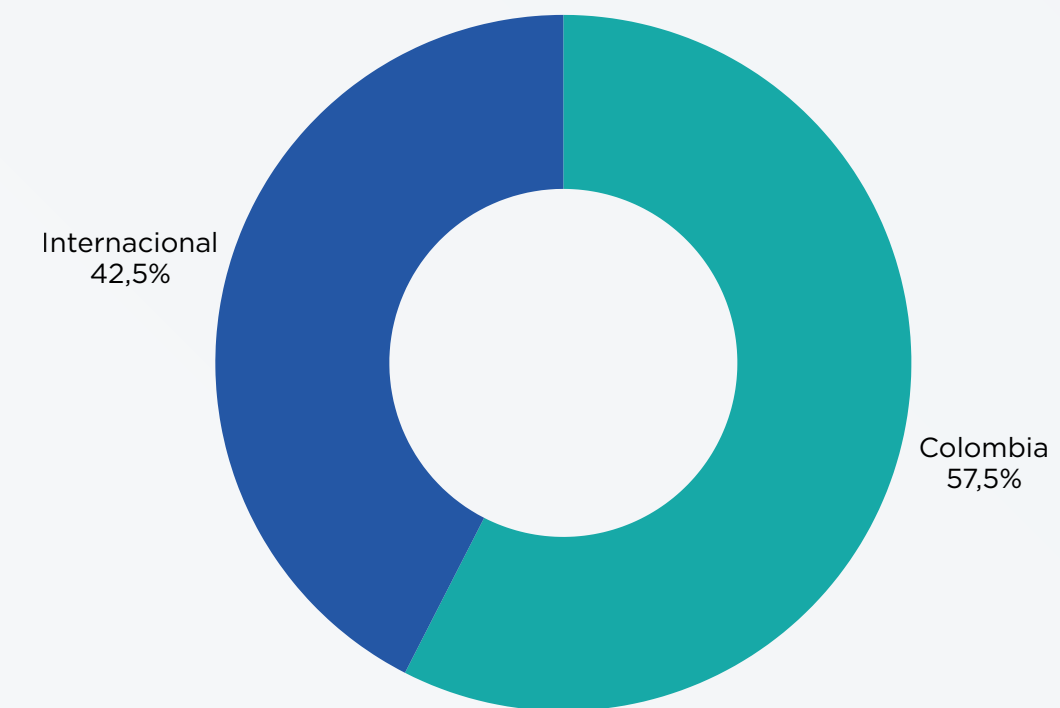
58% del capital invertido fue en vehículos locales

Gráfica 61: Capital invertido por etapa del fondo



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 62: Capital invertido por jurisdicción del fondo



Fuente: ColCapital 2026

3.4 Principales inversionistas

Principales inversionistas de la industria

DATOS RELEVANTES:

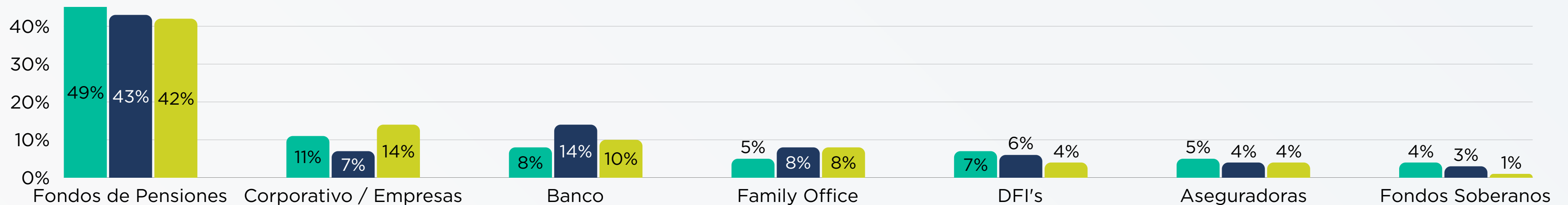
42% de la inversión corresponde a fondos de pensiones

Los fondos de pensiones continúan siendo el principal inversionista en la industria de capital privado en Colombia, representando el 42% de los compromisos de capital en 2025. Aunque esta participación es ligeramente inferior a la observada en años anteriores, se mantiene alineada con su comportamiento histórico y refleja la relevancia de los inversionistas institucionales para el desarrollo de la industria.

La categoría de **empresas y corporativos representó el 14%* de los compromisos de capital en 2025**, seguida por los **bancos con 10%**, **family offices con 8%**, **DFI's y aseguradoras con 4% cada uno**, y **fondos soberanos con 1%**.

Gráfica 63: Inversionistas de la industria

● 2023 ● 2024 ● 2025



Fuente: ColCapital 2026

*La variación observada en la categoría de empresas y corporativos frente a 2024 incorpora ajustes en la clasificación de ciertos inversionistas reportados por algunos gestores, incluyendo personas jurídicas que anteriormente no contaban con una categoría específica dentro de la consolidación de la información.

3.4 Principales inversionistas

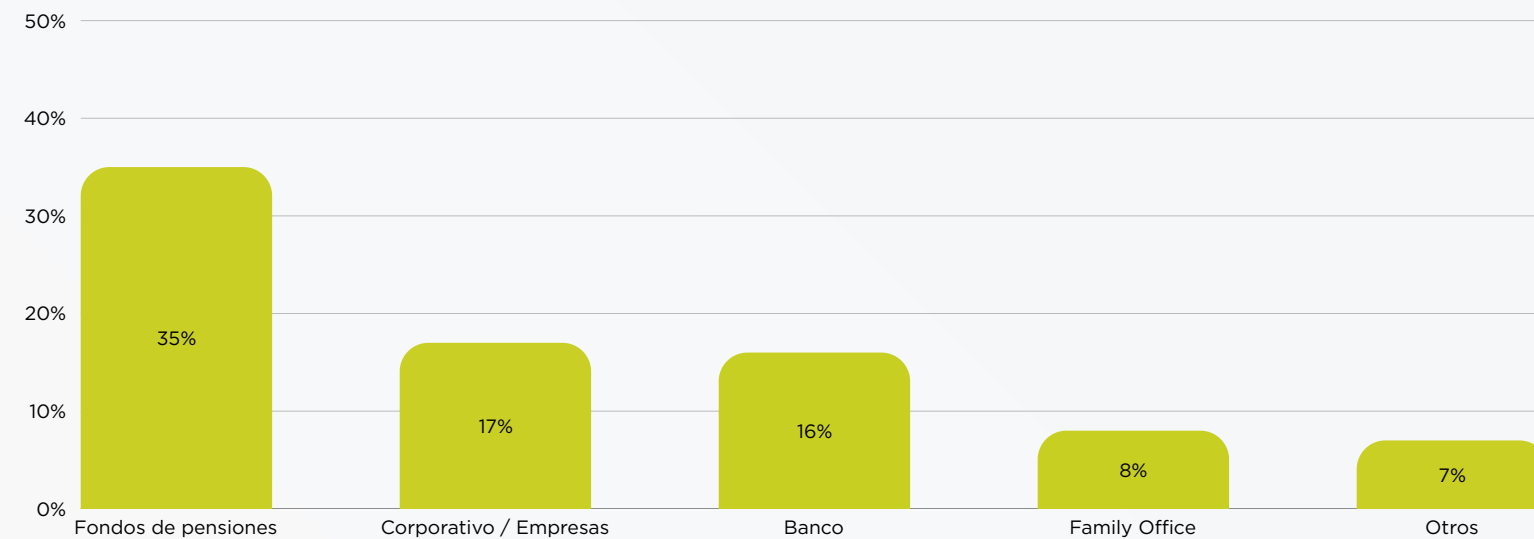
DATOS RELEVANTES:

Top 5 principales inversionistas por vertical

Inmobiliario

En cuanto a la vertical de inmobiliaria, el **35%** del capital corresponde a los fondos de pensiones, seguidos por los corporativos con el **17%** y bancos **16%**, además los family offices aportan el **8%**, seguidos por otro tipo de inversionistas **7%**.

Gráfica 64: Inversionistas en inmobiliario

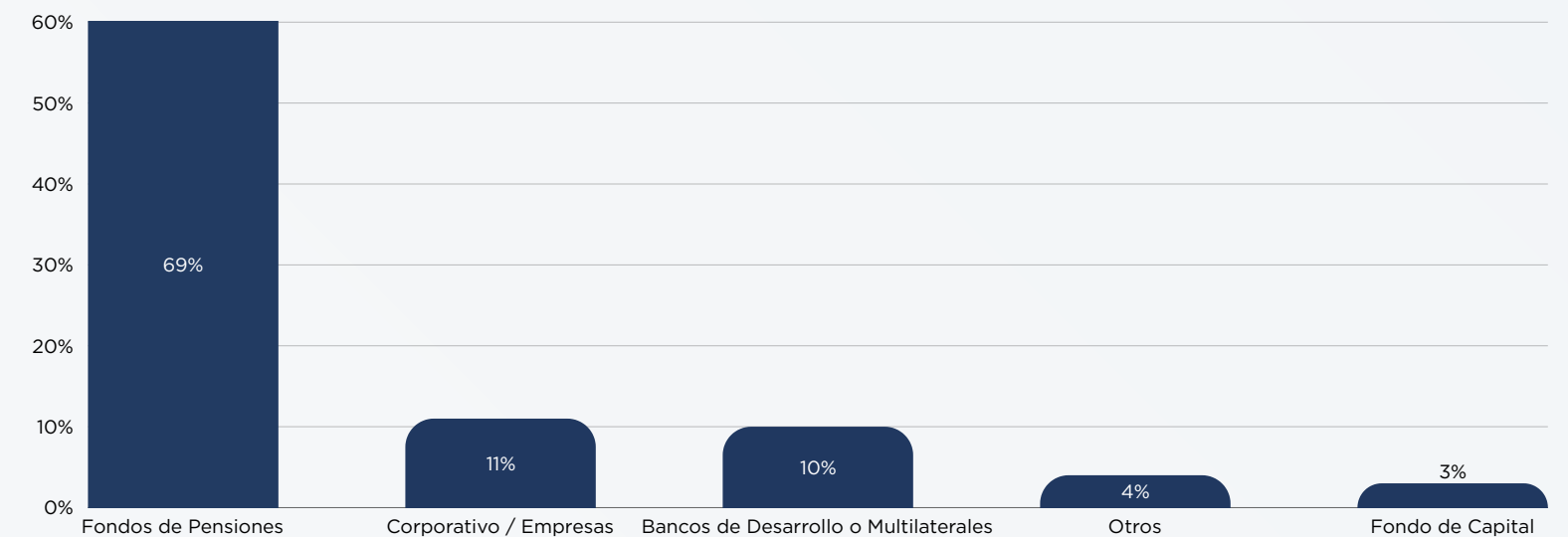


Fuente: ColCapital 2026

Infraestructura

Para la vertical de infraestructura, el inversionista principal son los fondos de pensiones con el **69%** de capital, seguidos por las empresas con el **11%**, bancos de desarrollo con el **10%**, otro tipo de inversionistas quienes aportan el **4%** del capital y los fondos de capital del exterior quienes aportan cerca del **3%** del capital.

Gráfica 65: Inversionistas en infraestructura



Fuente: ColCapital 2026

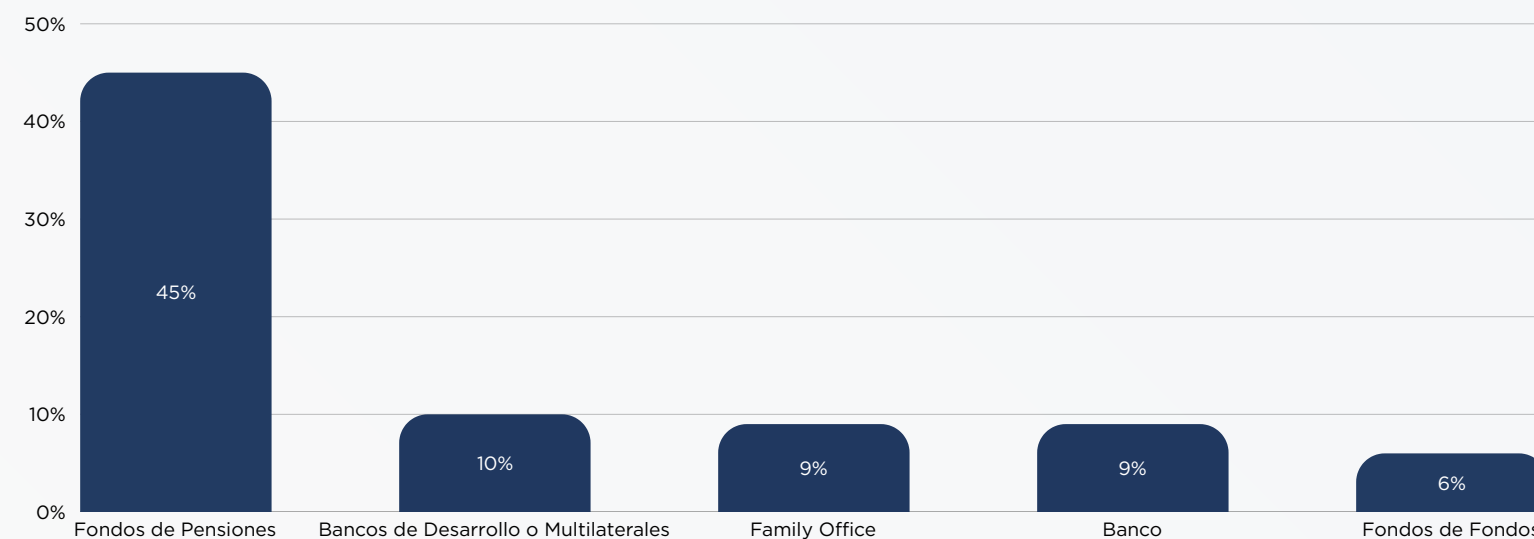
3.4 Principales inversionistas

Top 5 principales inversionistas por vertical

Adquisición / Crecimiento

Desagregando los tipos de inversionistas por verticales, en el caso de la vertical de adquisición y crecimiento, el **45%** del capital corresponde a fondos de pensiones, el **10%** a bancos de desarrollo, el 9% a family offices, el 9% a bancos y el **6%** a fondos de fondos.

