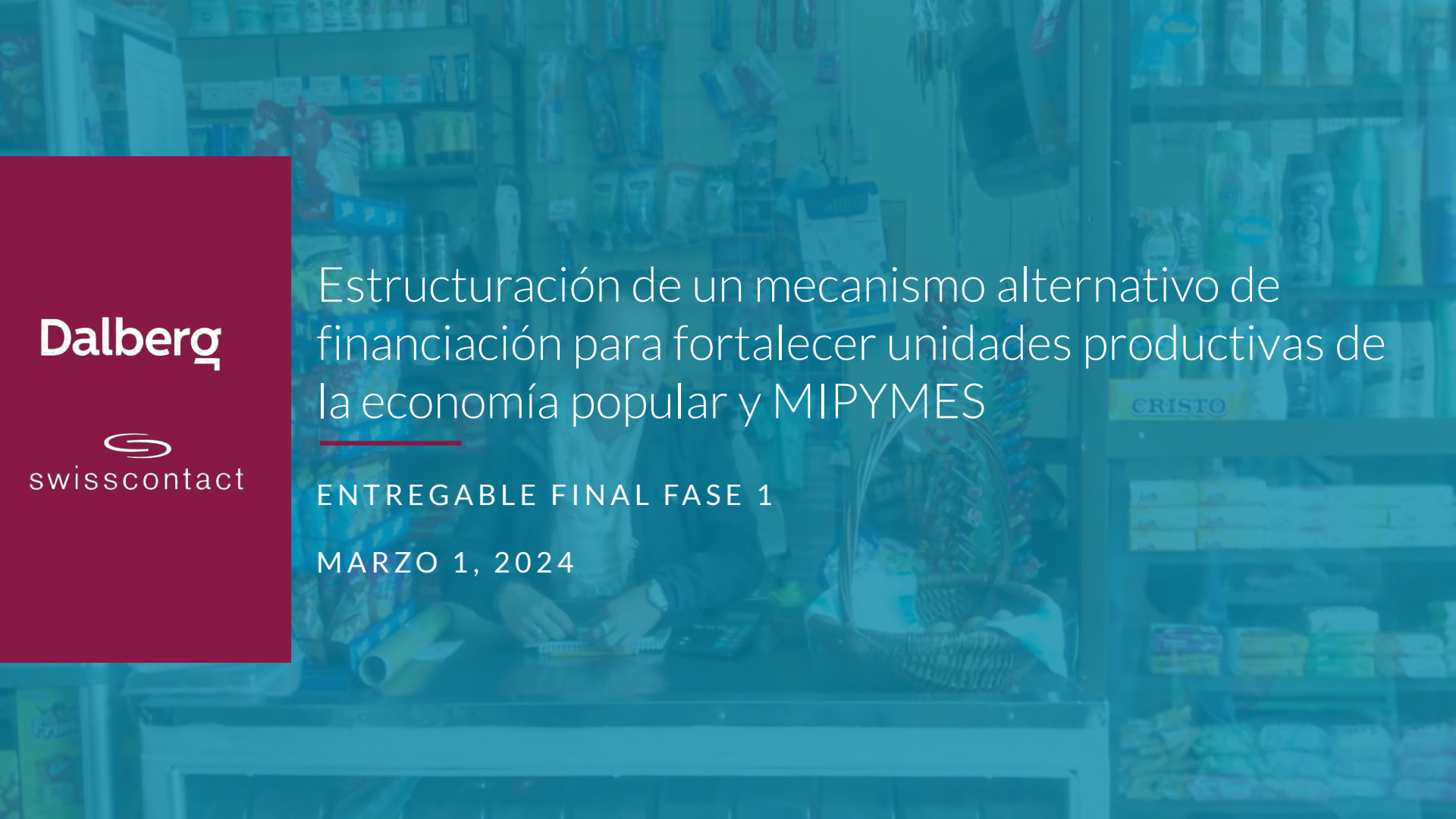


The background of the slide is a photograph of a woman standing behind a counter in a small shop or market stall. She is wearing a light-colored top and is looking down at something on the counter. The shelves behind her are filled with various products, including bags of rice and other packaged goods. The image has a blue tint.

Dalberg


swisscontact

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

ENTREGABLE FINAL FASE 1

MARZO 1, 2024

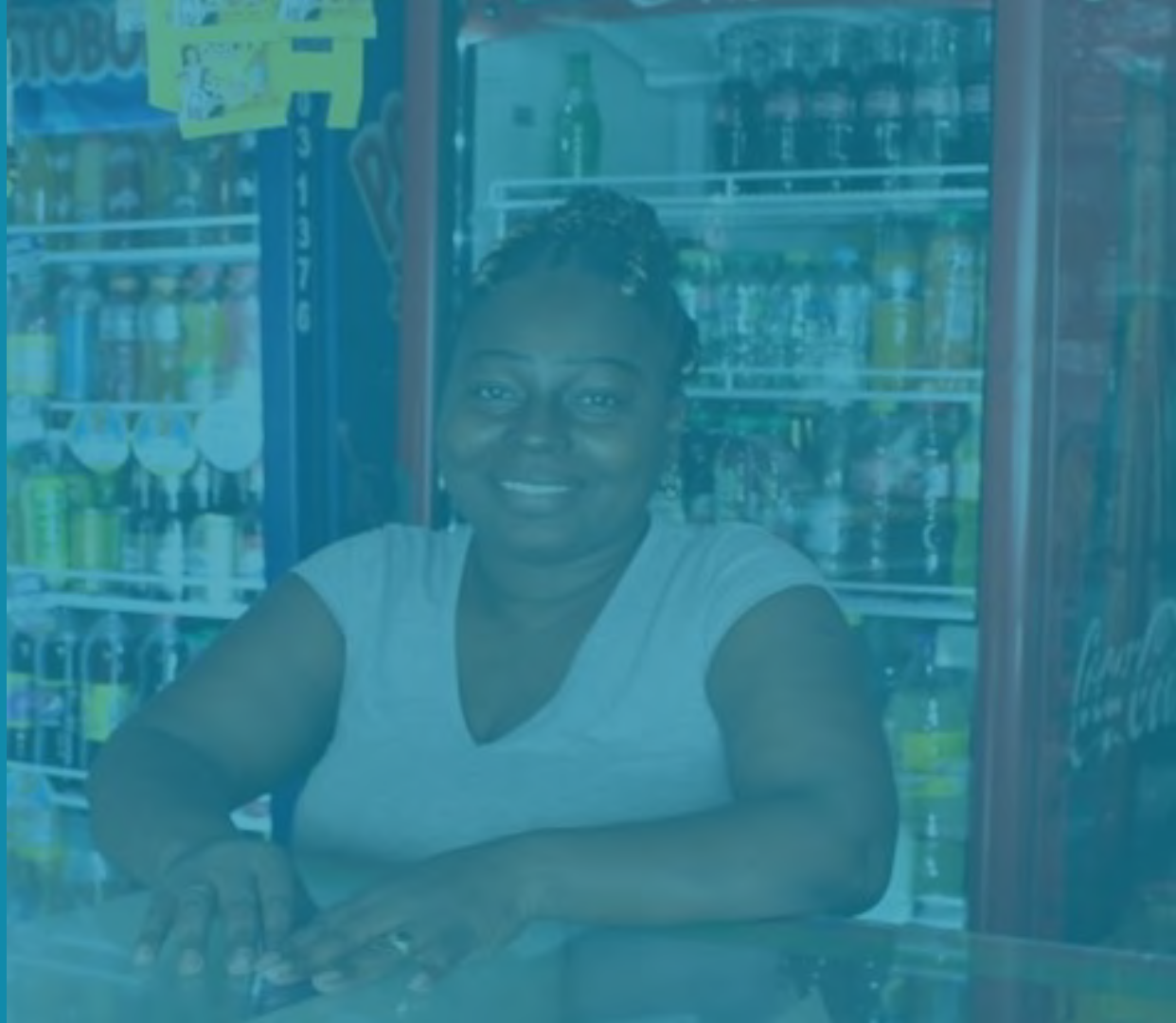


AGENDA

- 01.** Resumen ejecutivo
- 02.** Objetivo y metodología
- 03.** Priorización de subsegmento MIPYME
- 04.** Mapeo de instrumentos de financiación alternativa y casos de estudio relevantes
- 05.** Anexos

01.

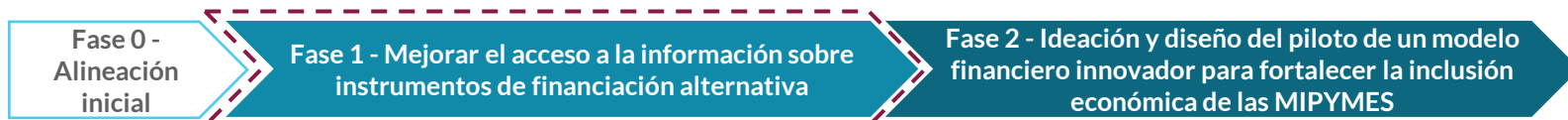
Resumen
ejecutivo



Este documento presenta los resultados de la priorización del segmento MIPYME y el mapeo de instrumentos de financiación alternativa

Alcance de este documento

- El siguiente documento corresponde al Entregable 1 de la Fase 1 del proyecto:



- En particular contiene nuestros hallazgos preliminares sobre los subcomponentes:
 - Análisis del mercado de financiamiento a MIPYMES y priorización del segmento objetivo*
 - Mapeo e identificación de instrumentos de financiación alternativa relevantes a segmento priorizado*
- En el anexo del documento se presenta la propuesta para realizar las actividades 1.3.1 y 1.3.2; el análisis del marco regulatorio; el soporte metodológico de algunos análisis y otros análisis complementarios

Objetivos del documento

- Informar la recomendación sobre el segmento MIPYME a priorizar, sus características y la identificación de sus principales barreras para financiamiento
- Informar sobre el mapeo de instrumentos de financiación alternativa más relevantes para microempresas
- Informar sobre casos de estudio nacionales e internacionales que ejemplifiquen enfoques innovadores de instrumentos de financiación alternativa para abordar las necesidades de financiamiento de las microempresas

Nota sobre navegación del documento - en algunas secciones del documento encontrará los siguientes iconos:



Vínculo que dirige hacia mayor detalle sobre la información exhibida



Vínculo que regresa de la sección de detalle a la sección anterior

Sugerimos priorizar las microempresas, este segmento evidencia mayores oportunidades para cerrar brechas de financiamiento en Colombia

- **Las microempresas son el segmento MIPYME con mayor oportunidad para cerrar brechas de financiamiento** a través de instrumentos de financiación alternativa, principalmente debido a:
 - o **Alta relevancia para el tejido empresarial y para la economía popular.** Hay más de 6 millones de microempresas en Colombia, estas contribuyen con el 23% del empleo formal y hasta más del 80% del empleo informal
 - o **Brechas significativas en el acceso y uso de crédito.** Solo 15% de microempresas cuentan con un producto de crédito, casi 5 veces menos del nivel de acceso reportado para pequeñas y medianas empresas. Además, las microempresas enfrentan una probabilidad de rechazo de una solicitud de crédito de hasta 4 veces mayor respecto a otros segmentos
 - o **Brechas significativas en cobertura de la oferta de financiamiento.** Las microempresas solo reciben el 24% de los desembolsos destinados a MIPYMES¹ y son propensas a recibir financiamiento más costoso
 - o **Brechas significativas en la calidad de la oferta de financiamiento.** Las microempresas solo reciben el 10% del crédito de corto plazo³ dado a MIPYMES¹ y solo el 4% de los desembolsos provienen de instrumentos de financiación alternativa
- **Se identifican mayores brechas en financiamiento en las microempresas en etapas tempranas de crecimiento⁴.** Estas concentran más del 50% de las microempresas y, pese a ser motores de creación de empleo, solo el 6% puede acceder a crédito
- **Existen oportunidades adicionales de cerrar brechas de financiamiento en los sectores de comercio, industria y agricultura,** donde hay una alta representación de microempresas. En ambos sectores las microempresas reciben menos del 9% de los desembolsos canalizados al sector y son propensas a recibir tasas de financiamiento más altas con respecto a otros segmentos
- **Se evidencia que en estos sectores hay marcadas brechas de género.** Las microempresas lideradas por mujeres reciben, en promedio, desembolsos 22% más bajos que los hombres y son propensas a recibir tasas más altas



Fuentes: Superintendencia Financiera, DANE, ANIF, DNP, RUES, Entrevistas a actores clave

Notas: 1) Del total de la cartera de establecimientos de crédito regulados por la superintendencia financiera 2) p.p – puntos porcentuales 3) plazos menores a un 1 año

3) Microempresas nacientes: menos de 2 años de antigüedad; microempresas jóvenes: entre 2 y 5 años de antigüedad

Realizamos un mapeo de instrumentos de financiación alternativa e identificamos los más relevantes para microempresas

- **Se han identificado más de 30 instrumentos de financiación alternativa con potencial para servir MIPYMES.** Estos instrumentos se agrupan en 6 principales clases: i) Ahorro ii) Aseguramiento, iii) Donaciones iv) Deuda, v) Financiación mezzanine¹ y vi) Equity.
- **Al analizar los instrumentos se identificaron 12 de mayor relevancia para microempresas,** dada su pertinencia para atender sus necesidades de financiamiento y su potencial para cerrar brechas de mercado. Para cada uno analizamos el estado de la oferta en Colombia y su viabilidad técnica y regulatoria, complementamos el análisis con casos de estudio nacionales e internacionales
- **Destacamos 4 tendencias de alto interés para el proyecto:**
 - o Los modelos de finanzas embebidas y nuevas herramientas de scoring de créditos han impulsado el desarrollo de nuevos instrumentos y nuevos canales para proveer financiamiento a microempresas
 - o La digitalización ha posibilitado la creación de nuevos instrumentos y nuevos modelos de servicio para ampliar el acceso a financiamiento y optimizar el proceso de originación de créditos
 - o La innovación de nuevos modelos de negocio, acompañados en muchos casos de programas de educación financiera, han ampliado el acceso de instrumentos de financiación alternativa para microempresas
 - o Las finanzas de impacto y las asociaciones público-privadas han logrado introducir y escalar el uso de instrumentos de financiación alternativa a través de la creación de programas y nuevas estrategias de inversión
- **Independientemente del estado de madurez de la oferta de los instrumentos, en Colombia el nivel de servicio específicamente para microempresas sigue siendo limitado**



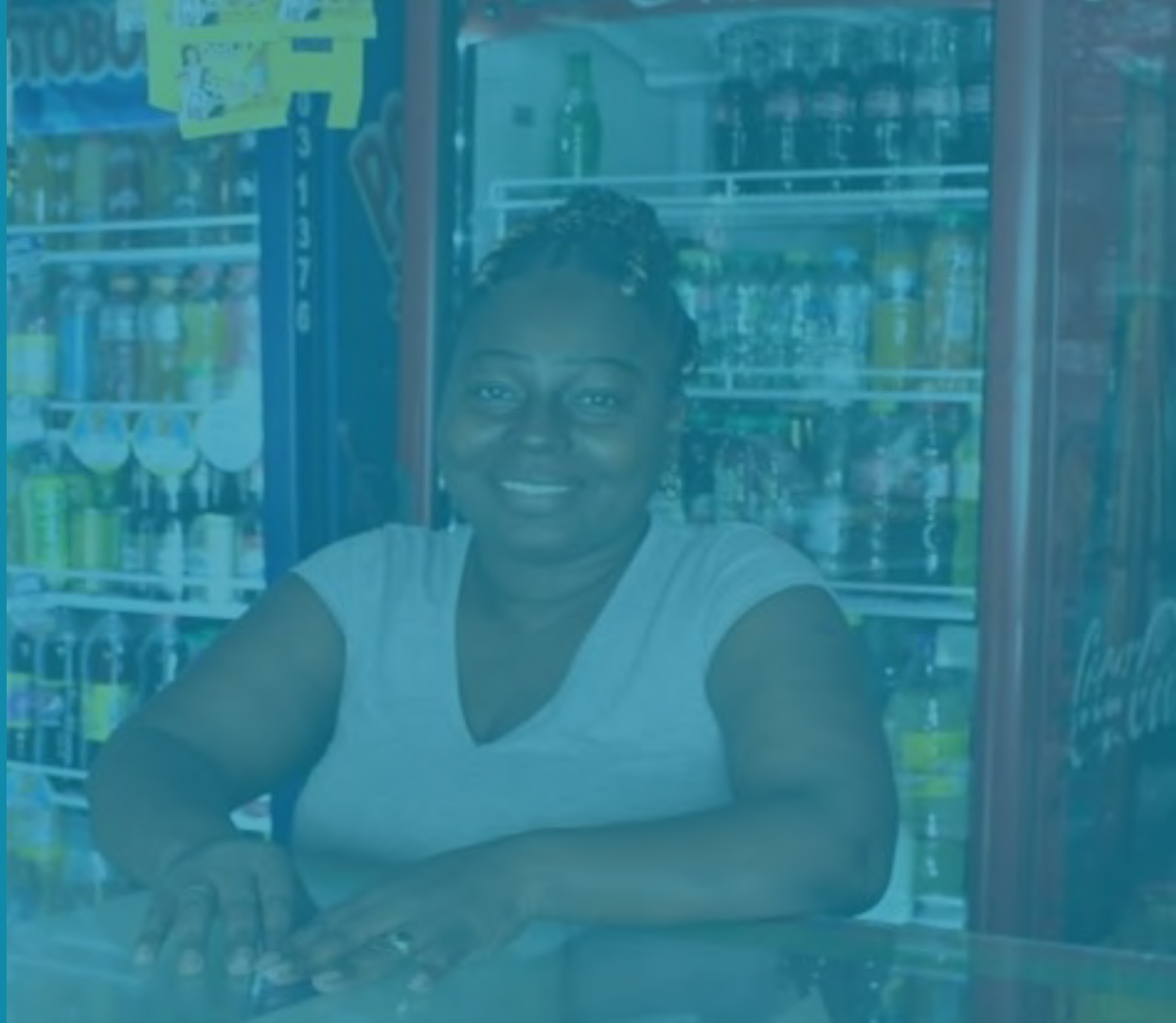
Evaluamos el estado de la oferta de instrumentos de financiación alternativa en Colombia e identificamos principales oportunidades y retos

- **De acuerdo con su madurez de mercado, se pueden agrupar los instrumentos analizados en tres clases:**
 - o Instrumentos que pese a tener un mercado desarrollado, sirven limitadamente a microempresas (ej. leasing, factoring, supply chain finance y trade finance)
 - o Instrumentos con alta diversidad de actores, pero con dificultades para escalar y desarrollar el mercado (ej. financiación basada en activos mobiliarios, financiación basada en transacciones, capital semilla y crowdfunding de deuda)
 - o Instrumentos con oferta emergente o inexistente (ej. notas convertibles, revenue-based finance, crowdfunding de equity, donaciones/subvenciones convertibles)
- **Vemos las principales oportunidades alrededor de las siguientes líneas de acción:**
 - o Desarrollo de nuevos modelos de negocio pensados en microempresas, apalancando capacidades existentes de oferentes con conocimiento de mercado y producto
 - o Diseño de productos que se integren a los encadenamientos productivos de microempresas con grandes y medianas empresas
 - o Aprovechar y difundir las oportunidades de marcos regulatorios favorables para la innovación financiera (en particular relacionados a garantías mobiliarias y financiación colectiva - crowdfunding)
 - o Potenciar los instrumentos de financiación mezzanine¹ y equity
- **Persisten varios retos para el desarrollo de la oferta de instrumentos de financiación alternativa en Colombia**, principalmente los relacionados al desarrollo de infraestructura de datos abiertos; el amplio desconocimiento desde la oferta y la demanda sobre estos instrumentos; y el limitado fondeo para financiar el diseño, pilotaje y escalamiento de productos de financiación alternativa
- **Los siguientes pasos del proyecto consistirán en conversar con diversos actores de la oferta** para explorar posibles iniciativas a ser priorizadas para la co-creación de un producto mínimo viable y el diseño del piloto. Para asegurar un diseño exitoso, este será un proceso iterativo que involucrará la participación tanto de la oferta como de la demanda



02.

Objetivo y metodología



El objetivo principal del proyecto es identificar productos mínimos viables (MVPs) de financiación alternativa y diseñar al menos un piloto



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 productos mínimos viables (MVPs) de financiación alternativa y diseñar al menos un piloto

Fase actual

Fase 1 - Investigación de mercado sobre mecanismos de financiación alternativa

Fase 2 - Diseño de pilotos para evaluar el potencial de mecanismos de financiación alternativa enfocados a MIPYMES

- 1 Análisis del mercado de financiamiento a MIPYMES y priorización del segmento objetivo
 - 2 Mapeo e identificación de instrumentos de financiación alternativa relevantes a segmento priorizado
 - 3 Socialización de resultados y transferencia de conocimiento
- 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 Productos Mínimos Viables (MVPs)
 - 3 Diseño de un piloto para validar viabilidad del modelo de negocio del MVP

Para encontrar las opciones de MVPs para el piloto necesitamos empatar los instrumentos de mayor potencial con el interés de la oferta local

Contextualización del proyecto

I. Segmentación de la Demanda (Fase 1)

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

II. Mapeo de Instrumentos de Financiación Alternativa (Fase 1)

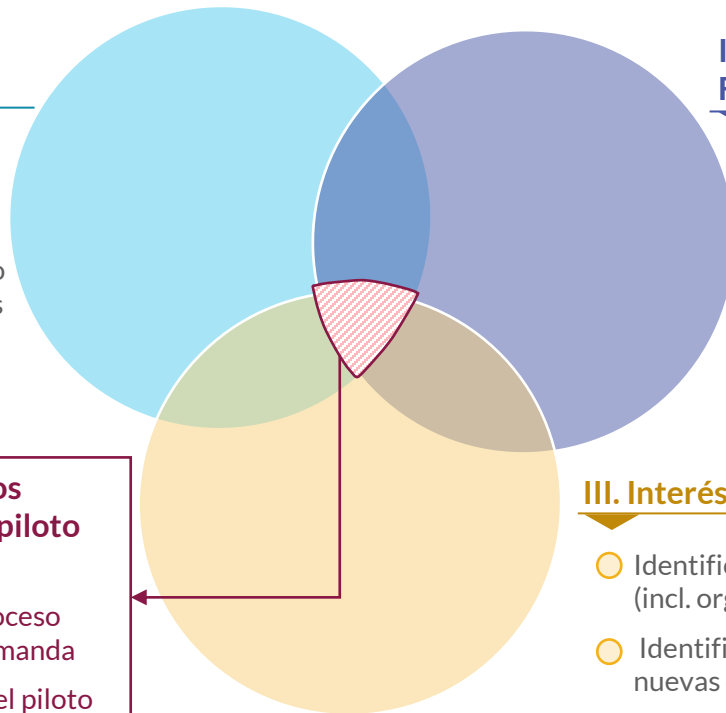
- Identificación de instrumentos de financiamiento con mayor potencial para microempresas y de alta innovación para el mercado colombiano
- Evaluación del estado de la oferta en Colombia de instrumentos de financiación alternativa

Oportunidades de productos potenciales (MVPs) para el piloto (Fase 2)

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

III. Interés de la Oferta (Fase 2)

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



Para esta primera fase de análisis de mercado y mapeo de instrumentos consultamos múltiples fuentes primarias y secundarias



Se empleó una metodología de métodos mixtos, que combinó datos cuantitativos y cualitativos, para el desarrollo de la primera fase del proyecto. Ello con el objetivo de obtener una comprensión más completa y profunda de los ecosistemas de las MIPYMES y los mecanismos de financiación alternativas en Colombia

Fuentes Primarias - Entrevistas

	Diana Mejía		Anwar Rodriguez
	Paola Arias		Carlos Fadul
	Antonio Osorio		Sandra Acero
	Maria Clara Hoyos		John Pineda
	Mónica Santana		Juliana Carmona
	Imelda Restrepo		Daniela Jaime
	Salomón Zarruk		Diego Fernandez
	Alejandro Ortiz		Jorge Arévalo

