Economía & Negocios, Vol. 8 Núm. 2, 2026, pp. 127-140, octubre-marzo
DOI: https://www.doi.org/10.33326/27086062.2026.2.2496

Economía & Negocios
Revista de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann
ISSN electrónico: 2708-6062
https://revistas.unjbg.edu.pe/index.php/eyn

ARTÍCULO DE REVISIÓN

Gestión de riesgos y problemas de financiación de las startups en Argelia: ¿qué papel desempeña la Bancaseguros?

Risk management and financing issues for start-ups in Algeria: what role does bancassurance play?

Tebache, Djamal*
*Autor de correspondencia: djamal.tebache@univ-setif.dz/djamalzoom@yahoo.fr, https://orcid.org/0000-0002-3036-5831
Universidad Ferhat Abbes Sétif-1-. Bejaia, Argelia

Andjouh, Samir
samir.andjouh@univ-bejaia.dz, https://orcid.org/0000-0002-6436-7405
Universidad Abderrahmane Mira. Bejaia, Argelia

Salhi, Chahrazed
salhichahrazed48@gmail.com, https://orcid.org/0009-0006-3903-6010
Universidad Ferhat Abbes Sétif-1-. Setif, Argelia

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Presentado:
05/12/2025

Aceptado:
15/05/2026

Disponible online:
18/09/2026

CÓDIGO JEL:
D82, G22, O31

RESUMEN

El objetivo de este estudio es aclarar una de las mayores preocupaciones en materia de desarrollo de las startups en las economías en desarrollo, especialmente en Argelia.
De hecho, las startups, que necesitan una financiación considerable para sustentar su crecimiento exponencial, a menudo se ven privadas de esta ventaja, que resulta vital para su desarrollo, especialmente en el contexto argelino. Además, su vulnerabilidad ante las condiciones de competencia y la gestión de riesgos supone un reto importante. En este artículo recurrimos a la teoría de la agencia para demostrar que el bancaseguros, como mecanismo integrado, reduce los costes de agencia a través de dos vías: un mecanismo de señalización mediante la transferencia del riesgo (disminución de la antiselección) y un mecanismo de control a posteriori mediante la monetización de los riesgos operativos (reducción del riesgo moral). Con este fin, proponemos un producto compuesto adaptado a la situación de las startups en Argelia, que les permita tanto cubrir los riesgos a los que se enfrentan como financiar su actividad.
Los hallazgos de esta investigación sugieren que los productos de bancaseguros son una respuesta efectiva, pues facilitan el acompañamiento a las startups en la administración de riesgos mediante una extensa variedad de productos aseguradores. Por tanto, se sugiere un marco analítico en el que el bancaseguros no es simplemente un producto financiero, sino que funciona como una herramienta para certificar la viabilidad del modelo de negocio, simplificando el acceso al crédito y mejorando la estructura de riesgo de las startups en Argelia.

Palabras clave: Startups Argelinas, gestión de riesgos, financiación, bancaseguros, Teoría de la agencia

Como citar: Tebache, D., Andjouh, S., & Salhi, C. (2026). Gestión de riesgos y problemas de financiación de las startups en Argelia: ¿qué papel desempeña la Bancaseguros? *Economía & Negocios*, 8(2), 127-140. https://www.doi.org/10.33326/27086062.2026.2.2496

Este artículo se publica bajo la Licencia de Creative Commons Atribución 4.0 Internacional

ABSTRACT

The purpose of this study is to shed light on one of the greatest challenges facing the development of start-ups in developing economies, particularly in Algeria.
Indeed, start-ups, which require substantial funding to support their exponential growth, often find themselves deprived of this vital resource for their development, particularly in the Algerian context. Furthermore, their vulnerability in relation to competitive conditions and risk management is a major challenge. In this article, we draw on agency theory to demonstrate that bancassurance, as an integrated mechanism, reduces agency costs through two channels: a signaling mechanism via risk transfer (reducing adverse selection) and an ex-post control mechanism via the monetization of operational risks (reducing moral hazard). To this end, we propose a composite product tailored to the situation of start-ups in Algeria, enabling them both to cover the risks they face and to finance their business.
The findings of this research suggest that bancassurance products constitute an effective solution, as they facilitate support for start-ups in risk management through a wide range of insurance products. Therefore, we propose an analytical framework in which bancassurance is not merely a financial product, but serves as a means of validating the viability of the business model, facilitating access to credit, and optimizing the risk profile of start-ups in Algeria.

Keywords: Algerian Startups, risk management, financing, bank insurance, agency theory

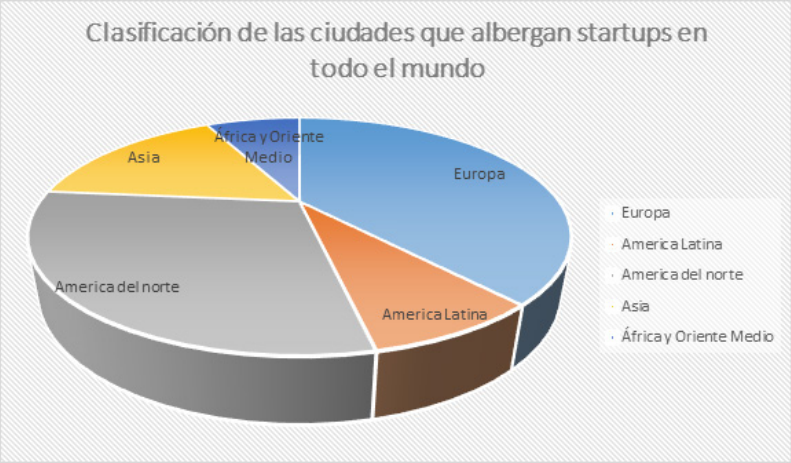
INTRODUCCIÓN

Silicon Valley se considera actualmente un ejemplo de éxito y la cuna de las startups, lo que ha permitido a Estados Unidos consolidarse en el mundo del conocimiento y la innovación. Según las estadísticas proporcionadas por Start-up Blink Pro MAP, Europa ocupa el primer lugar, con una notable tasa del 38,6 % de las ciudades clasificadas entre las 1000 primeras, seguida de Norteamérica, con una tasa del 29,7 % y Asia con un 16,1 %. Una pequeña proporción corresponde al continente africano y a Oriente Medio, así como a América Latina.

Argelia, como todos los países del mundo, ha tomado medidas estrictas para recuperar el retraso en este ámbito y mejorar el clima empresarial en beneficio de las startups y de los jóvenes promotores de proyectos, con el fin de crear un ecosistema propicio para la economía del conocimiento y la innovación. Concretamente, se han creado un ministerio delegado dedicado a las startups, un fondo de apoyo y desarrollo del ecosistema de startups y otro fondo público especializado en la financiación de startups (ASF).

