

Dalberg


swisscontact

 Colombia+Competitiva

Estructuración de un mecanismo alternativo de financiación para fortalecer unidades productivas de la economía popular y MIPYMES

TALLER DE CAPACITACIÓN SOBRE MECANISMOS
ALTERNATIVOS DE FINANCIACIÓN

SEPTIEMBRE 24, 2024

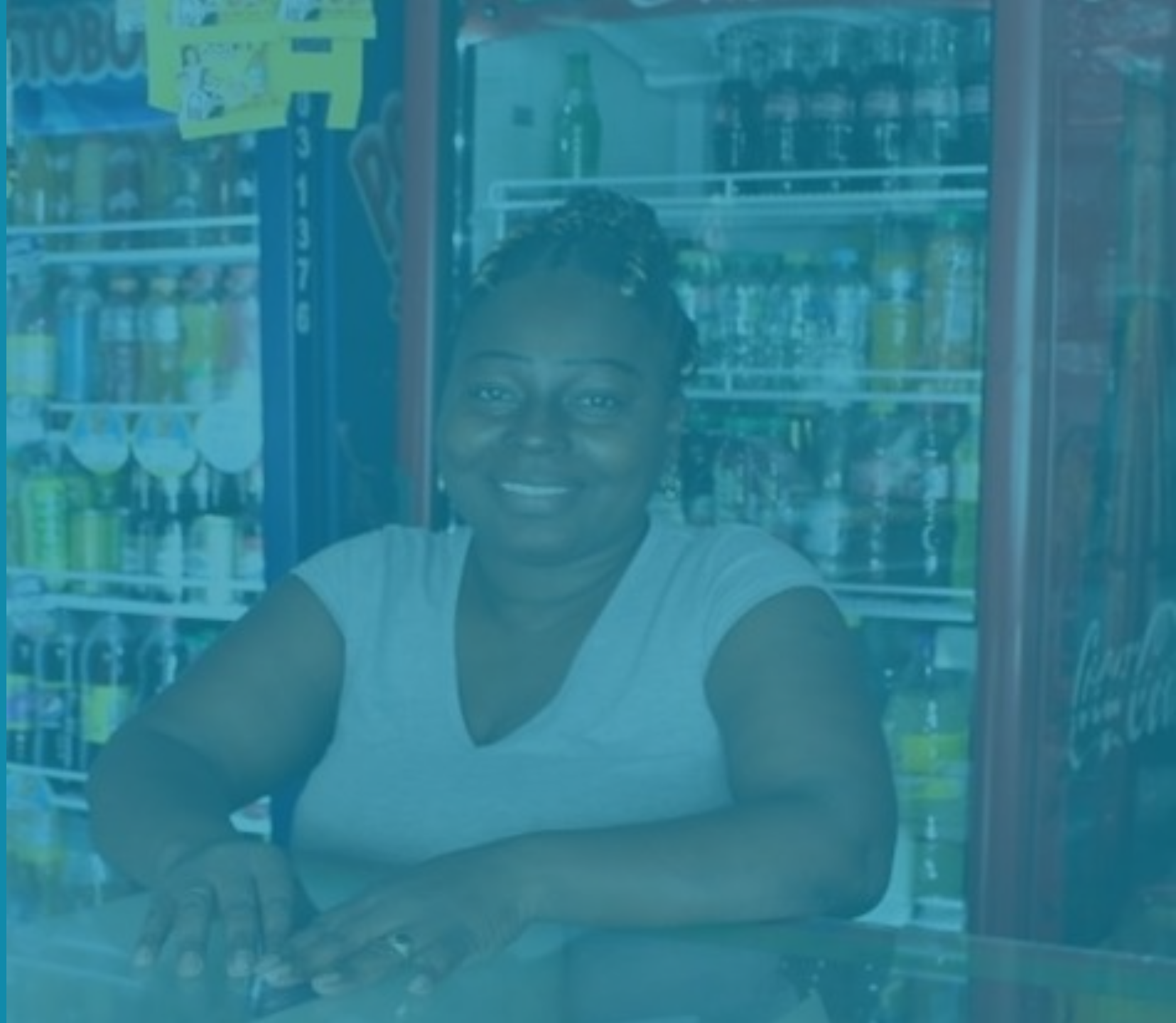


AGENDA

- 01.** Palabras de bienvenida [5 Min]
- 02.** Contexto del proyecto y objetivos de la sesión [10 Min]
- 03.** Principales barreras de las MIPYMES para acceder a financiación [20 Min]
- 04.** La oportunidad de cerrar brechas a través de mecanismos alternativos de financiación [40 Min]
- 05.** Llamado a la acción y discusión [40 Min]
- 06.** Cierre y formato de retroalimentación [5 Min]

01.

Palabras de
bienvenida



02.

Contexto del
proyecto y
objetivos de la
sesión



El proyecto buscó identificar mecanismos alternativos innovadores para cerrar las brechas de financiamiento de MIPYMES



Objetivo del Proyecto

Contribuir con el cierre de las brechas de financiamiento de las MIPYMES y las unidades productivas de la economía popular en Colombia a través de la identificación y estructuración de mecanismos de financiación alternativa

Facilitador	Programa	Beneficiario	Financiador	Apoyo
			 Schweizerische Eidgenossenschaft Confédération suisse Confederazione Svizzera Confederaziun svizra	

Dalberg

Co-Directores de Proyecto



Juan Pablo Jiménez
Socio Asociado



Karen Rodríguez
Socia Asociada

Equipo de proyecto



Santiago Segura
Gerente de proyecto



Carolina Arbelaez
Consultora Senior

Dalberg es una firma consultora de impacto social con amplia experiencia en proyectos de inclusión financiera

Dalberg es una firma consultora de impacto social y económico enfocada en resolver los problemas más apremiantes del mundo. Contamos con más de 20 años de experiencia, en los que hemos ejecutado con éxito más de 200 proyectos de inclusión financiera, dirigidos a segmentos de bajos ingresos y con organizaciones líderes en este ámbito.

2001	Año en el que se fundó
110+	Países en los que hemos trabajado
600+	Empleados
1,000+	Clientes
4,000+	Proyectos



Entendimiento profundo del espectro de las MIPYMES y su inclusión financiera, en particular, de las pequeñas empresas lideradas por mujeres



Amplia experiencia implementando técnicas cualitativas y cuantitativas para promover la inclusión financiera de pequeñas empresas



Amplia trayectoria en la planificación y ejecución de talleres de capacitación y socialización de investigaciones sobre temas financieros

Se estructuró en dos fases: investigación de mercado de mecanismos de financiación alternativa y diseño del piloto enfocado a MIPYMES

Fase 1

Investigación de mercado sobre mecanismos de financiación alternativa

- 1 Análisis del mercado de financiamiento a MIPYMES y priorización del segmento objetivo
- 2 Mapeo e identificación de mecanismos de financiación alternativa relevantes al segmento priorizado

Fase 2

Diseño de pilotos para evaluar el potencial de mecanismos de financiación alternativa enfocados a MIPYMES

- 1 Identificación y priorización de iniciativas innovadoras de financiación alternativa con mayor potencial de impacto para MIPYMES
- 2 Co-creación junto a actores seleccionados de un Producto Mínimo Viable (MVP)
- 3 Diseño de un piloto para validar viabilidad del modelo de negocio del MVP

En esta sesión queremos compartir los hallazgos del proyecto y hacer un llamado a la acción para cerrar las brechas de financiamiento de MIPYMES

Objetivos de la sesión

- 1** **Generar un entendimiento común de las principales barreras** de las MIPYMES y las unidades de la economía popular para acceder a financiamiento
- 2** **Socializar mecanismos de financiamiento alternativo exitosos** a nivel mundial para lograr la inclusión financiera de las MIPYMES
- 3** **Realizar un llamado a la acción** para cerrar las brechas de financiamiento de MIPYMES y discutir cómo desde sus entidades se puede trabajar al respecto

Proponemos cuatro principios de colaboración para sacar el máximo provecho de la sesión

Principios de colaboración



Empezamos y terminamos las discusiones con **puntualidad**



Estamos **presentes y contribuimos** al aprendizaje colectivo



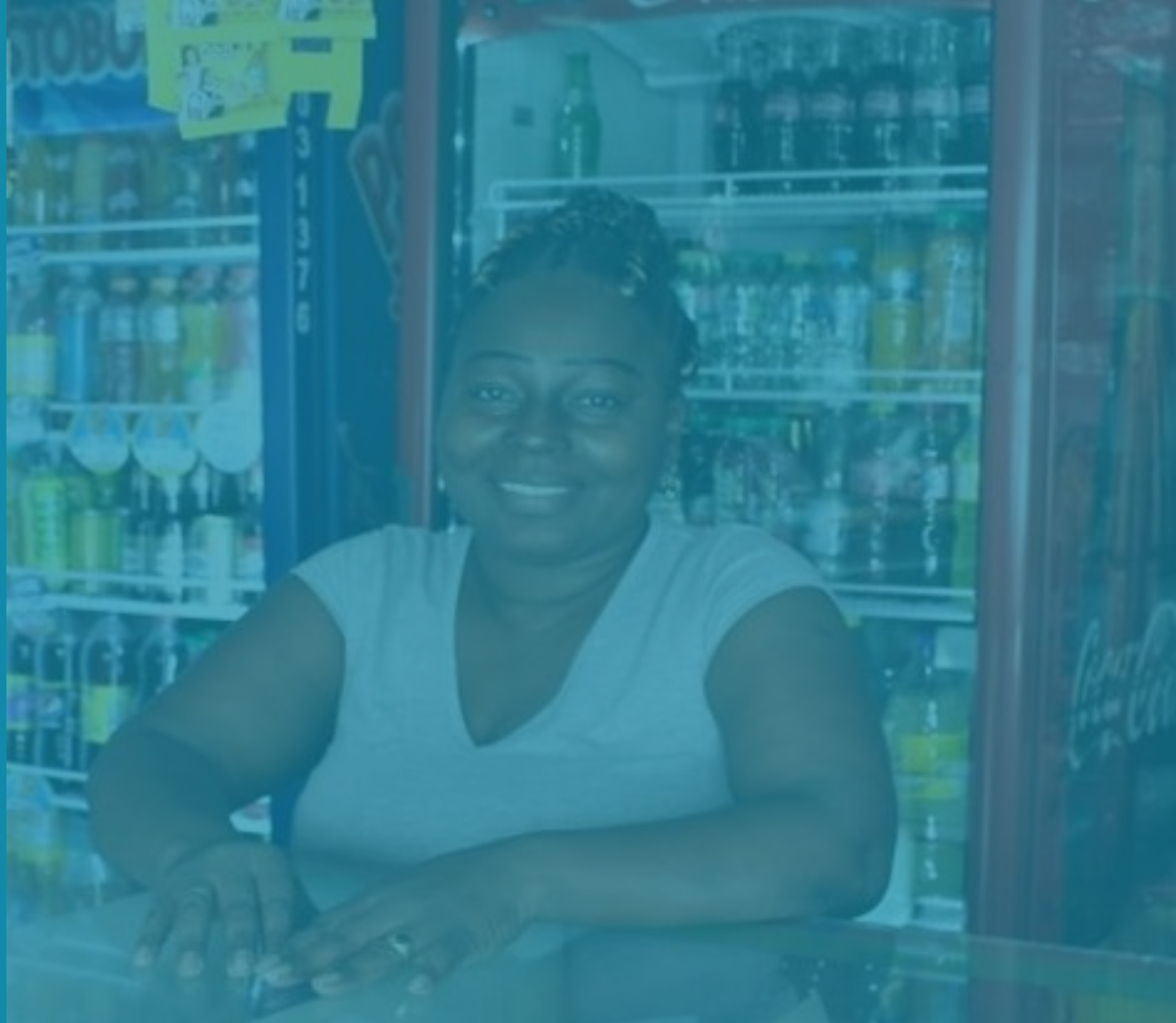
Reservamos nuestras preguntas para los momentos indicados



Respetamos y escuchamos a todos y todas por igual

03.