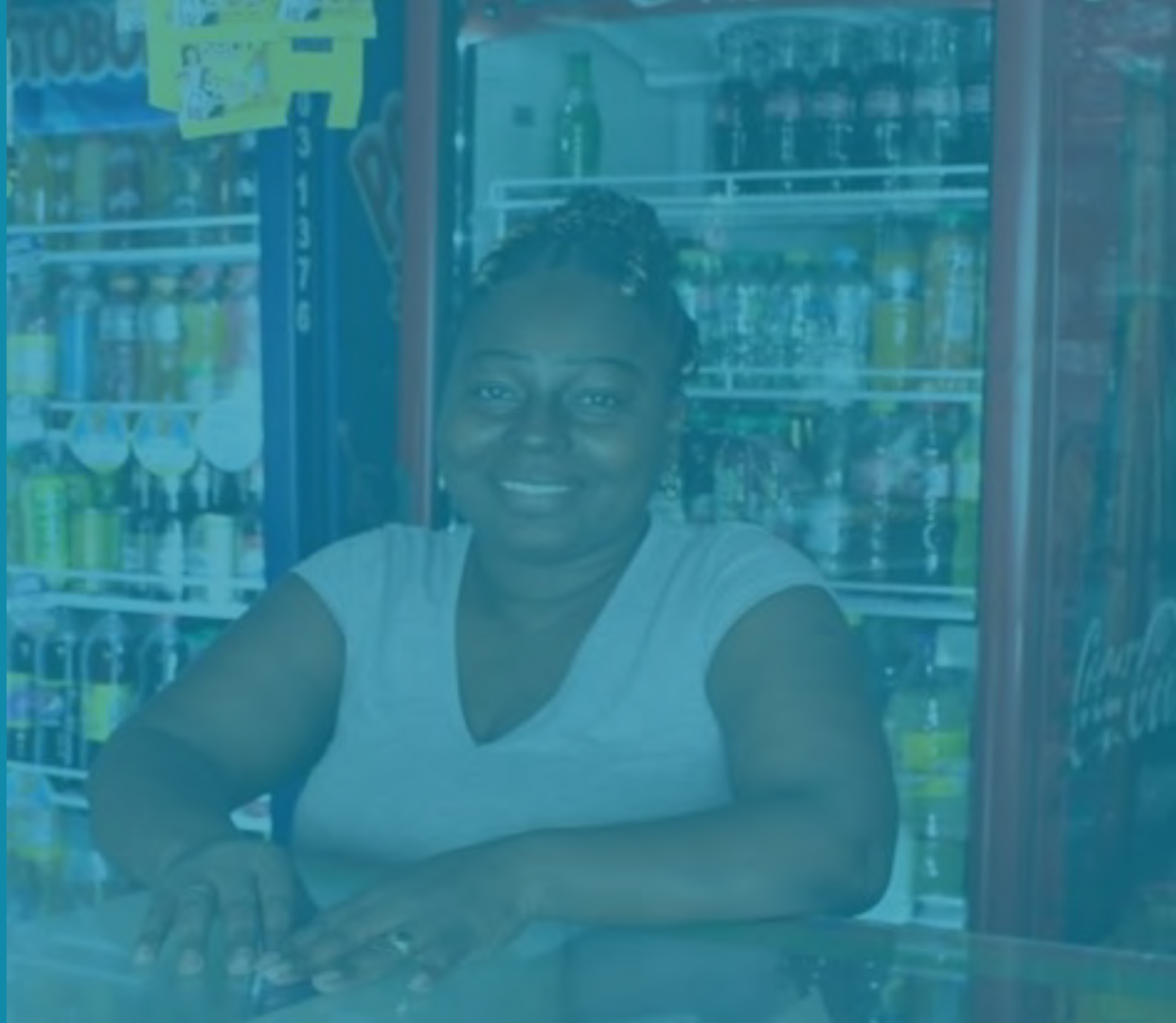
+ 1 FINTECH CONFIDENCIAL

Fuentes Secundarias - Principales reportes (No Exhaustivo)

- Encuesta a micronegocios EMICRON- DANE
- Gran Encuesta a MIPYMES – ANIF
- Reporte de Inclusión Financiera – Banca de las Oportunidades
- Ensayos Sobre Inclusión Financiera en Colombia – Asobancaria
- Fintech Radar Colombia – Finnovista
- Base de datos RUES - Confecamaras
- Encuesta de medición de capacidades financieras Colombia – CAF
- Datos oficiales de desembolsos, cartera y tasas – Superfinanciera de Colombia
- New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments- OEDC
- Supply Chain Finance Y Development Banks And Public Entities – Banco Mundial

03.

Priorización de
subsegmentos
MIPYMES

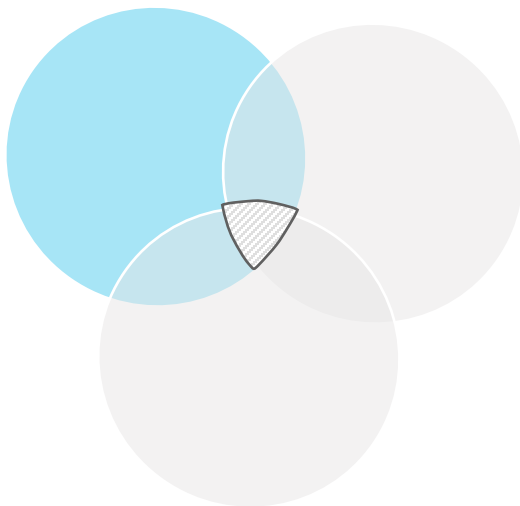


Identificamos el segmento MIPYME con mayores oportunidades para cerrar brechas de financiamiento

Metodología – Fase 1, Segmentación de la demanda

I. Segmentación de la demanda (Fase 1)

Actividades clave



- 1** **Análisis de segmentos MIPYME**
Seleccionamos el segmento MIPYME en base a:
I. Relevancia económica
II. Estado de la demanda, revisando acceso y uso
III. Estado de la oferta, revisando cobertura y calidad
- 2** **Análisis del segmento priorizado**
Realizamos una caracterización del segmento priorizado por estado de madurez, e identificamos sus necesidades y barreras específicas de mercado
- 3** **Análisis sectorial para el segmento priorizado**
Identificamos que sectores evidencian mayores oportunidades para cerrar brechas de financiamiento para el segmento priorizado, y como se ven estas brechas bajo un enfoque de género

Evaluamos en primera medida las dinámicas de mercado que enfrenta cada segmento MIPYME a través de 3 dimensiones principales

Análisis de segmentos MIPYME

Dimensión	Preguntas clave
I. Relevancia económica	a ¿Cuáles son los segmentos MIPYMES de mayor relevancia para la economía colombiana?
II. Demanda	b ¿Cuál es el nivel de acceso a financiamiento por segmento? c ¿Cuál es el nivel de uso de financiamiento por segmento?
III. Oferta	d ¿Cuáles son los actores principales en el ecosistema de financiamiento para MIPYMES? e ¿Cuál es el nivel de cobertura y de calidad de financiamiento para cada segmento por tipo de oferente en el mercado?



Sugerimos priorizar las microempresas debido a las brechas de financiamiento observadas tanto desde la demanda como desde la oferta

Criterios de Evaluación		Microempresas Inform.	Microempresas Form.	Pequeñas	Mediana
Relevancia	Número de empresas	4.6 millones	1.8 millones	65 mil	17 mil
	Contribución al empleo	- Empleo Formal – 0% - Empleo Informal – 59-67%	- Empleo Formal – 23% - Empleo Informal – 15-20%	- Empleo Formal – 16% - Empleo Informal – 3%	- Empleo Formal – 15% - Empleo Informal – <1%
Demanda	Acceso	75% tenencia de cuenta 6% acceso a crédito	80% tenencia de cuenta 16% acceso a crédito	92% tenencia de cuenta 64% acceso a crédito	96% tenencia de cuenta 78% acceso a crédito
	Uso	10% solicitan crédito - Datos de aprobaciones no disponible	27% solicitan crédito 58% aprobaciones	33% solicitan crédito 77% aprobaciones	33% solicitan crédito 94% aprobaciones
Oferta	Cobertura	Excluidas en gran medida de banca formal y en general del financiamiento privado	24% del total de desembolsos a MIPYMES¹ - Desembolso promedio – \$6 Millones COP 62% de desembolsos provienen de bancos	41% del total de desembolsos a MIPYMES¹ - Desembolso promedio – \$11 Millones COP 98% de desembolsos provienen de bancos	35% del total de desembolsos a MIPYMES¹ - Desembolso promedio – \$15 Millones COP 97% de desembolsos provienen de bancos
	Calidad de productos	- Limitada oferta de productos de financiamiento - Programas de gobierno con foco en apertura de vida crediticia	- En promedio tasas 6 y 7 p.p. más altas que PYMES 30% de desembolsos con tasas preferentes² y 4% a través de productos de financiación alternativa³ 27% de desembolsos pactados a corto plazo	- Tasa promedio ~29% EA 44% de desembolsos con tasas preferentes² y 18% a través de productos de financiación alternativa³ 69% de desembolsos pactados a corto plazo	- Tasa promedio ~28% EA 52% de desembolsos con tasas preferentes² y 16% a través de productos de financiación alternativa³ 67% de desembolsos pactados a corto plazo

Fuentes: DANE, Banca de las Oportunidades, ANIF, Superintendencia Financiera. Notas: 1) Considera total de los desembolsos realizados por establecimientos de crédito regulados por la Superintendencia 2) Correspondientes a créditos empresariales y corporativos, siguiendo definición de la superintendencia financiera 3) Correspondiente a Leasing y Factoring, de acuerdo a cifras reportadas por entidades reguladas por la superintendencia financiera





Las microempresas son un motor de desarrollo para la economía, aportando más del 50% del empleo total en Colombia

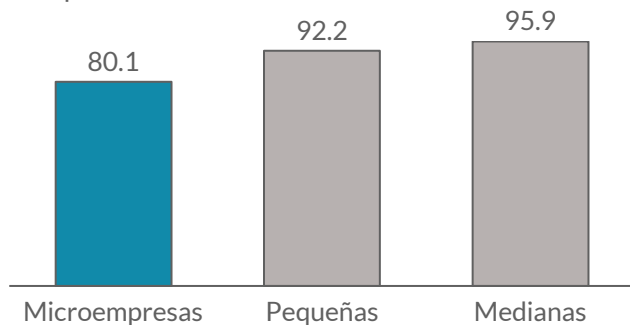
	Relevancia para la economía popular			
	Microempresas informales	Microempresas formales	Pequeñas	Medianas
Definición	> Unidad económica con hasta 9 empleados que produce bienes o servicios para generar ingresos	> Unidad económica con máximo 10 empleados registrada en las cámaras de comercio de cada municipio	> Unidad económica con personal entre 11 y 50 empleados registrada en las cámaras de comercio de cada municipio	> Unidad económica con personal entre 51 y 200 empleados registrada en las cámaras de comercio de cada municipio
Número de empresas/negocios	> ~4.6 millones ¹	> ~1.8 millones	> ~65 mil	> ~17 mil
Contribución al empleo formal	> 0%	> ~23%	> ~16%	> ~15%
Contribución al empleo informal ²	> 59-67%	> 10-18%	> ~3%	> ~1%
Contribución al empleo total	> 36-40%	> 15-20%	> ~8%	> ~8%



Las microempresas tienen un rezago en productos financieros, sobre todo en crédito, donde la brecha es crítica respecto a los otros segmentos

La tenencia de productos financieros es menor para microempresas

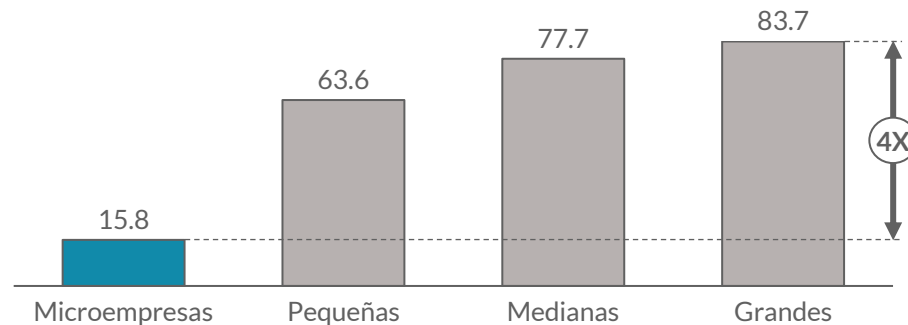
Tenencia de algún producto financiero en empresas formales¹ - % del total



- 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}

En tenencia de créditos se observan brechas en acceso de hasta 4 veces con respecto a las medianas y grandes

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

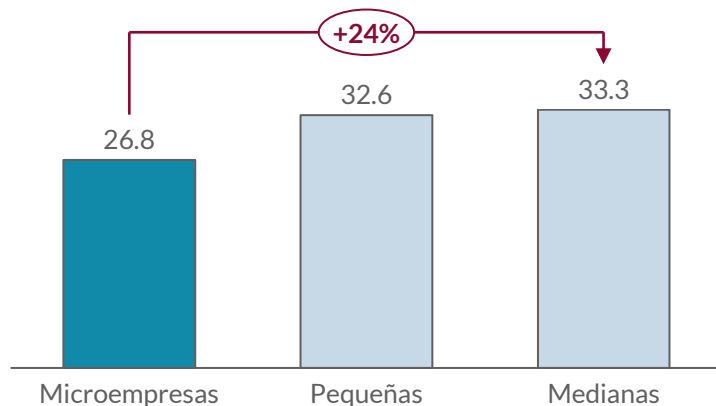




En general las MIPYMES tienen una alta aversión a solicitar créditos, pero las microempresas enfrentan una probabilidad de rechazo mucho más alta

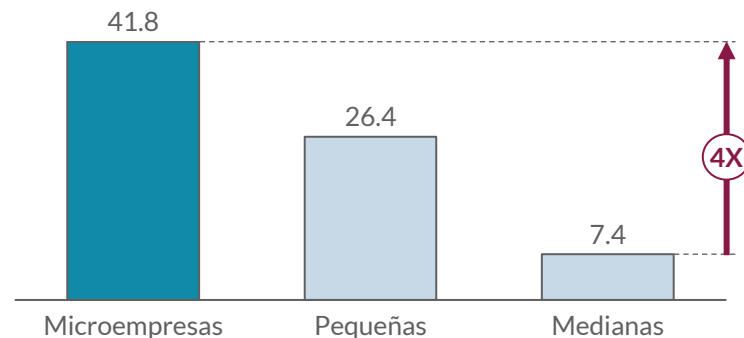
Aunque todos los segmentos evidencian una baja tasa de solicitud de crédito...

Solicitudes de crédito por tamaño empresarial¹
- % de empresas que solicitan



...las microempresas enfrentan una mayor probabilidad de que su solicitud de crédito sea rechazada

Rechazos a solicitud de crédito por tamaño empresarial¹ - % de las empresas que solicitan



“¿Porque la microempresa no pasa el filtro en un banco? Estas personas no tienen historial crediticio, no tiene 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

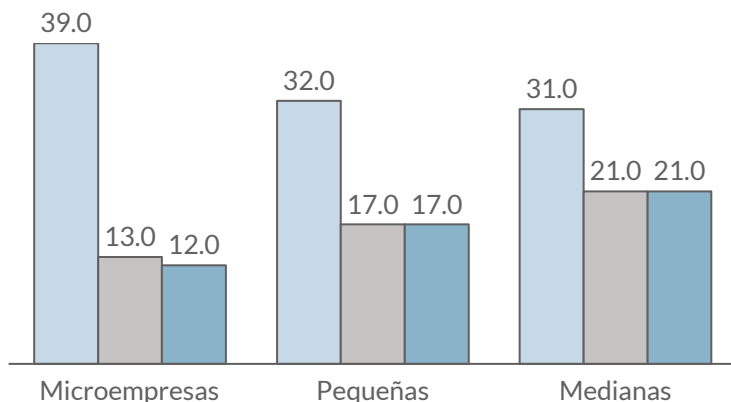


Las microempresas son más propensas a financiarse con sus propios recursos, y tienen una alta incidencia de recurrir a prestamistas informales

Las microempresas son más propensas a financiarse por recursos propios

Financiamiento por fuentes no formales

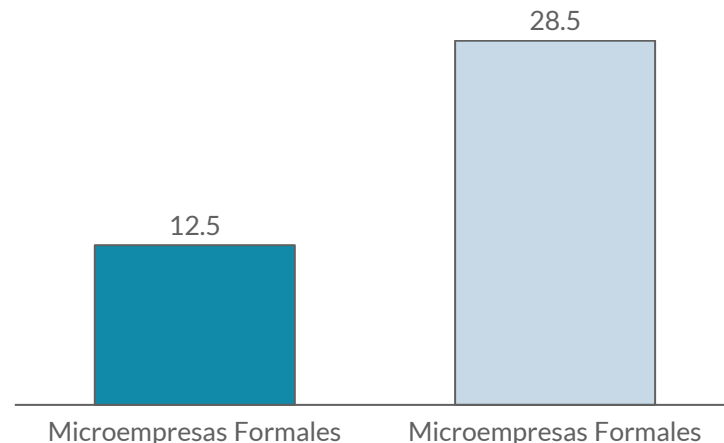
- % de empresas que utilizan fuente de financiamiento informal



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

Solicitud de financiamiento a prestamistas informales ¹

- % de las microempresas que solicitan



Fuente: 1) ANIF, Encuesta MIPYME, 2021. 2) Acevedo et al., Relación entre formalización microempresarial y el acceso a los mercados financieros formales en Colombia, 2022

Notas: 1) 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 2) Se basa en datos de la encuesta EMICRON del DANE





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

Barreras a la demanda

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

Fuente: 1) Asobancaria, Ensayos Sobre la Inclusión Financiera en Colombia, 2022; 2) Asobancaria, Impacto en la información financiera y el acceso al crédito del Proyecto de Ley 053 de 2018, 2019; 3) Basado en entrevistas con Banca de las Oportunidades, CAF y ANIF.





La oferta de financiamiento para MIPYMES es diversa, pero hay una marcada concentración del fondeo disponibles en la banca tradicional

Grupo de actores	Tipo de actores	Ejemplos (No Exhaustivos)	Cartera Empresas (Billones COP)
 Establecimientos de crédito regulados	Bancos		~\$333.5 ¹
	Microfinancieras		~\$6.1 ¹
	Compañías de Financiamiento		~\$3.1 ¹
	Cooperativas de Ahorro		~\$0.9 ¹
 Fintechs	N.A.		~\$0.7 ²
 Otros actores privados	Fondos de Capital privado (Incl. riesgo y aceleradoras)		~\$42.3 ³
	Fundaciones empresariales y capital filantrópico		~\$0.2 ⁴
	Cajas de Compensación		-
 Actores estatales	Nacionales		\$17.8 ⁵
	Bilaterales / multilaterales		-

Fuentes: Superintendencia Financiera, Octubre 2023. Finnovista Fintech Radar Colombia 2023, 3) Corcapital Estudio de industria de capital privado, 2021. 4) OECD, Filantropía Doméstica para el Desarrollo en Colombia, 2018 Notas 2) Total de fintechs que se especializan en lending, basado en cartera promedio reportada por Finnovista 3) Total de compromisos de fondos de capital privado, excluye compromisos al sector infraestructura 5) Datos para el Fondo Nacional de Ahorros y el Bancoswisscontact Agrario 4) Datos totales del 2018



La existencia de barreras críticas para todos los tipos de actores limita la profundización en cobertura y calidad de financiamiento para MIPYMES

Barreras a la oferta – Criticidad por tipo de oferente

		Criticidad de la barrera por actor				
		Bancos tradicionales	Microfin. y cooperativas	Fintechs	Otros actores privados	Actores estatales
Barrera	Descripción					
Asimetrías de información 	Desconocimiento de realidad financiera u operacional para evaluar idoneidad crediticia	Alta criticidad	Moderada criticidad	Baja criticidad	Moderada criticidad	Moderada criticidad
Altos costos de servicio 	Gastos administrativos y comerciales para originar, evaluar y cobrar el crédito de la MIPYME	Moderada criticidad	Alta criticidad	Baja criticidad	Moderada criticidad	Moderada criticidad
Disponibilidad de fondeo 	Acceso, disponibilidad y costo de adquirir fondos para respaldar originación de créditos	Baja criticidad	Moderada criticidad	Alta criticidad	Moderada criticidad	Baja criticidad
Limitaciones en capacidades internas 	Niveles de eficiencia en procesos y limitaciones en herramientas para originar, evaluar y cobrar créditos a MIPYMES	Alta criticidad	Moderada criticidad	Baja criticidad	Moderada criticidad	Alta criticidad
“Si el negocio está dando perdidas, 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 modelos de gestión de riesgos de cada actor pueden reforzar o reducir las barreras que obstaculizan la inclusión financiera de las MIPYMES

Características de modelo de gestión de riesgo por tipo de actor

	Bancos tradicionales	Microfinancieras y cooperativas	Fintechs	Otros actores privados	Banca pública y organismos estatales
Aversión al riesgo	Alta	Media	Baja	Media	Baja - Media
Características del modelo de gestión de riesgo	- Exige evidencia de formalización - Scoring de crédito basado en información financiera - Mitigación de riesgo a través de colaterales, garantías o fiadores	- Exige evidencia de antigüedad y algunos exigen evidencia de formalización - Scoring de crédito basado en modelo relacional (información financiera y no financiera)	- Requisitos de acceso menores, muchos no exigen formalidad - Scoring de crédito alternativos, algunos basados en información no financiera - Foco en crecimiento y no en calidad de cartera	- A excepción de filantropía, focalizados en formalidad - Fondos de capital suelen realizar labores de debida diligencia - Algunos respaldan financiación a través de garantías o seguros	- Banco agrario (aversión baja) atiende segmentos de mayor riesgo, principalmente el sector agrícola - Bancóldex (aversión media), facilita fondeo y coberturas para ampliar capacidad de colocación de crédito
Implicaciones para la inclusión financiera de MIPYMES	❌ Refuerza exclusión para empresas sin antigüedad o información financiera ❌ Procesos complejos - elevan costos de servicio y tiempos de desembolso	✅ Resuelve problema de asimetría de información ❌ Modelo costoso y no escalable ❌ Tasas altas para compensar riesgo, eleva costos de deuda para MIPYMES	✅ Amplían diversidad de productos de financiación para MIPYMES ✅ Originación rápida y procesos digitales reducen costos de servicio ❌ Dificultades en ampliar cobertura por fondeo limitado	✅ Amplían diversidad de productos de financiación para MIPYMES ❌ Refuerza exclusión para empresas sin antigüedad o información financiera	✅ Pueden resolver asimetrías de información y atender fallas de mercado ❌ Baja calidad de su cartera puede limitar sostenibilidad de su capacidad de desembolso



Las microempresas ven brechas tanto en cobertura como en calidad de los productos ofrecidos por la mayoría de los actores del sistema financiero

Matriz de evaluación nivel de servicio de la oferta de financiamiento

	Micros	Pequeñas	Medianas	Racional
Establecimientos de crédito regulados (Bancos, Microfin, Coops.)				Cobertura: i) Las microempresas reciben el 25% de los desembolsos de establecimiento de crédito, las pequeñas el 41% y las medianas el 35% ii) Los bancos, que concentran el 97% de los fondos, exigen requisitos de formalidad e historial crediticio, que no todas las microempresas cumplen Calidad: i) Mayor diversidad de productos para pequeñas y medianas ii) Las microempresas asumen mayores tasas en promedio y financiamiento a plazos corto limitado
Fintechs				Cobertura: i) Solo 24% de las fintechs se enfocan en atender a MIPYMES, ii) aunque hay algunos requisitos formales, tienen mayor apetito de riesgo Calidad: i) Alta innovación en productos, scoring de créditos alternativos, ii) Tasas a mercado, pero productos de largo plazo limitados
Otros Actores Privados				Cobertura: i) Menos del 10% de recursos se enfoca en MIPYMES, la mayoría en medianas o en un universo limitado de empresas nacientes (<i>start-ups</i>); ii) menos del 6% de las MIPYMES usaron fondos de capital privado o riesgo Calidad: i) Alta sofisticación e innovación de vehículos de financiación, (e.g. inversión de impacto con foco MIPYME) ii) foco en financiación de largo plazo
Banca Pública y Organismos Estatales				Cobertura: i) Recursos se han dirigido directa e indirectamente a MIPYMES, especialmente en el sector agropecuario, y recientemente a microempresas informales ii) Los recursos se enfocan en servir segmentos desatendidos y atender algunas fallas de mercado Calidad: i) Si bien hay algunos esfuerzos de innovación recientes, la diversidad de instrumentos sigue siendo limitada ii) financiación de muy corto plazo limitada

Nivel de servicio muy bajo
 Nivel de servicio bajo
 Nivel de servicio medio
 Nivel de servicio alto