Figura 1

Ecosistema de startups en el mundo



Nota. Elaboración propia a partir del Informe 2021 Start-Up Blink Pro MAP.

De hecho, Argelia, con su ecosistema empresarial en plena expansión, es un terreno fértil para las startups. Sin embargo, la financiación sigue siendo un reto importante para estas jóvenes empresas, no solo en Argelia, sino también en los demás países de África. El desarrollo económico y el espíritu emprendedor innovador siguen siendo débiles y rezagados, una amarga realidad que no excluye al clima empresarial en Argelia, que sufre cruelmente de una falta de iniciativas y, al mismo tiempo, de espíritu y potencial emprendedor. Se han identificado varias deficiencias, entre las que destaca el acceso lento y escaso a la financiación, que es la principal causa que desalienta cada vez más el espíritu emprendedor. Además, las características de los proyectos innovadores de las empresas pueden crear limitaciones financieras o reforzar su severidad. Estas limitaciones financieras se materializan en dificultades para acceder a la financiación externa. Los promotores de proyectos a menudo tienen que recurrir a fuentes informales o a fondos propios limitados, lo que puede obstaculizar el esfuerzo de innovación y crecimiento de las empresas emergentes. La tasa de fracaso de las startups se sitúa entre el 60 % y el 90 %, y alrededor del 10 % no logra superar el primer año de existencia en Argelia. Las razones aducidas por los promotores de proyectos se deben a las dificultades que encuentran los jóvenes empresarios argelinos para acceder a la financiación y a la burocracia. De ahí la problemática que se plantea en este trabajo.

En esta situación, las compañías de nueva creación se desarrollan en un ambiente marcado por una gran incertidumbre y significativos desbalances informativos, especialmente entre los financiadores (principales) y los fundadores (agentes). El bancaseguros, que se ha considerado un simple canal de distribución cruzada entre seguros y banca, es, en realidad, una herramienta estratégica de gobernanza.

Este artículo recurre a la teoría de la agencia para ilustrar que el bancaseguros, como sistema integrado, reduce los costes de agencia a través de dos mecanismos: un proceso de señalización mediante la cesión del riesgo (reducción de la antiselección) y un método de control a posteriori gracias a la monetización de los riesgos operativos (reducción del riesgo moral). Proponemos un marco analítico en el que el bancaseguros no se limita a ser un producto financiero, sino que constituye un instrumento de certificación de la viabilidad del modelo de negocio, facilitando el acceso al crédito y optimizando la estructura de riesgo de las empresas emergentes. De esta manera, el sector bancaseguros, que fusiona servicios de seguros y bancarios, tiene el potencial de jugar un papel fundamental, ya que con la colaboración de los bancos las aseguradoras pueden funcionar como inversionistas institucionales o establecer fondos de inversión individuales o colectivos. Estos fondos de capital riesgo tienen el propósito de financiar a empresas emergentes en sus primeras etapas, que carecen de acceso a otros métodos financieros.

MATERIAL Y MÉTODOS

Revista de literatura

En su estudio de 2020, Elias Igwebuike Agbo y SNP Nwankoo analizan los seguros bancarios en África y destacan su potencial para aumentar el acceso a los seguros a través de las redes bancarias. Sin embargo, obstáculos como los intermediarios no registrados, los conocimientos limitados, las dificultades para generar confianza y las restricciones normativas impiden su crecimiento. Con el fin de promover el crecimiento de los seguros bancarios en África, el informe recomienda reorganizar la estructura de distribución de los seguros. Peng et al. (2017), en un artículo publicado en la revista « Journal of Financial Innovation», han analizado cómo los productos de seguros integrados en las ofertas de bancaseguros reducen los riesgos percibidos por los bancos, facilitando así el acceso al crédito para las empresas emergentes.

Kedla et al. (2025) han demostrado que la bancaseguros puede ser una herramienta de inclusión financiera, por lo que las empresas emergentes podrán beneficiarse de un mercado potencial más amplio con productos de bancaseguros que incluyan o respalden la gestión de riesgos, reduciendo así los obstáculos a la asunción de riesgos empresariales. En el mismo sentido, el informe del Banco Mundial de 2020 indica que la bancaseguros es un factor clave para fomentar la inclusión financiera, especialmente en las economías emergentes. Dicho esto, la bancaseguros puede aumentar aún más la capacidad de concesión de créditos de los bancos y reducir al mismo tiempo los riesgos de insolvencia mediante la oferta de un servicio financiero completo que combine financiación y seguros.

Por su parte, Krstić et al. (2011) han tratado de poner de relieve el papel que puede desempeñar el sector de la bancaseguros en el desarrollo del sector financiero en Serbia. Desde esta perspectiva, si los bancos buscan desarrollar sus carteras de servicios, podrían estar más dispuestos a apoyar y acompañar a las startups que proporcionan tecnologías o servicios complementarios (insurtech, fintech), o a invertir en asociaciones entre startups, bancos y aseguradoras.

El artículo «Cómo están evolucionando las instituciones financieras para que los productos de bancaseguros funcionen para las pymes» examina cómo los bancos y las compañías de seguros están adaptando sus modelos para ofrecer productos de seguros diseñados específicamente para pequeñas y medianas empresas y startups. Aunque no se trata de financiación

de capital, existe una fuerte relación con los riesgos a los que se enfrentan las startups/pymes, lo que puede facilitar el acceso al crédito cuando las aseguradoras ofrecen garantías o mitigan los riesgos de impago (Gabbi & Vizzaccaro, 2024). Sin embargo, lamentan el riesgo de complejidad normativa y las perturbaciones en el mercado de seguros que pueden afectar profundamente al sector bancario, especialmente cuando una gran parte de los recursos se destinan a inversiones demasiado arriesgadas (como la financiación de startups) (Gabbi & Vizzaccaro, 2024).

Dada la escasez de investigaciones acerca de Argelia, emergen diversos vacíos investigativos que constituyen igualmente múltiples rutas potenciales para investigar: En primer lugar, existe una carencia de información sobre Argelia: la ausencia de datos académicos o profesionales en las fuentes existentes sobre el rol concreto de la banca-seguros en las startups argelinas es el vacío más importante. Aún es necesario documentar los actores involucrados, el marco normativo, las prácticas y la situación actual.

En segundo lugar, existe una ausencia de experiencias y ejemplos prácticos: no se hace referencia a ningún ejemplo concreto de una startup argelina que haya obtenido ventajas del bancaseguros. Faltan ejemplos específicos y experiencias relacionadas con el asunto.