Principales
barreras de las
MIPYMES para
acceder a
financiación



Las MIPYMES son esenciales para el desarrollo de país por su contribución al empleo y la economía

Relevancia de la economía popular

+

-

	Microempresas informales	Microempresas formales	Pequeñas	Medianas
Definición	Unidad económica con hasta 10 empleados que produce bienes o servicios para generar ingresos	Unidad económica con máximo 10 empleados registrada cámaras de comercio	Unidad económica con personal entre 11 y 50 empleados registrada en cámaras de comercio	Unidad económica con personal entre 51 y 200 empleados registrada en cámaras de comercio
Número de empresas/negocios	~4.6 millones ¹	~1.8 millones	~65 mil	~17 mil
Contribución al empleo total	36-40%	15-20%	~8%	~8%

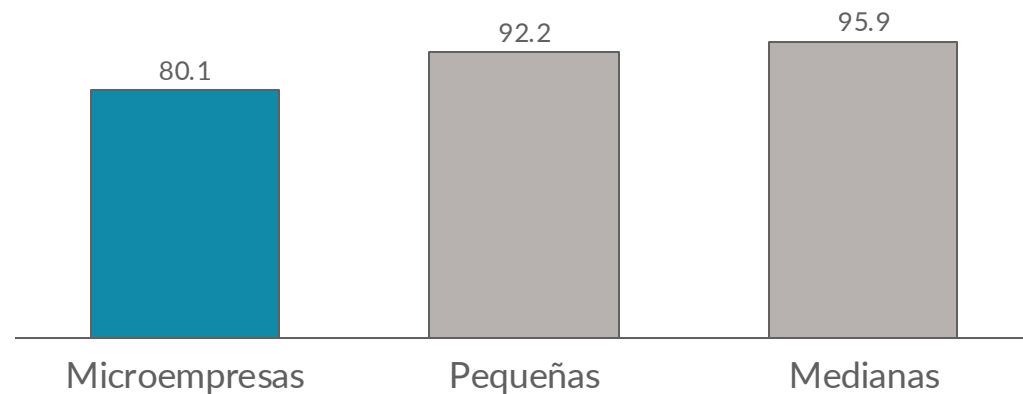
Las MIPYMES representan más del 99% de las empresas del país, generan casi el 80% del empleo y aportan 40% al Producto Interno Bruto (PIB)

Fuentes: 1) DANE, EMICRON, 2022; 2) MINCIT, Guía de contratación pública para micro y pequeñas empresas-MIPYME, s.f.; 3) MINCIT, Las microempresas fortalecen el tejido empresarial colombiano, 2023; MINCIT, Empleo en Colombia, 2020. Nota: 1) El porcentaje de informalidad se toma de la encuesta EMICRON 2022 del DANE; 2..Cálculos realizados por Dalberg considerando el porcentaje de personal empleado en función de diversos límites en el número de empleados

Las MIPYMES tienen bajo acceso a productos financieros, en especial las microempresas, donde la brecha es crítica respecto a los otros segmentos

Tenencia de algún producto financiero¹

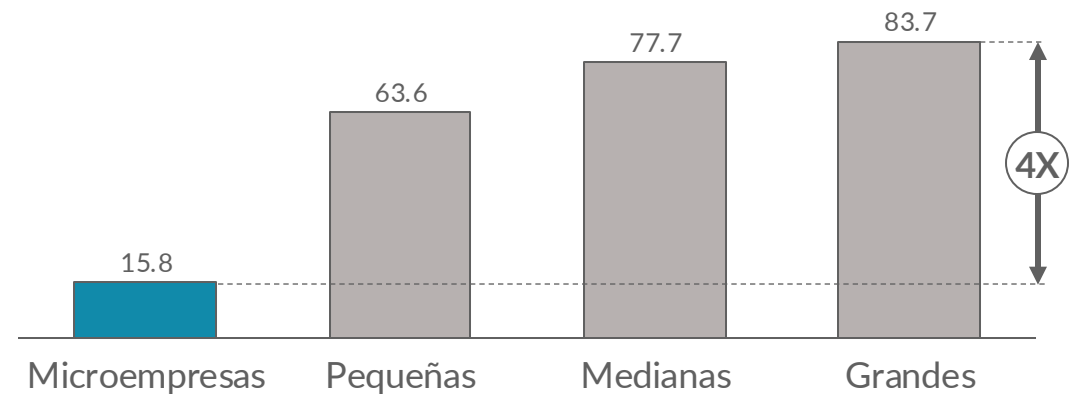
(% del total)



Solo el 30% de las microempresas usa cuentas de ahorro y el 10% utiliza cuentas corrientes, pero entre 48%-60% ha adoptado billeteras digitales^{4,5}

Índice de acceso a crédito³

(% del total)



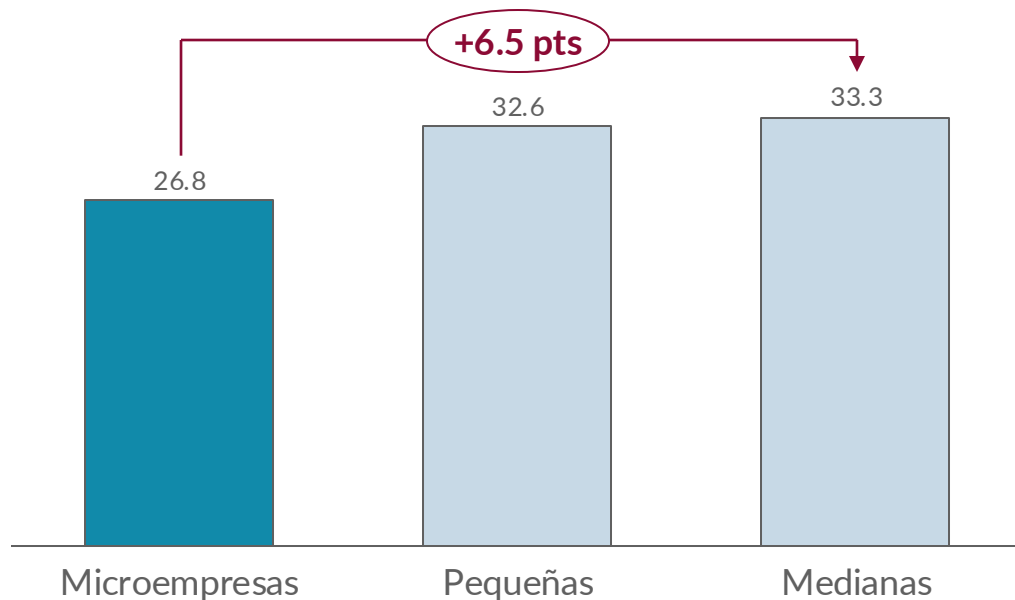
Solo el 6% de las microempresas acceden a créditos formales para iniciar su negocio²

“Por la falta de capacidades, la mala calidad de la información y el desconocimiento de su heterogeneidad, las microempresas terminan siendo un sector invisible para el sistema financiero y los creadores de política” - Banca de las Oportunidades

En general, las MIPYMES tienen una alta aversión a solicitar créditos, pero las microempresas enfrentan una probabilidad de rechazo mucho más alta

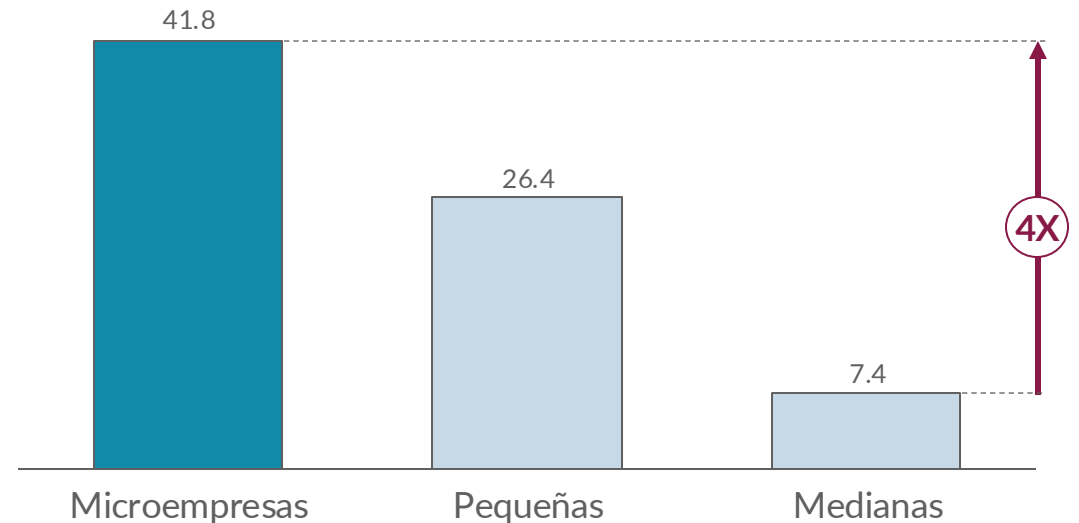
Solicitudes de crédito¹

(% de empresas que solicitan)



Rechazos a solicitud de crédito¹

(% de empresas que solicitan)



“¿Porque la microempresa no pasa el filtro en un banco? No tienen historial crediticio, no tienen contabilidad, no pueden demostrar su capacidad de pago” - Banca de las Oportunidades

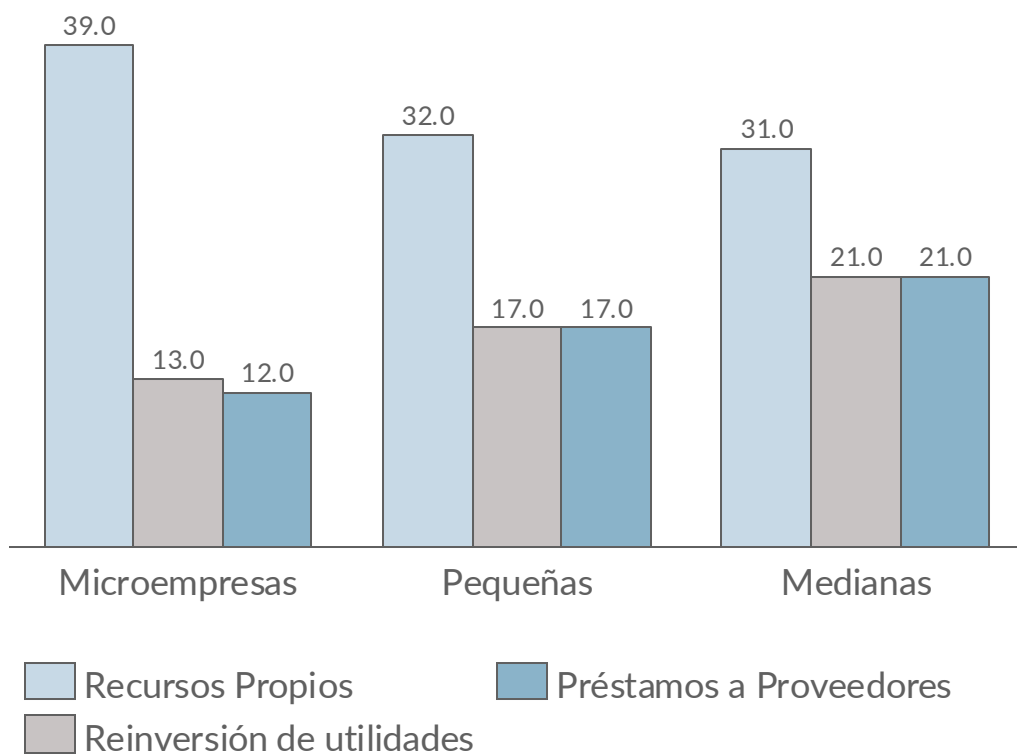
Fuente: 1) ANIF, Encuesta MIPYME, 2021.