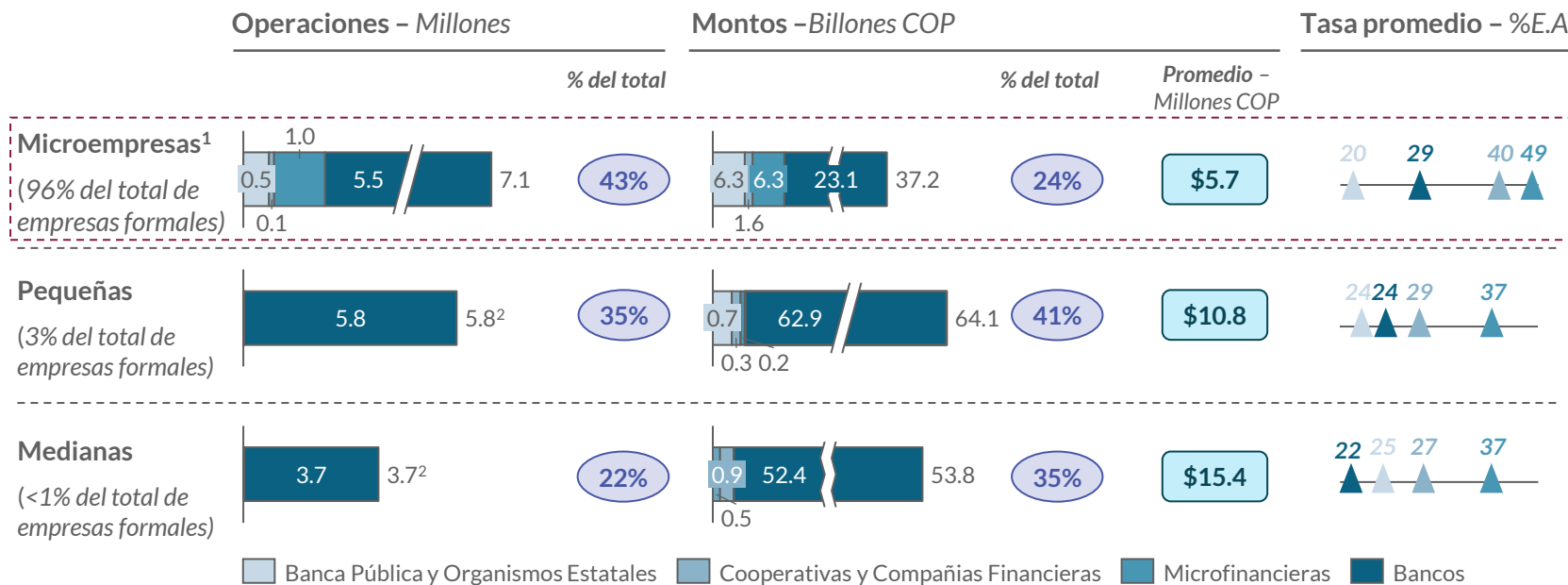
Fuente: Superintendencia financiera, información pública de empresas, Finnovista, ANIF, Colcapital

Notas: 1) Escala de la evaluación del nivel servicio realizada dentro de cada grupo de actores



Las microempresas reciben solo el 24% de los desembolsos entregados a MIPYMES y además son más propensas a recibir mayores tasas

Desembolsos a MIPYMES por establecimientos de crédito y banca pública



Las MIPYMES constituyen el 58% del total de operaciones de crédito, pero solo el 38% del total de desembolsos. Los desembolsos promedio para medianas y pequeñas empresas son 2x y 3x mayores que los de microempresas

Al ver la disponibilidad de productos, las microempresas acceden en mayor medida a las alternativas de financiamiento de mayor costo

Desembolsos a MIPYMES por segmento y tipo de crédito – Miles de Millones COP

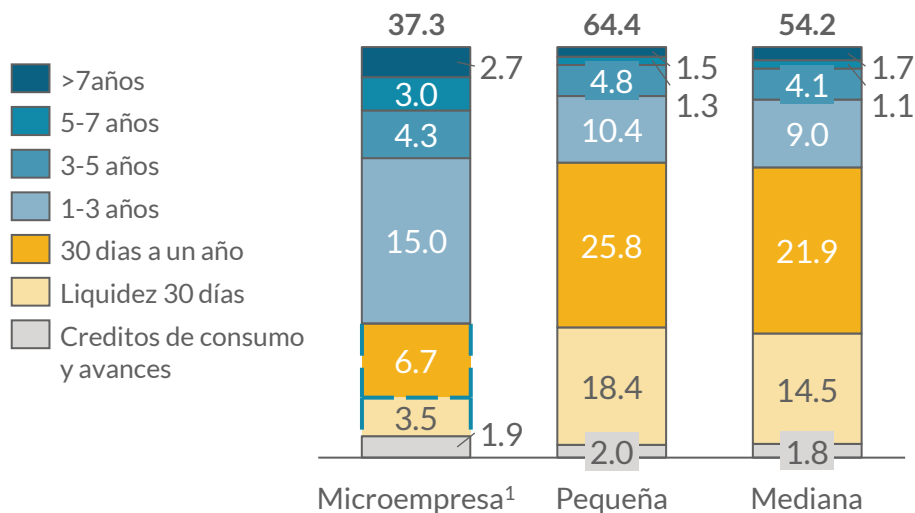
	Microempresas ¹			Pequeñas			Medianas		
		% del total	Tasa promedio		% del total	Tasa promedio		% del total	Tasa promedio
Microcredito	9.9	27%	43%	0.1	0%	21%	0.0	0%	23%
Empresarial ²	7.1	19%	26%	16.9	27%	24%	20.4	38%	20%
Construccion	4.2	12%	13%	1.3	2%	16%	1.1	2%	16%
Corporativo ³	4.0	11%	21%	13.7	22%	19%	7.4	14%	19%
Sobregiro ⁴	2.9	8%	39%	14.9	23%	39%	10.8	20%	39%
Popular y productivo	2.6	7%	39%	0.1	0%	20%	0.0	0%	22%
Tarjeta de credito	1.9	5%	21%	2.0	3%	18%	1.8	3%	17%
Factoring	0.8	2%	19%	10.4	16%	18%	6.4	12%	18%
Leasing	0.7	2%	20%	1.5	2%	21%	2.2	4%	21%
Otros ⁴	2.4	7%	-	2.7	4%	-	3.2	6%	-

Fuente: Superintendencia Financiera, Datos abiertos, 2023. Notas: 1) Refiere a microempresas formales 2) Refiere a créditos con destino empresas con ventas anuales entre \$5.000-550.000 M. 3) Refiere a créditos con destino a las empresas con ventas anuales superiores a \$50.000 M. 4) Modalidad de crédito que autoriza a la empresa a girar sin fondos sobre su cuenta corriente. 4) Otros incluyen crédito financiero, comercial redescuento, otro comercial y otro de construcción



Las microempresas reciben limitado financiamiento a corto plazo, y pese a su alto costo, predomina el microcrédito en el financiamiento a plazos largos

Desembolsos a MIPYMES por segmento y tipo de plazos¹ – Billones COP



Situación para microempresas

- **Corto plazo (menor a un año):** Más del 60 % de la financiación son créditos preferenciales o corporativos (asociados con clientes con altos volúmenes de ventas y mayor antigüedad)
- **Mediano plazo (1-5 años):** Más del 30% de esta financiación a microempresas es a través de microcrédito, otro 20% por créditos empresariales y ~15 % se canaliza a créditos de vivienda (utilizado para adecuación de locales comerciales)
- **Largo plazo (más de 5 años):** ~30% de la financiación a microempresa proviene de microcréditos, 25% de crédito empresarial y otro 25% de leasing

“Las microempresas asumen plazos de 12 a 24 meses para su primer préstamo, solo después de pagar la totalidad de ese primer préstamo se puede entrar a un espacio de negociación de plazos y tasas preferenciales”

- Microfinanciera

Para resumir, priorizamos el segmento de microempresas dada su relevancia para la economía popular y las brechas de financiamiento observadas

Mensajes clave – Análisis de segmentos

Segmento MIPYME a priorizar

Microempresas

Racional de priorización: seleccionamos las microempresas como el segmento MIPYME a priorizar principalmente debido a:

- **Alta relevancia para la economía formal y para la economía popular.** Hay 1.8 millones de microempresas formales en Colombia, contribuyen con el 23% del empleo formal y con 20% del empleo informal.
- **Brechas significativas en el acceso a crédito.** Solo 15% de microempresas cuentan con un producto de crédito, casi 5 veces menos del nivel de acceso reportado para pequeñas y medianas empresas.
- **Brechas significativas en el uso de crédito.** Menos del 30% solicitan crédito, y enfrentan una probabilidad de rechazo a su solicitud de crédito de hasta 4 veces mayor respecto a otros segmentos.
- **Brechas significativas en cobertura de la oferta de financiamiento.** Las microempresas solo reciben el 24% de los desembolsos destinados a MIPYMES¹ y asumen, en promedio, tasas 7 p.p² por encima de las dadas a pequeñas y medianas.
- **Brechas significativas en la calidad de la oferta de financiamiento.** Las microempresas solo reciben el 10% del crédito de corto plazo³ dado a MIPYMES¹ y solo el 4% de los desembolsos provienen de instrumentos de financiación alternativa.



Realizamos una caracterización de las microempresas por estado de madurez, e identificamos sus necesidades y barreras específicas de mercado

Análisis del segmento priorizado

Dimensión

Preguntas clave

I. Caracterización por estado de madurez

- a ¿Cómo se pueden **clasificar las microempresas** por estado de madurez?

II. Necesidades

- b ¿Cuáles son las necesidades **financieras de las microempresas** para cada estado de madurez?
- c ¿Hasta qué punto la **oferta cubre las necesidades de financiamiento** de cada estado de madurez?

III. Barreras

- d ¿Cuáles son las **principales barreras de mercado** para acceder a financiamiento que enfrentan las microempresas?





No todas las microempresas son iguales, existen diferencias en trayectorias de crecimiento, potencial de creación de valor y niveles de acceso financiero

Evaluación de estados de madurez para microempresas

	 Empresa de subsistencia	 Nacientes	 Jóvenes	 Maduras/ Consolidadas⁴
Perfil	Empresas familiares o unipersonales que surgen de la necesidad y suelen ofrecer productos de baja tecnificación en mercados maduros	Empresas con dos años o menos que están probando un producto o servicio en un mercado existente o nuevo	Empresas de dos a cinco años que buscan escalar su modelo de negocio o consolidarse en el mercado	Empresas de más de 5 años con un modelo establecido que optimizan operaciones y maximizan rentabilidad
% del total²	N.A.	31.5%	16.6%	51.9%
Prospecto de crecimiento	Crecimiento limitado dado que su prioridad es asegurar ingresos constantes 	Su crecimiento puede ser exponencial o converger hacia una curva de estabilización 	Su crecimiento puede ser exponencial o converger hacia una curva de estabilización 	Crecimiento limitado dado que están sobre curva de estabilización 
Valor para la economía	- Creación de empleo e ingresos para el hogar - Atender necesidades de mercado localizadas	- Innovación - Creación/disrupción de mercados	- Innovación y desarrollo técnico - Creación de empleo - Dinamismo de mercados	- Sostenimiento de empleo - Especialización de conocimiento técnico
Acceso a crédito³	Muy Bajo - Excluidas de banca tradicional	Muy Bajo - 1.8% de empresas tienen un producto de crédito	Bajo - 13.2% de empresas tienen un producto de crédito	Medio - 41.7% de empresas tienen un producto de crédito

Es importante reconocer que aún dentro de esta segmentación, persiste la heterogeneidad en características de modelos de negocio, capacidad de implementación de proyectos de innovación y acceso a otros instrumentos y servicios financieros

Fuente: 1) GEM, Actividad empresarial en Colombia 2022 - 2023; 2) Confecámaras, Base de datos RUES, 2024. 3) Banca de las Oportunidades

Notas: 1) La tipificación de empresas de subsistencia se basa en el CONPES 3956, mientras que la clasificación de empresas en etapas de nacientes, jóvenes y maduras/consolidadas se basa en los lineamientos establecidos por la Banca de las Oportunidades. 4) Incluimos en una sola categoría las maduras y las consolidadas

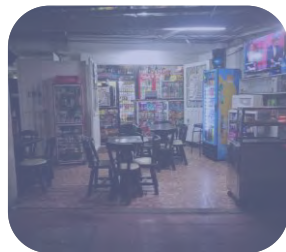


Podemos pensar tanto en microempresas de baja escala, como también en negocios con gran potencial de crecimiento y alta sofisticación

Ejemplos de empresas por madurez



Empresa de subsistencia



Cigarrería Aguilar

Enfoque: Cigarrería Aguilar nació para atender las necesidades de los residentes del barrio, como alimentos, bebidas y artículos de limpieza

Número de Empleados: 2-10

Prospecto de Crecimiento: Cigarrería Aguilar se enfoca en mantener los ingresos suficientes para la subsistencia de la familia Aguilar

Es importante reconocer las dificultades propias de las empresas de subsistencia de mayor antigüedad, en estas aún persisten altas barreras al financiamiento que difieren de una microempresa formal con igual periodo de madurez



Naciente



Arkangel AI

Enfoque: Arkangel AI es una empresa de tecnología que ha desarrollado una herramienta de detección de enfermedades como la malaria o COVID de manera rápida

Número de Empleados: 5-10

Prospecto de Crecimiento: La empresa está en su fase inicial de prueba de mercado, busca para el 2024 desarrollar nuevas aplicaciones para la detección de otras enfermedades



Joven



Tu Plaza

Enfoque: Tu Plaza es una plataforma tecnológica que conecta a productores agrícolas con consumidores, eliminando intermediarios y con precios justos

Número de Empleados: 5-10

Prospecto de crecimiento: TuPlaza opera desde el 2020, se han enfocado en perfeccionar su modelo de negocio y buscan expandirse en el 2024 a otras ciudades en Colombia

Aunque estos arquetipos sugieren diferencias en necesidades y planes de financiamiento entre microempresas, no representan absolutamente la totalidad del universo microempresarial. En la Fase 2 del proyecto, se buscará detallar más a nivel las características de segmentos específicos de microempresas para identificar de manera más precisa las necesidades financieras específicas del producto a desarrollar.



Maduras/ Consolidadas



Tannus & Asociados

Enfoque: Tannus & Asociados es una firma boutique especializada en derecho migratorio y laboral. Con foco en asesorías a multinacionales en Colombia

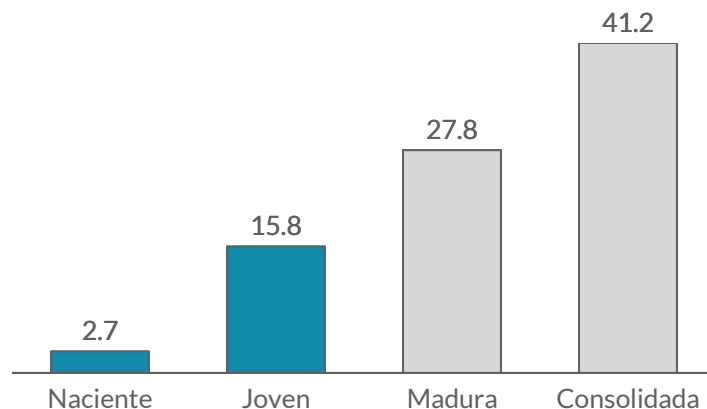
Número de Empleados: 5-10

Prospecto de crecimiento: Opera hace 9 años, se enfocan en clientes grandes buscando maximizar rentabilidad de los servicios



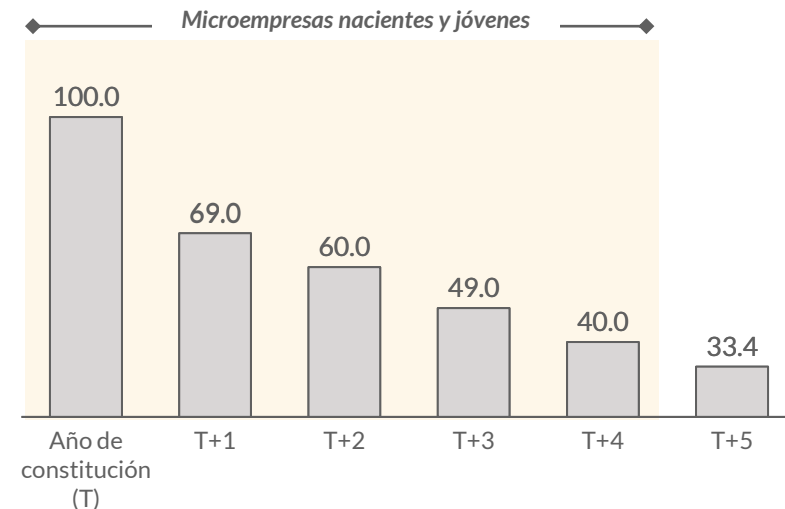
Las empresas en etapas tempranas ven limitado su acceso a financiamiento y, al mismo tiempo, se enfrentan a un alto riesgo de mortalidad

Índice de acceso a crédito para microempresas por antigüedad¹ - % de microempresas



- El acceso al financiamiento impulsa la productividad, innovación y entrada a mercados internacionales, lo cual es vital para el crecimiento empresarial

Tasa de supervivencia para microempresas a 5 años² - % de microempresas que siguen operando



- De las unidades constituidas como microempresas a 5 años, solamente el 8.5% logran avanzar y pasar a ser pequeñas, medianas o grandes²



Para las microempresas en etapas tempranas financiar sus necesidades de capital de trabajo es crítico

Necesidades de financiamiento de las microempresas

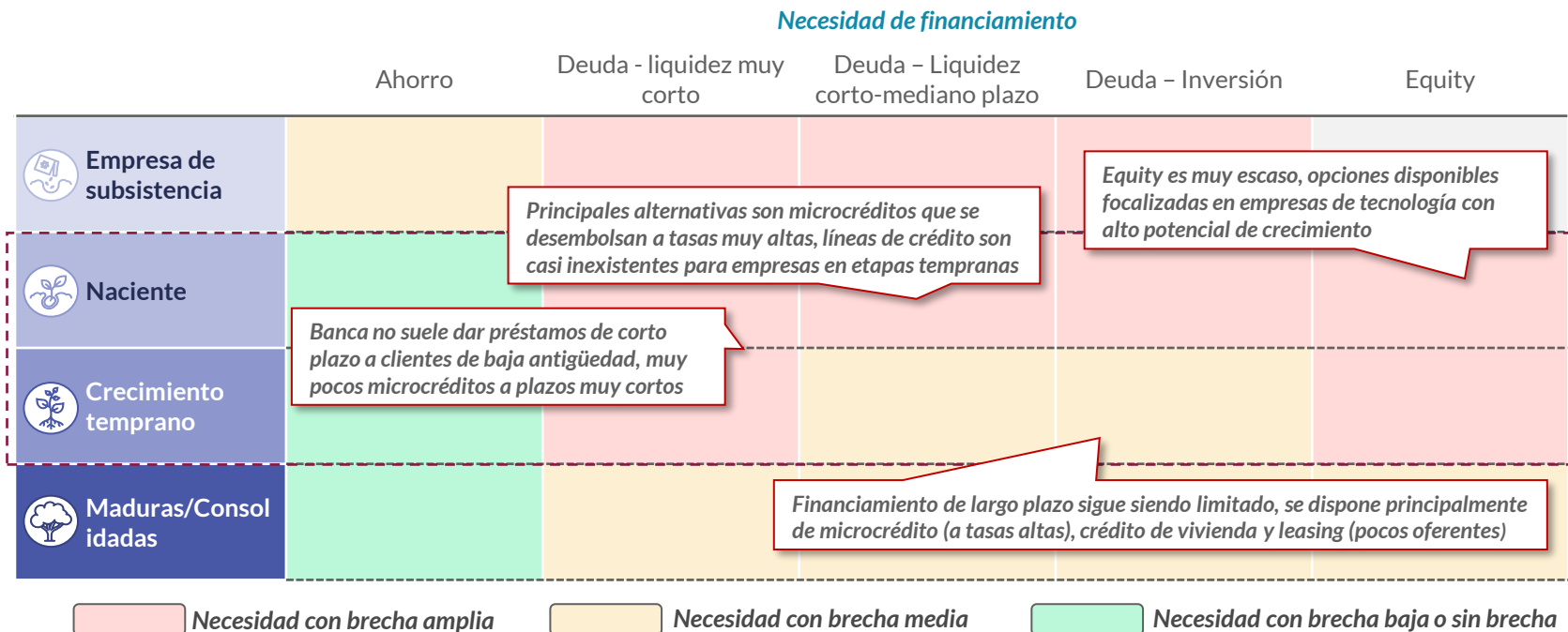
		 Empresa de subsistencia	 Naciente	 Jóvenes	 Maduras/ Consolidadas
Críticidad de necesidad financiera	Ahorro	Alta	Media	Media	Baja
	Deuda - liquidez	Alta	Alta	Alta	Media
	Deuda - inversión	Baja	Baja	Media	Media
	Equity	Baja	Alta	Alta	Baja
Arquetipo de gestión de financiamiento		- Foco de la empresa en generación de caja mínima para subsistencia económica - Ahorro se vuelve principal medio para adquirir activos fijos de bajo monto	- Foco de la empresa en probar modelo de negocio y contar con caja suficiente para cubrir la operación - Financiación de capital de trabajo y capital semilla resultan críticos	- Foco de la empresa en mantener flujo de caja positivo y asegurar rentabilidad - Busca expandir la operación sin comprometer sostenibilidad financiera - Buscan alternativas de financiamiento a través de equity o deuda	- Foco de la empresa en asegurar sostenibilidad del negocio y maximizar rentabilidad - Se busca financiar capital de trabajo y ocasionalmente deuda o capital para financiar inversión

“La principal necesidad de los microempresarios no es la inversión, es el capital de trabajo, necesitan cubrir sus gastos recurrentes, garantizar su operación” - Banca de las Oportunidades



No hay una oferta robusta que responda a las necesidades de liquidez e inversión de las microempresas en etapas de crecimiento

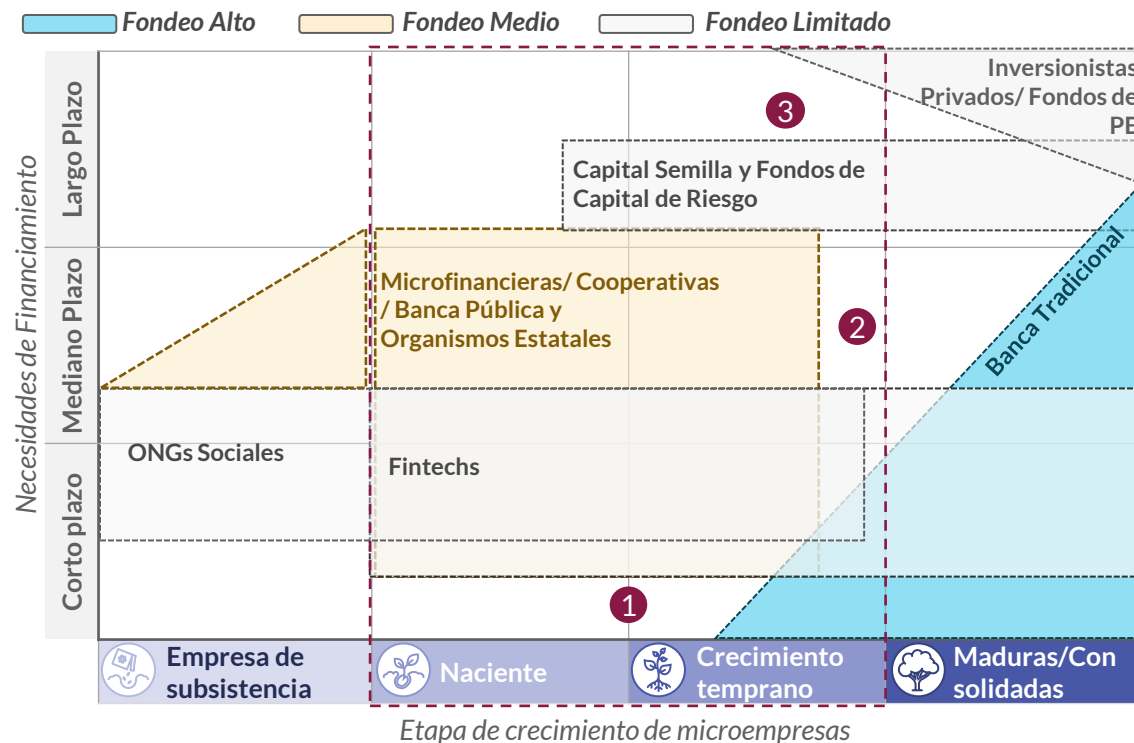
Análisis de brechas de oferta por necesidad de financiamiento y etapa de madurez