En tercer lugar, existe un marco normativo poco investigado: un punto ciego es la adaptación y el impacto de las regulaciones argelinas en el desarrollo de la banca-seguro para las startups, así como en la emergencia de las insurTechs.

Finalmente, existen desafíos particulares que no han sido identificados: no se tratan los eventuales desafíos a los que se enfrentan las startups argelinas, como el acceso a la financiación por medio de este canal, la creación de productos personalizados o las características del mercado. Los desafíos generales de la banca-seguros, como los conflictos de intereses o la seguridad cibernética, podrían empeorar en el marco de las startups.

Situación actual de las startups en Argelia

En los últimos años, Argelia ha sido testigo del auge de las empresas emergentes, especialmente en los ámbitos de la tecnología, la agricultura y los servicios. A pesar de las iniciativas gubernamentales y la voluntad de fomentar el espíritu emprendedor, las empresas emergentes se enfrentan a importantes obstáculos, entre ellos la falta de acceso a la financiación, como se ha mencionado anteriormente.

En virtud de los decretos 20-306 y 20-307, y en el marco de su programa de acción, las autoridades argelinas han creado un ministerio delegado encargado de la economía del conocimiento y de las startups. La misión principal de este ministerio es preparar planes de acción, programas y proyectos para promover la economía del conocimiento y las startups. El número de startups detectadas por los observatorios (incubadoras asociadas, UpGrowth y ministerios) ha aumentado en un 228 % entre 2019 y 2023, pasando de 200 en el primer año mencionado a 2 000 en el último. La cantidad de startups detectadas ha aumentado en un 670 % en cinco años, con un incremento anual del 30 % (Tabla 1). Esta espectacular evolución es el resultado de la firme voluntad de las autoridades, que han puesto en marcha medidas drásticas para crear un entorno favorable para los jóvenes con proyectos innovadores (Sadek, 2021).

Tabla 1

Indicadores más importantes de la evolución de las startups en Argelia

Indicadores	Valor en2026	Tasa de variación (2020 como año base)
Startups identificadas	2 000	X 6.7
Startups certficadas	450	X 15
Incubadoras activas	12	X 4
Business angels organizados (ABA)	60	X 3
Capital invertido cumulado (ASF)	3.5 Mds DZD	/
Importe medio por transacción	35 M DZD	X 2.3
Tasa de survivencia a los tres años	52%	18 points
Puestos de traajo creados	12000	X 8

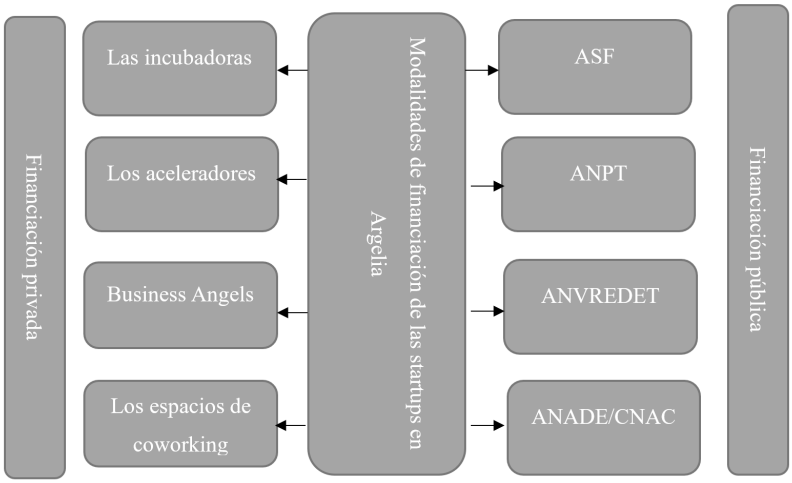
Nota. Elaborado por los autores a partir de UpGrowth (2026).

Con el fin de acompañar la puesta en marcha de las startups y garantizarles una fuente de financiación mediante fondos propios y cuasifondos propios, Argelia creó en octubre de 2020 un fondo público (ASF) denominado «Algerian Start-up Fund». Este fondo fue creado por el Ministerio Delegado encargado de la Economía del Conocimiento y las Startups, con la colaboración de seis bancos públicos, a saber, el BADR, el CNEP, el BDL, el CPA, el BNA y el BEA. La duración de la participación del fondo ASF es de cinco a siete años, con una tasa de participación superior al 49 %. A tal efecto, varias sociedades de capital inversión se han especializado en la financiación de proyectos innovadores, como Sofinance, creada

en 2001, El Djazair Istithmar, creada por el BADR y el Cnep Banque, FINALEP, creada por el BDL, el CPA y la Agencia Francesa de Desarrollo; y ASICOM, una sociedad argelino-saudí creada en 2008.

Figura 2

Modalidades de financiación de las startups en Argelia



El Estado no ha escatimado esfuerzos en lo que respecta al apoyo a las startups. Se han creado otros organismos para acompañarlas y, en 2004, se creó una agencia nacional (ANPT), cuyo objetivo es facilitar la creación de startups. Existen otras estructuras de acogida y acompañamiento de proyectos innovadores en forma de incubadoras universitarias, que permiten a la comunidad estudiantil materializar sus ideas innovadoras en forma de startups. Las incubadoras de empresas constituyen, por su parte, una estructura pública que permite apoyar a los promotores de proyectos en materia de servicios administrativos, logísticos y de consultoría, y también pueden considerarse incubadoras.

Otra institución de carácter industrial y comercial (ANVREDET), dependiente del MESRS desde 1998, se moviliza con el objetivo de acelerar el proceso de materialización de ideas en forma de proyectos innovadores. En el mismo sentido, también cabe mencionar otras dos organizaciones cuya misión es proponer montajes financieros sostenidos de los que pueden beneficiarse las startups: se trata del dispositivo ANADE/CNAC, renombrado como NESDA en el año 2024 (Boumendil, 2022).

Además de las estructuras públicas citadas, también cabe mencionar una red privada de organismos dedicados a promover proyectos innovadores y startupss: las incubadoras privadas, como Alliance Consulting, creada en 2009, y las aceleradoras, que ofrecen un servicio de acompañamiento a las startups en el proceso de puesta en marcha, siendo las más extendidas Sylabs y The Pivot. Las redes de business angels, formadas por expertos en gestión y creación de empresas, desempeñan un papel determinante en el proceso de creación y desarrollo de startups en Argelia. Casbah Business Angels es la única que existe en Argelia, fue creada en 2012 por ingenieros argelinos de Silicon Valley y permite a las startups acceder tanto a la financiación como al mercado. A continuación, se presenta una tabla que sintetiza el ecosistema de financiamiento para startups en Argelia:

Tabla 2

El ecosistema de financiamiento para startups en Argelia

Organismo de financiación	fi financiación
Algeria Startup Fund (ASF)	3.5 Mds DZD cumulado desde 2020 120 startups financiadas.
Algeria Business Angels (ABA)	~60 miembros activos, ~40 operaciones cerradas en 2024-2025
Fondos de capital riesgo paneuropeos	: ~8 Operaciones de startups argelinas en 2024-2025 (Partech
Family offices	~15 operaciones documentadas (discreción frecuente)
Diaspora	~25 acuerdos documentados a través de clubes y programas públicos (DIAF).
Incubadoras seed	~2200 entradas de 0 a 5 millones de DZD distribuidas en 2024-2025
Total estimado para 2024-2025	~5 Mds DZD invertidos en el ecosistema

Nota. Elaborado por los autores a partir de UpGrowth (2026).