Gráfica 66: Inversionistas en adquisición y crecimiento

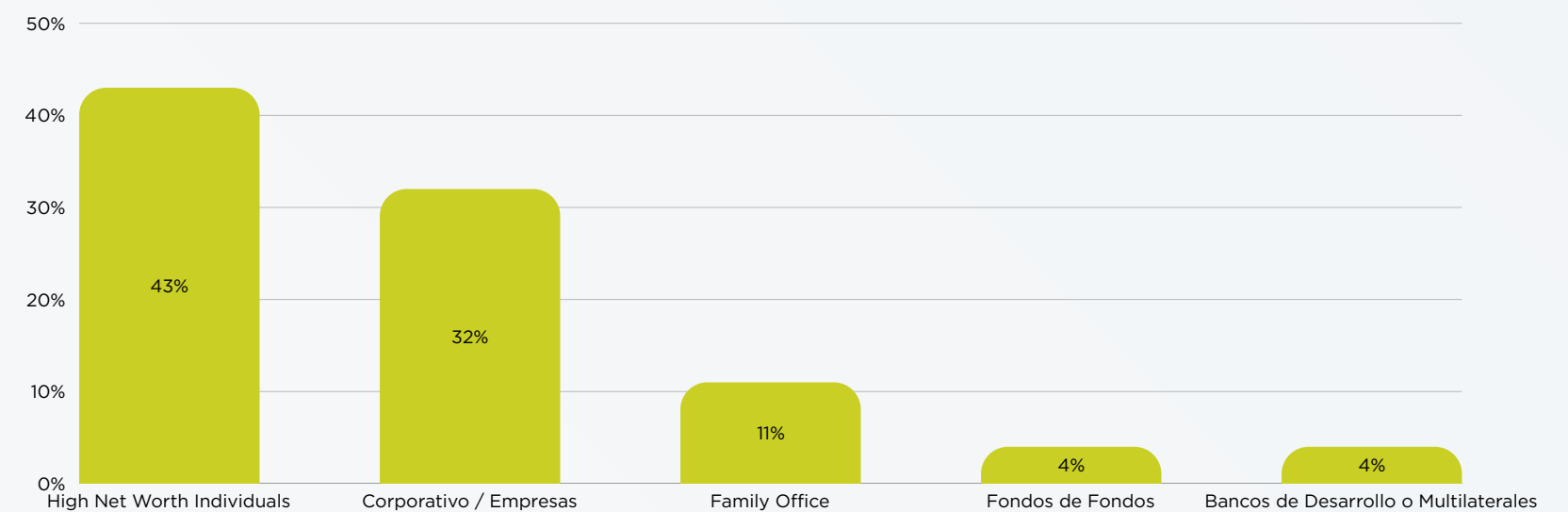


Fuente: ColCapital 2026

Capital emprendedor

Para la vertical de capital emprendedor, más del **75%** del capital corresponde a high net worth individuals y corporativos, ya que los HNI's aportan el **43%** del capital y las empresas el **32%**, seguidos por los family offices con el **11%**, los fondos de fondos con **4%** y los bancos de desarrollo con el **4%**.

Gráfica 67: Inversionistas en capital emprendedor



Fuente: ColCapital 2026

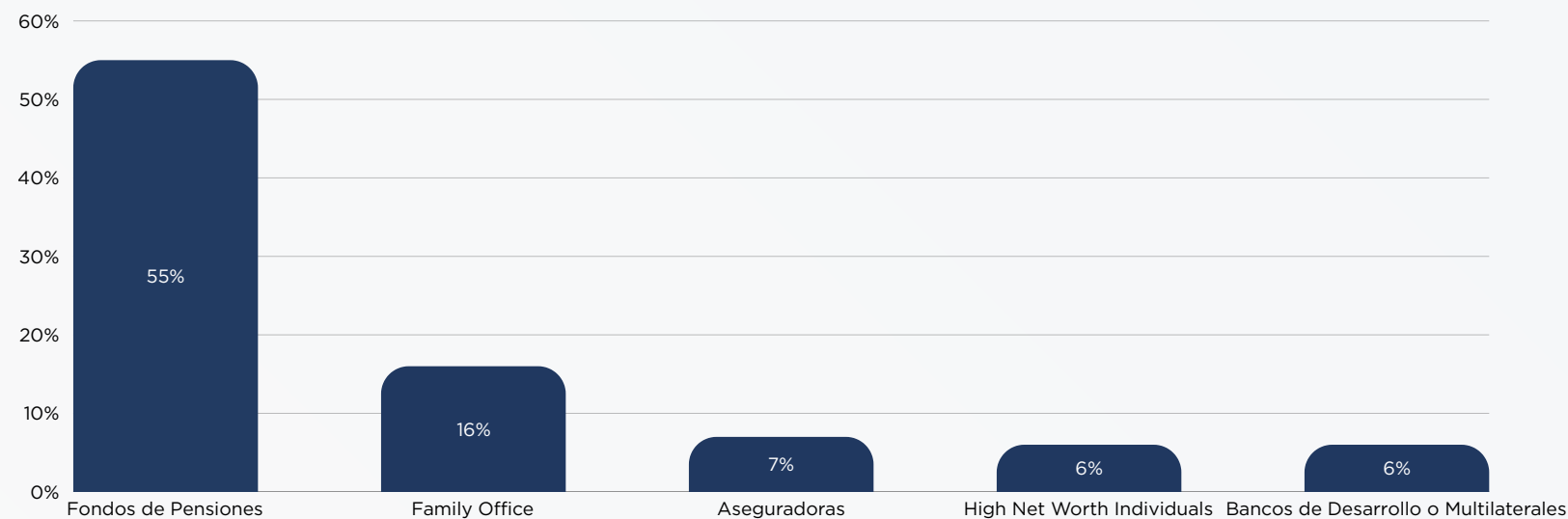
3.4 Principales inversionistas

Top 5 principales inversionistas por vertical

Deuda privada

Para la vertical de deuda privada, el inversionista principal son los fondos de pensiones quienes aportan el **55%** del capital, seguidos por los family offices con el **16%**, aseguradoras con el **7%**, HNI's con el **6%** y bancos de desarrollo con el **6%**.

Gráfica 68: Inversionistas en Deuda Privada

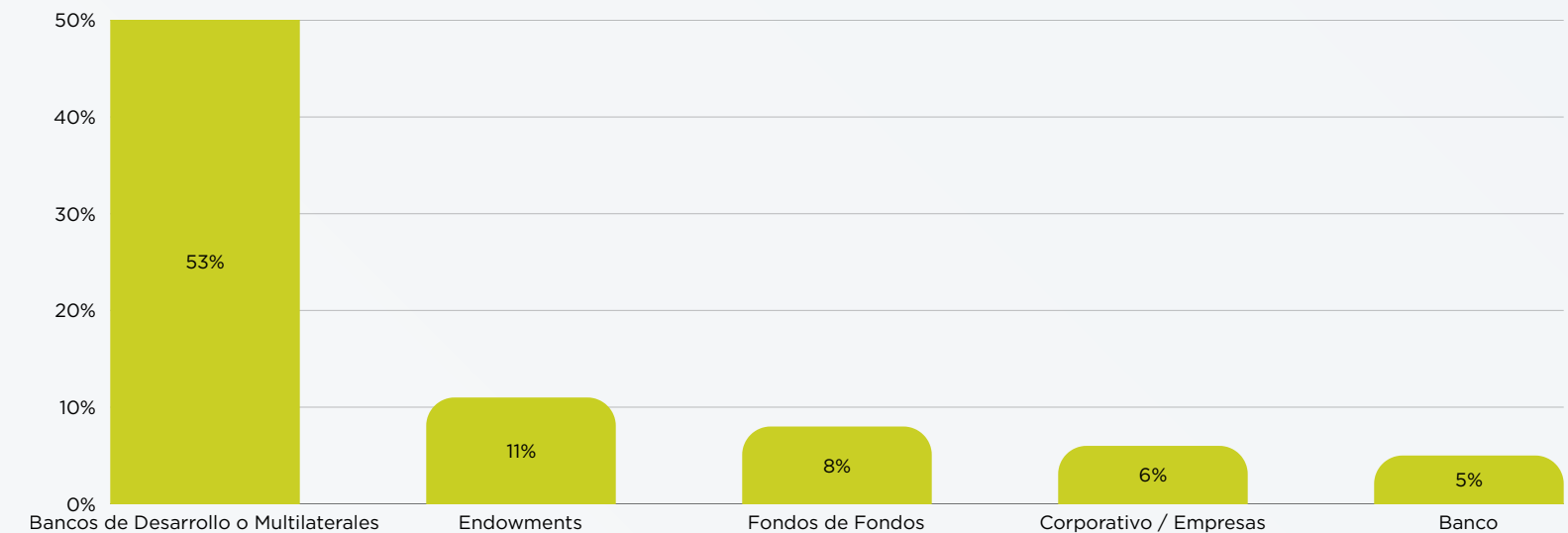


Fuente: ColCapital 2026

Impacto

En cuanto a la vertical de impacto, el **53%** del capital invertido corresponde a bancos de desarrollo, seguidos por endowments con el **11%** del capital, fondos de fondos con el **8%**, empresas con el **6%** y bancos con el **5%**.

Gráfica 69: Inversionistas en impacto



Fuente: ColCapital 2026

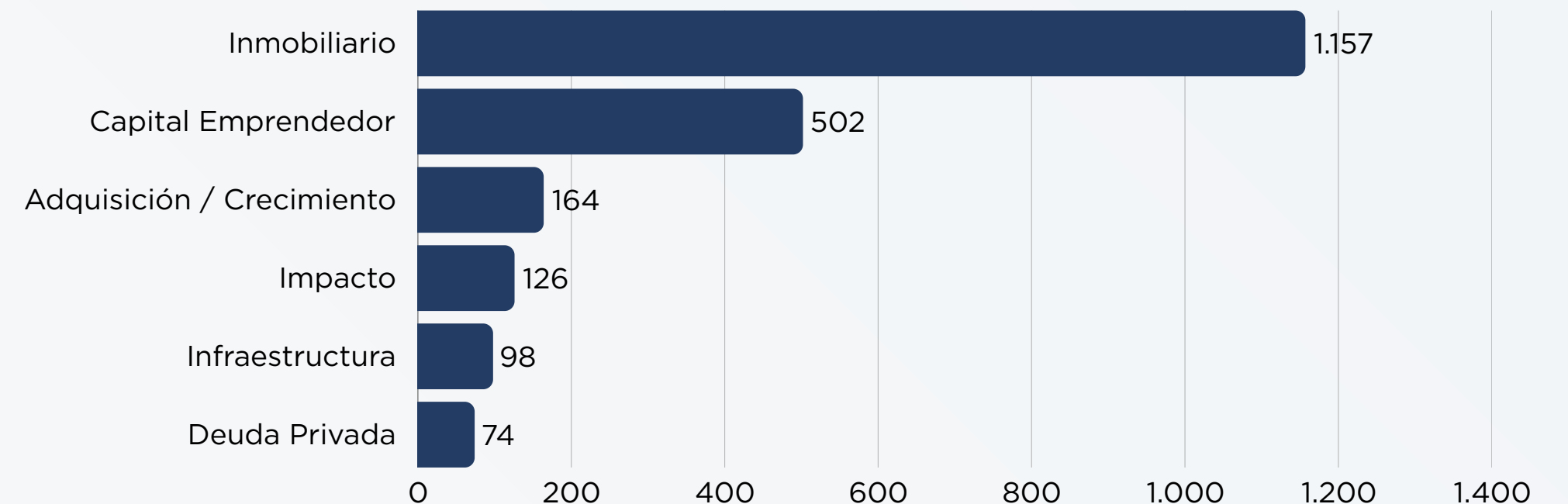
3.5 Activos y proyectos en Colombia

Distribución de activos por vertical

La industria de capital privado en Colombia ha financiado más de 2.100 activos y proyectos a lo largo del país, reflejando la amplitud y diversificación del ecosistema.

Por verticales, el segmento inmobiliario concentra el mayor número de activos con 1.157, seguido por capital emprendedor con 502 startups, adquisición y crecimiento con 164 activos, impacto con 126 proyectos, infraestructura con 98 proyectos y deuda privada con 74 activos financiados.