Las brechas de financiamiento a microempresas surgen por un vacío en la oferta o porque esta es insuficiente (fondos limitados)

Mapa de actores por cobertura de tipo necesidades de financiamiento



Brechas Críticas

- 1 Disponibilidad limitada de instrumentos de liquidez de muy corto plazo
- 2 Opciones de financiamiento de mediano plazo limitadas, especialmente para microempresas que ven el microcrédito insuficiente para cubrir necesidades de crecimiento, pero a la vez no tienen acceso a crédito tradicional
- 3 Ausencia de instrumentos de capital o deuda para financiar necesidades de inversión de largo plazo

“Los productos del mercado no están supliendo las necesidades de las MIPYMES en Colombia. Las entidades financieras no hacen suficiente para entenderlas, suponen que una solución funciona para cualquiera. Entender necesidades y particularidades es lo que hace falta para tener una oferta más inclusiva” - CAF



Profundizar el financiamiento al segmento priorizado de microempresas implica atender brechas de producto específicas

Brechas de producto específicas para microempresas

1	Capacidades limitadas de los actores para ampliar financiamiento	- Bancos, en parte por la alta aversión al riesgo y altos costos de servicio, asignan solo el 23% de los desembolsos de MIPYMES a microempresas - Microfinancieras, aunque resuelven problema de asimetría de información, sirven microempresas a través del modelo relacional, pero es costoso y poco escalable - Fintechs, aunque resuelven problema de altos costos de servicios a través de innovaciones digitales, tienen fondeo limitado y menos de 10 se enfocan en microempresas
2	Escasez de alternativas de equity	Solo 6% de microempresas recibieron capital de fondos privados, menos del 9% accedió a capital emprendedor
3	Limitadas opciones de financiación alternativa	- Menos del 4% de desembolsos que recibieron las microempresas de establecimientos de crédito vinieron de operaciones de factoring o leasing - Oferta fintech de financiación alternativa no tiene foco principal en microempresas
4	Productos insuficientes o inadecuados para necesidades liquidez	- Microempresas reciben un 75% menos de desembolsos que pequeñas y medianas para financiación de corto y muy corto plazo - El 60% de la financiación a corto plazo es a través de créditos preferentes, limitado a microempresas con cierta antigüedad bancaria y determinados volúmenes de ventas
5	Productos insuficientes o inadecuados para necesidades de inversión	El microcrédito es la principal forma de financiamiento de largo plazo para microempresas, ello explica una brecha de hasta 20 p.p sobre la tasa que asumen las microempresas en promedio en créditos con plazos mayores a 5 años
6	Desajuste de producto de crédito con ciclo de efectivo/ingresos	Productos de crédito de los establecimientos de crédito tienen poca flexibilidad para justarse a ciclos de generación de ingresos y caja de las microempresas



Las microempresas enfrentan barreras específicas de mercado que impiden ampliar su acceso a financiamiento

Barreras de mercado específicas para microempresas

Demanda		Oferta	
Barrera	Evidencia para las microempresas	Barrera	Evidencia para las microempresas
Sesgos conductuales 	• 33% de los microempresarios no solicitan créditos por aversión a endeudarse • 7% no utiliza productos financieros porque no confía en los bancos	Asimetrías de información 	• 20% de establecimientos de crédito identificaron “La falta de información confiable” como principal barrera para otorgar crédito a microempresas y 36% de manifiesta “no tener scoring crediticio” para microempresas¹⁰
Baja educación financiera 	• 30% de los microempresarios no solicitan créditos porque “no los necesitan” • 21% de los micronegocios acceden a fuentes de financiación informales	Altos costos de servicio 	• Los establecimientos de crédito manifiestan dificultades para servir MIPYMES debido al alto costo de originación¹⁰
Falta de historial crediticio o colateral 	• 31% de las solicitudes de crédito de microempresas fueron rechazadas debido a la ausencia de colateral y el 17% por falta de historial crediticio	Disponibilidad de fondeo 	• 18% de las instituciones financieras consideran que bajar las tasas de fondeo ayudaría a ampliar oferta de microcrédito¹
Limitaciones en capacidades gerenciales 	• 48% de las microempresas no llevan la contabilidad de sus negocios y solamente el 8% utiliza herramientas de software empresarial	Limitaciones en capacidades internas 	• 22% de establecimientos de crédito reconocen que microempresas consideran los procesos de solicitud complejos y demorados¹⁰

Fuente: 1) ONU Mujeres, Inclusión Financiera, 2020; 2) CEPAL, Normas sociales, 2021; 3) La República, ¿Qué factores inciden en la demanda de crédito de la microempresa en Colombia?, 2020; 4) ANIF, Encuesta a las Microempresas, 2020; 5) DANE, Toma de Decisiones y Poder de Negociación al Interior del Hogar, 2022; 6) DANE, Mujeres y hombres: brechas de género en Colombia, 2022; 7) CAF, Encuesta de medición de capacidades financieras Colombia, 2019; 8) Fundación WWB, Barreras de inclusión financiera, 2023; 9) CCCE, Brecha Digital de Género, 2022; 10) Tamayo Et al. swisscontact Acceso al crédito de las MIPYMES colombianas: determinantes, barreras y potenciales soluciones, 2022.



Evaluamos posibles brechas sectoriales y las revisamos bajo un enfoque de género

Análisis sectorial del segmento priorizado

Dimensión

Preguntas clave

I. Brechas sectoriales

- a ¿Qué **sectores enfrentan brechas críticas** de financiamiento?
- b ¿Existen **brechas sectoriales específicas para microempresas**?

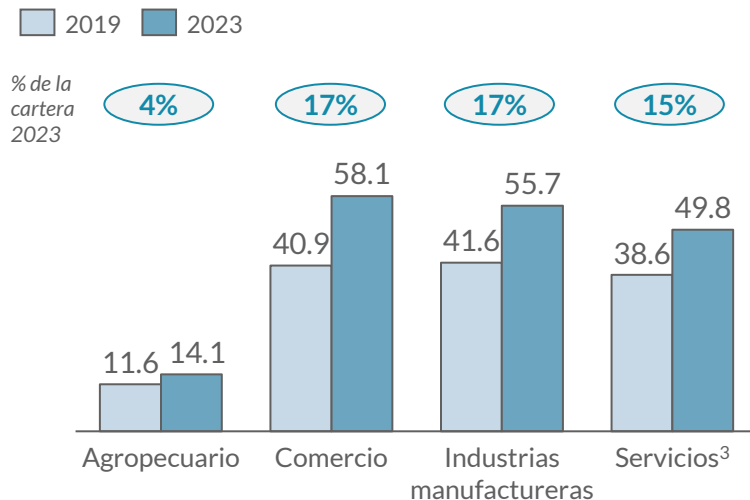
II. Enfoque de género

- c ¿Como se ven las brechas de financiamiento sectorial bajo un **enfoque de género**?



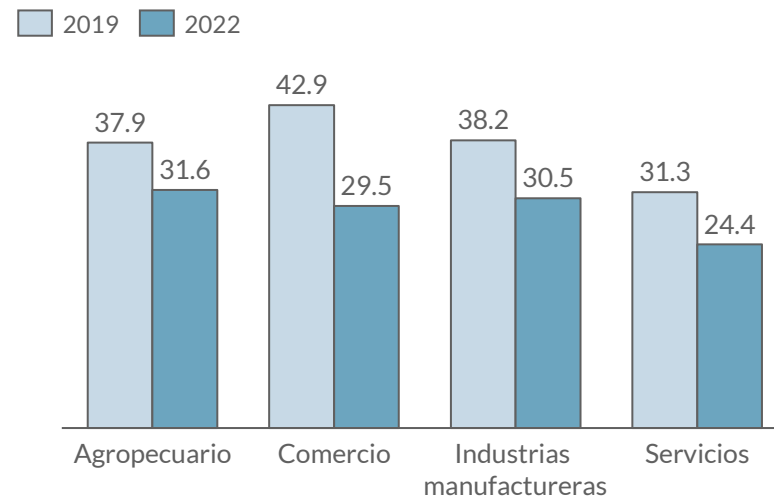
Si bien todos los sectores han visto un crecimiento en la cartera de crédito, sus índices de acceso se han deteriorado

Evolución de la cartera empresa por sector económico¹
- Billones COP



- Aunque la agricultura tiene una baja presencia en la cartera empresarial, representa más del 45% en la cartera de microcréditos

Indicador de acceso a crédito para empresas formales por sector económico² - %

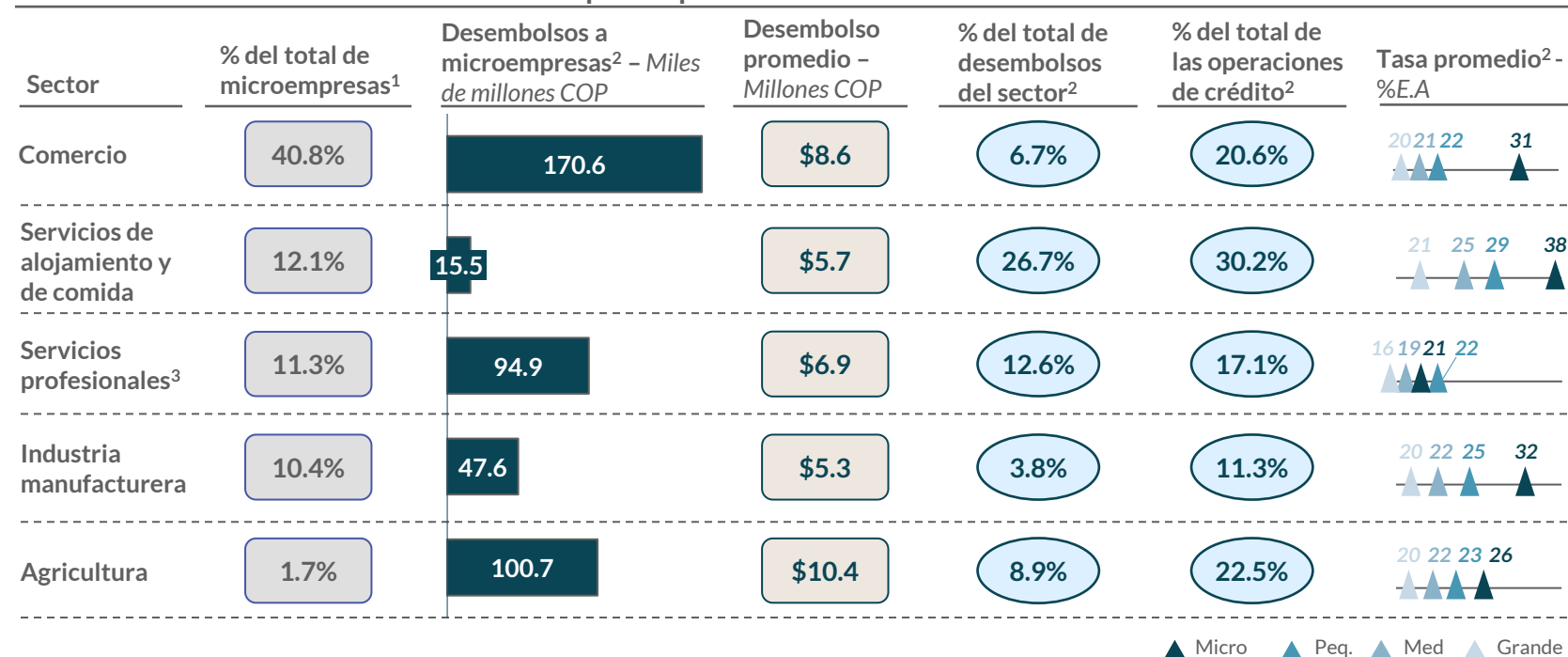


"Históricamente hemos visto que, en el comercio y la industria, el acceso financiero ha sido marginal, y enfrentan grandes retos para aumentar su competitividad" ANDI⁴



En los sectores comercio, industria y agricultura las microempresas ven menores asignaciones de crédito y son susceptibles a recibir tasas más altas

Evaluación de acceso financiero a microempresas por sector



Fuentes: 1. Confecámaras, Base de datos RUES, 2023; 2) Superintendencia financiera, 2023 Nota: 3. Servicios profesionales incluye: servicios financieros, inmobiliarios, seguros, científicos y técnicos, de acuerdo a clasificación sectorial del DANE y la Superintendencia Financiera



Existen oportunidades para atender necesidades de financiamiento en sub-sectores con alta representación de microempresas

Oportunidades sub-sectoriales para microempresas

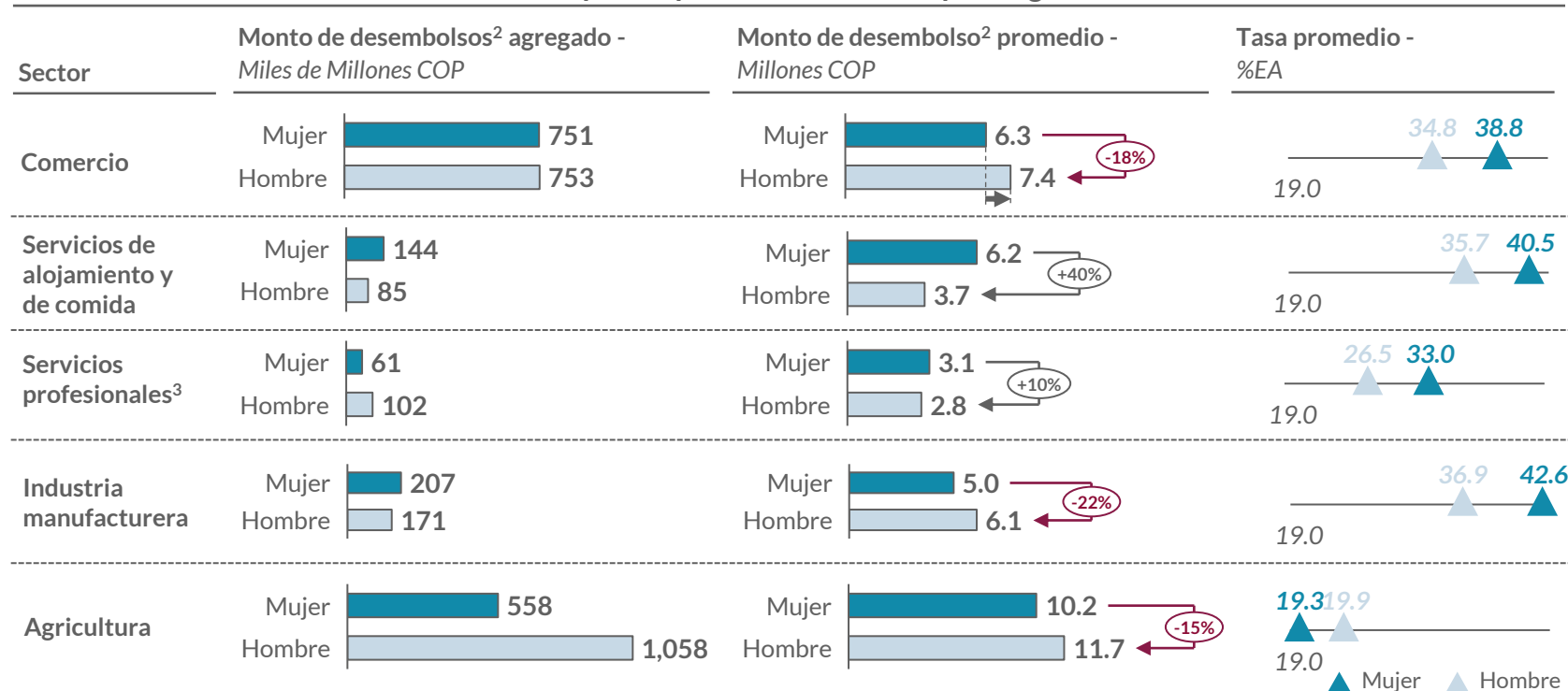
	 Cadenas productivas en comercio minorista de bienes de consumo	 Comercio electrónico	 Turismo	 Cadenas productivas en agroindustria	 Comercio minorista de materiales de construcción y ferretería
Alcance a microempresas	~500,000 tenderos en Colombia	2,000,000 micronegocios con acceso a internet ~126,000 venden a través de internet	~95% de las empresas en el sector turismo son micro y pequeñas empresas	~1,200,000 micronegocios en el sector agropecuario	~40,000 ferreterías en Colombia - Canal ferretero mueve ~50% de los materiales de construcción del país
Necesidades de financiamiento	- Líneas de crédito para capital de trabajo que minimicen incidencia del gota a gota - Financiamiento de inversión para mejoramiento de instalaciones y ofrecimiento de nuevos productos y servicios en tienda	- Líneas de crédito para compra de inventario y servicios logísticos - Crédito para financiamiento de inversión en campañas de marketing digital y desarrollo de infraestructura digital	- Crédito para capital de trabajo para sostenimiento de operación en temporada baja - Crédito para inversión en infraestructura y desarrollo de capacidades en turismo sostenible - Seguros para mitigar riesgos en zonas de riesgo climático	- Crédito para capital de trabajo en insumos y gastos de pre-cosecha - Crédito de inversión para mejoramiento de maquinaria, herramientas y transformación productiva - Seguros para mitigar choques climáticos o de plagas	- Líneas de crédito flexibles para capital de trabajo que minimicen incidencia del gota a gota - Financiamiento de inversión para mejoramiento de instalaciones y ofrecimiento de nuevos productos y servicios en tienda

Fuentes: 1) Semana, La mitad de las tiendas de barrio en Colombia son administradas por mujeres, 2023; 2) Cámara Colombiana de Comercio Electrónico, Los micronegocios en Colombia 2021: énfasis en el comercio electrónico y la economía popular, 2023; 3) Colombia Productiva, Sector Turismo, 2019; 4) MINCIT, Las microempresas fortalecen el tejido empresarial colombiano, 2023; 4) RTVC Noticias, Ferreteros: así se mueve el sector que tiene más de 100 años en Colombia, s.f.



Las microempresas de mujeres reciben, en promedio, desembolsos más bajos y son más propensas a recibir tasas más elevadas

Evaluación de acceso financiero a microempresas por sector con enfoque de género



Fuente: 1) Superfinanciera, Tasas y desembolsos por modalidad de crédito, 2023

Notas: 2) Solo considera desembolsos a microempresas, 3) Servicios profesionales incluye, servicios de transporte y almacenamiento, servicios administrativos y de apoyo, actividades profesionales, técnicas y científicas, servicios inmobiliarios de acuerdo a la clasificación de la Superintendencia Financiera



Identificamos al menos 3 oportunidades adicionales de inclusión financiera para las microempresas a nivel sectorial

Mensajes clave – Análisis sectorial

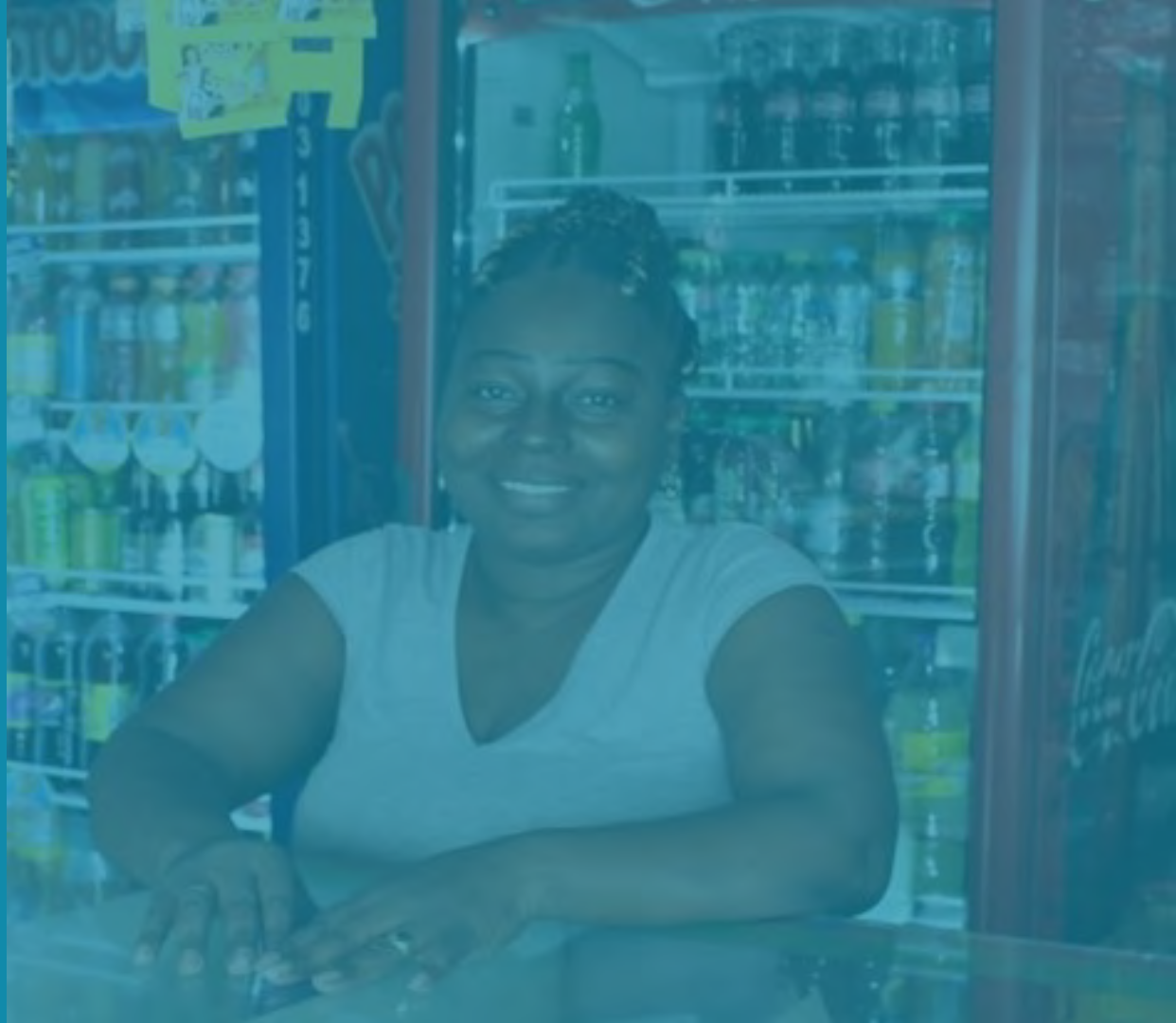
Identificamos al menos 3 oportunidades adicionales de inclusión financiera para las microempresas a nivel sectorial:

1. **Financiamiento enfocado en sectores de industria y comercio.** Representan más del 50% del tejido microempresarial, reciben menos del 6% de los desembolsos canalizados al sector y el financiamiento es más costoso con respecto a pequeñas, medianas y grandes
2. **Financiamiento enfocado en subsectores con alta representación de microempresas.** Identificamos potencial en cadenas productivos de comercio minorista, agro industria, comercio electrónico y turismo. Son subsectores con alto número de microempresarios y necesidades particulares de financiamiento.
3. **Financiamiento enfocado en brechas de género a nivel sectorial.** Las microempresas lideradas por mujeres reciben, en promedio, desembolsos 22% más bajos que los hombres y son propensas a asumir tasas más altas



04.