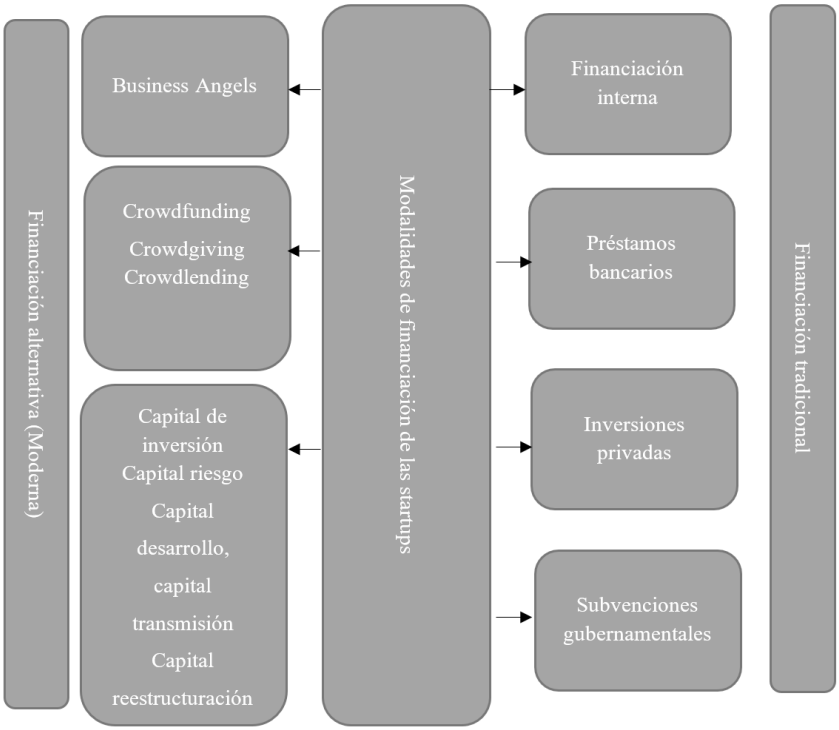
El panorama de la financiación de las startups en Argelia ha cambiado, y esto es evidente. Tres actores principales han contribuido a este cambio: Algeria Business Angels, el fondo público (ASF) y la llegada al mercado de fondos paneuropeos de capital riesgo interesados en este sector.

II.1. Modos de financiación de las startups

En general, se pueden distinguir dos categorías de modos de financiación: los modos de financiación tradicionales y los modos de financiación alternativos (Audretsch et al., 2021):

Figura 3

Modalidades de financiación de las startups



II.1.1. Modos de financiación tradicionales

1. Financiación interna: también conocida como autofinanciación, se genera a partir de beneficios anteriores, lo que significa que esta opción queda descartada en el caso de las startups.
2. El «love money»: también conocido como «3F», por *family, friends and fools* (familia, amigos y tontos), se refiere a los fondos y la financiación aportados por los allegados (Stéphany, 2015).
3. Préstamos bancarios: aunque son una fuente de financiación muy popular, las condiciones para su concesión suelen ser restrictivas. Solicitar un préstamo bancario no es necesariamente la mejor estrategia para poner en marcha o hacer crecer una empresa. Para las startups, esto se está volviendo cada vez más complicado, ya que los bancos se muestran reticentes y cautelosos debido a la elevada tasa de fracaso: los datos del mercado indican que solo el 30 % tiene éxito. Además, por lo general, se trata de una financiación sin garantías. El capital humano y las ideas innovadoras son la única garantía que ofrecen las startups, un capital difícil de evaluar en términos monetarios. Por otra parte, el prestamista no puede evaluar la solvencia de una startup basándose en ejercicios o balances anteriores. Sin embargo, la ANADE y la ANGEM pueden interponerse entre los bancos y las startups, dando más credibilidad al garantizar la operación de financiación en Argelia (Sadek, 2021).
4. Inversores privados: Los *business angels* y los fondos de capital riesgo están empezando a surgir, pero su presencia sigue siendo limitada en Argelia, como se ha mencionado anteriormente.
5. Subvenciones gubernamentales: El Gobierno ha puesto en marcha varios programas de apoyo, pero su alcance suele ser insuficiente para satisfacer las crecientes necesidades de las startups.

II.1.2. Modos de financiación alternativos:

También se distingue la financiación moderna o alternativa frente al modo de financiación tradicional. Los business angels, por ejemplo, son inversores providenciales procedentes de iniciativas privadas (Stéphany, 2015). Se especializan en la participación en proyectos innovadores. Otras nuevas técnicas de financiación están apareciendo a través del lanzamiento de una convocatoria de participación en plataformas de Internet dirigidas al gran público, es decir, la financiación participativa conocida como *crowdfundin* (Léger, 2025). En el mismo sentido, también se puede distinguir el *crowdgiving*, que consiste en donaciones sin contrapartida, y el *crowdlending*, otra técnica de préstamos remunerados destinados a financiar startups, en la que el tipo de interés se fija en función del grado de riesgo.

Cuando se agotan todas las demás modalidades de financiación externa, una startup puede recurrir a la financiación mediante capital de inversión, también conocida como capital riesgo, que surgió en Estados Unidos (Karitu et al., 2022). Se trata de una inversión en fondos propios o cuasifondos propios, además de financiación. Estos inversores también se implican en la gestión y el acompañamiento de la startup para garantizar el buen desarrollo del proyecto de inversión (Fayolle, 2009). Existen varios tipos: capital de desarrollo, capital de transformación, capital de reestructuración, etc.

Evidentemente, existen varias modalidades de financiación a disposición de las startups, sin embargo, la financiación de las startups constituye la principal preocupación en Argelia, tanto para los promotores de proyectos como para los aportadores de capital, por varias razones que se pueden resumir en tres puntos, como se indica a continuación (Carreras, 2016):

1. Financiar una empresa en fase de creación y desarrollo es una inversión demasiado arriesgada, ya que la incertidumbre es inherente al carácter innovador de las startups.
2. La naturaleza de los productos innovadores aumenta aún más la brecha provocada por la asimetría informativa entre los promotores de proyectos y las entidades de financiación.
3. El enorme coste destinado a la investigación y el desarrollo constituye una carga adicional indispensable para una startup.