Notas: Se emplearon datos de la Gran Encuesta MIPYME de ANIF, segmentados por tamaño y sector. Utilizando la ficha técnica y el tamaño de la muestra, se calculó el porcentaje de aprobación y solicitud para todos los tamaños de empresas

Existe una necesidad de financiación que hoy suplen principalmente con recursos propios y a través de prestamistas informales

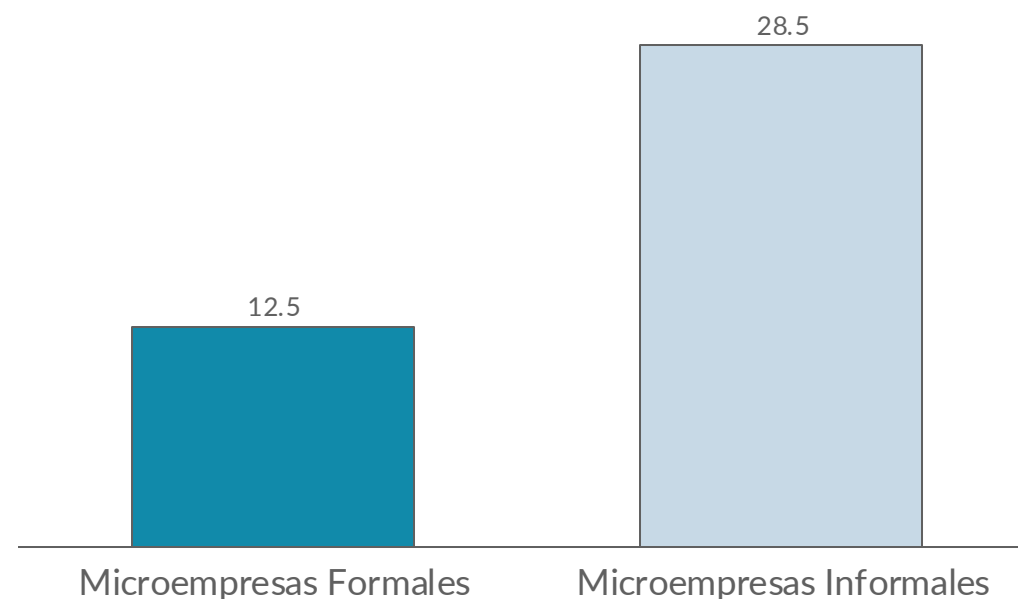
Financiamiento por fuentes no formales¹

(% de empresas)







Solicitud de financiamiento a prestamistas informales¹

(% de microempresas)



Hay una alta incidencia del “gota a gota” en microempresas, especialmente si son informales





Barreras de demanda | Existen múltiples barreras que afectan tanto la intención de solicitud como la probabilidad de aprobación del crédito

Barrera	Criticidad para las MIPYMES	Comentarios de las entrevistas
Sesgos conductuales 	La alta aversión al riesgo y las perspectivas distorsionadas sobre el sistema financiero limitan el uso de crédito y llevan a la autoexclusión	<i>“Se tiene una perspectiva que acceder al crédito es muy complicado debido a los trámites y los procesos legislativos y del banco”</i> ACOPI
Baja educación financiera 	Desconocimiento del producto financiero y sus beneficios para el crecimiento empresarial inhiben al empresario de acceder a crédito o pueden llevar al mal uso del mismo	<i>“Hay una falta de educación financiera en todos los segmentos que se evidencia en una falta de entendimiento de por qué es importante el crédito y su apalancamiento”</i> CAF
Calidad de información financiera y colaterales, y ausencia de historial crediticio 	La ausencia de una gestión contable, la falta de activos colateralizables y/o no contar con un historial crediticio son factores de rechazo al momento de solicitar crédito	<i>“Cuando se le quiere prestar a alguien y no tiene historial crediticio o una recopilación de su información, hay una percepción alta de riesgo ya que no se conoce su capacidad de pagos e ingresos”</i> Banca de las Oportunidades
Limitaciones en la gestión gerencial 	La falta de herramientas de planeación estratégica y operativa limitan la utilidad y el potencial del crédito para transformar el negocio de MIPYMES	<i>“Es transversal a todas las MIPYMES: un rezago en capacidades, entendimiento del negocio y prácticas gerenciales, que limita el espacio de acción del crédito”</i> CAF

Barreras de oferta | Existen barreras críticas para los diferentes actores que limitan la cobertura y calidad de financiamiento para MIPYMES

Baja criticidad
 Moderada criticidad
 Alta criticidad

Criticidad de la barrera por actor

Barrera	Descripción	Bancos tradicionales	Microfin. y cooperativas	Fintechs	Otros actores privados	Actores estatales
Asimetrías de información 	Desconocimiento de realidad financiera u operacional para evaluar idoneidad crediticia					
Altos costos de servicio 	Gastos administrativos y comerciales para originar, evaluar y cobrar el crédito de la MIPYME					
Disponibilidad de fondeo 	Acceso, disponibilidad y costo de adquirir fondos para respaldar originación de créditos					
Limitaciones en capacidades internas 	Niveles de eficiencia en procesos y limitaciones en herramientas para originar, evaluar y cobrar créditos a MIPYMES					

“Si el negocio está dando pérdidas, el banco no le va a prestar, pero hay otras formas de entender tu capacidad de pago, crecimiento en usuarios o clientes, su data de e-commerce, eso lo estamos viendo”
Fintech

“Nuestro modelo es efectivo para entender al cliente e identificar su idoneidad, pero muy costoso y limita nuestra escala”
Microfinanciera

“La banca pública debe atender asimetrías de información y fallas de mercado”
Banca de las Oportunidades

Los avances en regulación han facilitado la adopción de mecanismos alternativos de financiación, logrando que parte de ellos se utilicen en el país

Instrumento	Regulaciones bajo las cuales se rige	Instrumento	Regulaciones bajo las cuales se rige
1. Revenue-based finance	✓ Ley 1676 de 2013 / Decreto 1835 de 2015 – Sobre garantías mobiliarias	7. Donaciones convertibles	✓ Resolución 414 de 2014
2. Financiación sobre activos mobiliarios	✓ Ley 1676 de 2013 / Decreto 1835 de 2015 – Sobre garantías mobiliarias	8. Leasing	✓ Decreto 663 de 1993 / Decreto 2555 de 2010 / Circular Externa 07 de 1996
3. Supply chain finance	⚠ No hay regulación específica	9. Financiación basada en transacciones	✓ Ley 1676 de 2013 / Decreto 1835 de 2015 – Sobre garantías mobiliarias
4. Factoring	✓ Ley 1231 de 2008 / Decreto 2669 de 2012	10. Capital semilla	✓ Ley 2112 del 2023
5. Notas convertibles	⚠ No hay regulación específica; evidencia de contratos operantes	11. Trade finance	✓ Resolución Externa No. 1 de 2018 / Circular Reglamentaria DCIN-83
6. Crowdfunding	✓ Decreto 1357 de 2018 / Decreto 2105 de 2023	12. Crowdfunding (equity)	✓ Decreto 1357 de 2018

 Con regulación existente
  Sin lineamientos específicos existente

No obstante, aún hay espacios sin explorar que son fundamentales para habilitar en mayor proporción la innovación financiera en el país

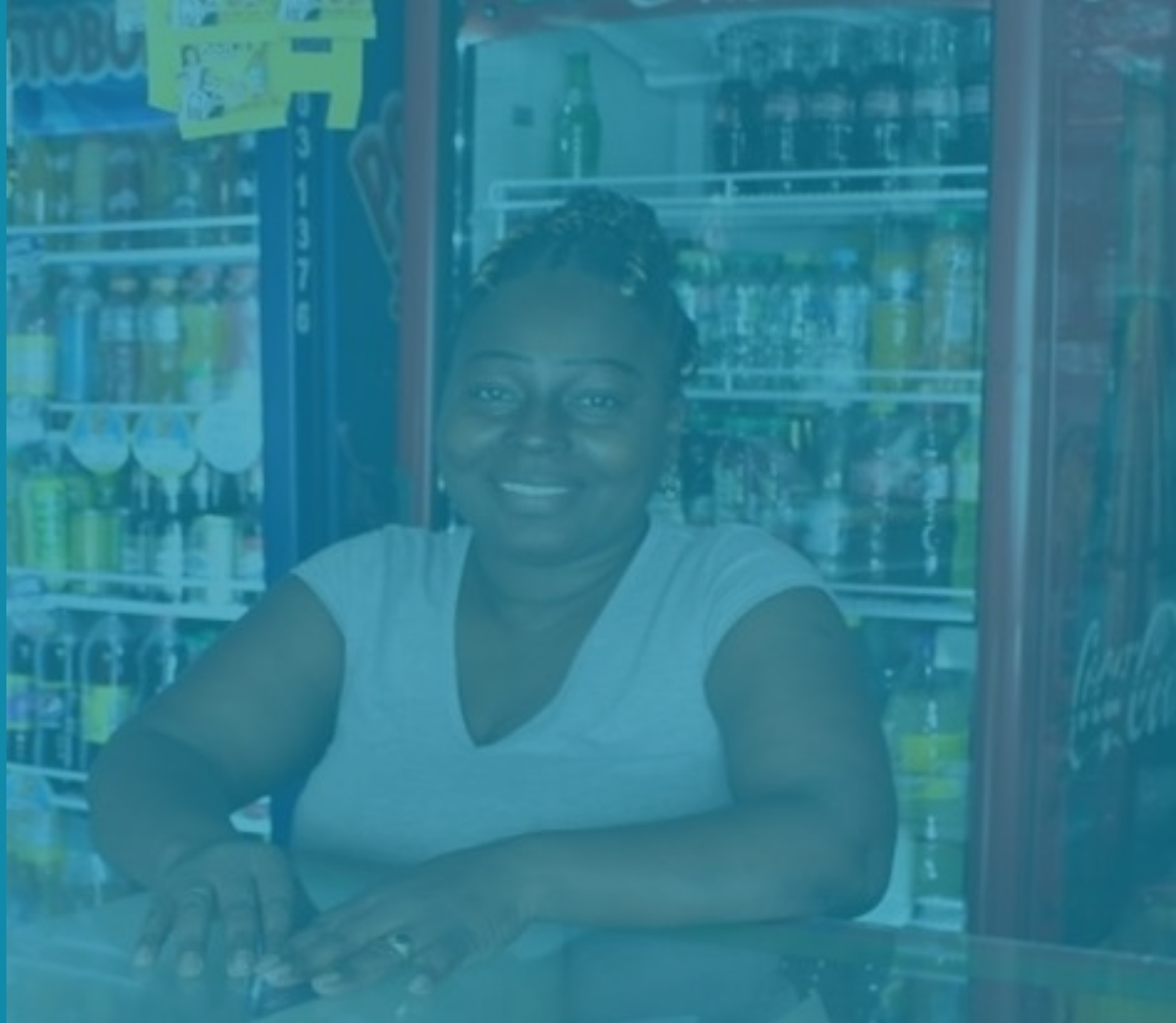
Habilitadores de innovación	¿Cómo está Colombia?	Ejemplos internacionales
<p>Estrategias de divulgación <i>Objetivo: Mejorar la comprensión de normativas por medio de múltiples canales de difusión</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Coordinación internacional (por ejemplo, hacer parte de la GFIN) ✓ InnovaSFC ✓ elHub de la SFC ✗ Guías regulatorias 	<ul style="list-style-type: none">  Guías Regulatorias – ASIC las emite regularmente para asesorar entidades sobre tecnología y su regulación aplicable  Guías Regulatorias – La ARN crea guías adicionales con recomendaciones para cumplir normativas
<p>Desarrollo Tecnológico <i>Objetivo: Promoción y regulación de infraestructura tecnológica para dinamizar el ecosistema financiero</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ⚠ Open finance ⚠ Sistema de pagos instantáneos digitales y obligatorios ✓ Regulación de interoperabilidad en los sistemas de pago de bajo valor inmediatos 	<ul style="list-style-type: none">  Open Finance– Marco regulatorio PS2D, habilitó ecosistema de open finance bajo altos estándares de protección de datos  Sistemas de pago interoperables– Banco Central opera esquema de pagos instantáneos interoperable entre bancos
<p>Facilitadores de innovación y exploración <i>Objetivo: Fomentar la innovación a través de espacios o herramientas específicas</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sandbox regulatorio ✗ Cartas de no acción/Cartas de no imposición de sanciones: ✗ Supervisión de terceros 	<ul style="list-style-type: none">  Cartas de no acción– La CFPB cuenta con un programa para el uso de esta herramienta  Supervisión de terceros– Los supervisores bancarios pueden supervisar a terceros externos de servicios bancarios

✓ Regulación activa
⚠ Regulación en proceso
✗ Sin regulación

Con base en su perspectiva, ¿Cuáles son las principales barreras de carácter regulatorio o de mercado, que limitan el acceso a financiación por las MIPYMES? – [Link a Menti](#)

04.

La oportunidad
de cerrar
brechas a través
de mecanismos
alternativos de
financiación



Los mecanismos de financiación alternativa surgen como una respuesta innovadora para satisfacer las necesidades de segmentos desatendidos

¿Qué son los mecanismos de financiación alternativa?