Mapeo e
identificación de
instrumentos de
financiación
alternativa

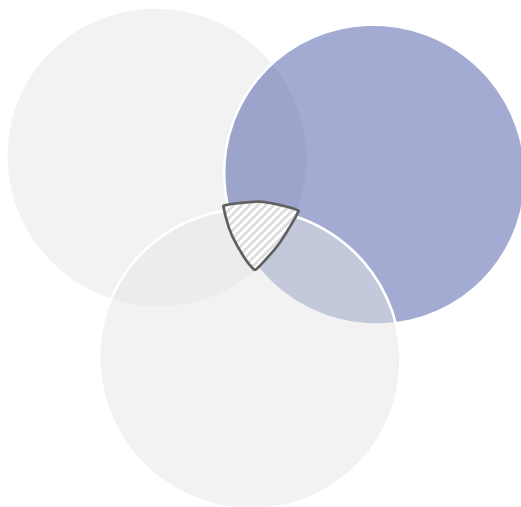


Realizamos un mapeo amplio para identificar los instrumentos de financiación alternativa más relevantes para microempresas

Metodología – Fase 1, Mapeo de Instrumentos de Financiación Alternativa

II. Mapeo de Instrumentos de Financiación Alternativa (Fase 1)

Actividades clave



- 1 Mapeo y selección de instrumentos**
Hicimos un mapeo y una caracterización de los instrumentos de financiación alternativa, seleccionando los más relevantes para los segmentos priorizados
- 2 Evaluación de mercado e identificación de casos de estudio**
Hicimos una evaluación del estado de la oferta en Colombia e identificamos casos de estudio relevantes nacionales e internacionales

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

Mapeo de instrumentos 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	Crowdinvesting (Equity)		Capital semilla/riesgo	Vehículos de inversión por fondos de capital privado		

Fuente: OECD, Latimacto, 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 instrumentos 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 instrumentos más relevantes para las microempresas

Criterios para seleccionar instrumentos de mayor relevancia para microempresas



Relevancia para necesidades de financiamiento

Los instrumentos responden a las necesidades de financiamiento y abordan barreras críticas de mercado que enfrentan las microempresas



Adicionalidad a la oferta local

Los instrumentos tienen un componente de innovación con el potencial de ampliar el acceso a financiamiento para microempresas

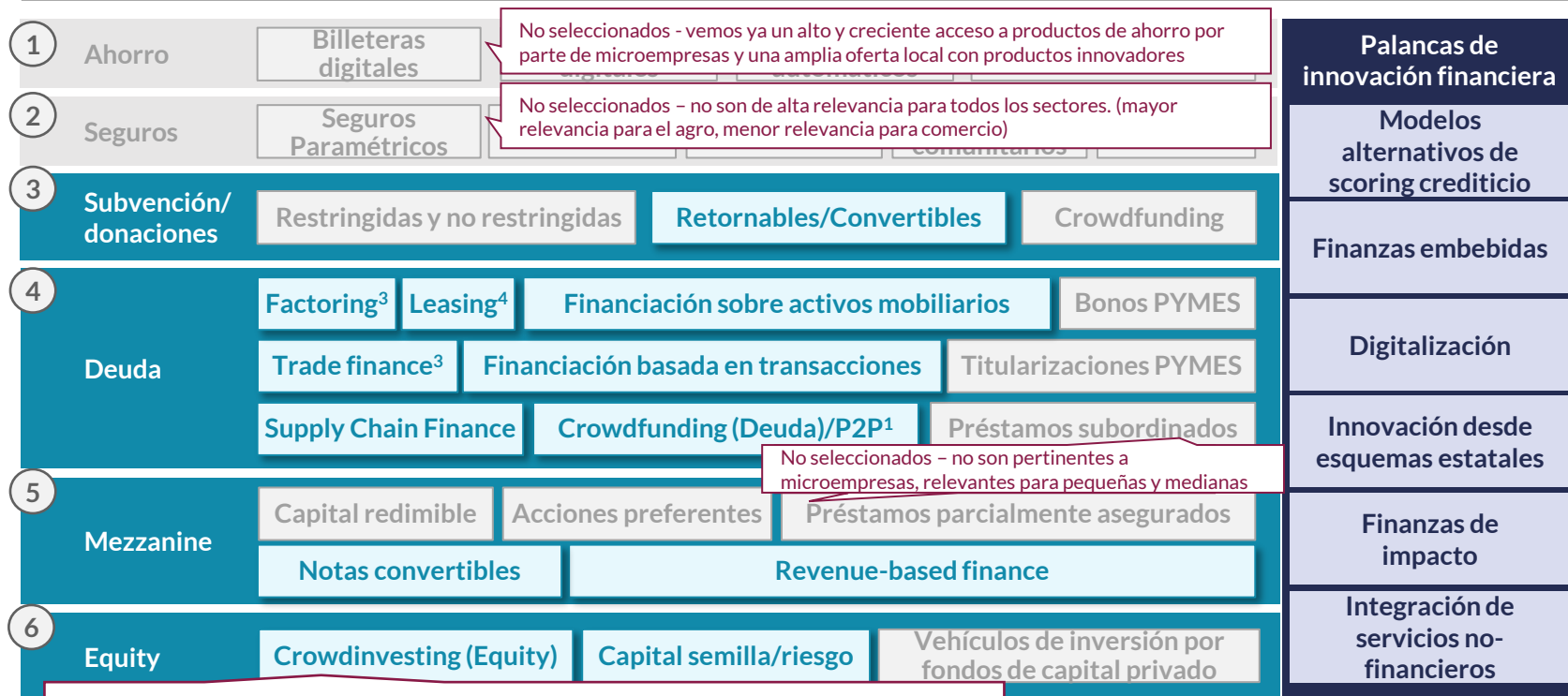


Relevancia para la realidad operativa

Los instrumentos son pertinentes para servir a las microempresas y se alinean a su realidad operativa y financiera

Seleccionamos 12 instrumentos de financiación alternativa de mayor relevancia para microempresas

Mapeo de instrumentos de financiación alternativa – Selección para MIPYMES



Descripción de los instrumentos y casos de estudio relevantes en el anexo

Fuente: OECD, Latimpro, 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 instrumentos 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

Diferentes palancas de innovación financiera juegan un rol transversal a los instrumentos y abordan barreras específicas para acceder a financiamiento

Principales palancas de innovación financiera

	Palanca	Descripción	Principal barrera atendida - Demanda	Principal barrera atendida - Oferta
1	Modelos alternativos de scoring crediticio	Utilización de datos no-tradicionales (flujos de efectivo, pagos, utilización de celular, comportamientos psico-sociales, etc.) para evaluar riesgo crediticio de la MIPYME	Falta de historial crediticio o colateral	Asimetrías de información
2	Finanzas embebidas	Integración de servicios financieros dentro de plataformas o canales no financieros.	Falta de historial crediticio o colateral	Asimetrías de información / Altos costos de servicio
3	Digitalización	Desarrollo de nuevos canales, modelos de negocio o productos financieros a partir de nuevas tecnologías o plataformas digitales	Sesgos conductuales / baja educación financiera	Altos costos de servicio / efectividad en procesos internos
4	Asociaciones público privadas	Programas apoyados por el estado, o mediante una asociación público-privada, para probar o escalar productos de financiación alternativa para MIPYMES	Falta de historial crediticio o colateral	Disponibilidad de fondeo
5	Finanzas de impacto	Nuevas estrategias de inversión con objetivos de impacto social o ambiental. (ej., <i>blended finance</i> , capital paciente, cofinanciamiento, etc.)	Sesgos conductuales / baja educación financiera	Asimetrías de información
6	Capacidades empresariales y educación financiera	Empaquetamientos de producto financieros con servicios no financieros (capacitación técnica, educación financiera, etc.) para desarrollar capacidades de MIPYMES	Baja educación financiera / capacidades gerenciales	Asimetrías de información

Los modelos de finanzas embebidas y nuevos sistemas de scoring crediticio han impulsado el desarrollo de instrumentos de financiación alternativa

1	DEUDA	2	DEUDA	3	MEZZANINE
Supply Chain Finance	Transaction based finance	Revenue-based finance			
Financiamiento integrado a la gestión de la cadena de suministro de la microempresa	Crédito otorgado en función información de transacciones y pagos	Financiamiento pagado a través de un porcentaje de las ventas de la microempresa			
OPORTUNIDAD PARA MICROEMPRESAS	OPORTUNIDAD PARA MICROEMPRESAS	OPORTUNIDAD PARA MICROEMPRESAS			
- Optimiza gestión de capital de trabajo – instrumentos atienden vacíos en los ciclos de efectivo de la cadena de abastecimiento - No depende de historial crediticio/ colateral – financiamiento respaldado por calidad de relación comercial entre proveedor/ cliente	- Nuevos canales de créditos – las billeteras digitales o datos operativos en plataformas digitales habilitan el financiamiento - No requiere historial crediticio o colateral – idoneidad crediticia en función de flujos de transacciones, pagos, ahorros y calificaciones de clientes/ proveedores	- Alternativa de financiamiento flexible – pago del capital e intereses a través de un porcentaje pactado sobre las ventas - No requiere historial crediticio o colateral – crédito en función de volúmenes esperados de ventas, ideal para negocios en etapas de crecimiento temprano			
ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA	ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA	ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA			
Disponibilidad de oferentes ▶ Alta	Disponibilidad de oferentes ▶ Alta	Disponibilidad de oferentes ▶ Media			
Madurez del mercado ▶ Alta	Madurez del mercado ▶ Media	Madurez del mercado ▶ Baja			
Nivel de servicio a microempresas ▶ Medio	Nivel de servicio a microempresas ▶ Medio	Nivel de servicio a microempresas ▶ Medio			
Actores Relevantes: Nacionales: AVANIA , Bancolombia , loopay ; Intl.: TiendaPago , kyriba	Actores Relevantes: Nacionales: mercado pago , DAVIPLATA , NEQUI , R2 ; Intl.: m-peso , fawry	Actores Relevantes: Nacionales: EMPANADERA , Triidly , ibund ; Intl.: Fairplay , Liberis			
PRINCIPALES PALANCAS DE INNOVACIÓN	PRINCIPALES PALANCAS DE INNOVACIÓN	PRINCIPALES PALANCAS DE INNOVACIÓN			
- Finanzas embebidas - Scoring de créditos alternativos	- Digitalización - Scoring de créditos alternativos	- Finanzas embebidas - Digitalización			

La digitalización ha posibilitado la creación de nuevos instrumentos y nuevos modelos de servicio para ampliar el financiamiento a microempresas

4	DEUDA	5	EQUITY	6	DEUDA
Crowdfunding (Deuda)		Crowdinvesting (Equity)		Trade Finance	
Financiamiento colectivo para atender necesidades de liquidez e inversión		Operación de financiamiento colectivo para adquirir derechos accionarios		Instrumentos financieros que facilitan las transacciones de comercio exterior	
OPORTUNIDAD PARA MICROEMPRESAS		OPORTUNIDAD PARA MICROEMPRESAS		OPORTUNIDAD PARA MICROEMPRESAS	
- Aumenta número de prestamistas potenciales – financiamiento no limitado a instituciones financieras tradicionales Flexibilidad en términos de financiamiento – microempresa puede tener control sobre las condiciones de tasa, plazos y respaldo de colateral		- Aumenta número de inversionistas potenciales – Financiamiento no limitado a instituciones financieras tradicionales Acceso efectivo a equity – Accede a través de una plataforma pública a recursos de capital y de forma más rápida que a través una búsqueda individual de inversores		Alternativa de liquidez inmediata – soluciona las necesidades de liquidez de los importadores y exportadores Profundización con cadenas productivas globales – disposición de capital exportación/importación permite fortalecer relaciones de intercambio	
ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA		ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA		ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA	
Disponibilidad de oferentes ▶ Media		Disponibilidad de oferentes ▶ Baja		Disponibilidad de oferentes ▶ Alta	
Madurez del mercado ▶ Media		Madurez del mercado ▶ Baja		Madurez del mercado ▶ Alta	
Nivel de servicio a microempresas ▶ Medio		Nivel de servicio a microempresas ▶ Bajo		Nivel de servicio a microempresas ▶ Medio	
Actores Relevantes a2censo Nacionales Intl. bloom AGRAPP amantha Mainvest INDIEGOGO		Actores Relevantes a2censo Nacionales Intl. bloom ikwi ARKANGELES WA MC		Actores Relevantes finkargo Nacionales Intl. finaktiva BANCODEX munci marco	
PRINCIPALES PALANCAS DE INNOVACIÓN		PRINCIPALES PALANCAS DE INNOVACIÓN		PRINCIPALES PALANCAS DE INNOVACIÓN	
- Digitalización - Modelos alternativos de scoring		- Digitalización - Finanzas de impacto		- Digitalización - Finanzas embebidas	



La innovación de nuevos modelos de negocio ha ampliado el acceso de instrumentos de financiación alternativa para microempresas

DEUDA	
7	Finan. sobre activos mobiliarios
Crédito respaldado por activos mobiliarios (ej., inventario, órdenes de compra, maquinaria)	
OPORTUNIDAD PARA MICROEMPRESAS	
- Incrementa alternativas de colateral – microempresa puede tener acceso a activos mobiliarios para financiamiento - Reduce costo de la deuda – el crédito respaldado por un colateral tiene el potencial de pactarse a una menor tasa respecto a un crédito sin colateral	
ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA	
Disponibilidad de oferentes	Media
Madurez del mercado	Media
Nivel de servicio a microempresas	Bajo
Actores Relevantes	
PRINCIPALES PALANCAS DE INNOVACIÓN	
- Finanzas embebidas - Digitalización	

DEUDA	
8	Factoring
Venta de una factura a un descuento con el fin de obtener su pago de manera anticipada	
OPORTUNIDAD PARA MICROEMPRESAS	
- Alternativa de liquidez inmediata – alivia necesidades de caja y traspasa a un tercero el riesgo de no pago de la factura - No requiere historial crediticio o colateral – financiamiento soportado sobre valor de la factura negociada	
ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA	
Disponibilidad de oferentes	Alta
Madurez del mercado	Alta
Nivel de servicio a microempresas	Bajo
Actores Relevantes	
PRINCIPALES PALANCAS DE INNOVACIÓN	
- Digitalización - Esquemas estatales	

DEUDA	
9	Leasing
Arrendamiento financiero que otorga el derecho del uso de un activo	
OPORTUNIDAD PARA MICROEMPRESAS	
- Acceso a productivos – el activo actúa como colateral abriéndole acceso a financiación para inversión productiva - Preservación de capital – limita pagos de cuota iniciales y permite asignar capital a otros fines de inversión	
ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA	
Disponibilidad de oferentes	Alta
Madurez del mercado	Alta
Nivel de servicio a microempresas	Media
Actores Relevantes	
PRINCIPALES PALANCAS DE INNOVACIÓN	
- Scoring de créditos alternativos - Finanzas embebidas	

Las finanzas de impacto y las asociaciones público-privadas han logrado introducir y escalar el uso de instrumentos de financiación alternativa

MEZZANINE	DONACIONES	EQUITY
10 Notas Convertibles	11 Donaciones Convertibles	12 Capital Semilla
Crédito que da la posibilidad al prestatario de recibir acciones como forma de pago	Donación que puede convertirse en acciones o deuda si se cumplen metas acordadas	Inversión inicial proporcionada a negocios en etapas nacientes
OPORTUNIDAD PARA MICROEMPRESAS - Alternativa efectiva de equity – accede a financiamiento sin la complejidad de estructurar una ronda de inversión - Aumenta número de inversionistas potenciales – dado que tiene un crédito subyacente se ajusta a perfiles de inversión de menor de riesgo	OPORTUNIDAD PARA MICROEMPRESAS Amplia posibilidades inversionistas a negocios sociales y de alto riesgo – inversores con apetitos de riesgo más altos que además están dispuestos a aceptar retornos debajo de mercado si se cumplen objetivos sociales	OPORTUNIDAD PARA MICROEMPRESAS - Alternativa efectiva de equity – accede a financiamiento sin la complejidad de estructurar una ronda de inversión - Alternativa de liquidez inmediata – permite cubrir costos operativos que incurren las empresas que están validando su modelo de negocio
ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA	ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA	ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA
Disponibilidad de oferentes → Baja Madurez del mercado → Media Nivel de servicio a microempresas → Baja	Disponibilidad de oferentes → Baja Madurez del mercado → Baja Nivel de servicio a microempresas → Bajo	Disponibilidad de oferentes → Alta Madurez del mercado → Media Nivel de servicio a microempresas → Alta
Actores Relevantes Nacionales: a2censo, fcp innovación sp, 2 Intl.: Combinator, XSML, DOEN	Actores Relevantes Nacionales: NESST Intl.: nesta, kiva, UNDP	Actores Relevantes Nacionales: InQlab, impacta, Combinator, VITEC VENTURES, 1000 Intl.:
PRINCIPALES PALANCAS DE INNOVACIÓN	PRINCIPALES PALANCAS DE INNOVACIÓN	PRINCIPALES PALANCAS DE INNOVACIÓN
- Finanzas de impacto - Innovación desde esquemas estatales	- Finanzas de impacto - Innovación desde esquemas estatales	- Finanzas de impacto - Desarrollo de capacidades gerenciales

Para cada instrumento desarrollamos una ficha técnica que se complementa con casos de estudio nacionales e internacionales

1 Ficha técnica



2 Casos de estudio



Nota: 1) esta evaluación la hacemos en base unos criterios definidos que se pueden encontrar en el anexo del documento



Las soluciones de Supply Chain Finance abren nuevas opciones de crédito utilizando los encadenamientos comerciales existentes de la microempresa

Supply Chain Finance (SCF) – Ficha Técnica

Deuda

DESCRIPCIÓN

Instrumentos que optimizan la gestión de capital de trabajo para financiar necesidades relacionadas al manejo de la cadena de abastecimiento de un negocio

RELEVANCIA

Brechas atendidas

- **Productos insuficientes para necesidades de corto plazo** – Financiamiento a corto plazo para optimizar gestión de liquidez

Barreras abordadas

- **Calidad de información financiera del negocio** – Financiación basada en información comercial de la cadena de abastecimiento

ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA²

Disponibilidad de oferentes

- **Alta** – Se destacan iniciativas de bancos y grandes empresas para dar financiamiento a redes de proveedores y distribuidores, algunas fintechs también disponen de soluciones en SCF

Actores relevantes (No exhaustivo)



VIABILIDAD REGULATORIA/TÉCNICA³

- ✓ No se identifican barreras regulatorias específicas para instrumentos de SCF
- ⚠ Informalidad de microempresa puede dificultar acceso a cadenas productivas

Madurez del mercado

- **Alta** – Se observa un crecimiento en recursos destinados a SCF – El programa de cadenas productivas de Bancolombia desembolsó \$689,000 millones en 2023, 20 veces más que lo reportado en 2018¹

Nivel de servicio a microempresas

- **Medio** – Las empresas de consumo masivo lideran iniciativas de SCF para apoyar microempresarios. Bavaria busca beneficiar a través de afiliados financieros a 300,000 emprendedores en un periodo de 7 años

HABILITADORES DE MERCADO

- ⚠ Educación financiera sobre SFC
- ⚠ Alianzas con grandes empresas
- ✗ Sistemas de información sobre actores en las cadenas de valor (e.g. registro de proveedores)



Favorable para el mercado colombiano



Riesgos o barreras existentes



Desfavorable para el mercado colombiano

Fuente: World Bank, [Supply Chain Finance](#), 2021. Bancolombia, [Que es Supply Chain Finance](#), 2020.

Notas: 1) Tomado de reportes de prensa de Bancolombia; 2) Detalle de la evaluación metodológica en el anexo 2; 3) Se proporciona información adicional en el Anexo 1



Dalberg



Las redes de abastecimiento de grandes empresas son una oportunidad de gran potencial para crear alternativas de **SCF** para microempresas

Supply Chain Finance (SCF) – Casos de Estudio



Bancolombia
DAVIVIENDA

[Empresa de consumo masivo + Bancos]

**FINANCIACIÓN INDIRECTA
A DISTRIBUIDORES**

ENFOQUE MIPYME
Micro pequeñas y medianas

SECTORES
Comercio - Tenderos

ACTORES RELEVANTES
Empresas ancla | Bancos | Fintechs

PALANCAS DE INNOVACIÓN

1 2 3 4 5 6

- **Finanzas de embebidas:** Acceso a crédito a través relaciones de abastecimiento entre tenderos y productos de consumo masivo
- **Digitalización:** Desarrollo de plataforma digital propia para gestión comercial de órdenes, pagos y créditos

PROPUESTA DE VALOR

- Líneas de crédito con tasas competitivas para optimizar gestión de caja, requisitos de 3 meses de antigüedad con Bavaria
- Acceso a programas de crecimiento comercial y digitalización

IMPACTO/ALCANCE

- El programa busca impactar a 300,000 tenderos para el 2030
- El piloto incrementó 30% los ingresos diarios de 7,000 tenderos



TiendaPago

[Fintech]

**FINANCIACIÓN INDIRECTA
A DISTRIBUIDORES**

ENFOQUE MIPYME
Microempresas

SECTORES
Comercio - Tenderos

ACTORES RELEVANTES
Fintechs | CNBs¹ | Empresas ancla

PALANCAS DE INNOVACIÓN

1 2 3 4 5 6

- **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

PROPUESTA DE VALOR

- 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

- US \$100+ millones en préstamos al año a 30,000 tenderos
- Correlación con aumentos de ventas en un 15-25%

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación



La financiación basada en transacciones se apalanca en data alternativa y plataformas digitales para proveer crédito y otros productos financieros

Financiamiento basado en transacciones - Ficha Técnica

Deuda

DESCRIPCIÓN	ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA ²	
<i>Instrumento que utiliza datos alternativos (transacciones, pagos, compras) para proveer productos de financiamiento</i>	Disponibilidad de oferentes • Alta – Al menos cuatro bancos tradicionales y tres Fintechs están desarrollando productos basados en este instrumento¹	Madurez del mercado • Medio – Daviplata, tiene 21,000 MIPYMES vinculadas con un crecimiento del 13% desde el 2021. Nequi y Daviplata tienen productos de crédito para micronegocios
RELEVANCIA	Actores relevantes (No exhaustivo)	
Brechas atendidas • Alternativas de financiamiento de liquidez limitadas – Financiamiento se hace en función al comportamiento de los flujos de efectivo del negocio	Nacionales Internacionales 	
Barreras abordadas • Asimetría de la información – Prestamistas pueden entender realidad operativa del negocio • Ausencia de historial crediticio – Datos de transacciones evalúan idoneidad crediticia	VIABILIDAD REGULATORIA/TÉCNICA³ ⚠ Regulación sobre tratamiento de datos limita acceso a información de terceros⁴ ✅ Adopción de regulación open finance puede facilitar adopción y desarrollo del instrumento	Nivel de servicio a microempresas • Medio – Daviplata, pionera en el mercado tiene 1.6 millones de clientes que pertenecen al sector micro, en el 2022 había desembolsado 75 mil préstamos con un ticket promedio de COP \$500,000
		HABILITADORES DE MERCADO ✅ Masificación de billeteras digitales y plataformas de pagos ✅ Crecimiento de comercio electrónico ⚠ Fondeo para actores no tradicionales para desarrollo de nuevas soluciones



Favorable para el mercado colombiano



Riesgos o barreras existentes



Desfavorable para el mercado colombiano



El acceso a información de pagos y otra información contable ha permitido facilitar a financiamiento a microempresas

Financiamiento basado en transacciones – Casos de Estudio

  PRACTI Bancolombia	[Banco + Fintech]	  fawry	[Empresa de pagos electrónicos]]
CRÉDITO BASADO EN PAGOS ELECTRÓNICOS	ENFOQUE MIPYME Micro, Pequeñas y Medianas	CRÉDITO BASADO EN DATOS DE DATÁFONOS	ENFOQUE MIPYME Micro, Pequeñas y Medianas
SECTORES Comercio - Tenderos	ACTORES RELEVANTES Fintechs Bancos Microfinancieras	SECTORES Comercio - Tenderos	ACTORES RELEVANTES Fintechs Bancos Microfinancieras
PALANCAS DE INNOVACIÓN	1 2 3 4 5 6	PALANCAS DE INNOVACIÓN	1 2 3 4 5 6
Modelos de scoring alternativos: Crédito otorgado en función de flujos de ventas y comportamiento de transacciones Finanzas embebidas: Originación de crédito se hace directamente a través de Práctisistemas donde tenderos comercializan productos de recargas y pagos electrónicos		Digitalización: Originación 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)	
PROPUESTA DE VALOR		PROPUESTA DE VALOR	
- Créditos a tasas preferenciales de Bancolombia (0.8-1.6% EA) - No requiere documentación para análisis de crédito y montos entre COP \$1 y \$50 millones		Datos de las transacciones de portales de pago permiten el perfilamiento de clientes para ofrecer créditos con procesos 100% digitales, ágiles y simples	
IMPACTO/ALCANCE		IMPACTO/ALCANCE	
- Más de COP \$1, 000 millones desembolsados en 2 años - Disponible a mas 31,000 tenderos vinculados a Práctisistemas		Producto lanzado a finales del 2023, espera llegar a más de 200,000 puntos de servicio	

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación

Fuente: [Practisistemas Bancolombia](#), [Fawry](#)



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

Revenue-Based Finance – Ficha Técnica

Mezzanine

DESCRIPCIÓN

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

RELEVANCIA

Brechas atendidas

- **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

Barreras abordadas

- **Necesidad de colateral** – Operación respaldada por flujos futuros de ventas

ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA²

Disponibilidad de oferentes

- **Media** – Se identifican algunos fondos de capital de riesgo y una Fintech de baja escala. El Banco Caja Social ha desarrollado un piloto de prueba¹

Actores relevantes (No exhaustivo)



VIABILIDAD REGULATORIA/TÉCNICA³

- ✓ Ley de garantías mobiliarias regula derechos de flujos futuros
- ⚠ Requiere debida diligencia o acceso a datos de ventas de tomador de crédito

Madurez del mercado

- **Baja** – Triidy, pionera en el mercado, ha desembolsado USD \$4 millones a través de este instrumento desde el 2021

Nivel de servicio a microempresas

- **Medio** – Fintech sirven a pequeñas empresas y microempresas (se destacan sectores de comercio electrónico y negocios con ingresos mensuales recurrentes (SaaS, suscripciones, membresía, etc.). Fondos de capital/impacto sirven emprendimientos y al segmento PYME

HABILITADORES DE MERCADO

- ✓ Crecimiento de *e-commerce* e integración con *Marketplaces* facilita escalabilidad
- ✗ Fondeo para actores desarrollando productos de revenue-based finance



Favorable para el mercado colombiano



Riesgos o barreras existentes



Desfavorable para el mercado colombiano

Fuente: [Latamfintech](#), [Triidy.2022](#), [OpenRBF](#), [Managin data. 2023](#).