Las modalidades de financiación que ofrece el sistema financiero argelino presentan varias deficiencias (Sadek, 2021): el papel marginal de los bancos en la intermediación financiera y el fracaso de la misión de movilización del ahorro de los hogares han reducido considerablemente su capacidad de concesión de créditos. Además, el papel de las compañías de seguros como intermediarios financieros, que solo aparece en el sector de los seguros de personas, no está justificado, sobre todo en ausencia de un mercado financiero activo. Según varios estudios y el análisis DAFO, el recurso a la financiación bancaria no es la mejor estrategia para una startup (Gabbi & Vizzaccaro, 2024).

III. La integración de la bancaseguros en la financiación de las startups

La bancaseguros, que apareció por primera vez en Francia en los años setenta, constituye el quinto canal de distribución de productos de seguros, adoptado por las aseguradoras y los bancos en Argelia en virtud de la Ley sobre seguros 06-04, que modifica y completa la Ley 95-07, y que se aplica desde 2008. Este nuevo canal de distribución permite a las aseguradoras vender sus productos a través de las ventanillas de los bancos, lo que permite a los banqueros ofrecer a sus clientes un servicio financiero y de seguros al mismo tiempo, ahorrando así muchas tareas administrativas innecesarias, costes y tiempo (Krstić et al., 2011).

A pesar de su retraso y su escaso desarrollo, la bancaseguros ofrece un modelo alternativo y complementario de financiación para las empresas emergentes, ya que propone un servicio completo que permite, al mismo tiempo, financiar y ofrecer garantías y gestionar los riesgos (Savignac, 2007). Esto puede concretarse de dos maneras diferentes: a través de los productos que ofrecen los bancos aseguradores o mediante la intervención en el mercado financiero como inversores institucionales en cooperación con los bancos.

III.1. Productos de bancaseguros dedicados a las startups:

Estos son algunos productos de bancaseguros que podrían resultar beneficiosos:

1. Préstamos con seguro: los bancos pueden ofrecer préstamos específicos para startups, acompañados de un seguro que cubra el riesgo de impago. Ofrecer este servicio a nivel bancario permite negociar un producto completo a medida, lo que reduce el riesgo para el banco y tranquiliza a los empresarios (Pommet & Sattin, 2016).
2. Seguro de crédito: este producto protege a las empresas contra los riesgos de insolvencia de sus clientes, lo que facilita el acceso al crédito y aumenta la confianza de los bancos.
3. Seguro médico y de previsión: ofrecer productos de seguro médico y de previsión a las startups puede permitirles atraer talento, al tiempo que garantiza su estabilidad ante imprevistos. Este producto también constituye una garantía

de seguridad para las entidades crediticias, como por ejemplo el seguro de fallecimiento del prestatario.

4. Ahorro e inversión: Las soluciones de inversión adaptadas a las startups permiten asegurar los fondos y preparar el futuro, al tiempo que ofrecen rendimientos atractivos. Estos productos pueden utilizarse a largo plazo para garantizar préstamos, como el seguro sobre los activos de la empresa.
5. Seguro de responsabilidad civil profesional: este tipo de seguro ayuda a las startups a protegerse contra posibles litigios, lo que les permite estar tranquilas y concentrarse en su desarrollo.

III.2. Bancos aseguradores que actúan como inversores institucionales:

La normativa vigente exige a las aseguradoras invertir el 50 % de sus compromisos regulados en valores mobiliarios estatales de bajo riesgo (Decreto Supremo N.° 114-2013-EF, 2013). El 50 % restante se distribuirá entre valores inmobiliarios, depósitos bancarios y otras inversiones en el mercado monetario, por lo que la compañía de seguros puede intervenir en el mercado financiero como inversor institucional.

A pesar de la ausencia de un mercado financiero dinámico en Argelia, el papel de los seguros en la movilización del ahorro y la financiación de la inversión ha sido muy apreciado en los últimos años, especialmente cuando las compañías de seguros actúan en colaboración con los bancos (Tsagliotis, 2017).

Podemos citar la financiación del crédito de Sonatrach en 1998, la financiación de Air Algérie en dos ocasiones en 2004 y 2005, y la financiación de Cevital en 2006.

La creación de varios organismos especializados en operaciones bursátiles, a saber:

1. SOFICOP SPA, en 2005 por la SAA, BDL y BNA
2. SOGIFI, creada por CAAT, Cnep banque y CPA,
3. Una SICAV llamada CELIM, creada por SAA, BADR, BNA

Esta oportunidad es posible gracias a la bancaseguros, que establece estrechos vínculos entre las diferentes instituciones financieras para crear fondos de ahorro e inversión, de modo que la compañía de seguros puede actuar directamente en el mercado, comprando activos financieros o mediante la creación de fondos de ahorro o inversión. Estos fondos de capital riesgo permiten participar en el capital de una empresa no cotizada con un alto potencial de crecimiento, lo que se adapta al caso de las empresas en fase inicial, como las startups (Teixeira et al., 2021).

En el mercado financiero argelino existe un compartimento dedicado a la financiación de las pymes denominado «mercado de las pymes», que constituye una oportunidad de financiación que las startups pueden aprovechar de forma reglamentaria y a un menor coste. Así, a diferencia de la iniciativa de la compañía Alliance Assurances en 2011, las aseguradoras tienen ahora un acceso a los mercados financieros similar al de los inversores institucionales. La creación de fondos de inversión debería generar cada año un volumen significativo de liquidez, estimado en unos 19 000 millones de dinares (basado en una media anual de inversiones durante ocho años), que se destinará a la financiación del sector económico (El Mahfoud, 2021). Esto también ofrecerá a las aseguradoras la oportunidad de asumir el papel de proveedoras de capital, similar al que desempeñan los bancos, que ya ofrecen contratos de seguro tras la introducción del concepto de bancaseguros (Decreto Supremo N.° 153-2007-EF, 2007).