Se refiere a formas no tradicionales de financiar y ofrecer resultados de desarrollo a partir de fuentes privadas o públicas basándose en nuevos mecanismos financieros y tecnologías enfocadas en aumentar el acceso a financiamiento



Son productos ofrecidos principalmente por segmentos nuevos y no tradicionales de los sistemas financieros



Utilizan palancas de innovación financiera para ampliar su alcance y atender las necesidades específicas de poblaciones desatendidas



Los mecanismos se adaptan a diferentes niveles de riesgo y rendimiento, abarcando así un espectro más amplio de microempresas

Hicimos un mapeo amplio de los mecanismos de financiación alternativa con potencial de servir a MIPYMES

Mapeo de mecanismos de Financiación Alternativa

1	Ahorro	Billeteras digitales	Corresponsales digitales	Ahorros automáticos	Ahorro de excedentes	Palancas de innovación financiera Modelos alternativos de scoring crediticio Finanzas embebidas Digitalización Innovación desde esquemas estatales Finanzas de impacto Integración de servicios no-financieros	
2	Seguros	Seguros Paramétricos	Seguros P2P ¹	Microseguros	Seguros comunitarios		Insurtech ²
3	Subvención/donaciones	Restringidas y no restringidas		Retornables/Convertibles	Crowdfunding		
4	Deuda	Factoring ³	Leasing ⁴	Financiación sobre activos mobiliarios			Bonos PYMES
		Trade finance ³		Financiación basada en transacciones			Titularizaciones PYMES
		Supply Chain Finance		Crowdfunding (Deuda)/P2P ¹			Préstamos subordinados
5	Mezzanine	Capital redimible	Acciones preferentes	Préstamos parcialmente asegurados			
		Notas convertibles		Revenue-based finance			
6	Equity	Crowdfunding (Equity)		Capital semilla/riesgo	Vehículos de inversión por fondos de capital privado		

Fuente: OECD, Latimparto, Banco Mundial, Dalberg Notas:1)P2P- Abreviación de “peer to peer” es un modelo que involucra un grupo de individuos interactúan directamente entre ellos y no con un intermediario o autoridad central. 2) Insurtech apalanca tecnología para proveer soluciones de seguros 3) Pueden considerarse como mecanismos de Supply Chain Finance 4) En algunos casos se considera como un instrumento dentro de Financiación basada en activos Nota: Criterios de priorización en el anexo

A partir de tres criterios seleccionamos los mecanismos más relevantes para las MIPYMES

Criterios para seleccionar mecanismos de mayor relevancia para MIPYMES



Relevancia para necesidades de financiamiento de MIPYMES. Los mecanismos responden a las necesidades de financiamiento de las MIPYMES



Relevancia para atender brechas de mercado específicas para MIPYMES. Los mecanismos responden a brechas, tanto desde la demanda como desde la oferta, que limitan el acceso a financiamiento de calidad de las MIPYMES



Relevancia para la realidad operativa de las MIPYMES. Los mecanismos son pertinentes para servir a las MIPYMES y se alinean a su realidad operativa y financiera

Identificamos 12 mecanismos de financiación alternativa relevantes a explorar en más detalle por su potencial de servir a las MIPYMES

Mapeo de mecanismos de Financiación Alternativa – Selección para MIPYMES


1	Ahorro	Billeteras digitales	Corresponsales digitales	Ahorros automáticos	Ahorro de excedentes	Palancas de innovación financiera Modelos alternativos de scoring crediticio Finanzas embebidas Digitalización Innovación desde esquemas estatales Finanzas de impacto Integración de servicios no-financieros	
2	Seguros	Seguros Paramétricos	Seguros P2P ¹	Microseguros	Seguros comunitarios		Insurtech ²
3	Subvención/donaciones	Restringidas y no restringidas	Retornables/Convertibles	Crowdfunding			
4	Deuda	Factoring ³	Leasing ⁴	Financiación sobre activos mobiliarios	Bonos PYMES		
		Trade finance ³	Financiación basada en transacciones	Titularizaciones PYMES			
		Supply Chain Finance	Crowdfunding (Deuda)/P2P ¹	Préstamos subordinados			
5	Mezzanine	Capital redimible	Acciones preferentes	Préstamos parcialmente asegurados			
		Notas convertibles	Revenue-based finance				
6	Equity	Crowdfunding (Equity)	Capital semilla/riesgo	Vehículos de inversión por fondos de capital privado			

Fuente: OECD, Latimparto, Banco Mundial, Dalberg Notas:1)P2P- Abreviación de “peer to peer” es un modelo que involucra un grupo de individuos interactúan directamente entre ellos y no con un intermediario o autoridad central. 2) Insurtech apalanca tecnología para proveer soluciones de seguros 3) Pueden considerarse como mecanismos de Supply Chain Finance 4) En algunos casos se considera como un instrumento dentro de Financiación basada en activos Nota: Criterios de priorización en el anexo

Supply Chain Finance | Abre nuevas opciones de crédito utilizando los encadenamientos comerciales existentes de las MIPYMES

Supply Chain Finance (SCF)	Deuda	
DESCRIPCIÓN	 [Fintech]	
<p><i>Mecanismos que optimizan la gestión de capital de trabajo para financiar necesidades relacionadas al manejo de la cadena de abastecimiento de un negocio</i></p>	LÍNEAS DE CRÉDITO A TENDEROS	ENFOQUE MIPYME Microempresas
RELEVANCIA	SECTORES Comercio - Tenderos	ACTORES RELEVANTES Fintechs CNBs ¹ Empresas ancla
Brechas atendidas	PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6 	
<ul style="list-style-type: none"> • Productos insuficientes para necesidades de corto plazo – Financiamiento a corto plazo para optimizar gestión de liquidez 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzas embebidas: Líneas de crédito otorgadas a tenderos para compra de inventario de empresas de consumo masivo • Modelos alternativos de scoring crediticio: Basado en comportamiento de pago y ciclos de efectivo de compras a distribuidores de consumo masivo 	
Barreras abordadas	PROPUESTA DE VALOR	
<ul style="list-style-type: none"> • Calidad de información financiera del negocio – Financiación basada en información comercial de la cadena de abastecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • 10 años otorgando desembolsos inmediatos sin necesidad de cuenta bancaria o smartphone y minimizando el uso de efectivo Sustituye préstamo informal, tasas fijas (1-2%) y plazos cortos 	
	IMPACTO/ALCANCE	
	<ul style="list-style-type: none"> • US \$100+ millones en préstamos al año a 30,000 tenderos • Correlación con aumentos de ventas en un 15-25% 	

Financiación basada en transacciones | Se apalanca en data alternativa y plataformas digitales para proveer crédito y otros productos financieros

Financiamiento basado en transacciones	Deuda	
DESCRIPCIÓN	 [Empresa de pagos electrónicos]	
<p><i>Instrumento que utiliza datos alternativos (transacciones, pagos, compras) para proveer productos de financiamiento</i></p>	CRÉDITO BASADO EN DATOS DE DATÁFONOS	ENFOQUE MIPYME Micro, Pequeñas y Medianas
RELEVANCIA	SECTORES Comercio - Tenderos	ACTORES RELEVANTES Fintechs Bancos Microfinancieras
Brechas atendidas	PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6 	
<ul style="list-style-type: none"> • Alternativas de financiamiento de liquidez limitadas – Financiamiento se hace en función al comportamiento de los flujos de efectivo del negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • Digitalización: Origenación del crédito se hace desde el datafono o desde la aplicación móvil de la institución financiera • Modelo de scoring alternativo: Financiamiento que ofrece préstamos basados en el comportamiento de flujo de transacciones en datafonos (PoS) 	
Barreras abordadas	PROPUESTA DE VALOR <ul style="list-style-type: none"> • Datos de las transacciones de portales de pago permiten el perfilamiento de clientes para ofrecer créditos con procesos 100% digitales, ágiles y simples 	
<ul style="list-style-type: none"> • Asimetría de la información – Prestamistas pueden entender realidad operativa del negocio • Ausencia de historial crediticio – Datos de transacciones evalúan idoneidad crediticia 	IMPACTO/ALCANCE <ul style="list-style-type: none"> • Producto lanzado a finales del 2023, espera llegar a más de 200,000 puntos de servicio 	

Crowdfunding | Se está abriendo paso como una alternativa atractiva de financiación a MIPYMES de la mano de nuevas plataformas digitales

Crowdfunding/P2P Lending	Deuda
DESCRIPCIÓN	 [Plataforma Microfinanciera]
<p><i>Sistema de financiamiento colectivo en donde varios inversionistas contribuyen una fracción de la del monto de la deuda pretendida</i></p>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div data-bbox="1039 405 1482 482"> CROWDFUNDING DE MICROCRÉDITO </div> <div data-bbox="1640 396 1961 474"> ENFOQUE MIPYME Micro y pequeñas </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div data-bbox="1029 502 1345 579"> SECTORES Comercio Industria </div> <div data-bbox="1640 502 2186 579"> ACTORES RELEVANTES Microfinanceras Fintechs Bancos </div> </div> <div data-bbox="1029 608 2379 651"> PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6 </div>
RELEVANCIA	<ul style="list-style-type: none"> • Digitalización: Conecta necesidades de crédito publicadas por negocios, con bancos e inversionistas individuales. Tiene 5,000 agentes rurales, que originan crédito a través de la plataforma² • Modelo de scoring alternativo: Perfilamiento de crédito en función de datos de negocio y pruebas psico-emocionales
Brechas atendidas	PROPUESTA DE VALOR
<ul style="list-style-type: none"> • Productos inadecuados para necesidades de mediano y largo plazo – Permite acceder a diferentes agentes financiadores con diferentes apetitos de riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecen educación financiera y programas de emprendimiento • Enfoque en microempresas lideradas por mujeres • Varios tipos de microcrédito (capital de trabajo, grupal, inversión)
Barreras abordadas	IMPACTO/ALCANCE
<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas de gestión de riesgo-perfilamiento – Agentes no tradicionales que se ajustan a las capacidades y condiciones de pago de prestamista 	<ul style="list-style-type: none"> • USD \$600+ millones desembolsados a través de 200,000 inversionistas para financiar 2.1 millones de empresarias²


Trade Finance | Oferta de servicios de este instrumento tiene alto potencial de crecimiento, especialmente en servicios dirigidos a microempresarios

Trade Finance	Deuda	
DESCRIPCIÓN	 [Fintech]	
<p><i>Mecanismos financieros que facilitan las transacciones de comercio exterior, reduciendo riesgos asociados para exportadores e importadores</i></p>		ENFOQUE MIPYME Pequeñas y Medianas
RELEVANCIA	SECTORES Comercio Exterior	ACTORES RELEVANTES Fintechs Banca de desarrollo Bancos
Brechas atendidas	PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6 	
<ul style="list-style-type: none"> • Productos insuficientes para necesidades liquidez – Mejora liquidez en cadenas del comercio exterior • Desajuste de producto de crédito con ciclo de efectivo/ingresos – Ofrece financiamiento en fases críticas del ciclo comercial 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelos alternativos de scoring crediticio: Utiliza un modelo de riesgo centrado en proyecciones empresariales, basadas en la información proporcionada por las PYMES, para otorgar soluciones en 24 horas 	
Barreras abordadas	PROPUESTA DE VALOR	
<ul style="list-style-type: none"> • Limitaciones en la gestión gerencial – Facilita la gestión de riesgos (comerciales, políticos y cambiarios) en transacciones internacionales 	<ul style="list-style-type: none"> • Permite que las PYMES ofrezcan plazos de pago a sus clientes, ayuda a liberar liquidez y a reducir el riesgo de no pago • Ofrece soporte personalizado, incluyendo análisis de crédito, LCC y seguros, para facilitar las transacciones internacionales 	
	IMPACTO/ALCANCE	
	<ul style="list-style-type: none"> • Desde el 2019, Marco ha financiado más de USD \$250 millones a más de 100 empresas en los últimos dos años 	

Financiación sobre activos mobiliarios | Tiene el potencial de amplificar el acceso a crédito de menor costo para las microempresas

Financiación sobre activos mobiliarios		Deuda
DESCRIPCIÓN	 [Banco Publico]	
<p><i>Financiamiento respaldado por un activo mobiliario (cuentas por cobrar, maquinaria, inventario, u otra propiedad industrial)</i></p>	ESQUEMA DE CRÉDITOS BASADO EN ACTIVOS	ENFOQUE MIPYME Microempresas
RELEVANCIA	SECTORES Industria	ACTORES RELEVANTES Gobierno Bancos Microfinancieras
Brechas atendidas	PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6 	
<ul style="list-style-type: none"> • Productos inadecuados para necesidades de liquidez/inversión – Respaldar financiamiento por un colateral mobiliario reduce riesgo para prestamista y baja costo de deuda para la microempresa 	<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones Pública-Privadas: Ofrece múltiples modalidades de créditos respaldados por garantías mobiliarias del negocio incluyendo: inventarios, cuentas por cobrar, maquinaria y otra propiedad industrial 	
Barreras abordadas	PROPUESTA DE VALOR	
<ul style="list-style-type: none"> • Asimetría de Información – Crédito respaldado contra el activo • Falta de colateral – Microempresa puede tener activos mobiliarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Enfocado en negocios en etapas tempranas de crecimiento • Facilita préstamos garantizados que permiten tasas bajas de mercado 	
	IMPACTO/ALCANCE	
	<ul style="list-style-type: none"> • Lanzamiento en el mercado en diciembre de 2023 	