Notas: 1) Piloto en conjunto con Banca de las Oportunidades; 2) Detalle de la evaluación metodológica en el anexo 2; 3) Se proporciona información adicional en el

Anexo 1

Los fondos de capital de riesgo y el comercio digital han habilitado el desarrollo de **revenue-based finance**

Revenue-based finance – Casos de Estudio



Fondo de capital filantrópico

VEHÍCULO DE INVERSIÓN DE IMPACTO

ENFOQUE MIPYME
Micro, Pequeñas y Medianas

SECTORES
Comercio | Servicios

ACTORES RELEVANTES
Inversores de impacto

PALANCAS DE INNOVACIÓN

1

2

3

4

5

6

Finanzas de impacto:

Uso de finanzas alternativas, incluyendo revenue-based finance, para financiar negocios nacientes que puedan tener un impacto en la salud para mujeres

PROPUESTA DE VALOR

Solo negocios liderados por mujeres y con políticas de inclusión

Asistencia técnica para estrategias empresariales, programas de equidad de género y herramientas de medición de impacto

IMPACTO/ALCANCE

Constituido a finales del 2023 con un capital de USD \$15 millones

Busca atender 2+ millones de mujeres en Latam

Ya ha dado asistencia técnica a 10 empresas



[Fintech]

REVENUE-BASED FINANCE
COMERCIO ELÉCTRONICO

ENFOQUE MIPYME
Micro, Pequeñas y Medianas

SECTORES
Comercio – E-commerce

ACTORES RELEVANTES
Fintechs | Plataformas de E-commerce

PALANCAS DE INNOVACIÓN

1

2

3

4

5

6

- 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

PROPUESTA DE VALOR

- 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

- 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

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación

Fuente: [Fairplay](#), [Empodera](#)

Nota: 1) Se determina un múltiplo de X veces el monto del crédito y se paga en función del % de las ventas. Se estima costo financiero equivalente a 14% E.A

De la mano de nuevas plataformas digitales, el **crowdfunding** se está abriendo paso como una alternativa atractiva de financiación a MIPYMES

Crowdfunding/P2P Lending – Ficha Técnica

Deuda

DESCRIPCIÓN

Sistema de financiamiento colectivo en donde varios inversionistas contribuyen una fracción de la del monto de la deuda pretendida

RELEVANCIA

Brechas atendidas

- **Productos inadecuados para necesidades de mediano y largo plazo** – Permite acceder a diferentes agentes financiadores con diferentes apetitos de riesgo

Barreras abordadas

- **Herramientas de gestión de riesgo-perfilamiento** – Agentes no tradicionales que se ajustan a las capacidades y condiciones de pago de prestamista

ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA¹

Disponibilidad de Oferentes

- **Media** – Por lo menos 10 Fintechs operan este instrumento. La Bolsa de Valores de Colombia opera A2censo, plataforma de crowdfunding de deuda

Actores relevantes (No exhaustivo)



Madurez del mercado

- **Media** – Operaciones de crowdfunding en A2censo alcanzan más de COP \$65,000 millones financiados a través de más de 10,500 inversionistas⁴

Nivel de atención a microempresas

- **Medio** – Para el 2021 el 20% del valor emitido de crowdfunding desembolsado a través de A2censo estaba destinado a microempresas⁴. Agrapp ha apoyado a 170 pequeños agricultores.

VIABILIDAD REGULATORIA/TÉCNICA²

- ✓ Figura de crowdfunding regulada desde el 2018
- ✓ Figura SOFICO³ permite constituir sociedades especializadas en operar modelo de crowdfunding

HABILITADORES DEL MERCADO

- ⚠ Disponer de masa crítica de inversionistas
- ⚠ Sistemas de información y debida diligencia de negocios solicitantes
- ✓ Garantías y mecanismos de mitigación de riesgo



Favorable para el mercado colombiano



Riesgos o barreras existentes



Desfavorable para el mercado colombiano

Se encuentran casos de nuevos modelos de negocio que integran el crowdfunding para amplificar el impacto en inclusión financiera

Crowdfunding/P2P Lending – Casos de Estudio

 [Fintech]	
CROWDFUNDING DE DEUDA	ENFOQUE MIPYME Micro Pequeñas y Medianas
SECTORES Comercio Industria	ACTORES RELEVANTES Fintechs
PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6	
Digitalización: Primera fintech operando como una SOFICO, figura específica de la regulación colombiana para empresas de crowdfunding Digitalización: Se basa en tecnología blockchain para garantizar mayor transparencia a inversionistas	
PROPUESTA DE VALOR	
- Financia proyectos con foco en inversión (adecuaciones inmobiliarias, maquinaria y equipo, planes de expansión) - Cuentan con garantías de hasta el 80% del FNG	
IMPACTO/ALCANCE	
Más de COP \$650 millones financiados distribuido en 13 proyectos desde su lanzamiento el segundo semestre 2023¹	

 [Plataforma Microfinanciera]	
MARKETPLACE DE CROWDFUNDING Y P2P	ENFOQUE MIPYME Micro y pequeñas
SECTORES Comercio Industria	ACTORES RELEVANTES Microfinancieras Fintechs Bancos
PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6	
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	
PROPUESTA DE VALOR	
- Ofrecen educación financiera y programas de emprendimiento - Enfoque en microempresas lideradas por mujeres - Varios tipos de microcrédito (capital de trabajo, grupal, inversión)	
IMPACTO/ALCANCE	
USD \$600+ millones desembolsados a través de 200,000 inversionistas para financiar 2.1 millones de empresarias²	

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación

Fuente: [Bloom](#), [Amartha](#)

Notas: 1) Tomado de página web de Bloom, 2) Plataforma híbrida se refiere a utilización de canales digitales y físicos 3) tomado de reporte de impacto de Amarth, 2022

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

Crowdfunding (Equity) – Ficha Técnica		Equity
DESCRIPCIÓN <i>Venta de acciones a inversores, generalmente a través de plataformas en línea, con el objetivo de obtener capital</i>	ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA¹	
	Disponibilidad de oferentes Baja – Tres organizaciones están en etapas iniciales de ofrecer equity crowdfunding, sin embargo, no hay evidencia clara de los resultados Actores relevantes (No exhaustivo) Nacionales Internacionales 	Madurez del mercado Baja – A pesar del interés de la oferta, el crowdfunding en Colombia ha tenido pocas transacciones, ninguna desde 2021 y solo tres históricamente (USD \$ 290,000) Nivel de servicio a microempresas Bajo – La mayoría de las inversiones por medio de este instrumento se destinan a startups con alto potencial de crecimiento en el sector de tecnología
RELEVANCIA Brechas atendidas 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	VIABILIDAD REGULATORIA/TÉCNICA² ✓ Está regulado por el decreto 1357 del 2018. Sin embargo, impone topes en la inversión y exige que las plataformas estén autorizadas por la Superintendencia Financiera	
Barreras abordadas Disponibilidad de fondeo – Diversifica financiamiento, atrayendo inversores privados, con mayor tolerancia al riesgo	HABILITADORES DE MERCADO ⚠ Garantías al inversionista y debida diligencia de deudor ⚠ Educación financiera para inversionista y beneficiario ✗ Fondeo para actores existentes/nuevos	



Favorable para el mercado colombiano



Riesgos o barreras existentes



Desfavorable para el mercado colombiano

Fuente: [Investment Climate Reform Facility](#) . [Potencial de Crowdfunding en Colombia](#), [Crunchbase](#).

Nota: 1 Detalle de la evaluación metodológica en el anexo 2; 2) Se proporciona información adicional en el Anexo 1

Las fintechs han facilitado el proceso de **crowdfunding** para startups con alto potencial de crecimiento, haciéndolo más rápido y simple

Crowdfunding (Equity) – Casos de Estudio

 ARKANGELES	[Fintech]
CROWDFUNDING	ENFOQUE MIPYME Micro Pequeñas y Medianas
SECTORES Comercio Industria Agro	ACTORES RELEVANTES Fintechs Aceleradoras
PALANCAS DE INNOVACIÓN	1 2 3 4 5 6
Digitalización: Simplificar y mejorar la seguridad del proceso de financiamiento por medio de plataformas tecnológicas Modelos alternativos de scoring crediticio: Recopilar información de las empresas, evaluar el riesgo y apoyar la valuación	
PROPUESTA DE VALOR	
- Pertenecer a la red de contactos de la plataforma para acceder a venture capital y a una comunidad de emprendedores - Poder acceder a capital en menos de 2 meses, sin importar la etapa en la que este la startup	
IMPACTO/ALCANCE	
Actualmente hay 80 empresas en el portafolio y han logrado obtener 2.6x en el retorno de capital invertido desde el 2017	

 COMPANISTO	[Fintech]
CROWDFUNDING	ENFOQUE MIPYME Pequeñas y Medianas
SECTORES Comercio Industria Agro	ACTORES RELEVANTES Fintechs Aceleradoras
PALANCAS DE INNOVACIÓN	1 2 3 4 5 6
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	
PROPUESTA DE VALOR	
- 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	
IMPACTO/ALCANCE	
A enero del 2024, 312 startups han recibido financiamiento de un total de EUR \$224 millones desde su fundación en el 2012	

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación

Fuente: [Arkangeles Companisto](#)

La oferta de servicios de trade finance tiene alto potencial de crecimiento, especialmente en servicios dirigidos a microempresarios

Trade Finance – Ficha Técnica		Deuda
DESCRIPCIÓN <i>Instrumentos financieros que facilitan las transacciones de comercio exterior, reduciendo riesgos asociados para exportadores e importadores</i>	ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA²	
	Disponibilidad de oferentes Alta – Bancos, fintechs y entidades estatales brindan cartas de crédito y otros instrumentos (prefinanciación, factoring, garantías) de trade finance	Madurez del mercado Alta – En 2022 Bancóldex destinó COP \$1.5 billones a líneas de crédito para empresas exportadoras
	Actores relevantes (No exhaustivo) Nacionales  Internacionales 	Nivel de servicio a microempresas Baja – Menos del 4% de las microempresas tienen capacidad de exportación, al menos 21% de las microempresas industriales menciona la falta de recursos financieros como principal barrera para la exportación⁴
	VIABILIDAD REGULATORIA/TÉCNICA³	
Brechas atendidas 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	✓ Instrumentos regulados por la Cámara de Comercio Internacional, por la Resolución Externa No. 1 de 2018 y la Circular Reglamentaria DCIN-83	
Barreras abordadas Limitaciones en la gestión gerencial – Facilita la gestión de riesgos (comerciales, políticos y cambiarios) en transacciones internacionales	HABILITADORES DE MERCADO ⚠ Capacidades gerenciales y técnicas para exportar o importar ⚠ Digitalización y bancarización de las microempresas	



Favorable para el mercado colombiano



Riesgos o barreras existentes



Desfavorable para el mercado colombiano

Fuente: [International Trade Administration](#), [Scotiabank Colpatría](#), [Global Market Insights](#), [World Bank](#) Bancoldex, Reporte Anual, 2022; ANIF, Encuesta de MIPYMES

, 2021, Notas: 1) Año base 2022 (El valor estimado del mercado global de trade finance es USD \$9.3 billones) basado en datos de Global Market Insights a nivel global;

2) Detalle de la evaluación metodológica en el anexo 2; 3) Se proporciona información adicional en el Anexo 1 4) Tomado de ANIF

Las fintechs desarrollan nuevos modelos digitales para trade finance con foco en ampliar financiamiento a MIPYMES

Trade Finance – Casos de Estudio

 finkargo® [Fintech]		 marco [Fintech]	
TRADE FINANCE		TRADE FINANCE	
ENFOQUE MIPYME Pequeñas y Medianas		ENFOQUE MIPYME Pequeñas y Medianas	
SECTORES Comercio - Importadores	ACTORES RELEVANTES Fintechs Banca de desarrollo Bancos	SECTORES Comercio Exterior	ACTORES RELEVANTES Fintechs Banca de desarrollo Bancos
PALANCAS DE INNOVACIÓN		FACTOR DE INNOVACIÓN	
Digitalización: Financia la importación hasta USD \$2 millones con letras de crédito a corto plazo para PYMES locales en menos de 48 horas mediante una plataforma online		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	
PROPUESTA DE VALOR		PROPUESTA DE VALOR	
- Finkargo permite a los importadores obtener descuentos de proveedores al ofrecer anticipos más altos - Proporciona informes sobre importaciones en la industria - Ofrece tasas competitivas de 1.8%-2.1% mensual		- 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		IMPACTO/ALCANCE	
Desde el 2021 a septiembre del 2023, Finkagro financió USD \$200 millones a más de 240 empresas		Desde el 2019, Marco ha financiado más de USD \$250 millones a más de 100 empresas en los últimos dos años	

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación

Fuente: [Finkargo](#), [Marco](#)



La financiación sobre activos mobiliarios tiene el potencial de amplificar el acceso a crédito de menor costo para las microempresas

Financiación sobre activos mobiliarios – Ficha Técnica

Deuda

DESCRIPCIÓN

Financiamiento respaldado por un activo mobiliario (cuentas por cobrar, maquinaria, inventario, u otra propiedad industrial)

RELEVANCIA

Brechas atendidas

- **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

Barreras abordadas

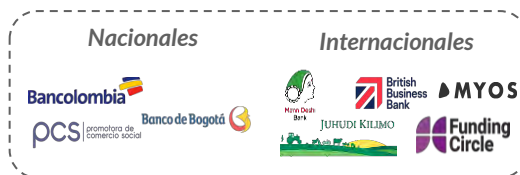
- **Asimetría de Información** – Crédito respaldado contra el activo
- **Falta de colateral** – Microempresa puede tener activos mobiliarios

ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA¹

Disponibilidad de Oferentes

- **Media** – Algunas ONGs ofrecen est alternativa, bancos y microfinancieras ofrecen créditos principalmente respaldados sobre vehículos

Actores relevantes (No exhaustivo)



Madurez del mercado

- **Media** – Desde la creación del RGM se han realizado 1.4 millones de créditos de este tipo. Pero solo 14% sobre garantías diferentes a vehículos.

Nivel de atención a microempresas

- **Bajo** – Solo el 3% de los créditos soportados por garantías del RGM son para empresas. (Dato de microempresas no disponible)

VIABILIDAD REGULATORIA/TÉCNICA²

- ✓ Ley 1676 del 2013 facilita créditos sobre garantías mobiliarias
- ✓ Existencia de registro público de garantías mobiliarias (RGM)

HABILITADORES DEL MERCADO

- ⚠ Adopción de métodos y tecnologías para valoración de activos mobiliarios
- ⚠ Incentivos para el registro de activos mobiliarios en RGM



Favorable para el mercado colombiano



Riesgos o barreras existentes



Desfavorable para el mercado colombiano



Se ha identificado el uso de la **financiación basada en activos** a través de esquemas apoyados por ONGs o la banca pública

Financiación sobre activos mobiliarios – Casos de Estudio

 promotora de comercio social [ONG social]		 British Business Bank [Banco Publico]	
FINANCIAMIENTO DE ORDENES DE COMPRA	ENFOQUE MIPYME Microempresas	ESQUEMA DE CRÉDITOS BASADO EN ACTIVOS	ENFOQUE MIPYME Microempresas
SECTORES Comercio	ACTORES RELEVANTES Empresa ancla Gobierno Cooperativas	SECTORES Industria	ACTORES RELEVANTES Gobierno Bancos Microfinancieras
PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6		PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6	
Asociaciones Pública-Privadas: Plataforma que ofrece financiamiento a microempresas y las conecta con compradores nacionales e internacionales Finanzas embebidas: Financiamiento de hasta el 50% del valor de orden de compra de clientes vinculados a promotora social		Asociaciones Pública-Privadas: Ofrece múltiples modalidades de créditos respaldados por garantías mobiliarias del negocio incluyendo: inventarios, cuentas por cobrar, maquinaria y otra propiedad industrial	
PROPUESTA DE VALOR		PROPUESTA DE VALOR	
- Ofrece asesorías en estrategias comerciales y de exportación - No requiere codeudor si orden de compra menor a \$20 millones - Ofrece tasas competitivas (1.6%-1.8% mensual)		- Enfocado en negocios en etapas tempranas de crecimiento - Facilita préstamos garantizados que permiten tasas bajas de mercado	
IMPACTO/ALCANCE		IMPACTO/ALCANCE	
- Más de COP \$5,000 millones desembolsados a 679 empresarios - Alcance de 2,799 microempresas		Lanzamiento en el mercado en diciembre de 2023	

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación

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

Factoring – Ficha Técnica		Deuda
DESCRIPCIÓN <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>	ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA²	
RELEVANCIA Brechas atendidas • Productos inadecuados para necesidades de liquidez – Se obtienen recursos de forma inmediata y se transfiere riesgo de no pago de factura a tercero Barreras abordadas • Necesidad de colateral / información financiera – Desembolso recibido se basa en el valor de las facturas y no en idoneidad crediticia de la MIPYME	Disponibilidad de oferentes • Alta – La mayoría de los bancos tradicionales lo ofrecen y algunas Fintech, - dos bancos concentran el 70% del mercado regulado¹	Madurez del mercado • Alta – En el 2023 hubo desembolsos por más de COP \$35 billones, un crecimiento de más del 40% respecto al año anterior¹
	Actores relevantes (No exhaustivo) Nacionales Internacionales	Nivel de servicio a microempresas • Bajo – Solo el 2% de los desembolsos se destinó a microempresas, la mayoría a través de dos bancos tradicionales¹
	VIABILIDAD REGULATORIA/TÉCNICA³ ✓ Ley 1231 de 2008 y decreto 2669 del 2012 autorizan y regulan la actividad ⚠ Puede requerir debida diligencia para verificación de facturas	HABILITADORES DE MERCADO ⚠ Mayor adopción de factura electrónica facilita escalabilidad al reducir costo de verificación ⚠ Educación financiera a microempresas sobre beneficios del instrumento



Favorable para el mercado colombiano



Riesgos o barreras existentes



Desfavorable para el mercado colombiano

Existen varios ejemplos de innovaciones en factoring que pueden profundizar su acceso a microempresas

Factoring – Casos de Estudio

 [ONG social]	 [Banco de desarrollo]
MICROFACTORING ENFOQUE MIPYME Micro y Pequeñas	PLATAFORMA DE REVERSE FACTORING ENFOQUE MIPYME Micro, Pequeñas y Medianas
SECTORES Comercio ACTORES RELEVANTES Empresa ancla Gobierno ONGs	SECTORES Comercio ACTORES RELEVANTES Empresa ancla Banca de Desarrollo
PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6 Finanzas embebidas: Proyecto piloto para generar operaciones de factoring a través de cadenas comerciales Finanzas de impacto: El proyecto financió a través de un fondo rotatorio gestionado por la Promotora de Comercio Social (PCS)	PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6 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
PROPUESTA DE VALOR - Para microempresas asociadas a las cadenas comerciales de PCS - Evaluación de solicitudes a partir de información del negocio, no exige antigüedad crediticia o colateral	PROPUESTA DE VALOR - Solo facturas de grandes empresas - MIPYME escoge al banco para hacer la operación, y abre posibilidad de establecer relación comercial entre ambos
IMPACTO/ALCANCE Financiación en un año a 158 empresas (78 lideradas por mujeres) por COP \$100 millones	IMPACTO/ALCANCE 2.3 millones de facturas procesadas, +80,000 MIPYMES servidas en 20 años y 500 grandes proveedores registrados

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación

Fuente: Codespa, Nafin, Banco Mundial, CAF

El leasing es uno de los instrumentos de financiación alternativa más utilizados en el mercado Colombiano y con amplia oferta a MIPYMES

Leasing – Ficha Técnica		Deuda
DESCRIPCIÓN <i>Arrendamiento financiero que permite acceder al uso de un bien mueble o inmueble a cambio de una cuota</i>	ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA¹	
	Disponibilidad de Oferentes Alta – Varios establecimientos de créditos lo ofrecen, inclusive los mismos comercializadoras de los activos (ej. maquinaria). Bancolombia tiene más del 40%² del mercado	Madurez del mercado Alta – Para 2023 la cartera era de COP \$35+ billones², de los cuales COP \$13.5+ billones² a MIPYMES con un crecimiento de 20% desde el 2019
RELEVANCIA Brechas atendidas Productos insuficientes o inadecuados para inversión – Provee acceso a un activo productivo sin necesidad de pasar por la solicitud de un crédito	Actores Relevantes Nacionales Internacionales	
	VIABILIDAD REGULATORIA/TÉCNICA³ ✓ Legislación específica para contratos de leasing⁴	Nivel de servicio a microempresas Media – Para 2023 las microempresas representaron el 7% de la cartera de Leasing en Colombia, equivalente a COP \$2.5+ billones², mientras los desembolsos para 2023 representaron menos del 2% del total.
Barreras abordadas Ausencia de colateral – El activo es en principio propiedad del prestatario	HABILITADORES DE MERCADO ✓ Registro de garantías mobiliarias ⚠ Educación financiera sobre el leasing ⚠ Conocimiento sobre costo-efectividad de activos a ser respaldados por el leasing	

Fuente: 1) [Cepal, Serie financiamiento del desarrollo, 1991](#) 2) [Asobancaria, Informe trimestral de leasing, 2023](#); 3) [Asobancaria, Normatividad financiera relacionada con el leasing, 2021](#). 4) [La república, elevación de precios de los vehículos, 2023](#) 5) [Portafolio, Precio de vivienda, 2023](#). Nota: 1) Detalle de la evaluación metodológica en el anexo 2; 2) Sólo contempla datos de leasing financiero y operacional; 3) Se proporciona información adicional en el Anexo; 4) Se rige bajo tres normas/decretos que aplican a los contratos de Leasing: Decreto 663/1993, Decreto 2555/2010 y Circular 07/1996



Favorable para el mercado colombiano



Riesgos o barreras existentes



Desfavorable para el mercado colombiano

La digitalización permite desarrollar productos de **leasing** para activos de bajo monto con perfiles alternativos

Leasing – Casos de Estudio					
 BANCOLDEX		[Plataforma de Banco de desarrollo]			
LEASING DIGITAL		ENFOQUE MIPYME Micro y pequeñas			
SECTORES Comercio Industria		ACTORES RELEVANTES Bancos Banca de Desarrollo Fintechs			
PALANCAS DE INNOVACIÓN		1 2 3 4 5 6			
Digitalización: Proceso 100% digital Asociaciones público privadas: Financiación la provee el banco de desarrollo directamente a empresas					
PROPUESTA DE VALOR		Plataforma que ofrece activos en leasing y leaseback de activos ofreciendo al mismo tiempo financiación de inversión o liquidez a las MIPYMES			
IMPACTO/ALCANCE		En los primeros nueve meses de operación (cierre diciembre 2022) se habían financiado más de COP \$12,000 millones			
 TUGENDE		[Empresa social con ánimo de lucro]			
“LEASE-TO-OWN”		ENFOQUE MIPYME Microempresas			
SECTORES Comercio Industria		ACTORES RELEVANTES Bancos Banca de Desarrollo Fintechs			
PALANCAS DE INNOVACIÓN		1 2 3 4 5 6			
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					
PROPUESTA DE VALOR		- Clientes nuevos acceden a leasing vehicular, clientes existentes pueden acceder a crédito de otros activos (e.g. horno y neveras) - Objetivo de otorga el activo al negocio con tasas del 5.5% EA			
IMPACTO/ALCANCE		- USD \$60+ millones financiados distribuidos en 51,000+ clientes - Fundado en el 2012 y con operaciones en siete países			

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación

Fuente: [Bancoldex, Informe del presidente y la junta directiva, 2022](#), [Tugende](#)



Las notas convertibles suplen un vacío en la necesidad de financiación temprana de emprendimientos, en Colombia ha crecido su utilización