IV. Ventajas de la bancaseguros para las startups

Actualmente, en la mayoría de los países, el Estado apuesta por el mercado de los seguros para financiar la inversión, y el papel de las compañías de seguros se afirma cada día más como intermediario financiero por excelencia, superando así a los bancos en la movilización del ahorro (Spigel, 2017). Estos últimos, al constatar esta amenaza, han optado por la cooperación con el fin de reforzar su capacidad de concesión de créditos. De este modo, se ha obtenido una combinación de servicios bancarios y de seguros que presenta varias ventajas, como las siguientes:

Figura 4

Ventajas de la bancaseguros



1. **Financiación segura:** gracias a productos adaptados, las startups pueden asegurar sus inversiones. La combinación de servicios bancarios y de seguros permite a las startups beneficiarse de soluciones de protección financiera contra diversos riesgos (Hart, 2011). De hecho, los fondos prestados por el banco pueden complementarse con seguros para cubrir determinados riesgos, lo que ofrece una mayor seguridad financiera (riesgo de cambio, riesgo de tipo de interés, etc.) (Mamadiyarov & Tajimatov, 2024).
2. **Acompañamiento personalizado:** las instituciones de bancaseguros pueden proporcionar un acompañamiento a medida, teniendo en cuenta las especificidades del mercado argelino, lo que incluye modalidades de financiación con tipos de interés bajos o líneas de crédito (Spigel, 2017). Además, los asesores de seguros pueden ayudar, con el fin de minimizar la probabilidad de que se produzcan riesgos, a elaborar planes financieros sólidos, lo que aumenta la confianza de los bancos y las posibilidades de obtener la financiación necesaria.
3. **Oportunidad de inversión directa:** los bancos y las aseguradoras pueden desempeñar conjuntamente el papel de inversores institucionales, como se ha explicado anteriormente, e invertir directamente en proyectos innovadores prometedores a cambio de aportar la financiación necesaria.
4. **Mejora de la visibilidad:** contar con un seguro puede reforzar la credibilidad de una startup ante los inversores. Además, la experiencia de la que puede beneficiarse una startup al suscribir contratos de seguro ofrece un análisis pertinente, lo que le permite afirmarse fácilmente en el mercado (Pommet & Sattin, 2016). Como ya se ha mencionado, las aseguradoras pueden cooperar con los bancos e intervenir como inversores institucionales cuando la startup ya es conocida.

V. Examen empírico de la implementación de un sistema bancaseguro:

En realidad, el contexto de Argelia es un terreno de estudio particularmente productivo para examinar la función de los bancos seguros. Por una parte, el Gobierno ha creado un marco de incentivos (agencia nacional de apoyo, ley de startups, fondo de garantía). Por otra parte, los bancos públicos, que tienen una posición de dominio, continúan siendo reacios a financiar proyectos que no cuentan con garantías concretas y prefieren enfocarse en las empresas ya establecidas. Las startups, que generalmente tienen escasos activos físicos, padecen este sesgo con particular agudeza. Esta tensión se puede entender a través de la teoría de la agencia (Jensen & Meckling, 1976): el creador (agente) posee información privada sobre la factibilidad de su proyecto y los resultados de sus esfuerzos, mientras que el banco (principal) solo percibe señales imperfectas. De esta asimetría se generan dos riesgos principales:

La antiselección (previa al contrato): los bancos no pueden distinguir entre las startups «buenas» y las «malas». El riesgo moral (después del contrato): después de conseguir la financiación, la startup tiene la posibilidad de actuar de manera arriesgada o ventajosa.

La bancaseguros, que aquí se define como la oferta combinada de servicios financieros y de seguros, podría ser una solución mixta. Al requerir que se contrate un seguro para cubrir riesgos operativos o de contraparte como condición para otorgar el crédito, se establece un sistema de señalización y vigilancia conjunta entre la aseguradora y el banco (Wang & Chen, 2024). No obstante, en la financiación de empresas, los costos de agencia se ven intensificados por la ausencia de un historial financiero, la inestabilidad de los flujos de caja y el carácter intangible de los activos (Kaplan & Stromberg, 2001).

Las compañías en fase de arranque suelen no tener éxito con las soluciones tradicionales (capital propio, avales personales, cláusulas restrictivas).

Las investigaciones centradas en la bancaseguros de Fiordelisi y Ricci (2011) subrayan sus sinergias tanto a nivel operativo como comercial. Por otro lado, su papel como herramienta para disminuir las asimetrías ha sido menos investigado. Sugerimos concebirla aquí como un mecanismo de dos dimensiones (Marzai, 2019):

Señal previa: para un banco, la aceptación de una startup por parte de una aseguradora (después de haberla evaluado) es una señal decisiva, puesto que a la aseguradora le importa evaluar el riesgo con precisión. Control ex post: la aseguradora realiza auditorías e inspecciones en caso de siniestro, lo que disminuye el riesgo moral del fundador.

En Argelia, hay escasa investigación empírica sobre el asunto. A pesar de que el marco normativo (République Algérienne Démocratique et Populaire, 2020, 2021) promueve las garantías públicas, el sector de la bancaseguros continúa siendo marginal y se restringe a productos estándar (como el seguro de vida vinculado con una hipoteca o el seguro por fallecimiento). La innovación en productos, como los seguros paramétricos fundamentados en el rendimiento y los seguros que protegen contra las amenazas cibernéticas, todavía está en una etapa temprana.

Con este enfoque, hemos escogido tres startups argelinos certificadas, cada una de un sector diferente, que han solicitado financiación bancaria entre 2023 y 2025. Hemos llevado a cabo entrevistas semiestructuradas con los creadores, los encargados de crédito de dos entidades bancarias públicas (el Banque Nationale d'Algérie —BNA— y el Crédit Populaire d'Algérie —CPA—), además de un director de suscripción del CAAR y la CNMA.

Tabla 3

Startups que han pedido financiamiento como parte de una operación de bancaseguro

Startup	Sector	Solicitud de financiación	Producto de bancaseguros contratado
GreenORC	Agritech (riego inteligente)	12 miliones DZD	Seguro multirriesgo agrícola + aval bancario
Edtech	Edtech (plataforma de formación a distancia)	8 miliones DZD	Seguro de pérdida de explotación (cibernética) + garantía a primera solicitud
ALPAY	Fintech (pago móvil)	20 miliones DZD	Seguro de responsabilidad civil profesional + línea de crédito renovable

V.1. Hallazgos de la investigación según la teoría de la agencia:

En cada uno de los tres escenarios, el banco exigió la contratación de un seguro específico como condición para otorgar el préstamo. Respecto a GreenORC, la compañía aseguradora solicitó una verificación técnica de los sensores de humedad para garantizar la confiabilidad del producto. El banco consideró esta validación como una señal de seriedad, lo cual disminuyó su incertidumbre sobre la viabilidad técnica.

El director de crédito ha señalado, en el caso de Edtech: «La CNMA nos ha tranquilizado al aceptar asegurar el equipo después de la inspección. No habríamos podido llevar a cabo esa peritación nosotros mismos» (director de créditos del BNA).

Para ALPAY, el seguro de responsabilidad civil profesional requirió la implementación de un sistema de seguridad informática que contara con certificación ISO. Este requerimiento permitió que el banco distinguiera a ALPAY de otras fintech menos establecidas.