Factoring I Colombia tiene un mercado maduro enfocado en empresas medianas y grandes, pero se excluye en gran medida a las microempresas

Factoring	Deuda	
DESCRIPCIÓN	 [Banco de desarrollo]	
<p><i>Contrato que cede el derecho de cobro de una factura pendiente de pago a cambio de un adelanto en el presente de un porcentaje del valor de esa factura</i></p>	PLATAFORMA DE REVERSE FACTORING	ENFOQUE MIPYME Micro, Pequeñas y Medianas
RELEVANCIA	SECTORES Comercio	ACTORES RELEVANTES Empresa ancla Banca de Desarrollo
Brechas atendidas	PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6 	
<ul style="list-style-type: none"> • Productos inadecuados para necesidades de liquidez – Se obtienen recursos de forma inmediata y se transfiere riesgo de no pago de factura a tercero 	<ul style="list-style-type: none"> • Digitalización: Una de las primeras plataformas digitales de factoring de la región • Asociaciones Pública-Privadas: Banco de desarrollo actúa como intermediario entre instituciones financieras, grandes empresas y MIPYMES 	
Barreras abordadas	PROPUESTA DE VALOR	
<ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de colateral / información financiera – Desembolso recibido se basa en el valor de las facturas y no en idoneidad crediticia de la MIPYME 	<ul style="list-style-type: none"> • Solo facturas de grandes empresas • MIPYME escoge al banco para hacer la operación, y abre posibilidad de establecer relación comercial entre ambos 	
	IMPACTO/ALCANCE	
	<ul style="list-style-type: none"> • 2.3 millones de facturas procesadas, +80,000 MIPYMES servidas en 20 años y 500 grandes proveedores registrados 	

Micro-Leasing I Es uno de los mecanismos de financiación alternativa más utilizados en el mercado Colombiano y con amplia oferta a MIPYMES

Micro-Leasing	Deuda
DESCRIPCIÓN	 [Empresa social con ánimo de lucro]
<p data-bbox="224 396 942 511"><i>Arrendamiento financiero que permite acceder al uso de un bien mueble o inmueble a cambio de una cuota</i></p>	<div data-bbox="1039 405 1482 476">"LEASE-TO-OWN"</div> <div data-bbox="1640 396 1961 474"> ENFOQUE MIPYME Microempresas </div> <div data-bbox="1029 502 1340 579"> SECTORES Comercio Industria </div> <div data-bbox="1640 502 2216 579"> ACTORES RELEVANTES Bancos Banca de Desarrollo Fintechs </div> <div data-bbox="1029 608 2354 648"> PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6 </div> <ul data-bbox="1029 676 2379 796" style="list-style-type: none"> • Digitalización: Crédito digital enfocado en activos productivos de transporte, que incorporan un GPS para evaluar uso y localización • Digitalización: Desembolso y pagos a través de billeteras digitales o pasarelas de pago
RELEVANCIA	PROPUESTA DE VALOR <ul data-bbox="1029 976 2303 1090" style="list-style-type: none"> • Clientes nuevos acceden a leasing vehicular, clientes existentes pueden acceder a crédito de otros activos (e.g. horno y neveras) • Tasas del 5.5% EA
Brechas atendidas	IMPACTO/ALCANCE <ul data-bbox="1029 1190 2038 1270" style="list-style-type: none"> • USD \$60+ millones financiados distribuidos en 51,000+ clientes • Fundado en el 2012 y con operaciones en siete países
<ul data-bbox="224 791 937 948" style="list-style-type: none"> • Productos insuficientes o inadecuados para inversión – Provee acceso a un activo productivo sin necesidad de pasar por la solicitud de un crédito 	
Barreras abordadas <ul data-bbox="224 1080 856 1160" style="list-style-type: none"> • Ausencia de colateral – El activo es en principio propiedad del prestatario 	

Crowdfunding | A pesar de que puede resolver brechas en el financiamiento, su adopción en Colombia es todavía muy incipiente

Crowdfunding	Equity
DESCRIPCIÓN	 [Fintech]
<p>Venta de acciones a inversores, generalmente a través de plataformas en línea, con el objetivo de obtener capital</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div data-bbox="1039 408 1482 479" style="background-color: #f8d7da; padding: 5px; border: 1px solid #c3e6cb;">CROWDFUNDING</div> <div data-bbox="1640 396 1982 472"> ENFOQUE MIPYME Pequeñas y Medianas </div> </div>
RELEVANCIA	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div data-bbox="1034 501 1431 576"> SECTORES Comercio Industria Agro </div> <div data-bbox="1640 501 2023 576"> ACTORES RELEVANTES Fintechs Aceleradoras </div> </div>
Brechas atendidas	<p>PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6</p> <ul style="list-style-type: none"> • Digitalización: El proceso de inversión es completamente online y se demora tan solo unos minutos • Capacidades empresariales y educación financiera: Las empresas tienen acceso a una red de expertos para su crecimiento
<ul style="list-style-type: none"> • Escasez de alternativas de equity – Amplia el acceso a equity de manera simplificada y rápida • Productos insuficientes/inadecuados para necesidades liquidez/inversión – Fortalece la estructura financiera y aporta a probar el modelo de negocio 	PROPUESTA DE VALOR
Barreras abordadas	<ul style="list-style-type: none"> • Acceder a soporte post fondeo, que incluye apoyo con mercadeo, conexiones y un apoyo y mentoría constante • Mayor visibilidad y publicidad a inversores, expertos y futuros clientes
<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de fondeo – Diversifica financiamiento, atrayendo inversores privados, con mayor tolerancia al riesgo 	IMPACTO/ALCANCE <ul style="list-style-type: none"> • A enero del 2024, 312 startups han recibido financiamiento de un total de EUR \$224 millones desde su fundación en el 2012


Capital semilla | Aunque Colombia cuenta con un mercado de este instrumento desarrollado, este beneficia a un reducido grupo de MIPYMES

Capital Semilla	Equity
DESCRIPCIÓN	 [Aceleradora / Fondo de Capital Privado]
<p><i>Inversión inicial proporcionada a negocios en etapas nacientes. Este financiamiento suele destinarse al desarrollo del concepto y la validación del modelo de negocio</i></p>	<div data-bbox="1039 405 1482 482" style="background-color: #f8d7da; padding: 5px; text-align: center;">CAPITAL SEMILLA</div> <div data-bbox="1640 396 2089 474"> ENFOQUE MIPYME Micro, Pequeñas y Medianas </div> <div data-bbox="1029 502 1437 579"> SECTORES Comercio Industria Agro </div> <div data-bbox="1640 502 2216 579"> ACTORES RELEVANTES Aceleradora Fondo de Capital Privado </div>
RELEVANCIA	PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6
Brechas atendidas <ul style="list-style-type: none"> • Escasez de alternativas de equity – Facilita acceso financiamiento temprano a MIPYMES • Productos insuficientes/inadecuados para necesidades liquidez – Permite cubrir costos operativos iniciales 	<ul style="list-style-type: none"> • Integración de servicios no-financieros: Ofrece incubación y mentoría a emprendedores, promoviendo su participación en eventos con inversores • Finanzas de impacto: Invierte en rondas pre-semilla y semilla en emprendimientos con equipos diversos y liderados por mujeres
Barreras abordadas	PROPUESTA DE VALOR
<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de fondeo – Mayor flexibilidad de fondeo • Limitaciones en la gestión gerencial –El capital semilla usualmente viene acompañado de asistencia técnica 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyar y financiar a emprendedores principiantes • Red de mentores con experiencia internacional en aceleradores, líderes en emprendimientos innovadores IMPACTO/ALCANCE <ul style="list-style-type: none"> • Desde 2015, han acelerado 71 startups, invertido en 32 y el valor actual del portafolio es PEN \$360 millones¹


Revenue-based finance | Es una alternativa de financiamiento flexible para empresas con proyección de crecimiento

Revenue-Based Finance	Mezzanine	
DESCRIPCIÓN	 [Empresa de pagos electrónicos]	
<p><i>Contrato financiero en donde un prestamista proporciona fondos a una empresa o proyecto, no se cobre una tasa de interés sino una participación en sus ventas/utilidades</i></p>	REVENUE-BASED FINANCE COMERCIO ELÉCTRONICO	ENFOQUE MIPYME Micro, Pequeñas y Medianas
RELEVANCIA	SECTORES Comercio – E-commerce	ACTORES RELEVANTES Fintechs Plataformas de E-commerce
Brechas atendidas	PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6 	
<ul style="list-style-type: none"> • Productos inadecuados para necesidades de liquidez – Pagos variables de máxima flexibilidad, se paga el capital de acuerdo al volumen de ventas minimizando el impacto en flujo de caja 	<ul style="list-style-type: none"> • Digitalización Finanzas Embebidas: Originación y desembolso a través de integración con plataformas de e-commerce • Scoring de crédito alternativo: En función de datos transaccionales de negocio y campañas de marketing digital 	
Barreras abordadas	PROPUESTA DE VALOR	
<ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de colateral – Operación respaldada por flujos futuros de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento para empresas y emprendedores, específico para gastos de de marketing digital, logística e inventario • Se pacta un porcentaje fijo sobre las ventas, protege liquidez 	
	IMPACTO/ALCANCE	
	<ul style="list-style-type: none"> • USD \$13+ millones para financiar 400+ empresas • Para el 53% de clientes fue su primer crédito empresarial • Aumento promedio de 60% en ventas después del crédito 	

Notas convertibles I Suplen un vacío en la necesidad de financiación temprana de emprendimientos, en Colombia ha crecido su utilización

Notas Convertibles	Mezzanine	
DESCRIPCIÓN	 [Fondo Mezzanine]	
<p><i>Instrumento de deuda a corto plazo que proporciona al inversionista un derecho de convertir el capital de un préstamo en acciones, ante la ocurrencia de un evento desencadenante (ej., umbral de valoración u nueva ronda de inversión)</i></p>	NOTAS CONVERTIBLES CON ASISTENCIA TECNICA	ENFOQUE MIPYME Micro y pequeñas
RELEVANCIA	SECTORES Comercio Industria Agro	ACTORES RELEVANTES Fondos de Impacto Gobiernos
Brechas atendidas	PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6 	
<ul style="list-style-type: none"> • Escasez de alternativas de equity – Instrumento de menor riesgo para inversionistas, asegura un contrato de crédito y puede acceder a acciones futuras 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzas de impacto: Fondo estructurado a través de capital concesional² enfocados en mercados de frontera • Capacidades empresariales y educación financiera: El fondo también obtuvo USD\$ 4 millones para ayudar a las empresas a mejorar operaciones e implementar estándares de ESG 	
Barreras abordadas	PROPUESTA DE VALOR	
<ul style="list-style-type: none"> • Asimetrías de Información – Prestamista accede a información financiera y no financiera, y compensa riesgo de crédito con la posibilidad de acciones futuras 	<ul style="list-style-type: none"> • Foco en MIPYMES de alto crecimiento • Empresas financiadas reciben acceso a asistencia técnica 	
	IMPACTO/ALCANCE	
	<ul style="list-style-type: none"> • USD \$150 millones distribuidos y USD \$5 millones en asistencias técnica desde el 2008 	

Donaciones convertibles | Son un mecanismo útil para microempresas con alto potencial, sin embargo, hay poca disponibilidad de la oferta

Donaciones Convertibles/Retornables	Donaciones
DESCRIPCIÓN	 [Fundación y Banco]
<p><i>Instrumento donde el inversionista proporciona una cantidad de dinero a una entidad, con la condición de que la donación se convierta en acciones o deuda si se cumplen ciertos objetivos acordados</i></p>	<div data-bbox="1039 405 1482 482" style="background-color: #f8d7da; padding: 5px; text-align: center;">DONACIONES CONVERTIBLES</div> <div data-bbox="1640 396 2089 474" style="text-align: center;"> ENFOQUE MIPYME Micro, Pequeñas y Medianas </div> <div data-bbox="1029 502 1437 579" style="text-align: center;"> SECTORES Comercio Industria Agro </div> <div data-bbox="1640 502 2175 579" style="text-align: center;"> ACTORES RELEVANTES Inversionistas de Impacto Bancos </div>
RELEVANCIA	PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6
Brechas atendidas	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzas de impacto: Invertir en empresas sociales en etapas tempranas con un claro potencial de crecimiento y sostenibilidad • Finanzas de impacto: Brindar financiamiento a empresas nacientes mediante donaciones y donaciones recuperables, adaptándose a las necesidades del negocio para respaldar su desarrollo
<ul style="list-style-type: none"> • Productos insuficientes para necesidades de corto y largo plazo – Otorga recursos para liquidez o inversión, en dado caso, plazos de reembolso se ajustan a objetivos específicos 	PROPUESTA DE VALOR
<ul style="list-style-type: none"> • Altas tasas de fondeo y altos costos de servicio – Inversionistas/ donantes priorizan impacto sobre retorno del capital otorgado 	<ul style="list-style-type: none"> • Dar financiamiento ajustado a las necesidades de las empresas • Ofrecer apoyo y asesoramiento especializado en el corto plazo para acompañar el financiamiento
Barreras abordadas	IMPACTO/ALCANCE
	<ul style="list-style-type: none"> • Desde noviembre del 2022, el fondo ha otorgado a cuatro empresas PEN \$ 600,000 y asistencia técnica

¿Cuáles cree que son los mecanismos de financiación alternativa con mayor potencial de impacto para las MYPYMES en Colombia?