Gráfica 70: Activos invertidos por vertical



Fuente: ColCapital 2026

DATOS RELEVANTES:

2.100 activos invertidos en la industria (+28% vs 2024)

3.5 Activos y proyectos en Colombia

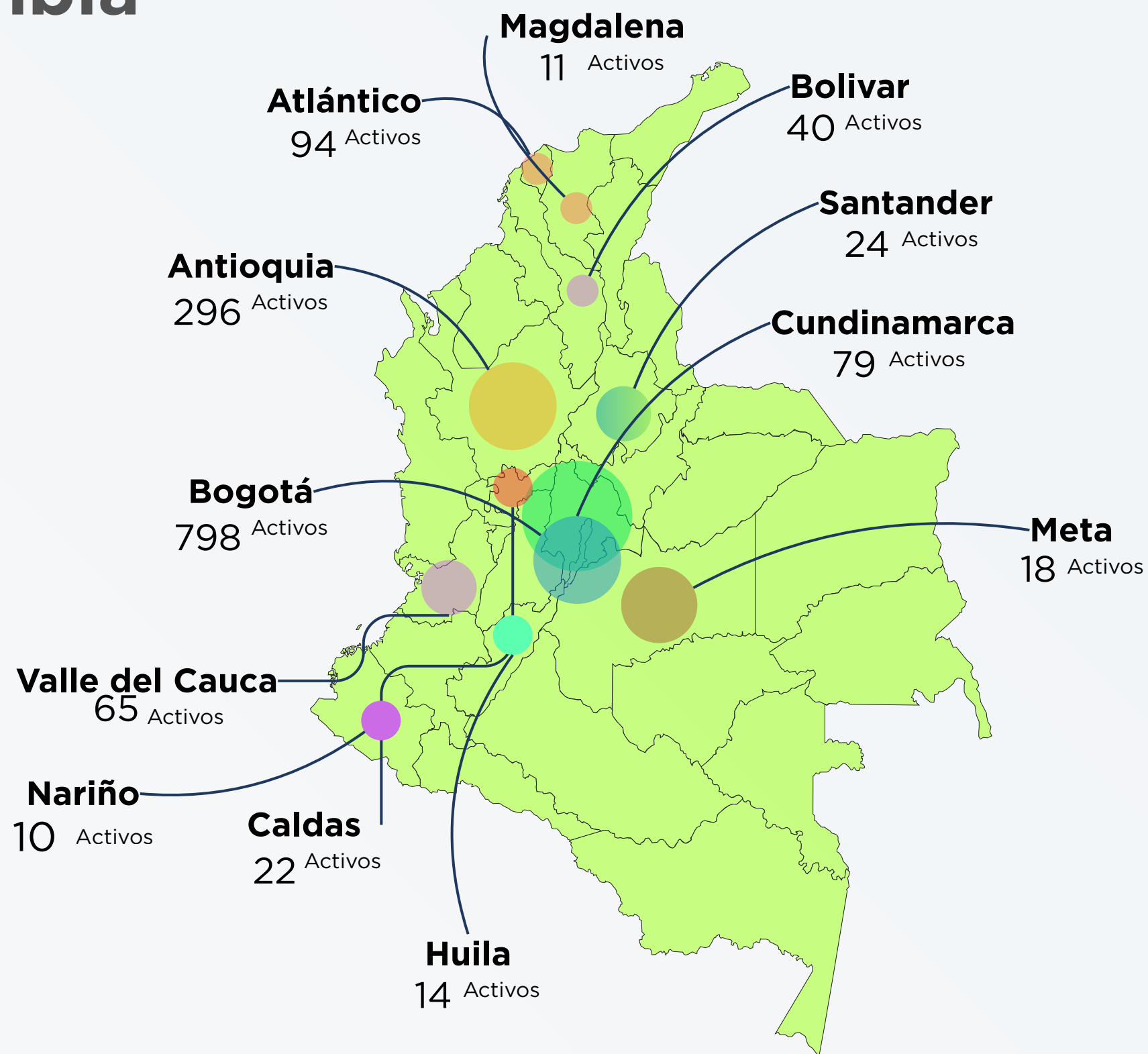
Activos por regiones de Colombia

La industria de capital privado mantiene una presencia relevante en distintas regiones del país. **Bogotá concentra el 52% de los activos identificados, seguida por Antioquia con 19% y Atlántico con 6%, consolidándose como los principales polos de inversión de la industria.**

No obstante, el ecosistema continúa teniendo alcance regional, con inversiones y proyectos identificados en **28 de los 32 departamentos de Colombia**, evidenciando una creciente diversificación geográfica del capital privado en el país.



Gráfica 71: Activos por regiones



3.6 Regiones y etapas

Mercados prioritarios para los gestores

Si bien el estudio se enfoca en el mercado colombiano, los gestores mantienen una visión regional de inversión. **Colombia continúa siendo el principal mercado de interés, concentrando más del 70% de las preferencias de inversión identificadas en la industria.**

Adicionalmente, **se observa interés en otros mercados de América Latina, principalmente Chile, México, Perú y Brasil**, reflejando una estrategia de expansión y diversificación regional por parte de los gestores activos en Colombia.

Gráfica 72: TOP 5 Principales Mercados



Fuente: ColCapital 2026

DATOS RELEVANTES:

Chile, México , Perú y Brasil son otros países de interés para los gestores

3.6 Regiones y etapas

Etapas de inversión

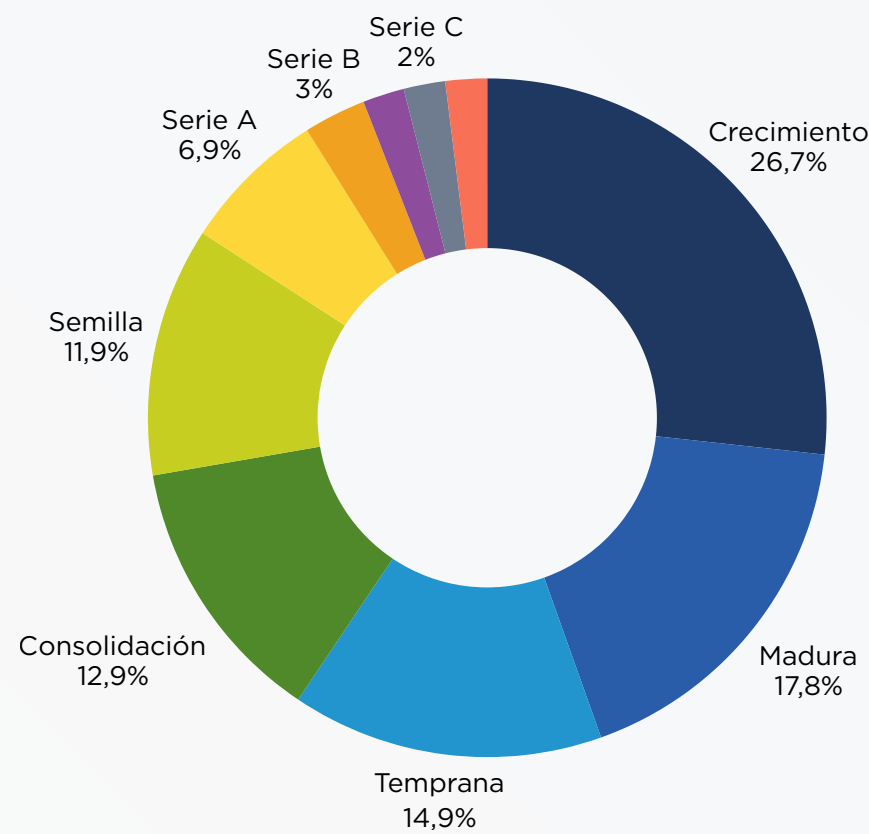
DATOS RELEVANTES:

La etapa de crecimiento es en la que más se invierte con una participación del 26,7%

La etapa de crecimiento concentra la mayor participación de inversión en la industria con 26,7%, seguida por las etapas madura (17,8%) y temprana (14,8%). Esto refleja un ecosistema con una combinación de compañías y proyectos en expansión, consolidación y maduración.

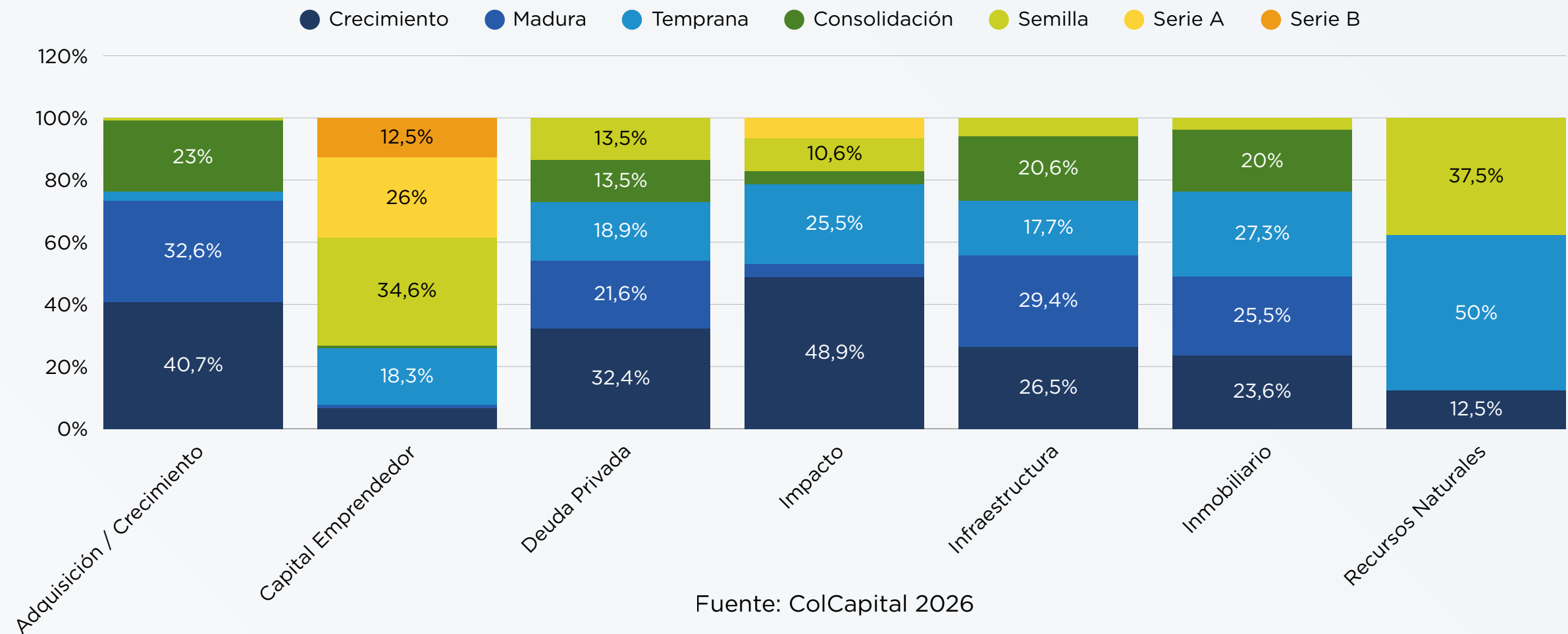
Al analizar las verticales de manera individual, se observa que adquisición/crecimiento, infraestructura, deuda privada e inmobiliario presentan una mayor concentración en etapas maduras y de crecimiento. Por su parte, capital emprendedor refleja una distribución más diversificada entre etapas tempranas, semilla y Serie A, acorde con la naturaleza de este tipo de inversiones.

Gráfica 73: Etapas de inversión



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 74: Etapas de inversión por verticales



Fuente: ColCapital 2026

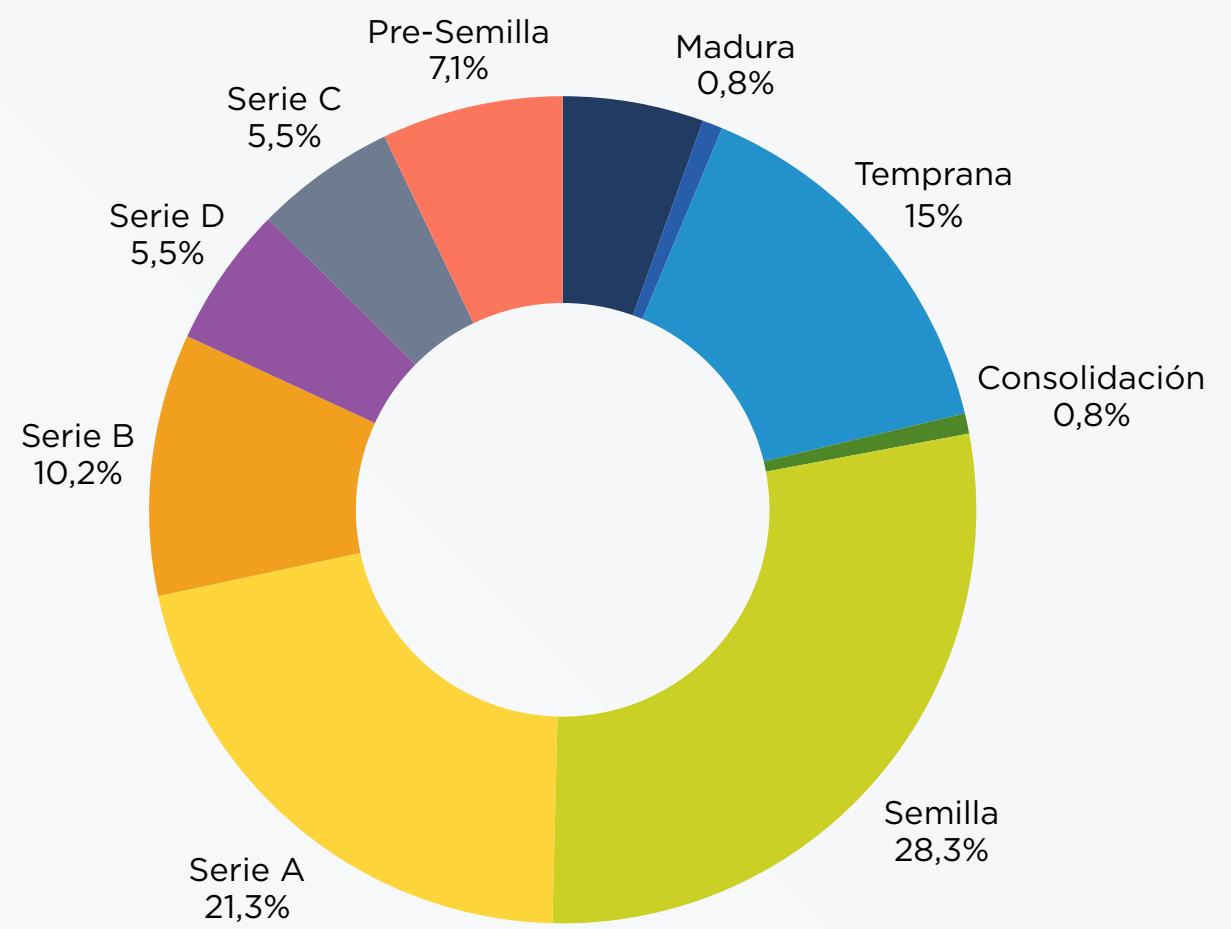
3.6 Regiones y etapas

Etapas de inversión para capital emprendedor

DATOS RELEVANTES:

La etapa predominante es semilla con 28,3% , seguida por serie A 21,3% y temprana 15%

Gráfica 75: Etapas de inversión en capital emprendedor



Fuente: ColCapital 2026

Teniendo en cuenta que la vertical con mayor diversidad de etapas de inversión es la de capital emprendedor, **vale la pena hacer un zoom en esta vertical, la etapa predominante es semilla con 28,3% , seguida por serie A 21,3%, temprana 15%, Serie B 10,2%, pre-semilla 7,1%, serie-C, serie-D y crecimiento con 5,5% de participación cada uno.**

Por otro lado, otras etapas importantes en esta vertical son madura y consolidación con 0,8% de participación en las inversiones de la industria.

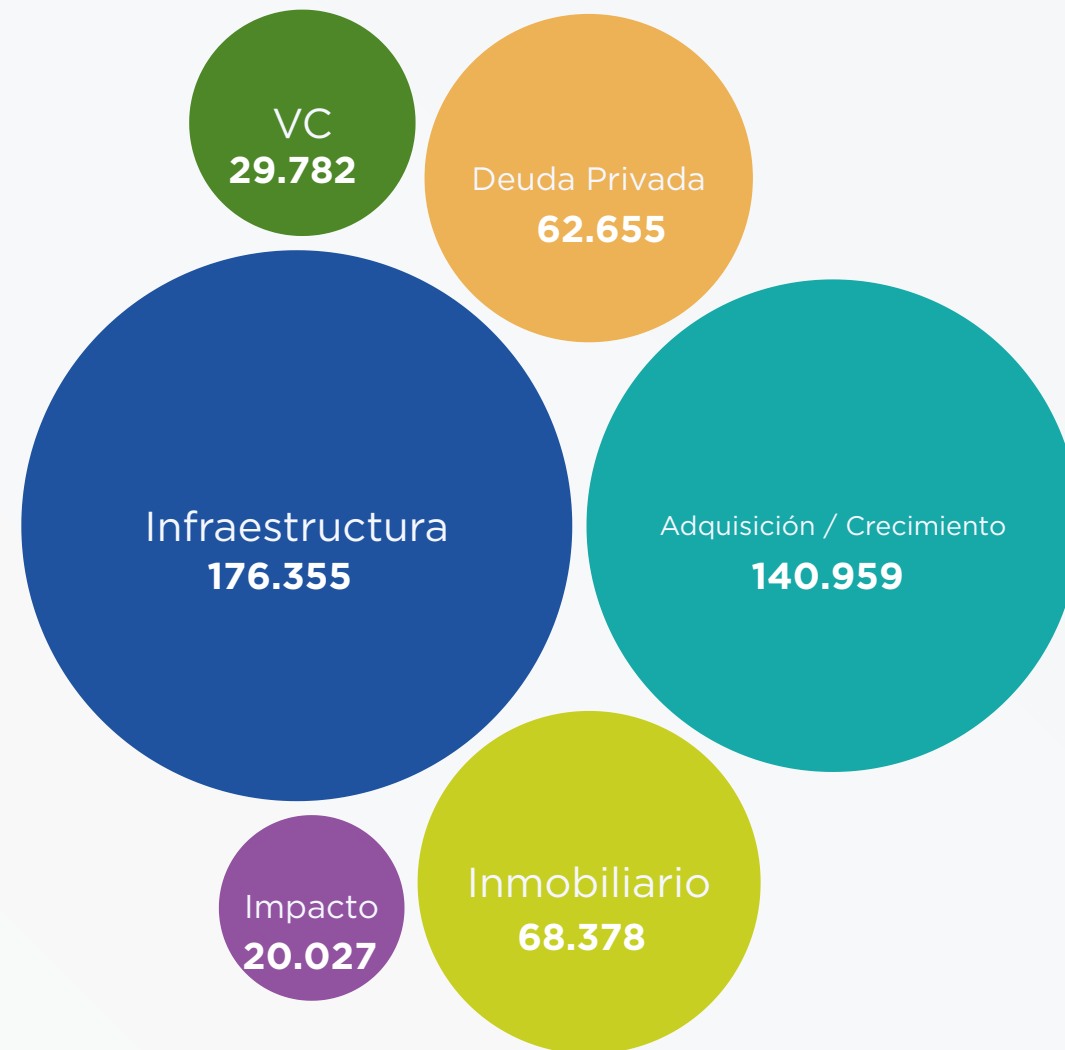
3.7 Empleos generados

Empleos directos generados en los portafolios

DATOS RELEVANTES:

498 mil empleos generados

Gráfica 76: Empleos generados en los activos de la industria

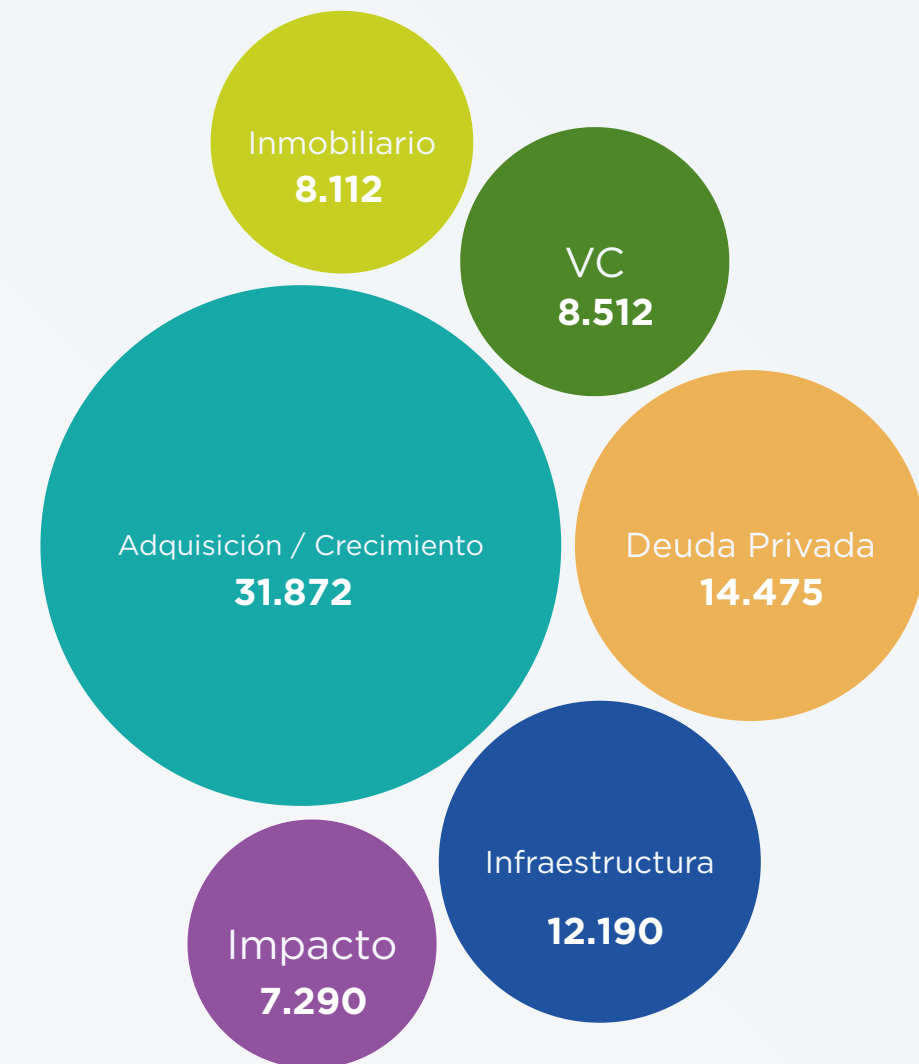


Fuente: ColCapital 2026

En total, **la industria ha generado más de 498 mil empleos en los activos invertidos**, de estos, 176 mil corresponden a empleos generados por activos de infraestructura, 140 mil generados por adquisición/crecimiento, 68 mil en activos inmobiliarios, 62 mil en activos de deuda privada, 29 mil por medio de activos de la vertical de capital emprendedor, y 20 mil por medio de las inversiones en impacto.

A la hora de analizar **los empleos femeninos generados, del total de 82 mil empleos femeninos**, cerca de 32 mil corresponden a empleos generados por medio de inversiones en adquisición y crecimiento, seguido por los más de 14 mil empleos generados por inversiones de deuda privada, 12 mil en infraestructura, 8.500 en capital emprendedor, 8 mil en inmobiliario y 7.200 en inversiones de impacto.

Gráfica 77: Empleos femeninos generados en los activos de la industria



Fuente: ColCapital 2026

3.7 Empleos generados

Empleos directos en los Gestores Profesionales

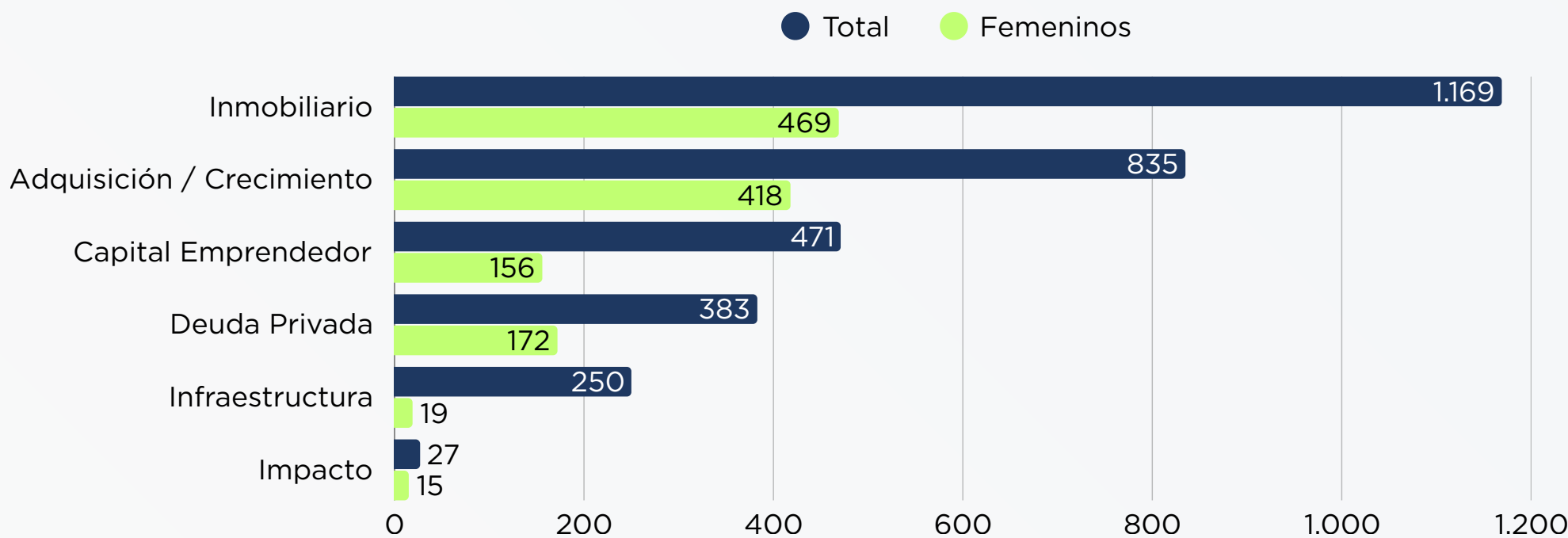
En los gestores de la industria se han generado cerca de **3.135 empleos en total**, de los cuales desagregados por verticales, más 1.100 a inmobiliario, 835 adquisición/crecimiento, 471 a capital emprendedor, 383 a deuda privada, 250 a infraestructura y 27 a impacto.