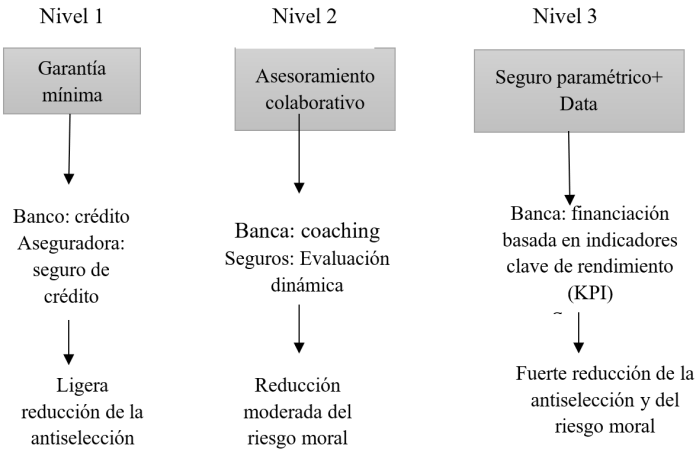
Luego de realizar el desembolso, se requería que las cláusulas del contrato de seguro cumplieran con obligaciones informativas (como los informes trimestrales y los informes sobre el progreso de los proyectos). En el caso de Edtech, un ataque de ransomware (siniestro parcial) resultó en una indemnización y provocó a la vez una investigación por parte de la compañía aseguradora, que reveló un cumplimiento parcial de los protocolos de seguridad. El banco, con la información adecuada, aumentó su supervisión sin retirar la financiación y modificó las cláusulas restrictivas. El banco, con la información adecuada, aumentó su supervisión sin retirar la financiación y modificando las cláusulas restrictivas. Este procedimiento demuestra con claridad cómo se reduce el riesgo moral: la compañía de seguros asume el papel de asistente principal del agente (el fundador) y lo supervisa a un coste marginal mínimo para el banco.

V.2. Resultados y discusión:

Los resultados obtenidos sugieren que la bancaseguros puede ser un medio para fortalecer la confianza, siempre que se supere la fase del producto estándar. Con ese objetivo, sugerimos un modelo integrado que se organiza en tres niveles:

Figura 5

Bancaseguros y costes de agencia



La implementación del nivel 3 implica que los bancos, las aseguradoras y el Estado (por medio del fondo de garantía para startups) hagan una inversión conjunta en una plataforma con datos compartidos (es decir, datos abiertos del sector de seguros). Esto posibilitaría establecer un marco de referencia de riesgo particular para las startups argelinas, que actualmente no existe. Este método también brinda una estrategia de apoyo a las startups frente a los riesgos, que actúa en tres niveles complementarios y con prioridades inversamente proporcionales a la urgencia. Es crucial que las startups, a nivel micro, desarrollen una cultura interna de gestión de riesgos y empleen los seguros como garantía de seriedad ante los inversores (esto es lo más importante). Las entidades bancarias y las aseguradoras deben desarrollar ofertas modulares y personalizadas, mientras mantienen su papel de asesoramiento en términos de prevención de riesgos (prioridad intermedia). Por último, a nivel macro, las autoridades tienen un papel de apoyo a largo plazo mediante la difusión de mecanismos de garantía como el CAAT-ASF y la implantación de un marco regulatorio diseñado para el bancaseguros destinado a los nuevos actores (al que se le asigna la prioridad más baja, -1, porque la legislación requiere tiempo). En resumen, la eficacia depende de un proceso jerárquico: primero, las startups toman la iniciativa; después, los intermediarios les prestan su apoyo; y, por último, el Estado garantiza la seguridad del sistema a largo plazo (Cao et al., 2020).

A pesar de que la bancaseguros brinda múltiples soluciones a las startups, se pueden identificar las siguientes limitaciones para el caso de la economía en Argelia:

- Falta de antecedentes actuariales: Las compañías aseguradoras en Argelia no cuentan con información suficiente para calcular adecuadamente los riesgos inmateriales (ciberseguridad, pérdida de clientes). Como resultado, las primas son altas, lo que desalienta a las empresas emergentes.
- Defecto de productos paramétricos: No existengarantía vinculadas a indicadores de rendimiento, como el número de usuarios activos. La bancaseguros sigue estando excesivamente estandarizada.
- Pesadez administrativa: Los tiempos para procesar los expedientes de «banco + seguro» pueden ser de hasta 90 días, lo cual no se corresponde con la agilidad requerida por el ecosistema de las startups.
- Cultura del riesgo: Los fundadores tienen dificultades para entender el valor agregado de los seguros más allá de ser una simple obligación bancaria.

CONCLUSIONES

En conclusión, se puede decir que la financiación de las startups en Argelia representa un reto importante, en el contexto de un sistema financiero debilitado por la dificultad de movilizar el ahorro. En este sentido, el bancaseguros se presenta como una solución viable. Al ofrecer productos adaptados a las necesidades de los empresarios, este sector puede desempeñar un papel crucial en la dinamización del ecosistema de startups, contribuyendo así a la diversificación económica del país.

Es esencial que los participantes del sector bancario y de seguros trabajen en estrecha colaboración con los emprendedores para manejar los riesgos y facilitar el acceso a la financiación, con el propósito de desarrollar soluciones financieras sostenibles e innovadoras. El bancaseguros, aunque se encuentra en una etapa inicial en Argelia, tiene un

gran potencial para solucionar el problema de financiamiento de las startups. Siguiendo la teoría de la agencia, hemos comprobado que funciona a la vez como un indicador de calidad (disminuyendo la antiselección) y como un sistema de supervisión (reduciendo el riesgo moral). No obstante, su efectividad está determinada por tres componentes:

- La personalización de los productos de seguros en relación con los modelos de negocio inmateriales.
- La digitalización de los procedimientos de evaluación y compensación (blockchain, oráculos).
- Un marco regulatorio que incentive la colaboración entre las compañías de seguros y bancos, así como la compartición de datos.

Por esta razón, proponemos que el Banco de Argelia establezca una «ventanilla única de seguros y banca para startups», la cual contenga productos ya validados y plazos de gestión más breves. Sugerimos a las organizaciones privadas que implementen programas de capacitación combinados (seguros y banca) destinados a los fundadores, con la finalidad de desmitificar el riesgo y transformarlo en un catalizador del crecimiento.

CONTRIBUCIÓN DE LOS AUTORES

Contribución de autores:

Andjouh Samir: Conceptualización, curación de datos, análisis formal, adquisición de fondos

Tebache Djamal: Investigación, metodología, administración del proyecto, recursos, software, supervisión, validación, visualización,

Salhi Chahrazed : Redacción: borrador original; redacción: revisión y edición.