- [Link a Menti](#)

La identificación de las oportunidades para el diseño de pilotos pasó por una evaluación de tres momentos clave

Metodología general

I. Segmentación de la Demanda

- Priorización de segmento MIPYME con mayores brechas de financiamiento
- Caracterización del segmento e identificación de principales barreras al acceso de financiamiento

II. Mapeo de mecanismos de Financiación Alternativa

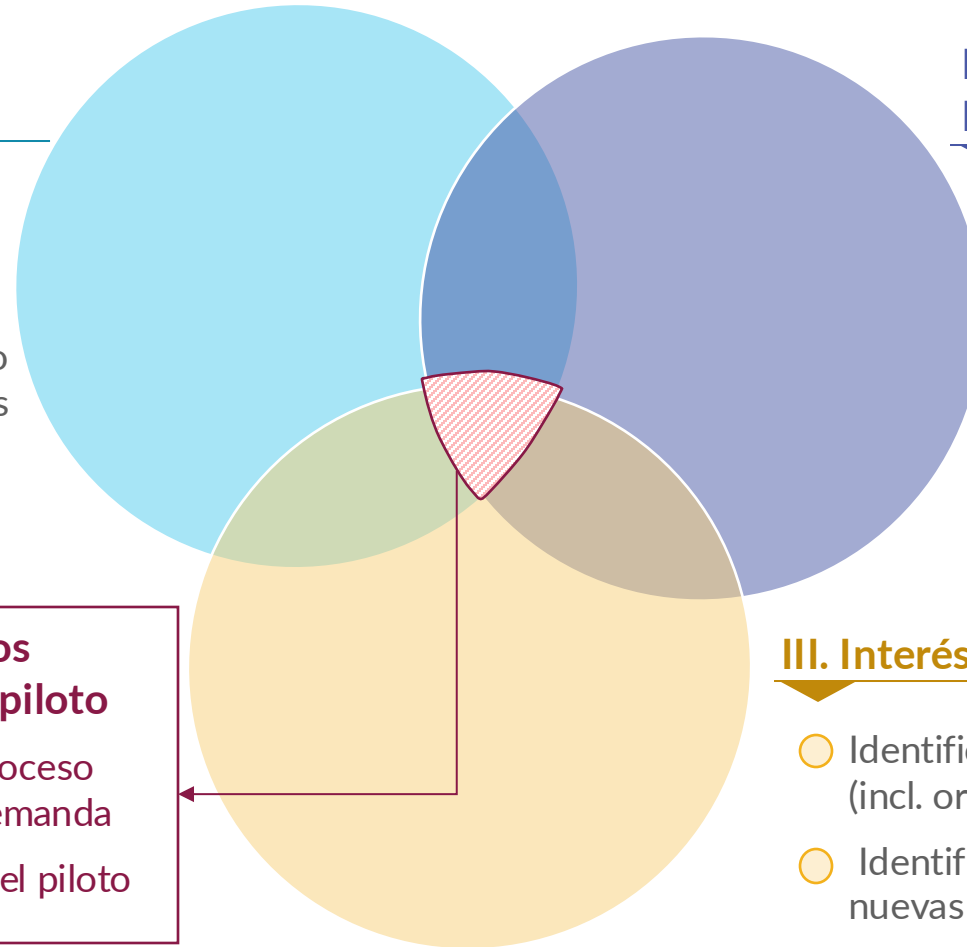
- Identificación de mecanismos de financiamiento con mayor potencial para microempresas y de alta innovación para el mercado colombiano
- Evaluación del estado de la oferta en Colombia de mecanismos de financiación alternativa

Oportunidades de productos potenciales (MVPs) para el piloto

- Co-creación de MVP bajo proceso iterativo con la oferta y la demanda
- Desarrollo de metodología del piloto

III. Interés de la Oferta

- Identificación de oferentes potenciales (incl. organizaciones o empresas ancla)
- Identificación de iniciativas potenciales nuevas o existentes



Identificamos 20 iniciativas a través de un proceso de múltiples interacciones y conversaciones con actores clave del ecosistema

1 Conversaciones con actores del ecosistema

30+ actores del ecosistema contactados

4 asociaciones contactadas

2 Exploración de iniciativas potenciales

15+ talleres de ideación realizados

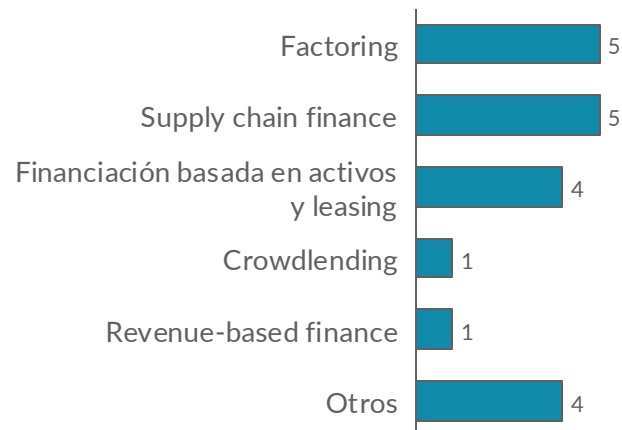
40+ iniciativas exploradas

3 Identificación de iniciativas seleccionadas

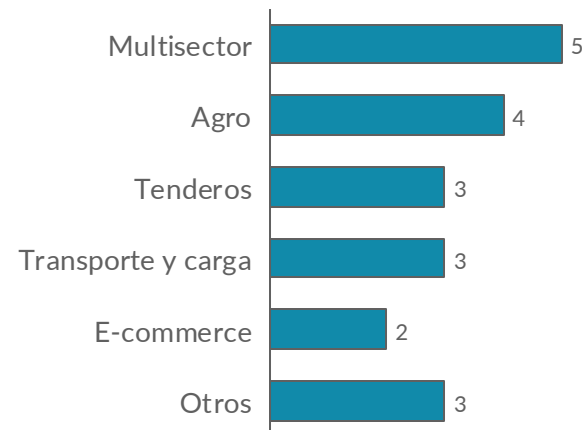
13 Oferentes participantes

20 iniciativas seleccionadas

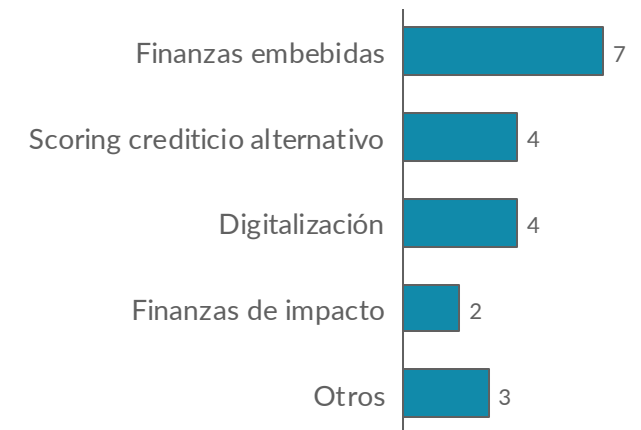
Iniciativas por tipo de instrumento



Iniciativas por sector



Iniciativas por palanca de innovación



Cada iniciativa se evaluó en dos dimensiones: impacto potencial y factibilidad

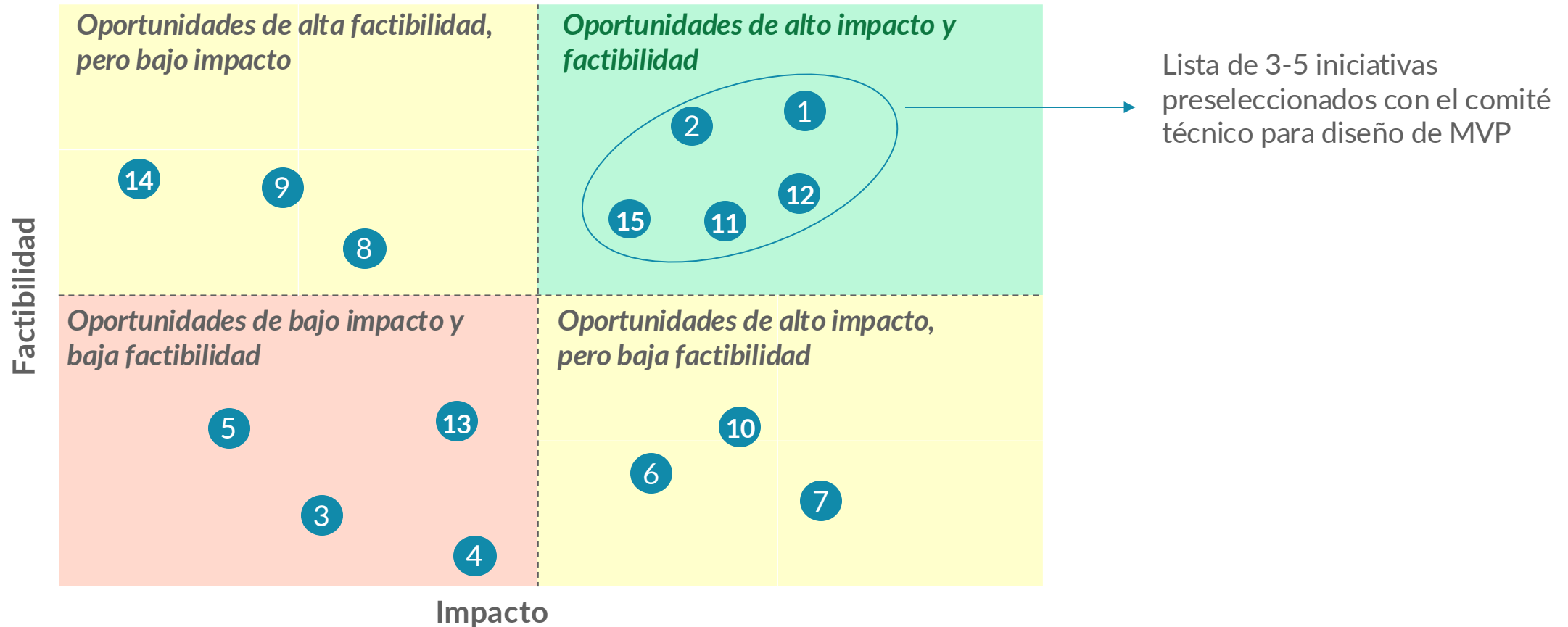
Matriz de criterios de priorización

		Criterios	Descripción	Alto (=5pts)	Medio (=3pts)	Bajo (=1Pt)
Dimensión de evaluación	Impacto	1. Impacto potencial	Relevancia de instrumento a necesidades de microempresas y evidencia de impacto positivo (e.g, modelos existentes, evaluaciones de impacto, documentos académicos, entre otros)	<i>Se encuentra evidencia de impacto positivo a microempresas o de ser el caso se prevé un alto impacto potencial</i>	<i>Se encuentra evidencia mixta del impacto positivo a microempresas o en ausencia de evidencia se prevé un impacto potencial medio</i>	<i>Se encuentra evidencia insuficiente y no concluyente sobre impacto positivo a microempresas o se evidencia bajo impacto potencial</i>
		2. Alcance de mercado	Potencial de adopción y de escalar a la población objetivo dentro del segmento de microempresas	<i>Potencial de alcance mayor a "rango mayor"¹ de microempresas</i>	<i>Potencial de alcance de "rango medio"¹ microempresas</i>	<i>Potencial de alcance "rango bajo"¹ microempresas</i>
		3. Innovación	La iniciativa implica uno de los siguientes casos de innovación i) desarrollo de producto/servicio nuevo/ emergente; ii) desarrollo de un nuevo modelo de negocio iii) apertura a nuevos mercados, segmentos o canales; iv) ingreso de nuevos actores al mercado	<i>La iniciativa cumple con el primero o segundo caso de innovación</i>	<i>La iniciativa cumple con al menos el tercer o cuarto caso de innovación</i>	<i>La iniciativa no cumple con ninguno de los casos de innovación</i>
Dimensión de evaluación	Factibilidad	4. Capacidad del oferente	Evaluación de i) el conocimiento/experiencia el oferente en productos relacionados y en el mercado objetivo ii) capacidades de implementación (ej. desarrollo de producto, capacidad de personal, cobertura de canales)	<i>El oferente cuenta con conocimiento/experiencia en productos y mercado objetivo, y evidencia capacidades para implementación</i>	<i>El oferente cuenta solo con conocimiento/experiencia sobre producto y/o sobre el mercado objetivo, pero no evidencia capacidades para implementación</i>	<i>El oferente no cuenta con conocimiento sobre producto o mercado objetivo, y no evidencia capacidades para implementación</i>
		5. Facilidad de implementación	Evaluación de i) incidencia de barreras de adopción; ii) riesgos operativos que limiten o demoren la salida al mercado, iii) costo o recursos necesarios para implementación del piloto y iv) tiempo estimado para implementación. Se tomará la calificación más baja entre todos los subcriterios, como la calificación total del criterio	<i>No se evidencia alta criticidad por ninguno de los subcriterios evaluados</i>	<i>Se evidencia una criticidad moderada sobre al menos uno de los subcriterios evaluados</i>	<i>Se evidencia una criticidad alta sobre al menos uno de los sub criterios evaluados</i>