De estos empleos, **1.249 corresponden a empleos femeninos**, de los cuales cerca del 37,5% corresponde a inmobiliario, 33,5% a adquisición/crecimiento, cerca del 14% a deuda privada, 12,5% a capital emprendedor, el 1,5% a infraestructura y cerca del 1% a impacto.

DATOS RELEVANTES:

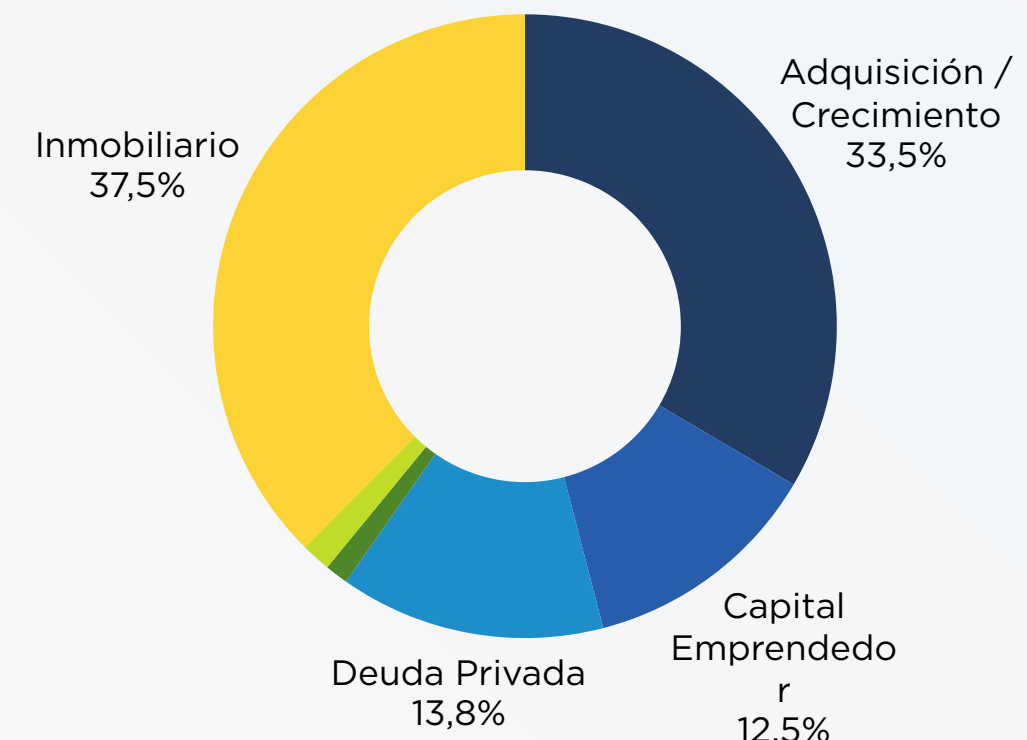
3.100 empleos generados en los gestores de los cuales 1.200 son empleos femeninos

Gráfica 78 : Empleos de los gestores



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 79: Empleos femeninos en los gestores de la industria



Fuente: ColCapital 2026

3.8 Tickets de inversión

Los tickets de inversión reflejan diferencias significativas entre las verticales de la industria. En promedio, el ticket mínimo se ubica en USD 7 millones, mientras que el ticket máximo alcanza USD 57 millones.

Infraestructura registra los tickets más altos, con montos máximos promedio cercanos a USD 177 millones, evidenciando la escala y naturaleza intensiva en capital de este tipo de proyectos.

Por su parte, capital emprendedor e impacto presentan tickets considerablemente menores, con mínimos promedio de USD 316 mil y USD 344 mil, respectivamente, permitiendo financiar un mayor número de compañías y proyectos en etapas tempranas.

DATOS RELEVANTES:

Infraestructura alcanza tickets máximos promedio de USD 177 millones

Gráfica 80: Tickets de inversión desagregados por verticales

Vertical	Ticket mínimo promedio (USD)	Ticket máximo promedio (USD)
Adquisición / Crecimiento	16,9 millones	91,3 millones
Capital Emprendedor	316 mil	2,28 millones
Deuda Privada	6,95 millones	73,8 millones
Impacto	344 mil	1,36 millones
Infraestructura	17 millones	177,1 millones
Inmobiliario	7,88 millones	68,9 millones

Fuente: ColCapital 2026

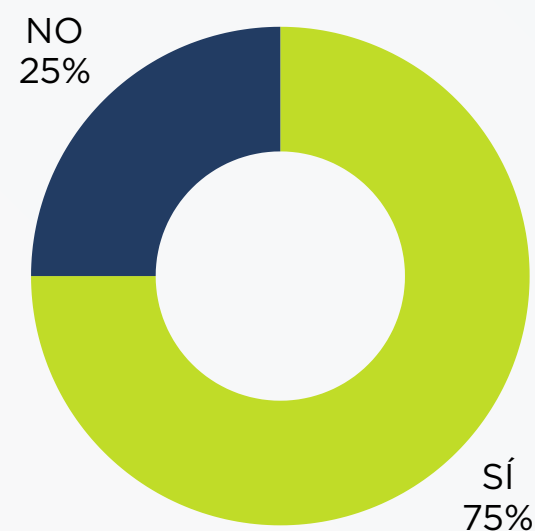
3.9 Implementación de políticas ASG (Ambiental, social y de gobernanza)

Gráfica 81: ¿Sus inversionistas (LPs) exigen criterios ASG como requisito para invertir en sus vehículos?



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 83: ¿El Gestor realiza monitoreo periódico de indicadores ASG en sus activos?



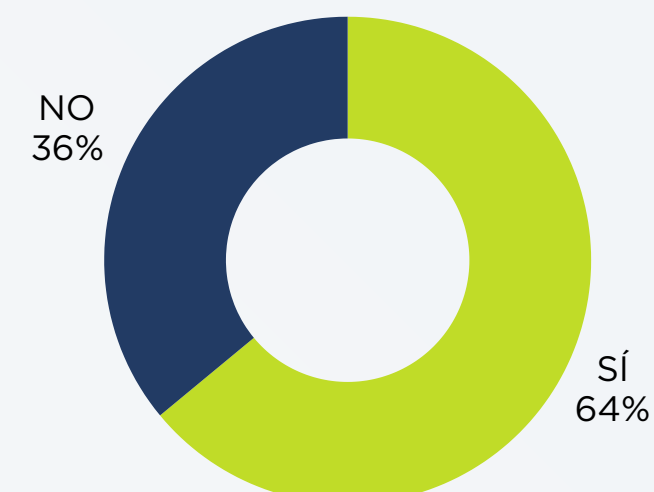
Fuente: ColCapital 2026

En cuanto al nivel de exigencia de los inversionistas a los gestores, **para el 55% de los gestores, sus inversionistas exigen criterios ASG como requisito para invertir en ellos, mientras el 47% de los gestores están alineados con alguna iniciativa internacional.**

En cuanto al nivel de implementación de ASG por parte del gestor, **en el 64% de los gestores de la industria existe un equipo responsable y dedicado a la gestión ASG.**

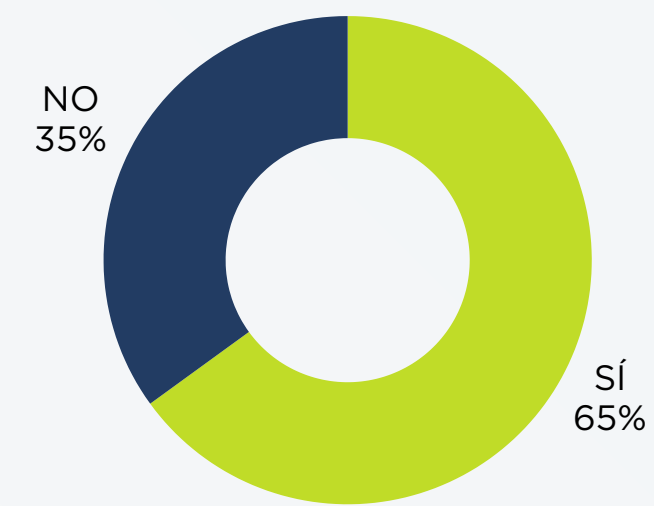
Continuando con el nivel de implementación de ASG por parte del gestor, **en las juntas directivas, el porcentaje de mujeres corresponde al 32%, el 75% de los gestores realiza monitoreo periódico de los indicadores ASG dentro de sus activos y el 65% de los gestores promueve activamente la participación de mujeres o diversidad en los órganos de gobierno de las empresas invertidas.**

Gráfica 82: ¿Existe un responsable o equipo dedicado a la gestión ASG dentro del Gestor?



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 84: ¿El Gestor promueve activamente la participación de mujeres o diversidad en los órganos de gobierno de las empresas invertidas?



Fuente: ColCapital 2026

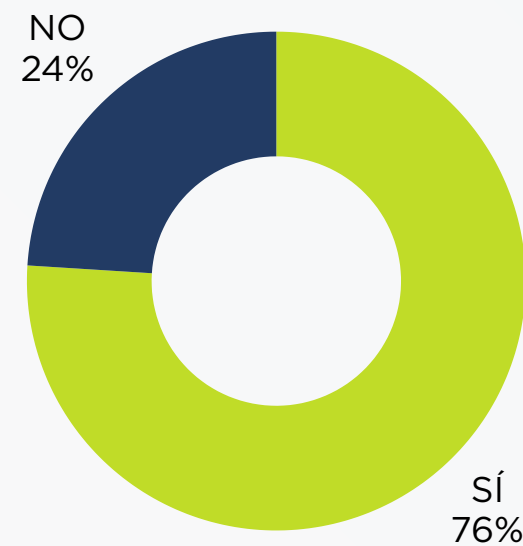
3.9 Implementación de políticas ASG (Ambiental, social y de gobernanza)

Gráfica 85: Los activos en los que invierte cuentan con políticas formales en Equidad de género y diversidad



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 87: ¿Qué porcentaje de los activos invertidos cuenta con políticas ASG formalmente adoptadas?



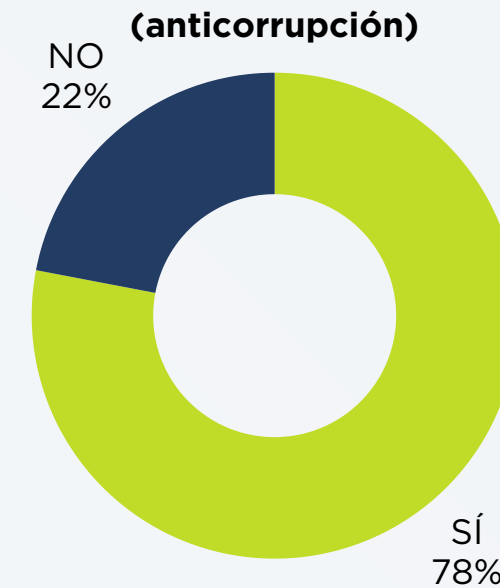
Fuente: ColCapital 2026

En cuanto a los activos invertidos, **el 60% de los activos en los que invierten los gestores cuentan con políticas formales en Gestión Ambiental, el 60% cuentan con políticas formales en Responsabilidad Social y el 53% cuentan con políticas formales en Equidad de género y diversidad.**

En cuanto a los activos invertidos, **el 75% de los activos en los que invierten los gestores cuentan con políticas formales en Gobernanza corporativa, el 78% cuentan con políticas formales en Ética y cumplimiento y el 76% cuenta con políticas ASG formalmente adoptadas.**

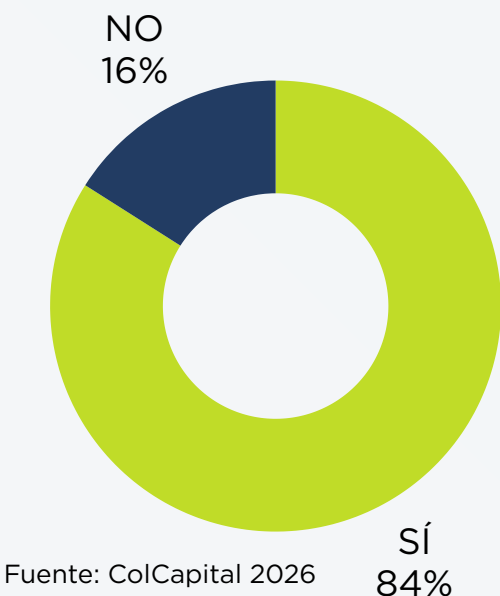
En cuanto a los activos invertidos, **el 84% de los activos en los que invierten los gestores cuentan con junta directiva u órgano equivalente de gobierno, y en las juntas directivas de los activos, en promedio el 30% son mujeres.**

Gráfica 86: Los activos en los que invierte cuentan con políticas formales en Ética y cumplimiento (anticorrupción)



Fuente: ColCapital 2026

Gráfica 88: ¿Qué porcentaje de sus activos del portafolio cuentan con junta directiva u órgano equivalente de gobierno?



Fuente: ColCapital 2026

4.Ciberseguridad e Inteligencia Artificial dos tendencias actuales

4.1 Contradicciones en el núcleo de la estrategia de ciberseguridad actual, y cómo los líderes las gestionan

4.2 Pulso AI: Empresas colombianas en la frontera cognitiva

4.1 Contradicciones en el núcleo de la estrategia de ciberseguridad actual, y cómo los líderes las gestionan

A medida que las amenazas cibernéticas se vuelven más complejas, las organizaciones están logrando avances significativos, aunque persisten tensiones.