Notas Convertibles – Ficha Técnica			Mezzanine
DESCRIPCIÓN	ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA ²		
<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>	Disponibilidad de oferentes Baja – Limitado a actores privados- fondos de capital de riesgo o inversión de impacto. Recientemente A2censo, habilitó notas convertibles en su Marketplace público de inversiones	Madurez del mercado Media – Al menos 53 startups recibieron USD \$33.8 millones a través de notas convertibles desde el 2012¹, 50% de ese valor se financió en los últimos 3 años, y la mayoría provino de actores extranjeros	
RELEVANCIA	Actores relevantes (No exhaustivo)	Nivel de servicio a microempresas Baja – Se ha utilizado para financiar empresas nacientes y de rápido crecimiento. Su alcance se limita a segmentos específicos, usualmente en sectores de tecnología.	
Brechas atendidas Escasez de alternativas de equity – Instrumento de menor riesgo para inversionistas, asegura un contrato de crédito y puede acceder a acciones futuras	Nacionales Internacionales 	HABILITADORES DE MERCADO ✓ Crecimiento de ecosistema emprendedor ⚠ Conocimiento sobre beneficios y alcance del instrumento ⚠ Fondeo de capital filantrópico o de riesgo	
Barreras abordadas Asimetrías de Información – Prestamista accede a información financiera y no financiera, y compensa riesgo de crédito con la posibilidad de acciones futuras	VIABILIDAD REGULATORIA/TÉCNICA³ ✓ Existen pruebas de contratos operantes con este instrumento ⚠ Se debe demostrar capacidad de crecimiento futuro		



Favorable para el mercado colombiano



Riesgos o barreras existentes



Desfavorable para el mercado colombiano

Existen varios casos de innovaciones para ampliar el acceso de las **notas convertibles** tanto para empresas como para inversionistas

Notas Convertibles – Casos de Estudio

 [Fondo Mezzanine]	
NOTAS CONVERTIBLES CON ASISTENCIA TECNICA	ENFOQUE MIPYME Micro y pequeñas
SECTORES Comercio Industria Agro	ACTORES RELEVANTES Fondos de Impacto Gobiernos
PALANCAS DE INNOVACIÓN	1 2 3 4 5 6
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	
PROPUESTA DE VALOR	
- Foco en MIPYMES de alto crecimiento - Empresas financiadas reciben acceso a asistencia técnica	
IMPACTO/ALCANCE	
USD \$150 millones distribuidos y USD \$5 millones en asistencias técnica desde el 2008	

 [Fondo Público]	
ESQUEMA PÚBLICO DE NOTAS CONVERTIBLES	ENFOQUE MIPYME Micro pequeñas y medianas
SECTORES Comercio Industria Agro	ACTORES RELEVANTES Fondos de Impacto Gobiernos
PALANCAS DE INNOVACIÓN	1 2 3 4 5 6
Asociaciones Pública-Privadas: Primer esquema público de notas convertibles Finanzas de impacto: Objetivo de financiación catalítico, gobierno otorga nota convertible si el empresario consigue una inversión similar de otro inversionista	
PROPUESTA DE VALOR	
- Montos de hasta USD \$300,000 enfocados a capital de trabajo - Montos de libre destinación con tasas de interés del 8%	
IMPACTO/ALCANCE	
- US \$380 millones distribuidos a 661 empresas desde el 2020 - Fondo ha realizado 146 conversiones a acciones	

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación

Fuente: , XSML, Future fund

Notas: 1) Inversionistas de XSML: Proparco, IFC, BII, Swedfund, Norfund, entre otros



Las donaciones convertibles son un mecanismo útil para microempresas con alto potencial, sin embargo, hay poca disponibilidad de la oferta

Donaciones Convertibles/Retornables – Ficha Técnica

Donaciones

DESCRIPCIÓN

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

RELEVANCIA

Brechas atendidas

- **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

Barreras abordadas

- **Altas tasas de fondeo y altos costos de servicio** – Inversionistas/donantes priorizan impacto sobre retorno del capital otorgado

ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA¹

Disponibilidad de oferentes

- **Baja** – Hay muy pocos oferentes a nivel local, el fondo Nesst está piloteando su primer proyecto con este instrumento

Actores relevantes (No exhaustivo)



Madurez del mercado

- **Baja** – No se encuentra evidencia de actores, diferentes a Nesst y Fundación IKEA que ofrezcan este tipo de instrumento en Colombia

Nivel de servicio a microempresas

- **Bajo** – Aunque este mecanismo se utiliza principalmente para microempresas y hay actores que ofrecen donaciones, no se usa ampliamente en Colombia

VIABILIDAD REGULATORIA/TÉCNICA²

- ✓ En Colombia, las donaciones retornables se regulan por medio de la Resolución 414 de 2014 y en por las normas de la DIAN

HABILITADORES DE MERCADO

- ⚠ Capacidades gerenciales y calidad de planes de negocio de emprendimientos
- ✓ Crecimiento de ecosistema emprendedor
- ⚠ Disponibilidad de capital filantrópico



Favorable para el mercado colombiano



Riesgos o barreras existentes



Desfavorable para el mercado colombiano

Existen algunos ejemplos de innovaciones nacientes en donaciones convertibles a nivel internacional

Donaciones Convertibles/Retornables – Casos de Estudio

FUNDACIÓN WIESE

[Fundación y Banco]

DONACIONES CONVERTIBLES

ENFOQUE MIPYME
Micro, Pequeñas y Medianas

SECTORES
Comercio | Industria | Agro

ACTORES RELEVANTES
Inversionistas de Impacto | Bancos

PALANCAS DE INNOVACIÓN

1

2

3

4

5

6

• 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

PROPUESTA DE VALOR

• Dar financiamiento ajustado a las necesidades de las empresas

• Ofrecer apoyo y asesoramiento especializado en el corto plazo para acompañar el financiamiento

IMPACTO/ALCANCE

• Desde noviembre del 2022, el fondo ha otorgado a cuatro empresas PEN \$ 600,000 y asistencia técnica

		[Multilateral y Banco]	
DONACIONES CONVERTIBLES		ENFOQUE MIPYME Micro, Pequeñas y Medianas	
SECTORES Comercio Industria Agro		ACTORES RELEVANTES Inversionistas de Impacto Bancos	
PALANCAS DE INNOVACIÓN		1 2 3 4 5 6	
Asociaciones Pública-Privadas: Por medio de financiación de Etiopia y el UNDP asumir el riesgo de financiar empresas con modelos innovadores y en etapa de prueba Finanzas de impacto: Proveer financiamiento de largo plazo a empresas en etapas tempranas			
PROPUESTA DE VALOR			
Apoyar a empresas por medio de un fondo de hasta USD \$100 millones que no recibirían inversión tradicional, con financiamiento flexible y asistencia técnica			
IMPACTO/ALCANCE			
N/A - En etapas tempranas			

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación

Fuente: [Fondo Emprendedor](#); [Innovative Finance Lab](#)



Aunque Colombia cuenta con un mercado de **capital semilla** desarrollado, este beneficia a un reducido grupo de MIPYMES

Capital Semilla – Ficha Técnica

Equity

DESCRIPCIÓN

Inversión inicial proporcionada a negocios en etapas nacientes. Este financiamiento suele destinarse al desarrollo del concepto y la validación del modelo de negocio

RELEVANCIA

Brechas atendidas

- **Escasez de alternativas de equity** – Facilita acceso financiamiento temprano a MIPYMES
- **Productos insuficientes/inadecuados para necesidades liquidez** – Permite cubrir costos operativos iniciales

Barreras abordadas

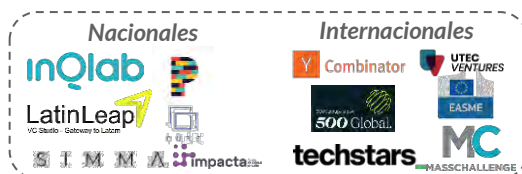
- **Disponibilidad de fondeo** – Mayor flexibilidad de fondeo
- **Limitaciones en la gestión gerencial** – El capital semilla usualmente viene acompañado de asistencia técnica

ESTADO DE LA OFERTA EN COLOMBIA¹

Disponibilidad de oferentes

- **Alta** – En Colombia, más de 900 inversores, incluyendo venture capital, ángeles y aceleradoras, han invertido con capital semilla

Actores relevantes (No exhaustivo)



VIABILIDAD REGULATORIA/TÉCNICA²

- ✓ La Ley 2112 del 2023 exige que fondos privados inviertan al menos 3% en empresas colombianas en etapas tempranas

Madurez del mercado

- **Media** – En 2023, las inversiones en capital semilla rondaron los USD \$65 millones, pero con tendencia decreciente respecto a años anteriores.

Nivel de servicio a microempresas

- **Media** – Aunque es un instrumento enfocado Solo el 6% de las MIPYMES en Colombia obtuvo financiamiento de capital privado en 2018. Las microempresas que suelen recibir el capital son de nicho (e.g start-ups enfocadas en tecnología)

HABILITADORES DE MERCADO

- ⚠️ Capacidades gerenciales y calidad de planes de negocio de emprendimientos
- ✓ Crecimiento de ecosistema emprendedor
- ⚠️ Inversionistas con alto apetito de riesgo



Favorable para el mercado colombiano



Riesgos o barreras existentes



Desfavorable para el mercado colombiano

Existen varios ejemplos de fondos de capital privado en la región que ofrecen **capital semilla** a MIPYMES

Capital Semilla/Riesgo – Casos de Estudio

 [Aceleradora / Fondo de Capital Privado]	
CAPITAL SEMILLA	ENFOQUE MIPYME Micro, Pequeñas y Medianas
SECTORES Comercio Industria Agro	ACTORES RELEVANTES Aceleradora Fondo de Capital Privado
PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6	
• Capacidades empresariales y educación financiera: Brindan supervisión, mentoría, análisis, crecimiento, conexiones y financiamiento para emprendedores • Finanzas de impacto: Promoción de la reducción de la pobreza y la preservación del medio ambiente	
PROPUESTA DE VALOR	
• Brindar mentoría estratégica y supervisión de desempeño • Ofrecer conexiones a nuevos mercados, a expertos y a nuevos financiadores	
IMPACTO/ALCANCE	
• Desde el 2012 se han hecho compromisos de inversión de COP \$3, 275 millones a más de 90 emprendimientos	

 [Aceleradora / Fondo de Capital Privado]	
CAPITAL SEMILLA	ENFOQUE MIPYME Micro, Pequeñas y Medianas
SECTORES Comercio Industria Agro	ACTORES RELEVANTES Aceleradora Fondo de Capital Privado
PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6	
• 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	
PROPUESTA DE VALOR	
• Apoyar y financiar a emprendedores principiantes • Red de mentores con experiencia internacional en aceleradores, lideres en emprendimientos innovadores	
IMPACTO/ALCANCE	
• Desde 2015, han acelerado 71 startups, invertido en 32 y el valor actual del portafolio es PEN \$360 millones¹	

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación

Fuente: [Impacta UTEC Ventures](#).

Notas: 1) No todos los emprendimientos que participan en la aceleradora reciben financiamiento de UTEC Ventures



Aunque hay instrumentos con una oferta madura y diversa, persisten obstáculos para ampliar el nivel de servicio a microempresas

Evaluación del estado de la oferta en Colombia de instrumentos de financiación alternativa seleccionados

Instrumento	Disponibilidad de oferentes ¹	Tamaño / Crecimiento de Mercado ¹	Servicio a Microempresas ¹	
Leasing	Alto	Alto	Medio	1 Instrumentos con oferta madura, pero bajo servicio a microempresas - Productos existentes y capacidades de oferentes robustas, hay pocos modelos de negocio que sirven microempresas y a su vez bajo conocimiento sobre los instrumentos en el segmento
Trade Finance	Alto	Alto	Medio	
Factoring	Alto	Alto	Bajo	
Supply Chain Finance	Alto	Alto	Bajo	
Capital semilla	Alto	Medio	Medio	2 Instrumentos con alta diversidad de actores, pero con dificultades para escalar el mercado – productos desarrollados, pero modelos de negocios aún no conllevan a escala. Aunque muchos tienen potencial de servir microempresas, enfrentan barreras de mercado para escalar su adopción
Financiación basada en transacciones	Alto	Medio	Medio	
Crowd-funding (Deuda) / P2P lending	Medio	Medio	Medio	
Finan. sobre activos mobiliarios	Medio	Medio	Bajo	
Revenue-based finance	Medio	Bajo	Medio	3 Instrumentos con oferta emergente o inexistente – Aunque innovadores, pocos modelos de negocio y productos existentes en Colombia, evidencia limitada sobre aplicaciones directas para microempresas
Notas convertibles	Bajo	Medio	Bajo	
Donaciones retornables / convertibles	Bajo	Bajo	Bajo	
Crowdfunding (Equity)	Bajo	Bajo	Bajo	

Tipo de Instrumento ■ Donaciones ■ Deuda ■ Mezzanine ■ Equity

Evaluación de criterio ■ Alto ■ Medio ■ Bajo

Notas: 1) Metodología con criterios de evaluación disponible en el anexo



Existen varias oportunidades de interés para el desarrollo de productos de financiación alternativa con foco en microempresas

Principales oportunidades y retos en el mercado de instrumentos de financiación alternativa en Colombia

	Oportunidades identificadas	Principales retos
1 Instrumentos con oferta madura, pero bajo servicio a microempresas	• Apalancar diversidad de oferentes de factoring y aprovechar infraestructura de facturación electrónica para desarrollar productos enfocados en microempresas • Estructurar nuevos modelos de leasing para activos productivos de baja escala enfocados en microempresas • Explorar modelos de financiamiento integrados a encadenamientos productivos entre microempresas y grandes empresas (e incluso medianas y pequeñas) para creación de productos de supply chain finance y trade finance	⚠ Baja adopción de factura electrónica en microempresas ⚠ Desconocimiento del factoring como método para aliviar liquidez ⚠ Desconocimiento del leasing para adquirir activos productivos ⚠ Poca información sobre beneficio y costo-efectividad de activos limita capacidad de microempresario de adquirir leasing ⚠ Infraestructura de información precaria (e.g., registro nacional de proveedores) y limitado acceso a datos comerciales de proveedores/ distribuidores ⚠ Necesidad de integración amplia de actores (empresas, instituciones financieras, soluciones digitales)
2 Instrumentos con alta diversidad de actores, pero con dificultades para escalar el mercado	• Aprovechar ventajas ofrecidas por marco regulatorio de garantías mobiliarias para diseñar nuevos productos de financiamiento a microempresas sobre activos mobiliarios y flujos futuros de transacciones • Desarrollar nuevos modelos de negocio alrededor del crowdfunding para servir microempresas	⚠ Baja adopción de metodologías de valoración de activos muebles que limitan registro de activos diferentes a vehículos ⚠ Limitado fondeo para actores no tradicionales que están desarrollando productos financieros relacionados ⚠ Masa crítica de inversionistas limitada y altos costos para realizar procesos de debida diligencia que generen confianza al inversor
3 Instrumentos con oferta emergente o inexistente	• Estructurar nuevos modelos de financiamiento en base a instrumentos de equity (crowdfunding) y financiación híbrida (Revenue-based funding y notas convertibles)	⚠ Limitado fondeo para actores no tradicionales que están desarrollando productos financieros relacionados ⚠ Desconocimiento por parte de las microempresas de existencia y ventajas de equity o financiación híbrida



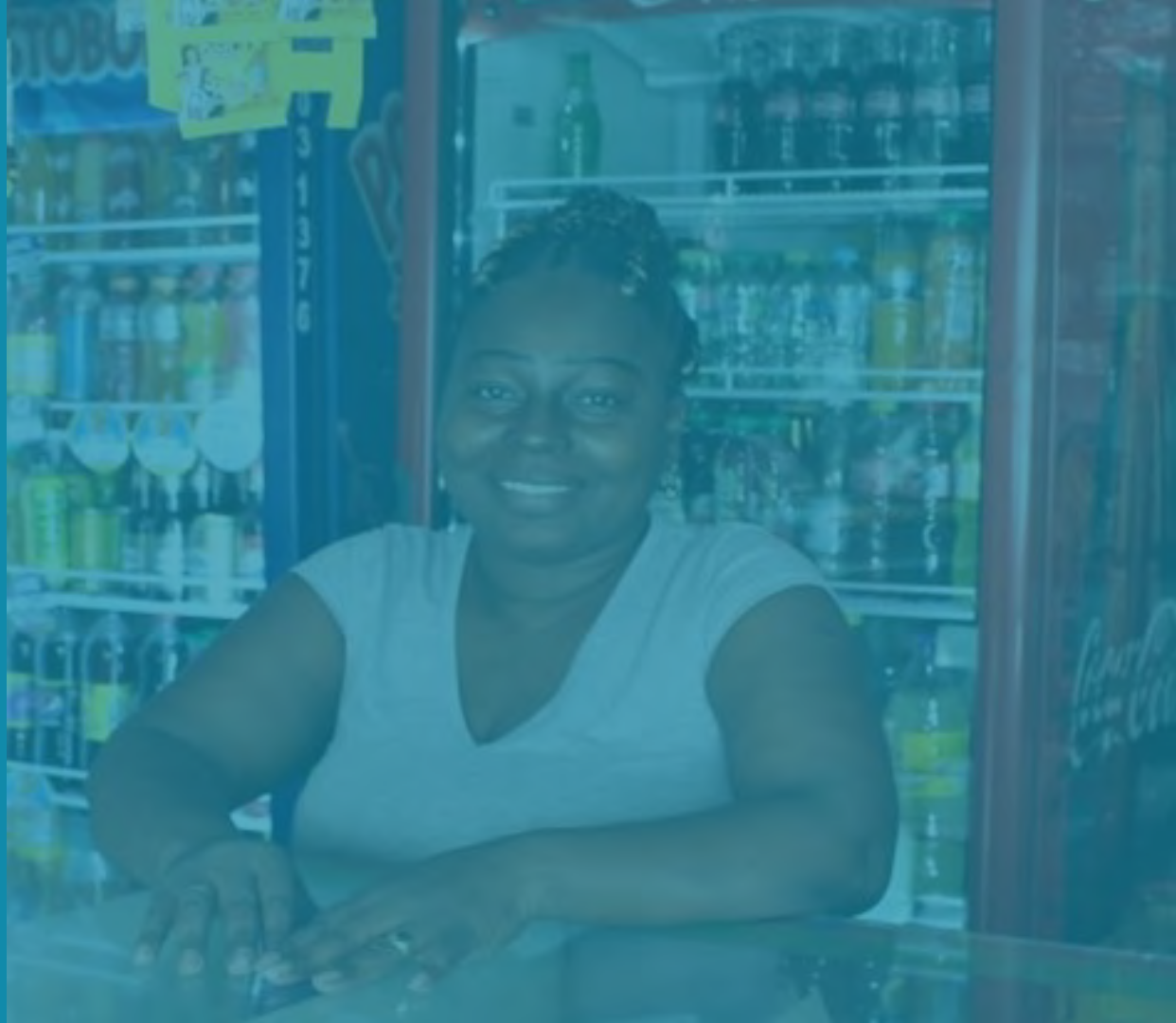
Se identificaron ideas potenciales para explorar con oferentes de financiación y co-crear en la etapa de diseño de pilotos

	Ideas para posibles pilotos	Actores clave a considerar
1 Instrumentos con oferta madura, pero bajo servicio a microempresas	• Diseño de modelos de negocio digitales costo-eficientes y que respondan a necesidades de las microempresas • Diseño de infraestructura de datos para reducir asimetrías de información (e.g registros de proveedores) • Nuevos modelos de scoring crediticio para evaluar asertivamente microempresas • Programas de educación financiera enfocados en la demanda para informar beneficios de estos instrumentos • Diseño de modelos de finanzas embebidas para integrar modelos de estos instrumentos en cadenas productivas	• Bancos con capacidades en productos de leasing y factoring (Bancolombia, Finandina, Banco de Occidente) • Fintechs con productos relacionados (Plataform - mesfix, Finkargo) • Microfinancieras/cooperativas con foco en microempresa que puedan desarrollar estos instrumentos (UNI2, Coopcentral) • Actores estatales que desarrollen infraestructura de datos (Bancóldex, Banca de las Oportunidades, DIAN) • Agremiaciones de microempresas para entender necesidades y razones de no uso/acceso (Acopi, Asoc. Nal. de Tenderos, otros) • Grandes y medianas empresas dentro de cadenas productivas (Bavaria, Coca-Cola, Alpina, entre otras)
2 Instrumentos con alta diversidad de actores, pero con dificultades para escalar el mercado	• Diseño de productos y modelos de negocio que aprovechen marcos regulatorios favorables (garantías mobiliarias y financiación colectiva) • Estrategias de go-to-market para pilotos en curso que estén desarrollando estos instrumentos • Programas de educación financiera enfocados en la oferta para fomentar y escalar estos instrumentos • Programas de fortalecimiento de capacidades gerenciales y digitales de microempresas, para habilitar acceso a productos digitales	• Bancos con interés en pilotaje de productos de garantías mobiliarias (Banco Caja Social, Bancolombia) • Fintechs / Start-ups con tecnologías de pagos y/o acceso a información transaccional (Rappi, Bold, MercadoPago, PuntoRed) • Microfinancieras y cooperativas interesadas en explorar pilotos y pruebas sobre estos instrumentos (Banco W, Banco Mundo Mujer) • Agremiaciones de microempresas para validar oportunidades que respondan a necesidades de financiamiento (Acopi, AAPCE, otros) • Actores estatales que provean garantías y sistemas de cobertura para incentivar adopción de productos (Bancóldex, FNG)
3 Instrumentos con oferta emergente o inexistente	• Diseño de productos y modelos de negocio para ensayar esquemas de equity y financiación mezzanine • Estrategias de fondeo para impulsar soluciones desarrolladas por actores no tradicionales	• Capital de impacto/ filantrópico que busquen maximizar retorno de impacto (Fundación WWB, Fundación Bancolombia) • Actores estatales que faciliten herramientas para minimizar riesgos a través de estrategias de finanzas mixtas



Anexo 1:

Revisión del marco regulatorio



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 los 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

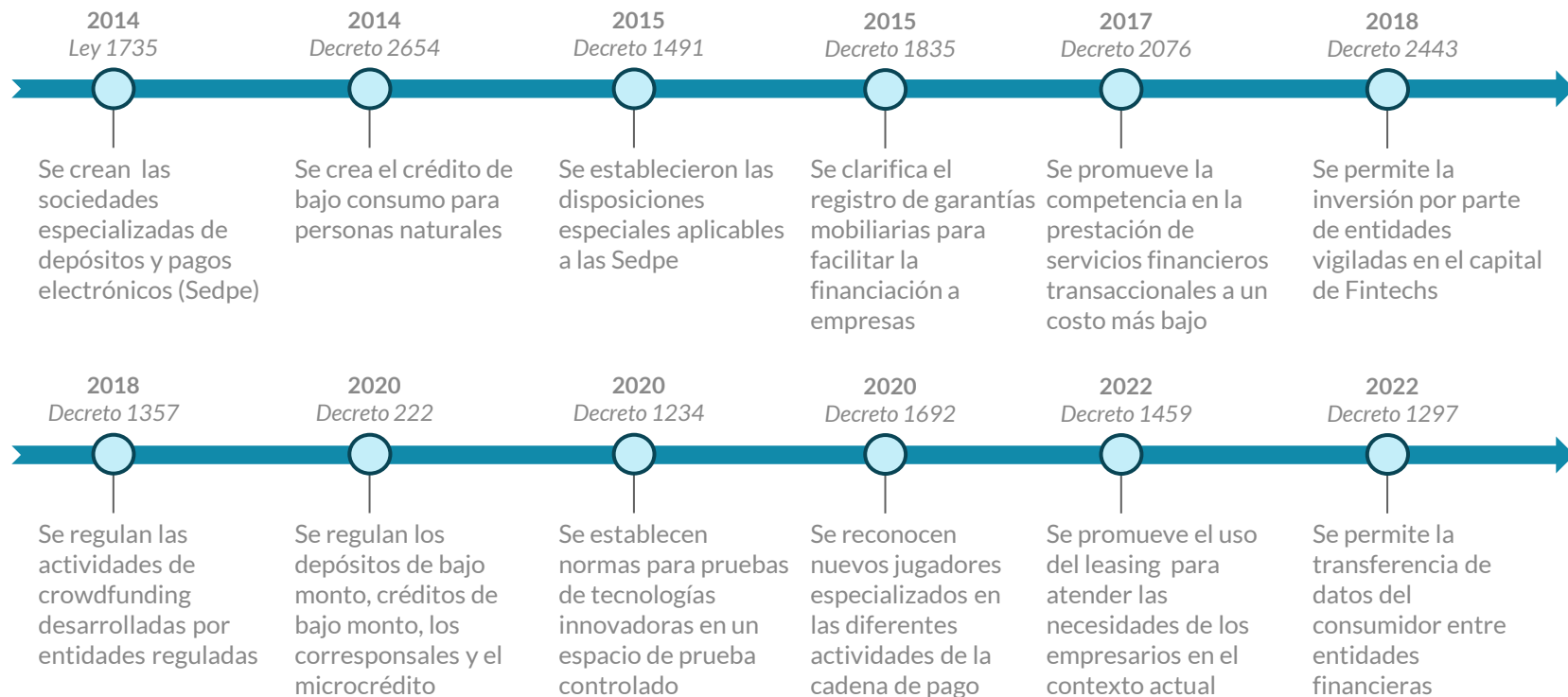
3

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

Colombia ha logrado notables avances regulatorios para incentivar la innovación y la inclusión financiera

Principales hitos regulatorios en innovación financiera



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)	Reglamente 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

El sandbox regulatorio impulsa la experimentación e innovación financiera al facilitar espacios de exploración bajo un entorno controlado

Oportunidad - Sandbox regulatorio en Colombia

Oportunidad para desarrollo de productos financieros	Alcance
- Facilita la creación y prueba de nuevos productos financieros, y evalúa potenciales implicaciones regulatorias para los mercados financieros en Colombia - Incentiva la participación de modelos de negocio Fintech, Insurtech y nuevas innovaciones de otros actores financieros y no financieros	Ha atendido 17 proyectos, de los cuales 13 han tenido salida del sandbox y cuatro están en operación
	 Ejemplo: Se evaluaron dinámicas de integración de bancos con servicios de intercambio de criptomonedas. Se emitieron recomendaciones regulatorias para formalizar estas dinámicas

¿Cómo es el proceso de prueba del sandbox regulatorio?