Notas: 1) Rangos pendientes por definir 2) Se considerarán para el ejercicio de evaluación, cada criterio tendrá el mismo peso dentro la dimensión evaluada

A partir de la evaluación se priorizaron las 5 iniciativas de mayor potencial de impacto y factibilidad para desarrollar un MVP conceptual

Metodología de priorización de Iniciativas



Para cada iniciativa priorizada se detallaron los principales componentes de un MVP conceptual

Marco de referencia para conceptualización del MVP



¿Cuál es la propuesta de valor del producto?



¿A quién va dirigido?



¿Cuál es el modelo operativo?



¿Cuántos recursos se necesitan?



¿Cuáles con las barreras y los riesgos?



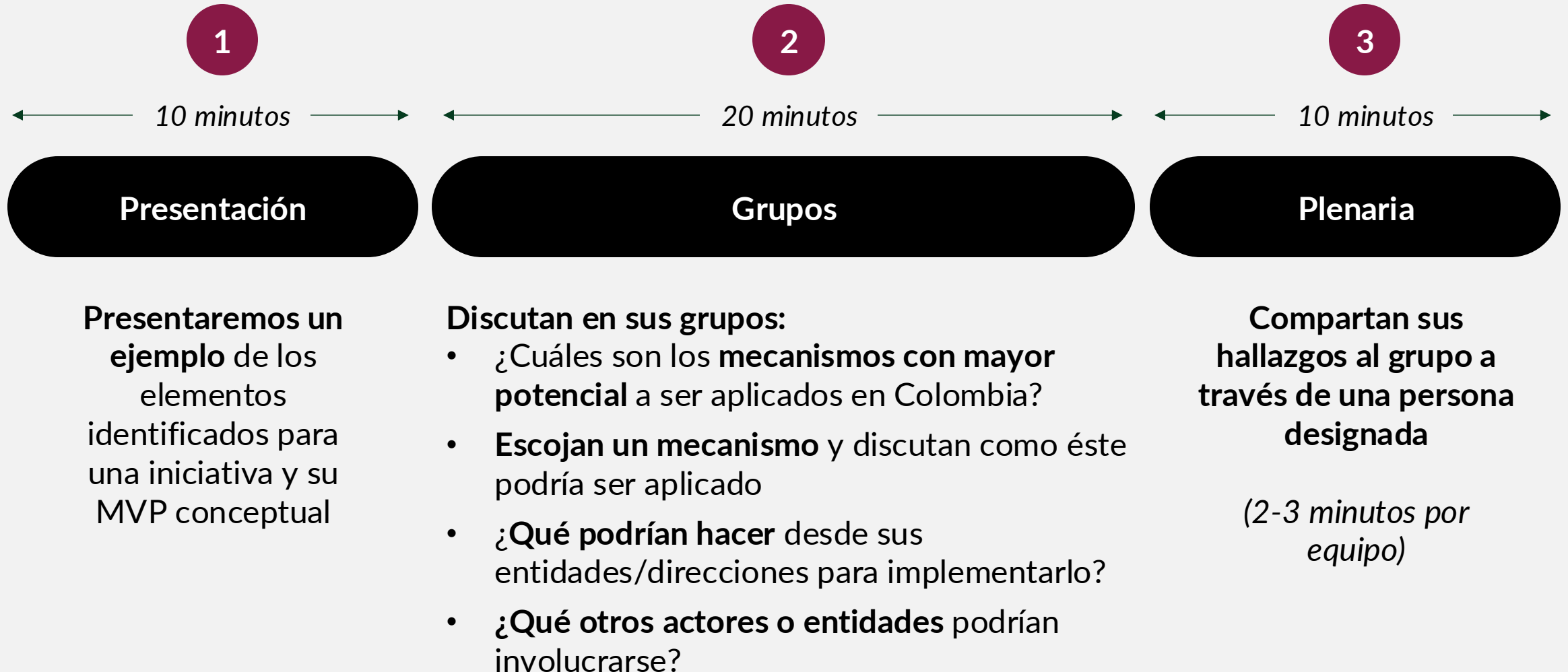
¿Cuáles son los socios clave para la implementación?

05.

Llamado a la
acción y
discusión



Queremos invitarlos a explorar estos mecanismos y diseñar pilotos que les permitan probar modelos de negocio sostenibles y de alto impacto





Ejemplo de un MVP de un Modelo de scoring alternativo

Caja de compensación busca apalancar la información interna de sus microempresas afiliadas para desarrollar un scoring



¿Cuál es la propuesta de valor del producto?

Descripción: Desarrollar un modelo de scoring crediticio alternativo para ofrecer crédito (con opción de respaldo de garantías mobiliarias)

Propuesta de valor para microempresas

- Acceso a crédito sin necesidad de bienes inmuebles como garantía
- Acceso a crédito determinado por fuentes de información alternativas disponibles en la Caja de Compensación

Propuesta de valor para caja de compensación

- Fortalecer oferta de productos para sus microempresas afiliadas
- Desarrollar una nueva línea de crédito financieramente sostenible para el área de financiación de la Caja



¿A quién va dirigido?

Etapa de piloto:

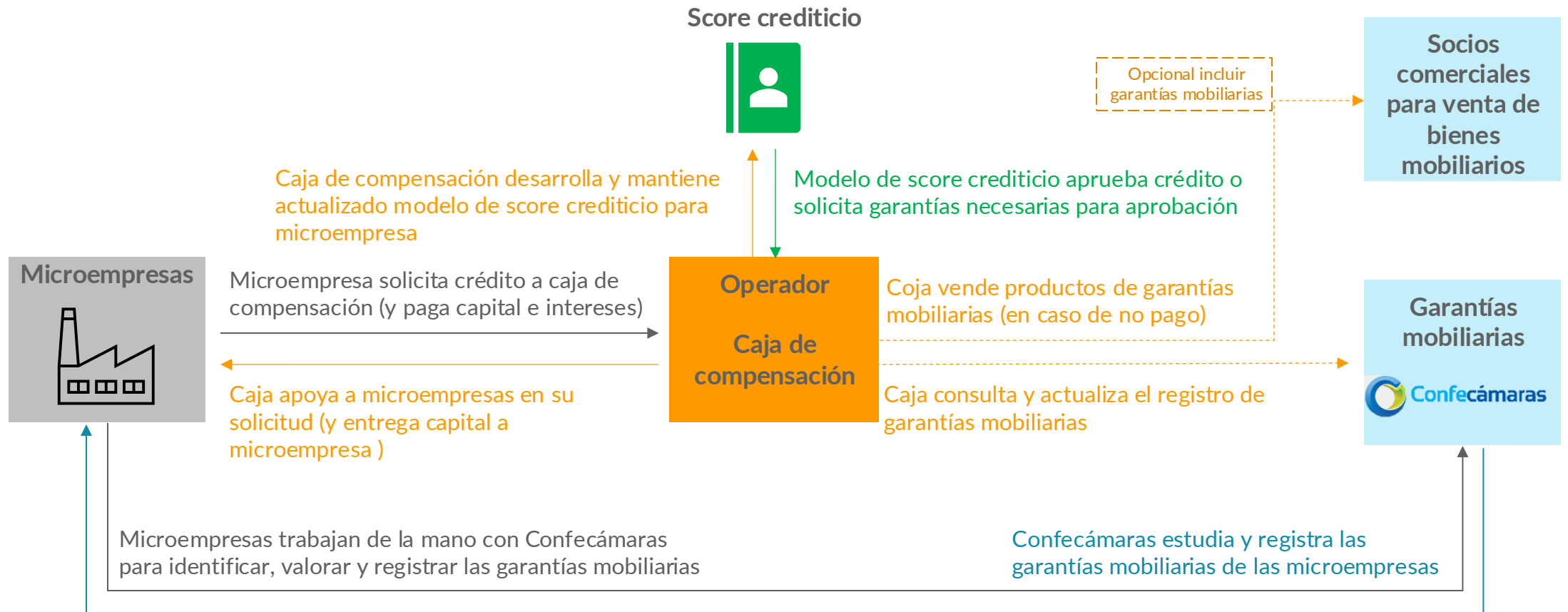
- Microempresas afiliadas a caja de compensación

Etapa de escala:

- Microempresas afiliadas a todas las cajas de Compensación en Colombia que quieran adoptar el modelo

El modelo desarrolla un modelo de score crediticio alternativo y que podría utilizar garantías mobiliarias para facilitar créditos

¿Cuál es el modelo operativo?



Caja de compensación se alía con Confecámaras y el RGM, desarrolladores de score crediticio y entidades financieras para un piloto



¿Cuáles son los socios clave para la implementación?

Ilustrativos

Potenciales socios para desarrollar el scoring crediticio

Organizaciones con experiencia en datos, analítica y software con el sector financiero y en temas de desarrollo para analizar los datos disponibles y generar el modelo de score crediticio



Socios para garantías mobiliarias

El Registro de Garantías Mobiliarias operado por Confecámaras presta el servicio de apoyo y asesorías con el registro de garantías mobiliarias



Potenciales socios comerciales

Plataformas de comercio electrónico en Colombia que permitan comercializar de forma ágil los bienes de las garantías mobiliarias en caso de no pago por las microempresas



Potenciales financiadores

Diferentes financiadores de la banca tradicional o de segundo piso podrían apoyar el desarrollo de un primer piloto para probar el concepto y mostrar resultados para fondeo interno



Caja de compensación tiene relación con microempresas y experiencia en financiación, pero necesita identificar una fuente de capital



¿Cuáles con las barreras y los riesgos?

¿Existen barreras regulatorias o técnicas para ofrecer producto?

- El acceso a información de terceros para integrar en el modelo de scoring puede presentar barreras regulatorias y técnicas (**bajo riesgo** – mitigado por autorización de la microempresa al solicitar el crédito)
- El modelo de score crediticio debe estar alineado con el apetito de riesgo del área de gestión del riesgo de la caja (**medio riesgo** – es posible que el modelo de score crediticio no cumpla con el perfil de riesgo)

¿Existen barreras de mercado?