El estudio examina cinco paradojas fundamentales que moldean la ciberseguridad actual, mientras destaca hacia dónde avanzan las organizaciones, dónde continúan los desafíos y qué deberían priorizar los líderes a continuación.

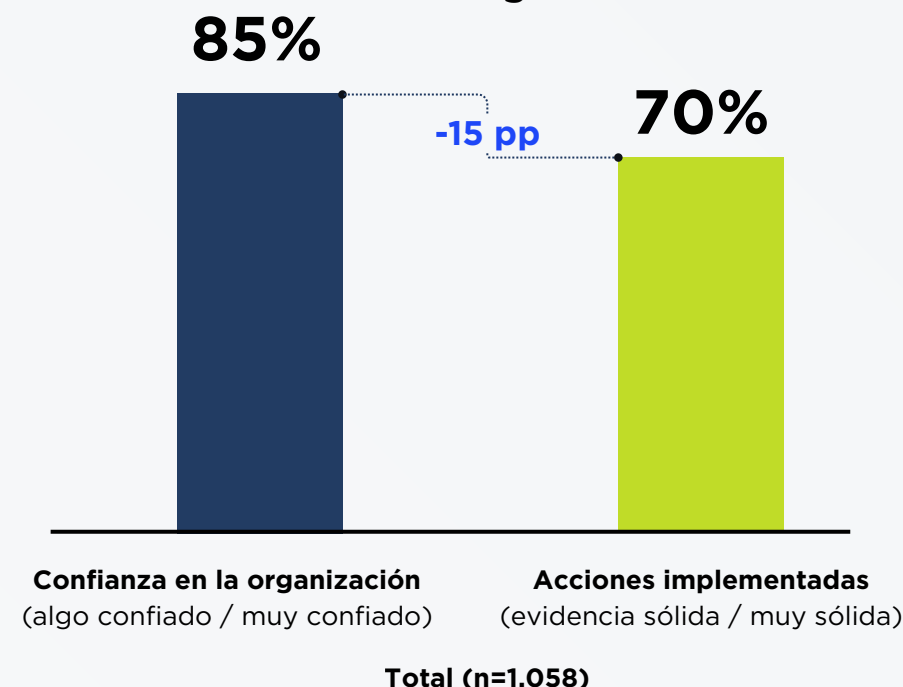
Con base en la experiencia global de Deloitte en ciberseguridad y su perspectiva de mercado, se ofrece orientación práctica para los CISO y líderes empresariales que buscan desarrollar resiliencia y convertir la estrategia en ejecución.

Paradoja #1

La confianza en ciberseguridad es alta. ¿Están las organizaciones preparadas?

El ochenta y cinco por ciento (85%) dice estar algo o muy seguro de la estrategia de ciberseguridad de su organización, pero la preparación es menor; de media, los encuestados informan ser más seguros para la ciberseguridad, un setenta por ciento (70%), pero cuando se mide preparación concreta, la brecha promedio es de 15 puntos porcentuales menos, es decir la confianza supera sistemáticamente a la capacidad real.

Gráfica 89: Grado de implementación de acciones relacionadas con la ciberseguridad



Fuente: Deloitte 2026

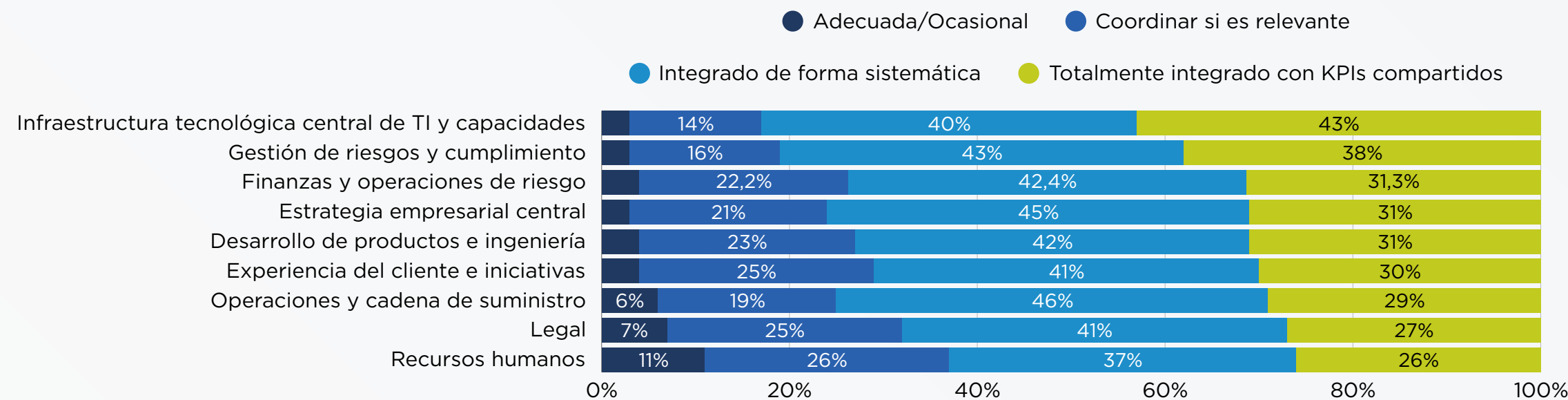
Figura 1. Tecnología concepto de seguridad seguridad sistema de protección digital. Fuente: Magnific.

4.1 Contradicciones en el núcleo de la estrategia de ciberseguridad actual, y cómo los líderes las gestionan

Paradoja #2
El equipo ejecutivo cree y prioriza la estrategia cibernética. ¿En el resto de la organización, la ciberseguridad no tiene el mismo nivel de influencia.

El 66% de los encuestados cree que el CISO de su organización mantiene una relación estratégica y de confianza profunda con su director ejecutivo (CEO) y el 76% en general para el alto cargo. Si bien en general existe una sólida alineación en materia de ciberseguridad dentro de la *C-suite*, el siguiente paso para muchas organizaciones es la integración sistémica de la ciberseguridad en las funciones críticas de las unidades de negocio y de tecnología.

Gráfica 90: Grado en que la organización conecta ciberseguridad con otros dominios



Fuente: Deloitte 2026



Figura 2. Mujer analizando software de ciberseguridad. Fuente: Magnific.

4.1 Contradicciones en el núcleo de la estrategia de ciberseguridad actual, y cómo los líderes las gestionan

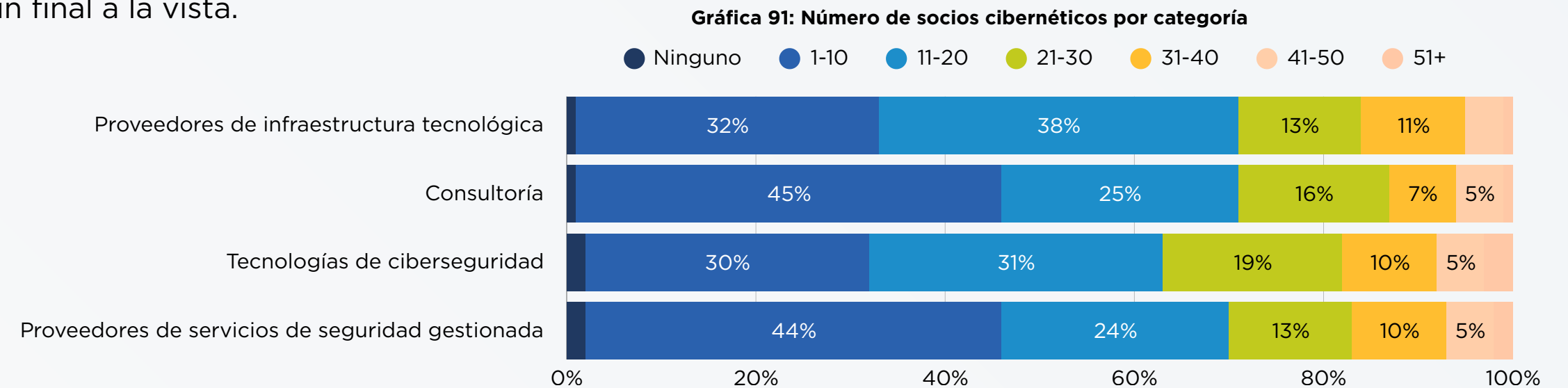


Figura 2. Mantenimiento de bases de datos en centro de cómputo. Fuente: Magnific.

Paradoja #3 “Queremos menos proveedores”. “Necesitamos más proveedores”.

Los cambios continuos en el panorama de amenazas, combinados con un conjunto de soluciones y capacidades tecnológicas en constante evolución, han llevado a los profesionales de ciberseguridad a establecer relaciones con un número grande y creciente de proveedores y sin un final a la vista.

Los encuestados trabajan con lo que parece ser una cantidad abrumadora de proveedores para gestionar y se espera que esos números aumenten en los próximos tres y cinco años. En cuanto a la infraestructura tecnológica, la mayor proporción (38%) de los encuestados tiene entre 11 y 20 proveedores, aunque 29% tiene 21 o más.



Fuente: Deloitte 2026

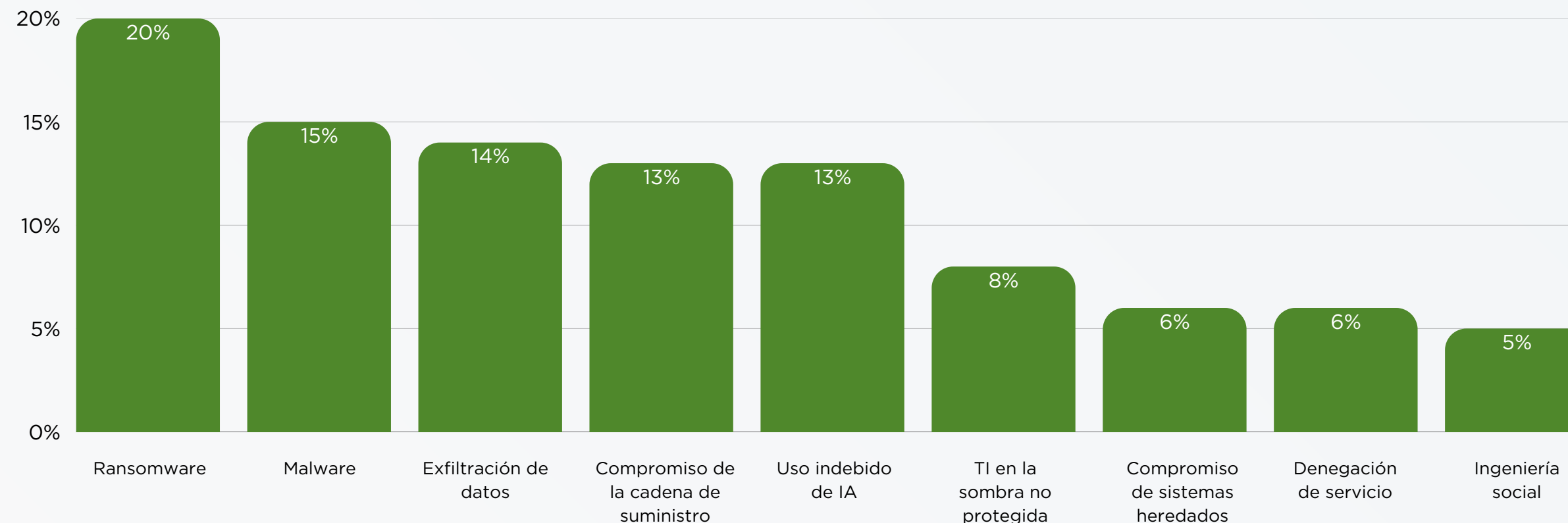
4.1 Contradicciones en el núcleo de la estrategia de ciberseguridad actual, y cómo los líderes las gestionan

Paradoja #4
Las brechas de ciberseguridad se mantienen estables y persistentes. Su impacto en el negocio está contenido

Los encuestados están preocupados por un grupo familiar de actores de amenaza, comienza por ciberdelincuentes (30%), ciberterroristas (15%) y hacktivistas (10%). Las herramientas y tecnologías que estos actores utilizan también son conocidas: ransomware (20%), malware (15%) y exfiltración de datos (14%) siguen siendo las principales preocupaciones.

Sin embargo, los hallazgos de este año revelan la aparición de un nuevo factor notable: el uso indebido de la IA, que ahora ocupa el cuarto lugar como un área emergente de preocupación.