CONFLICTOS DE INTERÉS

No existen conflictos de interés.

PROCESO DE REVISIÓN

Este estudio ha sido revisado por pares externos en modalidad de doble ciego.

DECLARACIÓN DE DISPONIBILIDAD DE DATOS

Los datos se encuentran alojados junto con los demás archivos de este artículo y también pueden solicitarse al autor de correspondencia.

REFERENCIAS

République Algérienne Démocratique et Populaire. (2020). Décret exécutif n° 20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement. *Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire*, (55).

République Algérienne Démocratique et Populaire. (2021). Décret exécutif n° 21-170 du 16 Ramadhan 1442 correspondant au 28 avril 2021 fixant les conditions et les modalités d'octroi des avantages fiscaux accordés aux entreprises disposant du label « Start-up » ou du label « Incubateur ». *Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire.*

El Mahfoud, S. T. (2021). Le marché de l'assurance, une alternative de financement des Startups et des PME en Algérie. *Journal d'études en économie et Management, 4*(1), 789–808.

Audretsch, D., Belitski, M., & Cherkas, N. (2021). Entrepreneurial ecosystems in cities: The role of institutions. *PLOS ONE, 16*(3), e0247609. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0247609

Boumendil, M. (2022). Les sources de financement des start-up en Algérie: Étude sur 20 start-up labellisées. دراسات اقتصادية, *22*(1). https://asjp.cerist.dz/en/article/193832

Cao, S., Lyu, H., & Xu, X. (2020). InsurTech development: Evidence from Chinese media reports. *Technological Forecasting and Social Change, 161*, 120277. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120277

Carrera, P. (2016). *Lancer Sa Start-up Aux États-Unis.* Edition Eyrolles.

Decreto Supremo N.° 114-2013-EF. (2013). *Autorizan Crédito Suplementario a favor del Pliego Autoridad Portuaria Nacional en el Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013*. Ministerio de Economía y Finanzas.

Decreto Supremo N.° 153-2007-EF. (2007). *Modifican el D.S. Nº 202-92-EF, que aprueba relación de bienes que podrán ser adquiridos al detalle por turistas que visiten la Zona Comercial de Tacna.* Ministerio de Economía y Finanzas.

Fayolle, A. (2009). *Entrepreneuriat: Apprende a entreprendre.* Dunod.

Fiordelisi, F., & Ricci, O. (2011). Bancassurance efficiency gains: Evidence from the Italian banking and insurance industries. *The European Journal of Finance, 17*(9-10), 789–810. https://doi.org/10.1080/1351847X.2010.538519

Gabbi, G., & Vizzaccaro, M. (18 de Noviembre de 2024). *How financial institutions are evolving to make bancassurance work for SMEs*. SDA Bocconi. https://www.sdabocconi.it/en/sda-bocconi-insight/knowledge/how-financial-institutions-are-evolving-to-make-bancassurance-work-for-smes/

Hart, M. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses Eric Ries*. New York: Crown Business. https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2012.00920_2.x

Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics, 3*(4), 305–360. https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X

Kaplan, S., & Stromberg, P. (2001). Venture Capitals As Principals: Contracting, Screening, and Monitoring. *American Economic Review, 91*(2), 426–430. https://doi.org/10.1257/aer.91.2.426

Karitu, B., Wangondu, W., & Muathe, S. (International Journal of Research in Business and Social Science (2147-4478)). A theoretical route towards conceptualization of start-ups in emerging markets: A Kenyan perspective. 2022, *11*(4), 448–457. https://doi.org/10.20525/ijrbs.v11i4.1782

Kedla, S., Shalini, S., & Anusha, K. (2025). Role of Bancassurance in Enhancing Financial Inclusion: A Case Study Approach. *European Journal of Arts, Humanities and Social Sciences, 2*(2), 96–100. https://doi.org/10.59324/ejahss.2025.2(2).11

Krstić, N., Vojvodić-Miljković, N., & Mandić, D. (2011). Bancassurance -new options for the development of serbian financial sector. *Facta Universitatis Series Economics and Organization, 8*(1), 15-29. https://www.researchgate.net/publication/365442283

Léger, C. (2025). *La boîte à outils de la Création d'entreprise 2025*. Dunod.

Mamadiyarov, Z., & Tajimatov, O. (2024). Insurance of commercial banks' credit facilities and credit risk management. *Journal Is Edited and Published by the Responsibility of Antis International Publisher, 1*(9), 79–85. https://doi.org/10.61796/jaide.v1i9.956

Marzai, E. (2019). Customers' Perception about Bancassurance in Romania. *Ovidius University Annals, Economic Sciences Series, 19*(2), 310–315. https://stec.univ-ovidius.ro/html/anale/RO/wp-content/uploads/2020/02/Section%20III/19.pdf

Peng, J., Jeng, V., Wang, J., & Chen, Y. (2017). The impact of bancassurance on efficiency and profitability of banks: Evidence from the banking industry in Taiwan. *Journal of Banking & Finance, 80*(C), 1–13. https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0378426617300717

Pommet, S., & Sattin, J. (2016). The Development of French Start-Ups: A Problem of Funding? *Technology and Innovation, 1*(1). https://doi.org/10.21494/ISTE.OP.2016.0104

Sadek, T. (2021). Le marché de l'assurance, une alternative de financement des Startups et des PME en Algérie. *Journal of Studies in Economics and Management, 4*(1), 789–808. https://search.emarefa.net/detail/BIM-1308584

Savignac, F. (2007). Quel mode de financement pour les jeunes entreprises innovantes. Financement interne, prêt bancaire, ou capital-risque? *Revue Économique, 58*(4), 863–889. https://doi.org/10.3917/reco.584.0863

Spigel, B. (2017). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice, 41*(1), 49–72. https://doi.org/10.1111/etap.12167

Stéphany, É. (2015). *Le financement des business angels.* De Boeck Supérieur.

Teixeira, E., Moura, G., Lopes, L., Marconatto, D., & Fischmann, A. (2021). The influence of dynamic capabilities on startup growth. *RAUSP Management Journal, 56*(1), 88–108. https://doi.org/10.1108/RAUSP-08-2019-0176

Tsagliotis, T. (2017). *Start-Up Attitude: Adoptez l'esprit start-up pour faire du business autrement*. Dunod.

UpGrowth. (2026). *UpGrowth Launch. Connect. Grow*. https://www.upgrowth.dz

Wang, J., & Chen, Y. (2024). Configuring the RegTech business model to explore implications of FinTech. *Egyptian Informatics Journal, 26*, 100483. https://doi.org/10.1016/j.eij.2024.100483