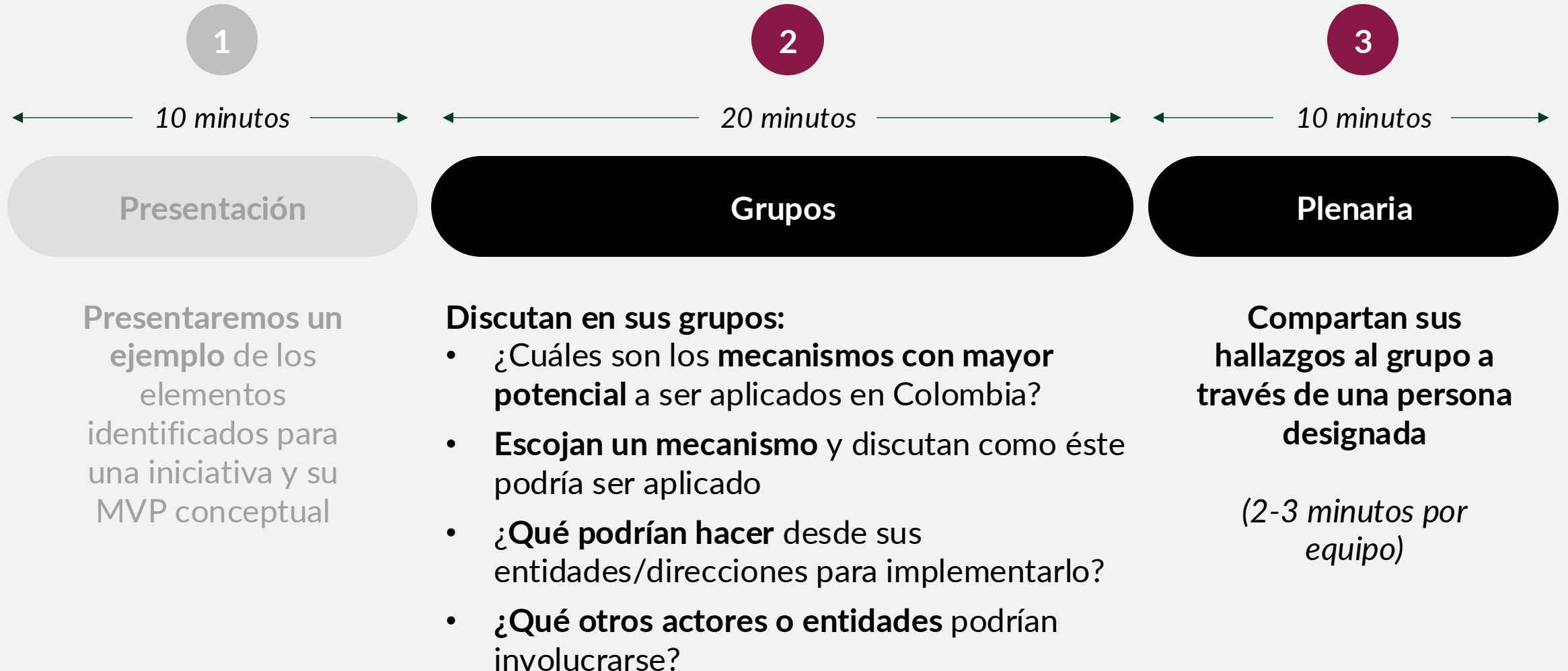
- Microempresas sin conocimiento tecnológico y aversión a endeudarse (**medio riesgo** – mitigado por acompañamiento de las cajas y Confecámaras a las microempresas)



¿Hay disponibilidad de recursos?

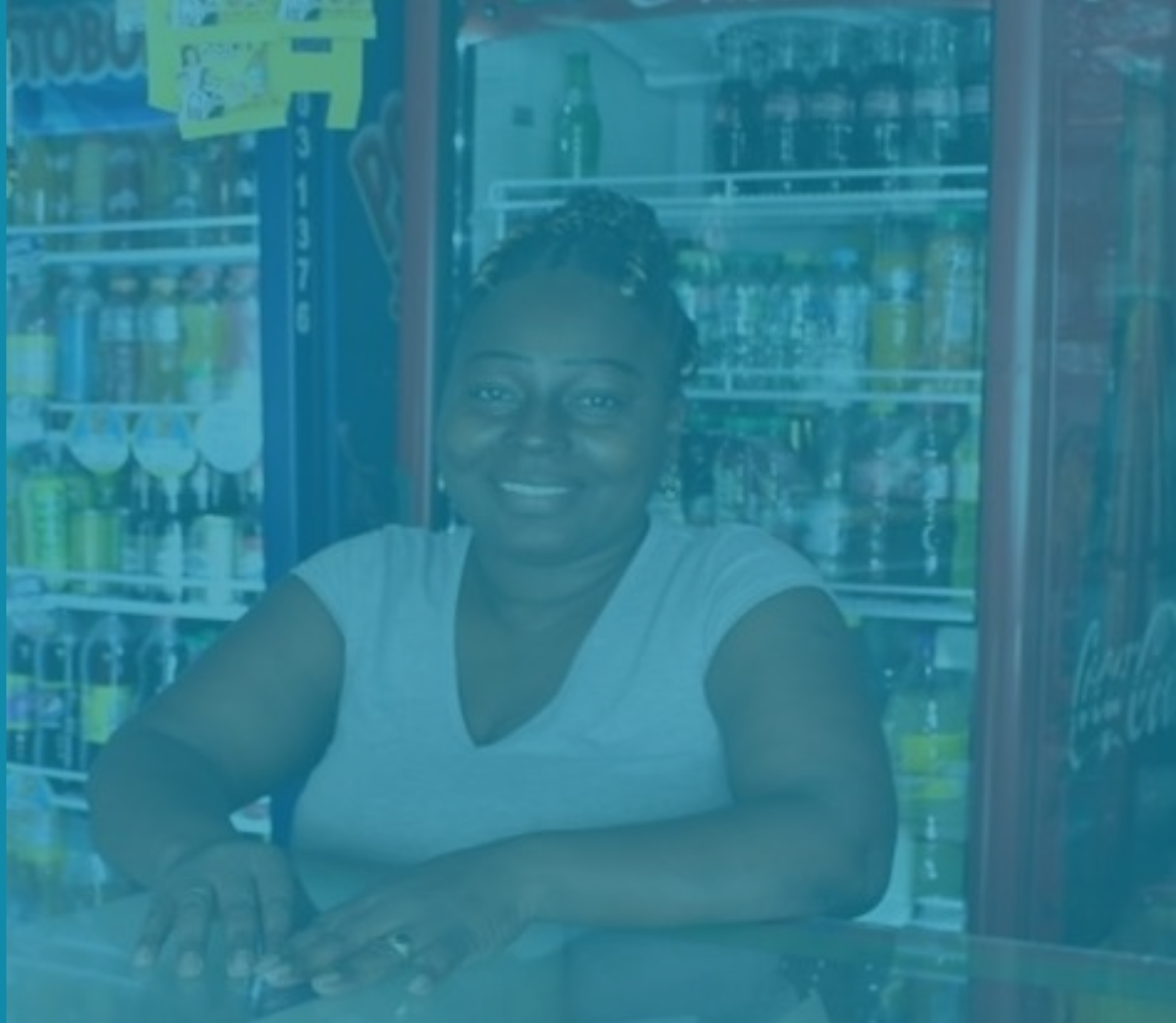
Categoría	Descripción	Capacidad actual
Recursos financieros	Capital para desarrollar el scoring y dar créditos a microempresas	
Tecnología	Desarrollo del modelo de scoring	
Recurso Humanos	Equipo apropiado para la gerencia y gestión del producto	
Comercialización	Capacidad para atraer e identificar microempresas	
Medición de resultados	Medir impacto en sus 3 dimensiones: escala, profundidad y duración	

Queremos invitarlos a explorar estos mecanismos y diseñar pilotos que les permitan probar modelos de negocio sostenibles y de alto impacto



06.

Cierre



Gracias por su atención – Queremos oír su experiencia sobre el taller y sus recomendaciones

Gracias por su atención

¿Tienen alguna pregunta?

Puntos de contacto

- Juan Pablo Jiménez | (juan.jimenez@dalberg.com)
- Karen Rodríguez | (karen.rodriguez@dalberg.com)

Por favor tomen los minutos que nos quedan para llenar la siguiente encuesta:



Anexo



Colombia ha promovido la regulación en innovación financiera, lo que ha permitido la experimentación y el desarrollo de productos financieros

Sección

Principales hallazgos

1 Avances de la regulación en Colombia y oportunidades para el desarrollo de productos financieros

- En Colombia ha logrado notables avances regulatorios para incentivar la innovación y la inclusión financiera
- Se destacan avances en regulación de garantías mobiliarias, financiación colaborativa, open finance, pagos electrónicos y la habilitación de un sandbox regulatorio

2 Iniciativas regulatorias en curso y desafíos pendientes para la regulación

- Se espera para el 2024, avances regulatorios en materia de cobertura de riesgos, portabilidad, mecanismos de habilitación de liquidez y open data
- Aún existen brechas en desarrollo regulatorio, especialmente en mecanismos de divulgación regulatoria, modernización de la infraestructura financiera y desarrollo de sistemas de exploración e innovación regulatoria

3 Análisis de viabilidad regulatoria para instrumentos de financiación alternativa

- La mayoría de los instrumentos tienen una regulación vigente para su estructuración y operabilidad en el mercado colombiano
- Algunos instrumentos, aunque no tienen un mandato prohibitivo, no cuentan con lineamientos específicos para su operabilidad, estos son el revenue-based finance y las notas convertibles

Cada uno de los avances ha permitido atender necesidades de la población y responder a las nuevas oportunidades del ecosistema financiero

Regulación aprobada recientemente que incentiva la innovación financiera

Normativa	Descripción	Implicaciones para la inclusión financiera
Garantías mobiliarias (Ley 1676 de 2013/ Decreto 1835 de 2015)	Reglamenta el uso de garantías en bienes muebles para respaldar operaciones de crédito	Incrementa posibilidades de crédito al ampliar el tipo de garantías con las que una persona natural o jurídica podría respaldar su financiamiento, es de esperar que este tenga un costo más bajo respecto a créditos sin garantía
Crowdfunding (Decreto 1357 de 2018/ Decreto 2105 de 2023)	Regula los mecanismos utilizados para la financiación colaborativa	Aumenta las fuentes de financiación al habilitar prestamistas individuales con diferentes apetitos de riesgo
Sandbox regulatorio (Decreto 1234 de 2020)	Facilita pruebas bajo un entorno controlado de modelos de negocios o nuevas tecnologías para evaluar implicaciones regulatorias y sugerir nuevas normativas	Fomenta la innovación segura y provee mecanismos para actualizaciones ágiles de la normativa y nuevos desarrollos regulatorios
Sistemas de pago de bajo valor (Decreto 1692 de 2020)	Reconoce nuevos jugadores especializados de la cadena de pagos y mejora normativa respecto a pagos electrónicos	Fomenta el acceso a servicios financieros a través de canales electrónicos e incentiva el uso de pagos digitales y el menor uso de efectivo
Open Finance (Decreto 1297 de 2022)	Promueve la transferencia y acceso de datos financieros entre entidades financieras y no financieras	Promueve creación de nuevos productos financieros y amplía el acceso a financiamiento al descentralizar la información crediticia de los usuarios del sistema financiero

Se esperan avances regulatorios en materia de cobertura de riesgos, portabilidad, mecanismos de habilitación de liquidez y open data

Regulación aprobada recientemente que incentiva la innovación financiera

Iniciativa	Descripción	Implicaciones para la inclusión financiera	Estado de avance
Financiación colaborativa (Decreto)	Continúa promoviendo las fuentes de financiación alternativas para el desarrollo de la economía popular y comunitaria	Favorece el acceso a financiamiento alternativo para el desarrollo de la economía popular y la transformación productiva del país	Se presentará al Consejo Directivo de la URF en el primer trimestre de 2024
Mecanismos de liquidez (Decreto)	Incentiva la aplicación de desarrollos tecnológicos y la participación de nuevos agentes especializados para la creación de mercados y liquidez	Promueve la participación de nuevos agentes especializados en las actividades de intermediación lo cual fomenta la creación de mercado y la liquidez local	Se presentará al Consejo Directivo de la URF en el primer trimestre de 2024
Portabilidad (Decreto)	Permite a los consumidores financieros optimizar la gestión de sus productos e información financiera	Impulsa la competencia, capacitando a los consumidores para gestionar productos más ajustados a sus necesidades	Se presentará al Consejo Directivo de la URF en el segundo trimestre de 2024
Open data (Decreto)	Reglamenta el esquema de datos abiertos para la inclusión financiera	Fomenta la innovación en el ámbito financiero, propiciando una mayor variedad y calidad de productos financieros, así como costos más bajos para los usuarios finales	Se presentará al Consejo Directivo de la URF en el segundo trimestre de 2024
Cobertura de riesgos (Estudios)	Analiza regulaciones y mejores prácticas para canales alternativos de distribución y pólizas colectivas, en respuesta a riesgos de MIPYMES	Incentiva el acceso a seguros como respaldo para préstamos, facilitando su obtención al reducir la percepción de riesgo del usuario hacia la institución financiera	Se presentará al Consejo Directivo de la URF en el segundo trimestre de 2024