Gráfica 92: Fuente de amenazas de ciberseguridad más preocupante - Herramientas / Técnicas



Fuente: Deloitte 2026

4.1 Contradicciones en el núcleo de la estrategia de ciberseguridad actual, y cómo los líderes las gestionan

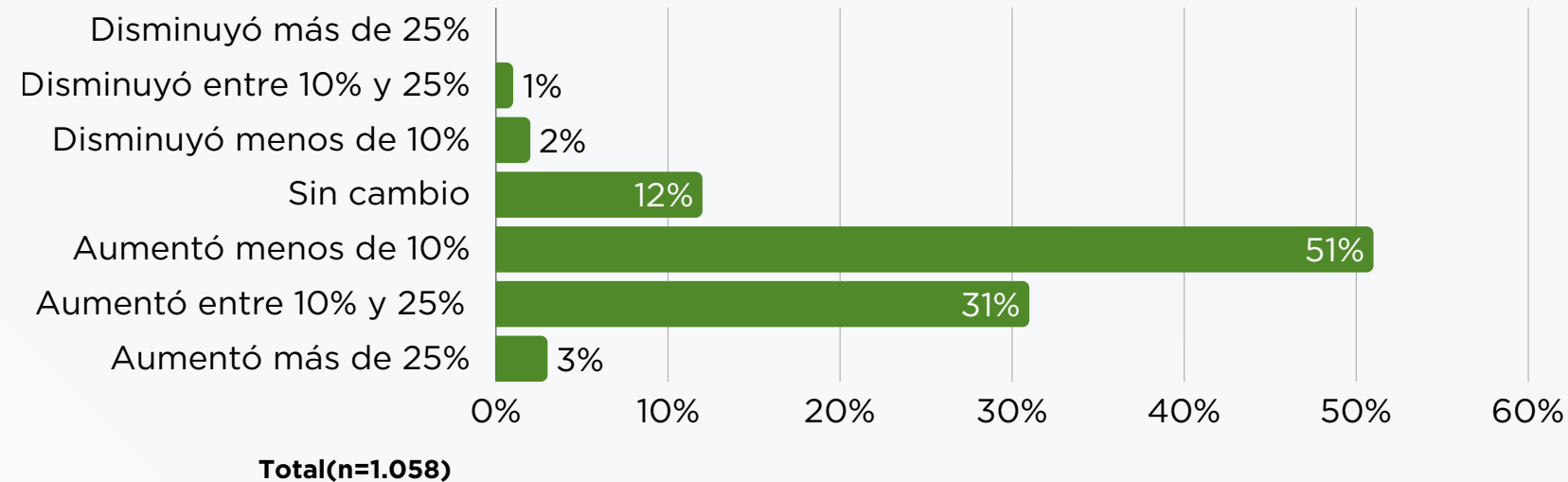
Paradoja #5
Los presupuestos de ciberseguridad se mantienen estables año con año. El entorno de ciberseguridad es profundamente inestable.

El contexto operativo está cambiando rápidamente, especialmente con la IA (el 72% ha incorporado nuevos enfoques de razonamiento generativo en iniciativas cibernéticas). El informe sugiere construir la agilidad presupuestaria y reconsiderar ciclos rígidos de varios años.

Las amenazas también cambian, como el “uso indebido de la IA” no aparecía en la lista de amenazas identificadas por los encuestados hace apenas tres años. Ahora es una de las cinco principales y aplicar controles tradicionales a la IA no es suficiente.

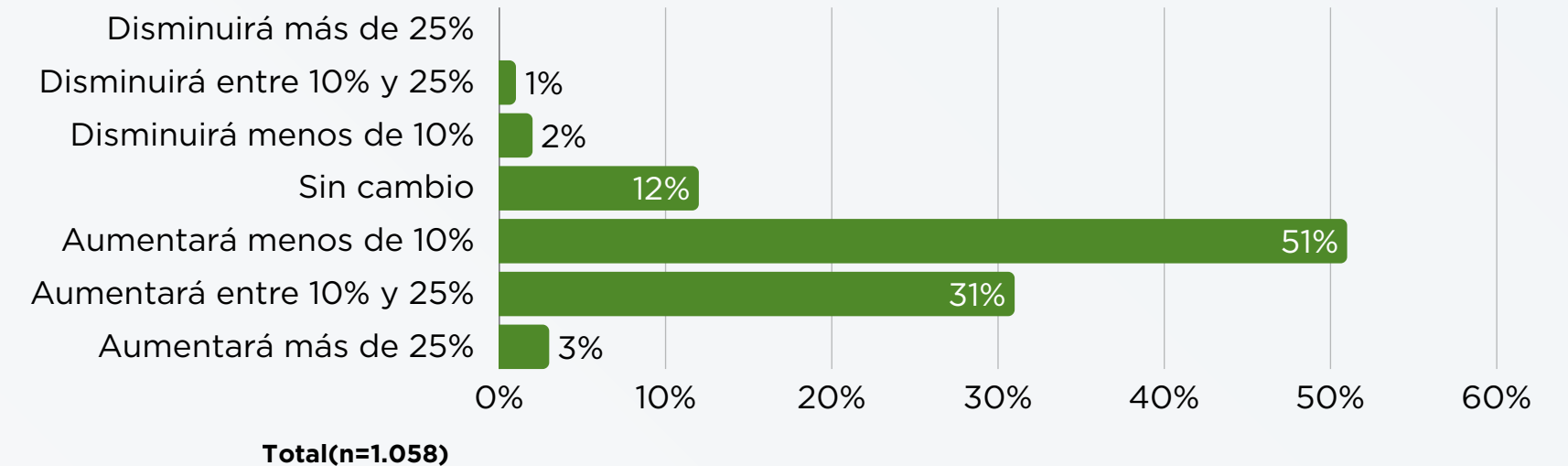
Presupuesto de ciberseguridad de la organización

Gráfica 93: Cambio vs. Año anterior



Fuente: Deloitte 2026

Gráfica 94: Cambio esperado en los próximos 12 meses



Fuente: Deloitte 2026

4.2 Pulso AI: Empresas colombianas en la frontera cognitiva

La IA avanza positivamente en Colombia, pero aún no a escala

La Inteligencia Artificial (IA) generativa está redefiniendo los modelos de competitividad empresarial en Colombia, impulsando la transición de la digitalización tradicional a la operación con inteligencia integrada en procesos, decisiones y modelos de negocio.

La eficiencia operativa es el principal motor de adopción. Más de la mitad de las organizaciones (53%) identifica mejoras en productividad como el principal beneficio esperado de la IA, lo que evidencia un enfoque pragmático y de corto plazo centrado en optimizar procesos existentes más que en habilitar transformaciones profundas del modelo de negocio.

Pero...



Solo 21%

de las organizaciones se consideran preparadas o muy preparadas para adoptar IA generativa,



mientras que 74%

se perciben moderadamente o poco preparadas, lo que confirma que las principales barreras no son tecnológicas, sino estructurales y organizacionales.

62%

desarrollan entre una y cinco iniciativas de IA

55%

de las organizaciones reporta contar con herramientas de IA

42%

indican que el acceso a estas herramientas alcanza a la mayoría de sus trabajadores

41%

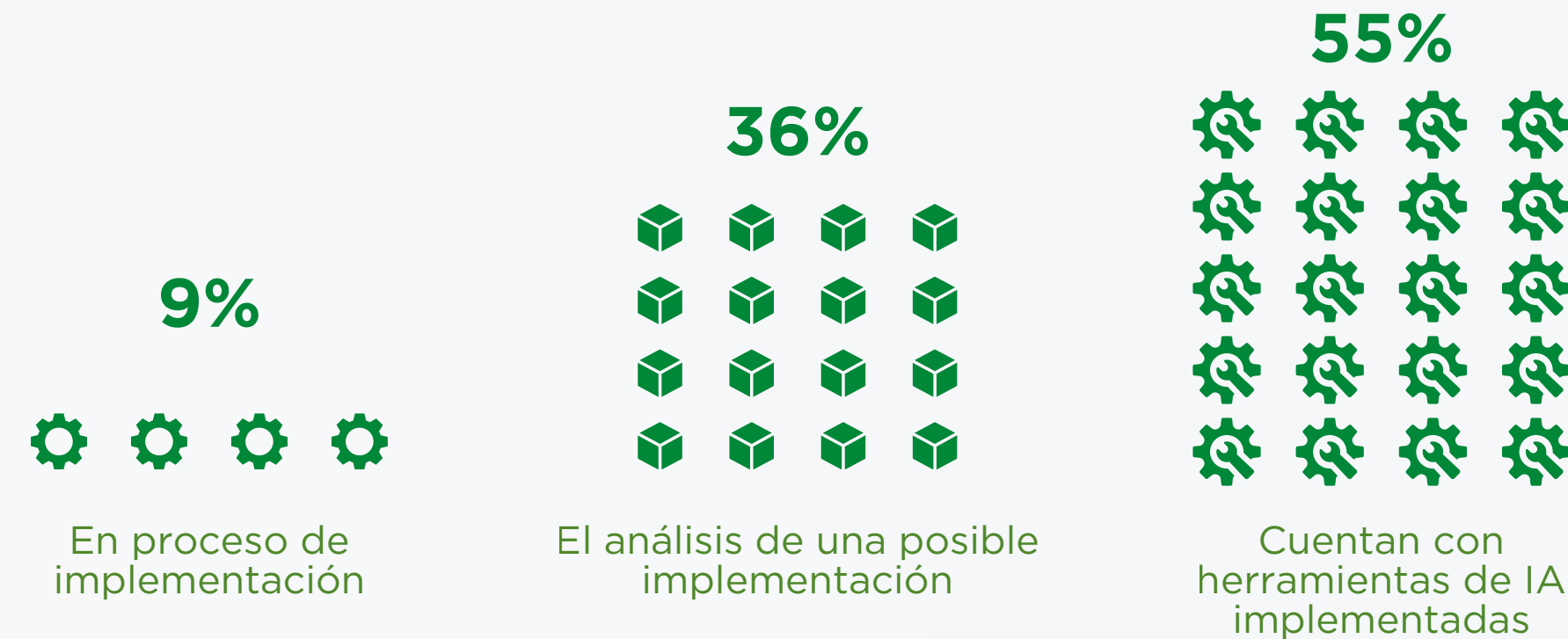
señalan que solo una minoría las utiliza de manera recurrente

Fuente: Deloitte 2026

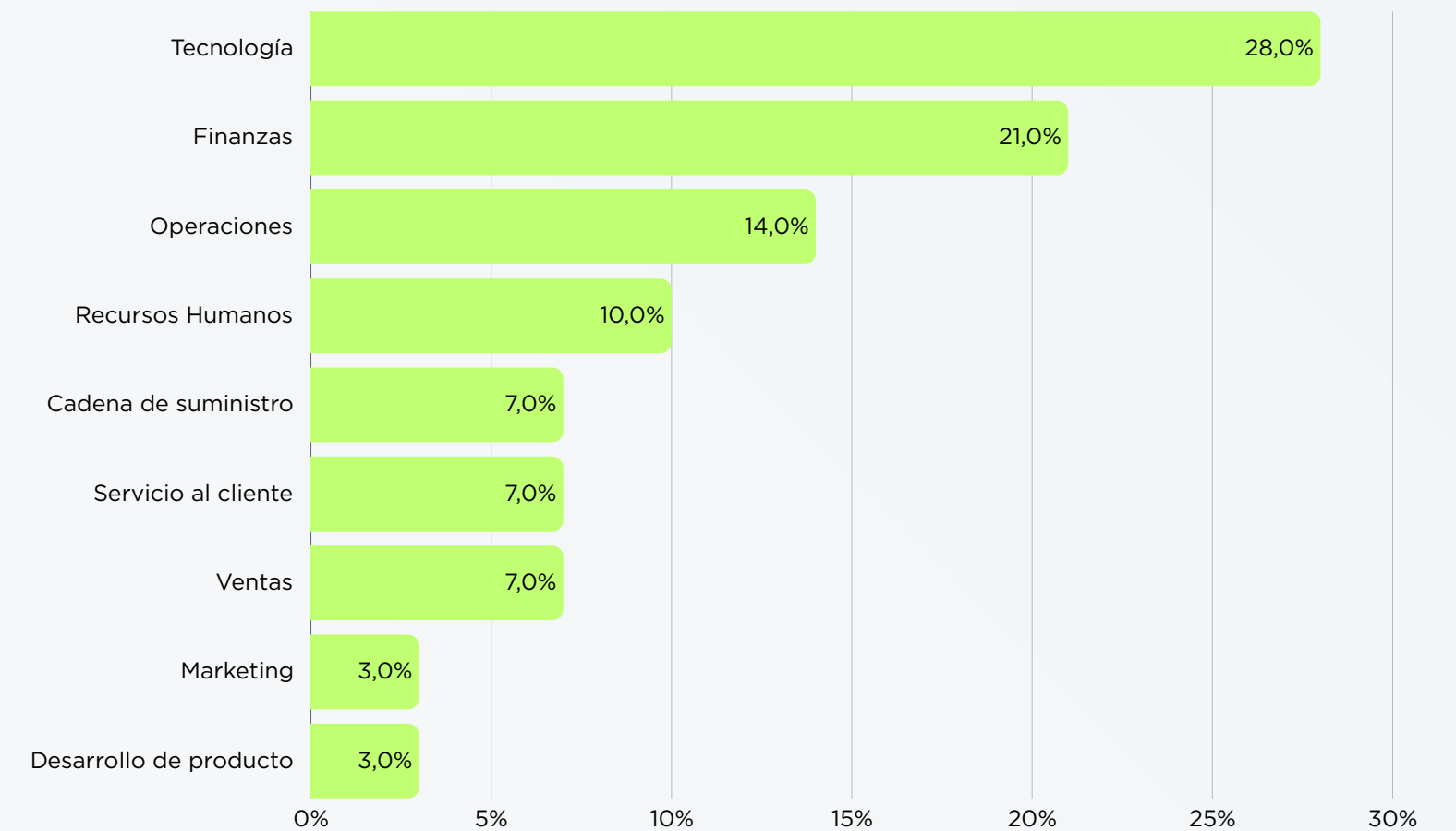
4.2 Pulso AI: Empresas colombianas en la frontera cognitiva

¿Cómo se van moviendo las empresas?

La adopción tecnológica ya es una realidad incipiente. Las organizaciones priorizan aplicaciones de bajo riesgo y entorno tangible en productividad, posponiendo iniciativas más complejas que podrían habilitar transformaciones profundas en la relación con el mercado y los clientes.



Gráfica 95
¿Cómo se van moviendo las empresas?



Fuente: Estudio Deloitte “Pulso AI: empresas colombianas en la frontera cognitiva”

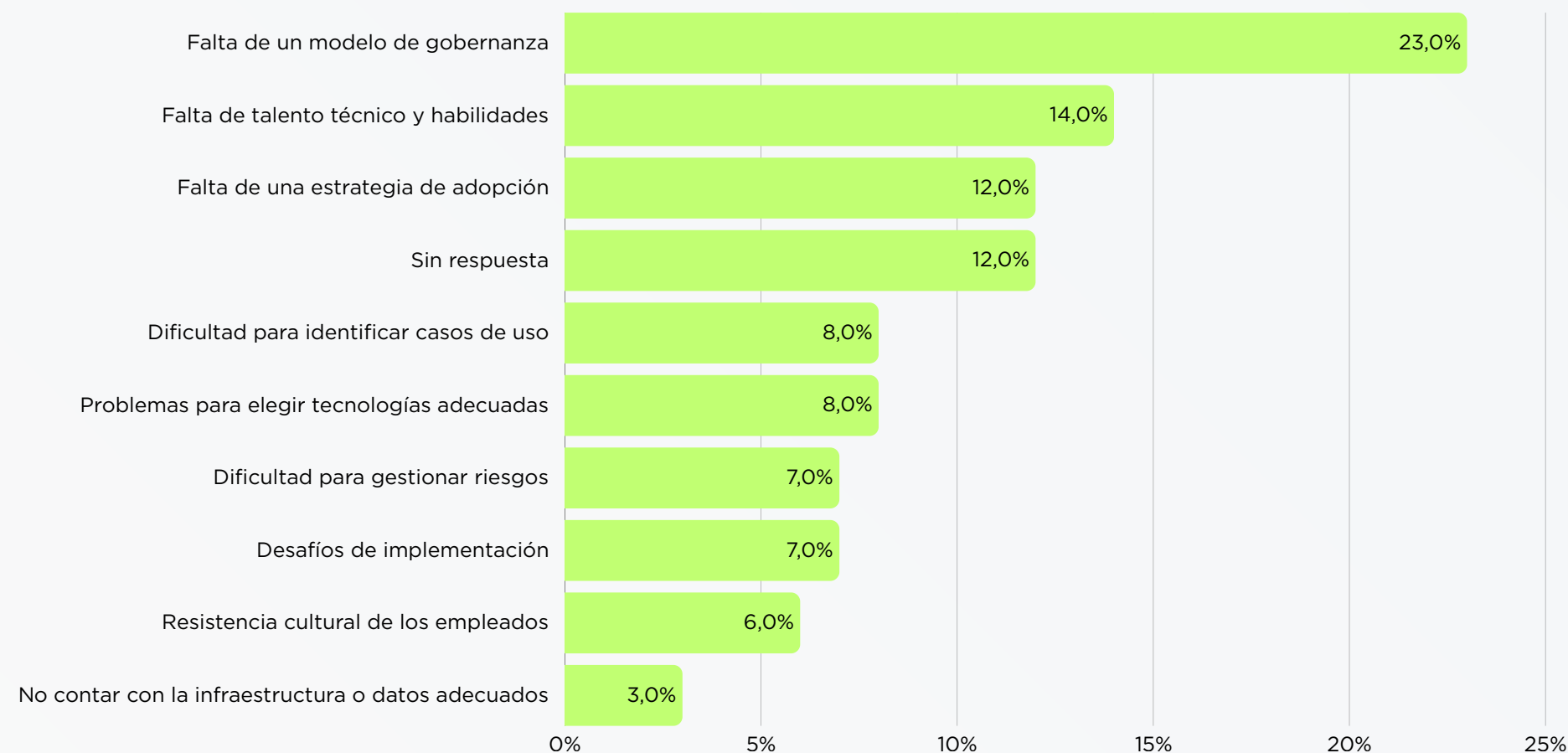
4.2 Pulso AI: Empresas colombianas en la frontera cognitiva

¿Cuáles son los principales desafíos, según los encuestados?

Las barreras identificadas por las empresas refuerzan la idea de que el principal desafío para avanzar en la adopción de IA es de carácter organizacional más que tecnológico. La frontera cognitiva exige no solo nuevas herramientas, sino un rediseño profundo de las estructuras de decisión y de las capacidades internas.

Gráfica 96

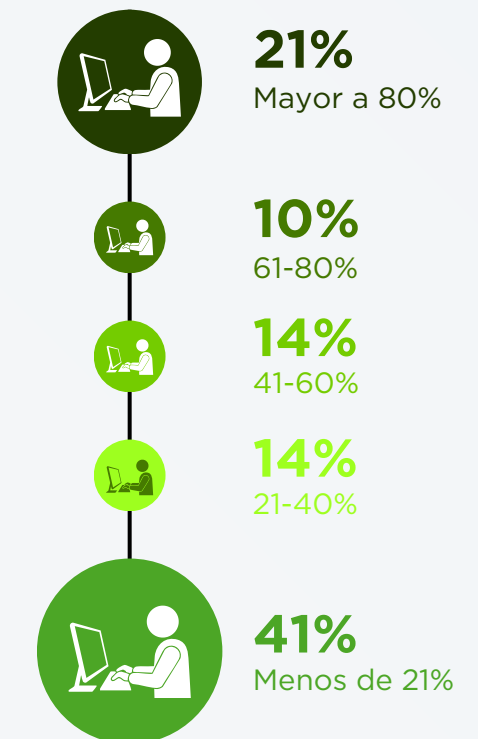
¿Qué aspectos frenan a su organización a desarrollar e implementar IA generativa?



Fuente: Estudio Deloitte "Pulso AI: empresas colombianas en la frontera cognitiva"

Aunque la adopción de IA es ya una realidad, su aprovechamiento efectivo sigue siendo bajo. Un 42% de las empresas reporta que la mayoría de sus colaboradores tiene acceso a herramientas autorizadas, pero el 41% indica que solo una fracción reducida las utiliza de manera diaria en sus actividades laborales.

Gráfica 97 ¿Qué porcentaje de quienes tienen acceso a IA generativa la usa diariamente en su trabajo?



4.2 Pulso AI: Empresas colombianas en la frontera cognitiva

¿Cuáles son los principales desafíos, según los encuestados?

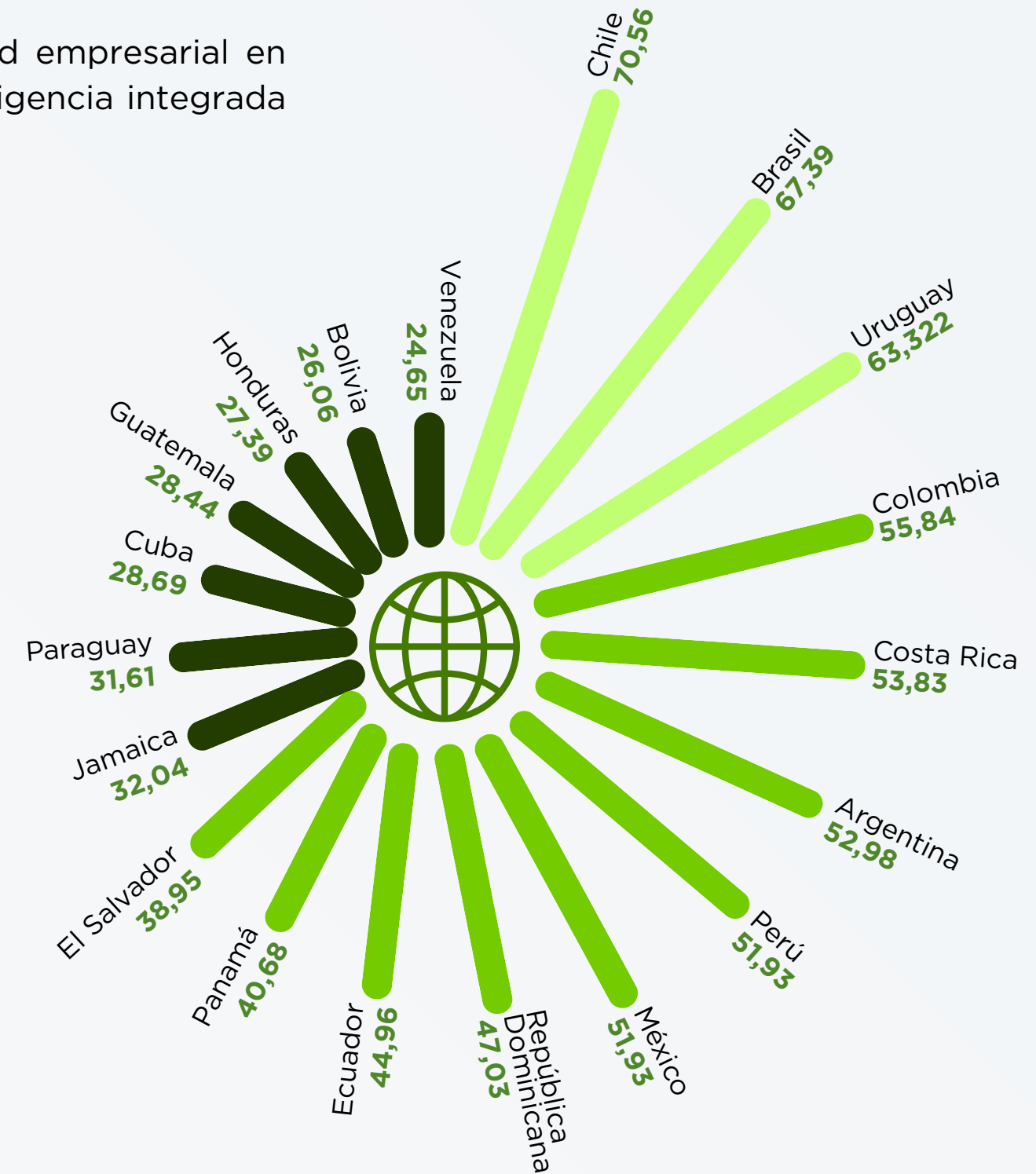
La Inteligencia Artificial (IA) generativa está redefiniendo los modelos de competitividad empresarial en Colombia, impulsando la transición de la digitalización tradicional a la operación con inteligencia integrada en procesos, decisiones y modelos de negocio.

Colombia se encuentra en una fase de transición, pues cuenta con bases sólidas y un entorno habilitante favorable, pero enfrenta el reto de convertir ese posicionamiento regional en una integración estratégica que genere impacto sostenido en productividad, competitividad y transformación del modelo de negocio.

Gráfica 98

Puntaje total del Índice Latinoamericano de IA, 2025 (por país, índice base 100)

- Exploradores
- Adoptantes
- Pioneros



Fuente: Índice Latinoamericano de Inteligencia Artificial 2025. Gráfica recuperada del ILIA 2025. Puntaje de los 19 países que permite comparar su rendimiento relativo en la región



ColCapital es la asociación líder de capital privado y capital emprendedor en Colombia, articulando a gestores, inversionistas y actores clave del ecosistema para impulsar el desarrollo de la industria y su impacto en el crecimiento económico del país.

A través de la generación de conocimiento, la promoción de mejores prácticas, el fortalecimiento regulatorio y la conexión entre actores locales e internacionales, ColCapital trabaja por consolidar a Colombia como un mercado atractivo para la inversión de largo plazo en América Latina.

El Reporte de la Industria se ha consolidado como una de las principales fuentes de información del sector, permitiendo visibilizar la evolución, tendencias y oportunidades del ecosistema de capital privado y capital emprendedor en el país.

Descubra más sobre la industria en Colombia en www.colcapital.org

Bogotá

Calle 72 # 8 - 24. Oficina 602 Ed.
Suramericana
E-mail: info@colcapital.org
Tel: (601) 3906707



Deloitte es una Firma líder de servicios profesionales de auditoría, impuestos, servicios legales, asesoría y consultoría, que brinda sus servicios a casi el 90% de las empresas Fortune Global 500® y a miles de empresas privadas. Nuestros profesionales brindan resultados medibles y duraderos que ayudan a reforzar la confianza pública en los mercados de capitales, permiten a los clientes transformarse y prosperar y liderar el camino hacia una economía más fuerte, una sociedad más equitativa y un mundo sostenible. Sobre la base de su historia de más de 180 años, Deloitte abarca más de 150 países y territorios.

Descubra cómo las aproximadamente 470,000 personas de Deloitte en todo el mundo tienen un impacto importante en www.deloitte.com

Bogotá, D. C.

Carrera 9 nro. 78-31. Piso 1
Tel: +57 (601) 426 2000

Medellín

Calle 16 Sur nro. 43A-49 Pisos 4 y 9
Ed. Corficolombiana
Tel: +57 (604) 604 1899

Cali

Calle 64N nro. 5B-146
Sector C. Oficina 305C Ed.
Centroempresa
Tel: +57 (602) 650 7530

Barranquilla

Calle 76 nro. 54-11
Of. 1101/1102/1104
Ed. World Trade Center
Tel: +57 (605) 366 9650

Cartagena

Carrera 2 nro. 11-41 Ed. Torre Grupo
Área Of. 1403 - Bocagrande
Tel: +57 (605) 366 9664

¿Qué te pareció este reporte?

Tu opinión nos ayuda a seguir mejorando. Compártela haciendo [clic aquí](#) o escaneando el código QR.