1. Cualquier persona natural o jurídica puede aplicar, la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) exige demostrar que la propuesta se i) conecta al mercado financiero, ii) innovadora y iii) beneficie al ciudadano
2. La SFC evalúa la solicitud y de ser el caso expide el Certificado de Operación Temporal (COT)
3. La SFC evalúa y supervisa el piloto en un periodo de tiempo determinado en el Espacio Controlado de Prueba
4. Finaliza proceso de aprendizaje y de ser el caso, la SFC emite recomendaciones regulatorias

Limitaciones

- Se deben establecer sistemas de administración de riesgos, en particular en temas de ciberseguridad y privacidad de datos
- El objetivo no es escalar el producto sino evaluar viabilidad regulatoria, se hacen bajo un ámbito pequeño y controlado
- Las recomendaciones pueden demorarse en traducirse a cambios regulatorios, no aseguran implementación del modelo probado

Fuentes: 1) URF, Espacio controlado de prueba para actividades de innovación financiera – Sandbox Regulatorio, 2020; 2) SFC, Avances fintech y el Sandbox Regulatorio, 2020; 3) La República, Las cinco preguntas que aclaran las principales dudas sobre el Sandbox regulatorio, 2022; 4) La República, Superintendencia Financiera ha atendido más de 300 solicitudes de fintech del país, 2023; 5) Universidad de los Andes, BARRERAS DE IMPLEMENTACIÓN DE SANDBOXES. EL CASO DE LAARENERA, 2021.

La regulación del open finance permitirá que el ecosistema financiero sea más inclusivo y competitivo mediante intercambio seguro de datos

Oportunidad – Open finance en Colombia

Oportunidad para desarrollo de productos financieros	Alcance potencial
- Facilita el acceso a diferentes fuentes de información financiera y no financiera, lo que les permite a los oferentes crear nuevos modelos de servicio y nuevos productos financieros; y a los usuarios mayores alternativas de acceso a servicios financieros - Se ha trazado una hoja de ruta a 2025 para la implementación del marco normativo	- Mejoramiento de modelos de crédito basados a partir de mayor disponibilidad de diferente tipo de información - Impulsa apertura de nuevos canales y creación de nuevos productos financieros - Desarrollo de banca digital, al requerir infraestructura que integre y procese las distintas fuentes de información
Condiciones habilitantes para el desarrollo de open finance en Colombia	
- Implementación de protocolos para el adecuado intercambio de información - Adopción de las reglas de seguridad de la información y ciberseguridad para que el tratamiento de datos se dé de manera segura, interoperable y transparente - Evaluación de la idoneidad y seguridad de la información mediante la vinculación de terceros receptores de datos (TRD) - Elaboración de pautas para la comercialización de la tecnología y la infraestructura digital utilizadas en la prestación de servicios	
Limitaciones/ Riesgos	
- Aumenta la vulnerabilidad frente ataques cibernéticos y posibles casos de fraude debido al intercambio de datos - Limita la inclusión de ciertos segmentos poblacionales que no cuentan con acceso a tecnología y conectividad	

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

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

Estrategias de divulgación

Objetivo: Mejorar la comprensión de normativas por medio de múltiples canales de difusión

- ✓ Coordinación internacional (por ejemplo, hacer parte de la GFIN)
- ✓ InnovaSFC
- ✓ elHub de la SFC
- ✗ Guías regulatorias



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

Desarrollo Tecnológico

Objetivo: Promoción y regulación de infraestructura tecnológica para dinamizar el ecosistema financiero

- ⚠ Open finance
- ⚠ Sistema de pagos instantáneos digitales y obligatorios
- ✓ Regulación de interoperabilidad en los sistemas de pago de bajo valor inmediatos



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

Facilitadores de innovación y exploración

Objetivo: Fomentar la innovación a través de espacios o herramientas específicas

- ✓ Sandbox regulatorio
- ✗ Cartas de no acción/Cartas de no imposición de sanciones:
- ✗ Supervisión de terceros



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

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



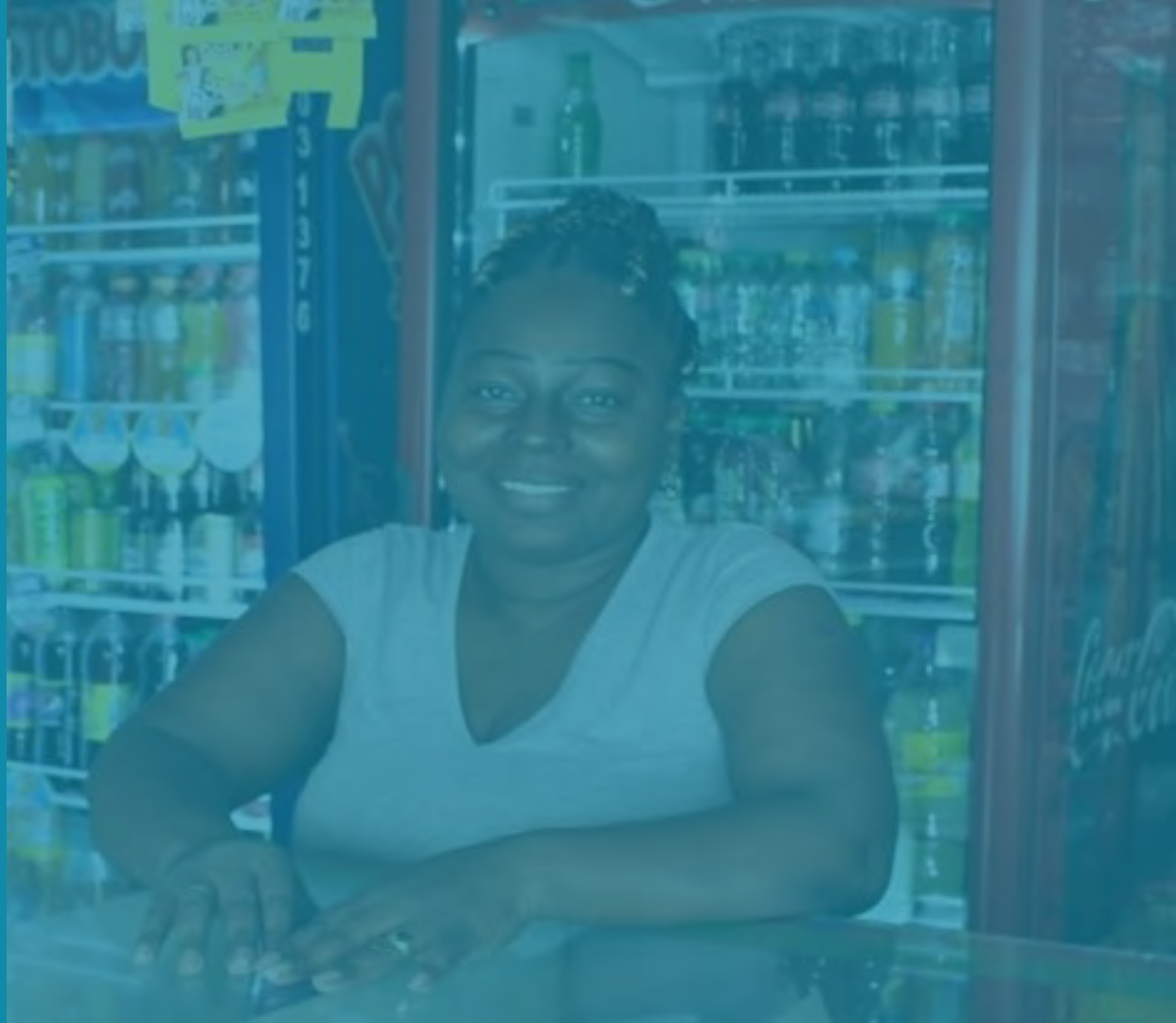
Con regulación existente



Sin lineamientos específicos existente

Anexo 2:

Definición de criterios metodológicos



El nivel de servicio de la oferta de financiamiento a cada segmento puede evaluarse a través de criterios de cobertura y calidad

Criterios de evaluación nivel de servicio de la oferta de financiamiento

Nivel de Servicio	Criterio
Muy bajo	• Cobertura: i) No hay disponibilidad de fondos para el segmento y ii) los requisitos para acceder a estos productos funcionan como una barrera de acceso para el segmento • Calidad: i) No hay diversidad ni innovación en los productos y ii) los plazos no se ajustan a las necesidades del segmento y tienen altas tasas de interés que excluyen a las empresas
Bajo	• Cobertura: i) Disponibilidad limitada de fondos para el segmento y ii) los requisitos para acceder a estos productos actúan como una barrera de acceso significativa para el segmento. • Calidad: i) Limitada diversidad e innovación en los productos y ii) los plazos pueden no adaptarse completamente a las necesidades del segmento y tienen tasas de interés moderadas que limitan el acceso de la mayoría de las empresas
Medio	• Cobertura: i) Disponibilidad moderada de fondos para el segmento y ii) aunque existen requisitos, no son excesivamente restrictivos, permitiendo que la mayoría de las empresas puedan acceder a los productos financieros • Calidad: i) Oferta diversa e innovadora en productos y ii) los plazos muestran una adaptación razonable a las necesidades del segmento con tasas de interés altas pero accesibles
Alto	• Cobertura: i) Amplia disponibilidad de fondos para el segmento y ii) requisitos de acceso son adecuados para el segmento empresarial • Calidad: i) Amplia diversidad e innovación en los productos y ii) plazos flexibles que se ajustan de manera óptima a las necesidades del segmento, con tasas de interés competitivas en el mercado

Nota: Esta es una evaluación bajo métodos mixtos, utilizando tanto fuentes cuantitativas como cualitativas, incluyendo: bases de datos de la superintendencia financiera, banco de la república de Colombia, ColCapital, publicaciones de prensa de los oferentes y entrevistas con actores clave del ecosistema.

Proponemos evaluar el estado de la oferta a través de 3 criterios

Matriz de evaluación – Estado de la oferta en Colombia

Criterios		Descripción	Racional de Evaluación		
			Alto	Medio	Bajo
Impacto	Disponibilidad de oferentes	Evaluación del número y tipo de oferentes que ofrecen o están en la capacidad de ofrecer y escalar la adopción del instrumento	Se identifican numerosos oferentes de diferentes tipos (bancos, fintechs, ONGs, etc) y al menos uno con un producto escalado o escalando la adopción del instrumento	Se identifican numerosos oferentes de diferentes tipos (bancos, fintechs, ONGs, etc) y al menos uno con capacidad de escalar la adopción el instrumento	Se identifican oferentes de un solo tipo y/o ningún oferente con capacidad de escalar la adopción del instrumento
	Tamaño/Crecimiento de mercado	Evaluación del tamaño y/o del crecimiento del mercado, y/o del crecimiento en desarrollo de productos derivados del instrumento	Hay un mercado maduro y consolidado del instrumento – se evidencia masa crítica de oferentes y/o transacciones y/o usuarios y/o productos derivados	Hay un mercado creciente - con evidencia de crecimiento de mercado a nivel de número de oferentes y/o el valor de las transacciones y/o usuarios, y se evidencian algunos productos derivados	Hay un mercado emergente o incipiente, con poca evidencia de crecimiento de mercado y/o número de oferentes y/o valor de transacciones y/o usuarios.
	Nivel de servicio a microempresas	Evaluación de la importancia de las microempresas para los oferentes actuales	Hay evidencia de que las microempresas son atendidas de manera amplia por la oferta actual	Hay evidencia de que las microempresas son atendidas de manera moderada por la oferta actual	Hay evidencia de que las microempresas son atendidas de manera muy limitada o no hay evidencia en lo absolutos de servicio a microempresas

Nota: Esta es una evaluación bajo métodos mixtos, utilizando tanto fuentes cuantitativas como cualitativas, incluyendo: bases de datos de la superintendencia financiera, banco de la república de Colombia, ColCapital, publicaciones de prensa de los oferentes y entrevistas con actores clave del ecosistema.

Evaluamos la criticidad de las barreras de la oferta a través de 3 criterios

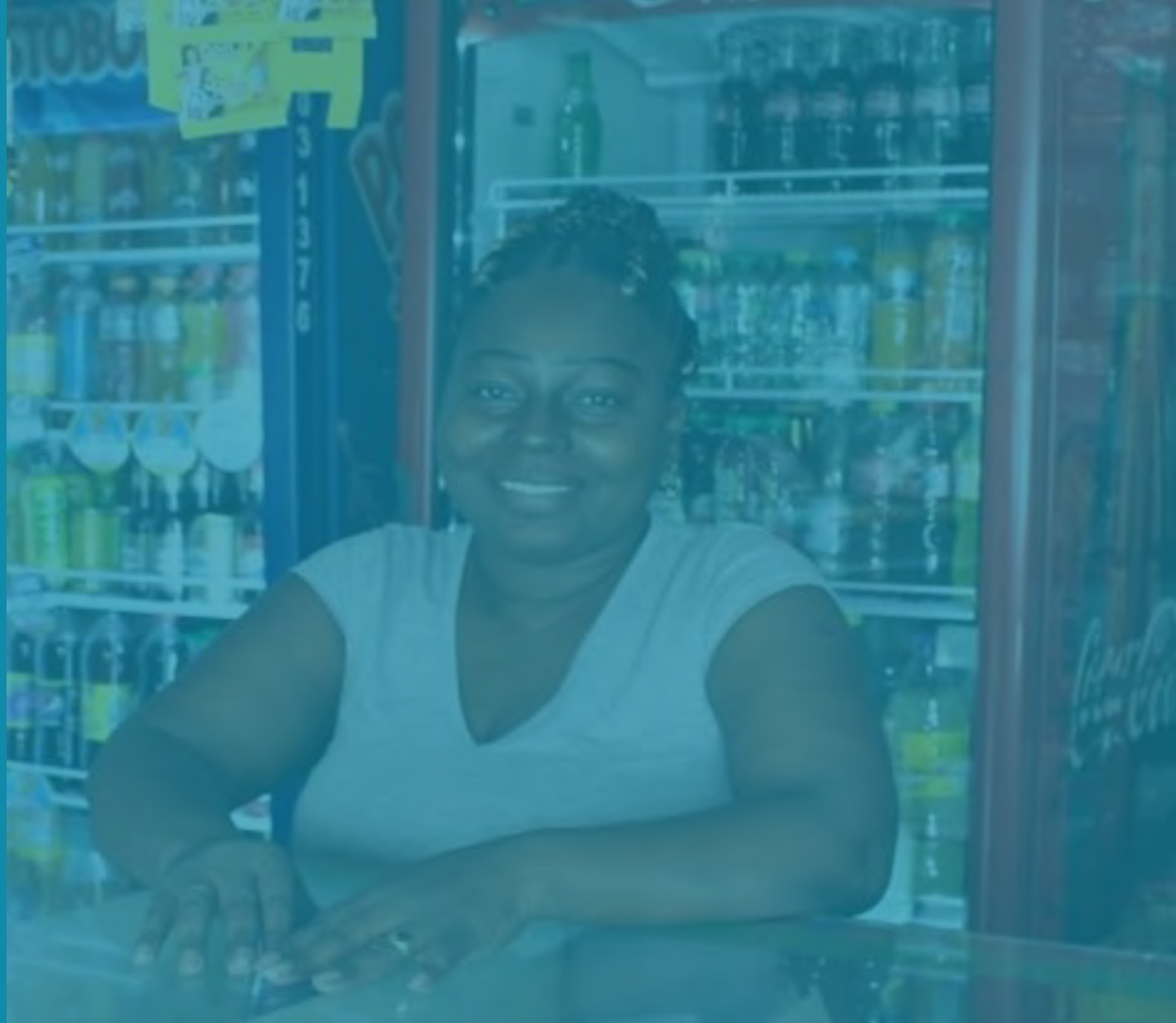
Matriz de evaluación – Criticidad por tipo de oferente

Barrera	Descripción	Criticidad		
		Baja	Moderada	Alta
Asimetrías de información 	Desconocimiento de realidad financiera u operacional para evaluar idoneidad crediticia	Se utilizan diferentes herramientas para recopilar información y evaluar la idoneidad crediticia	La falta de conocimiento del deudor se trata de aliviar con otros mecanismos, pero impacta la evaluación crediticia	La falta de conocimiento del deudor impacta la evaluación crediticia
Altos costos de servicio 	Gastos administrativos y comerciales para originar, evaluar y cobrar el crédito de la MIPYME	Los costos de servicio son bajos ya que se utilizan tecnologías para reducirlo	Los costos de servicio son más elevados que para otros segmentos	Los costos de servicio son altos y por ende no se puede escalar la oferta de crédito
Disponibilidad de fondeo 	Acceso, disponibilidad y costo de adquirir fondos para respaldar originación de créditos	El actor cuenta con la capacidad de obtener fondos a tasas reducidas para la generación de créditos	El actor tiene disponibilidad limitada de fondos a tasas medias/altas para la generación de créditos	El actor tiene poca disponibilidad de fondos a tasas altas para la generación de créditos
Limitaciones en capacidades internas 	Niveles de eficiencia en procesos y limitaciones en herramientas para originar, evaluar y cobrar créditos a MIPYMES	El modelo de negocio o sus herramientas son innovadoras y buscan atender las necesidades de MIPYMES	Se identifican algunos procesos o herramientas innovadoras para atender a MIPYMES	No se evidencian herramientas ni procesos suficientes ni innovadores para atender a MIPYMES

Nota: Esta es una evaluación bajo métodos mixtos, utilizando tanto fuentes cuantitativas como cualitativas, incluyendo: bases de datos de la superintendencia financiera, banco de la república de Colombia, ColCapital, publicaciones de prensa de los oferentes y entrevistas con actores clave del ecosistema.

Anexo 3:

Análisis Complementario



Otros ejemplos relevantes identificados están relacionados a tarjetas de crédito y financiamiento multi-producto a proveedores

Casos de Estudio

 BNDES [Fintech]	 twinc capital [Fintech]
TARJETA DE CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO ENFOQUE MIPYME Pequeñas y Medianas	FINANCIACIÓN DE ÓRDENES DE COMPRA ENFOQUE MIPYME Pequeñas y Medianas
SECTORES ACTORES CLAVES Multi sectorial Banca de desarrollo Bancos	SECTORES ACTORES CLAVES Comercio Textil Fintech Cadenas productivas
PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6	PALANCAS DE INNOVACIÓN 1 2 3 4 5 6
• Asociaciones Pública-Privadas: BNDES fondea cupos para emisión de tarjeta por bancos de primer piso, y gestiona plataforma de proveedores y compra de productos • Digitalización: Plataforma de proveedores digital	• Digitalización: Ofrecer financiamiento a proveedores en menos de 48 horas, con una tasa de descuento baja y 100% digital • Modelos alternativos de scoring crediticio: Modelo de riesgo basado en datos comerciales entre compradores y proveedores
PROPUESTA DE VALOR • Acceso a más de 250,000 productos¹ en <u>+200 categorías</u>. • Tasa de interés de hasta 5p.p menos que banca comercial • Sin cobro de anualidad • Producto multi-banco, créditos pueden agregarse entre bancos	PROPUESTA DE VALOR • Ofrece financiamiento temprano a proveedores, en Asia, Europa y Latinoamérica cubriendo hasta un 60% de la orden de compra • Garantizarle a la empresa ancla una cadena de producción fluida y alineada con sus objetivos de ESG
IMPACTO/ALCANCE • Opera desde 2002, ~700 mil tarjetas emitidas, desembolsos por \$11 billones USD , 72,000 proveedores registrados	IMPACTO/ALCANCE • Desde 2019, Twinc tiene más de 800 clientes y ha financiado más de USD \$250 millones

Baja importancia de la palanca de innovación

Alta importancia de la palanca de innovación

Fuente: [Impacta Twinc](#); [Cartao BNDES](#); Portal 360, Com foco no pequeno empresário, Cartão BNDES terá aplicativo, 2023

Notas: 1) Ambientales Sociales y Gobernanza

En el último año Bancóldex ha destinado alrededor de 420 mil millones para que las MIPYMES de diferentes poblaciones accedan a crédito

NO EXHAUSTIVO

Principales programas enfocados en MIPYMES - Bancóldex

Oferente	Iniciativa	Fondos – Millones COP	Descripción
Bancoldex	Línea de Crédito Creo Economía Popular	20.000	Impulsar la inclusión crediticia de los micronegocios y personas naturales de la Economía Popular
	Línea de Crédito MIPYMES Competitivas	158.000	Apoyar el escalamiento productivo de las MIPYMES financiando las inversiones para modernización
	Línea de Crédito Internacionalización para la Productividad	76.000	Apoyar los planes de internacionalización y el posicionamiento de la oferta exportable de las MIPYMES del país
	Línea de Crédito Sostenible Adelante	60.000	Financiar MIPYMES que contribuyan al desarrollo sostenible y la eficiencia energética, así como a la gestión del cambio climático
	Línea de Crédito Mujeres Empresarias	30.000	Impulsar a las mujeres empresarias cubriendo el capital de trabajo, materias primas, insumos, y otros costos operativos de sus MIPYMES
	Línea de Crédito MIPYMES Zonas de Frontera y San Andrés, Providencia	76.000	Apoyar a la actividad productiva de las MIPYMES de las zonas de interés por medio de capital de trabajo y sustitución de pasivos
	Línea Crédito Ascende	550	Financiar las MIPYMES para las víctimas del conflicto armado.

El FGN e INNpula han destinado aproximadamente 1 billón de pesos para apoyar a las MIPYMES en acceder a crédito productivo

NO EXHAUSTIVO

Principales programas enfocados en MIPYMES – FNG e Innpula

Oferente	Iniciativa	Fondos – Millones COP	Descripción
FNG	Garantía Empresarial Multipropósito Tradicional	789.492	Respaldar los créditos de MIPYMES para capital de trabajo, inversión fija, capitalización empresarial, entre otras
	Garantía PYME Preferente Tradicional	73.984	Respalda créditos para capital de trabajo, adquisición de activos fijos y capitalización empresarial a clientes preferentes
	Unidos por Colombia	6.546	Respaldar créditos de MIPYMES para poder obtener recursos que le permitan atender el capital de trabajo en emergencia económica
iNNpula	Centros de Reindustrialización ZASCA	96.000	Impulsar la reindustrialización y el desarrollo de la economía popular para cerrar brechas tecnológicas, sociales y económicas
	FortaleSer	10.000	Fomentar prácticas empresariales eficientes en unidades productivas mediante acompañamiento y capacitación
	Núcleo E	4.454	Facilitar el desarrollo de habilidades y competencias para fortalecer los negocios de emprendedores y facilitar el acceso a capital
	Estrategia de Encadenamientos Productivos	3.381	Contribuir a la preparación de las MIPYMES, para que cumplan requisitos que les permitan acceder a nuevos mercados

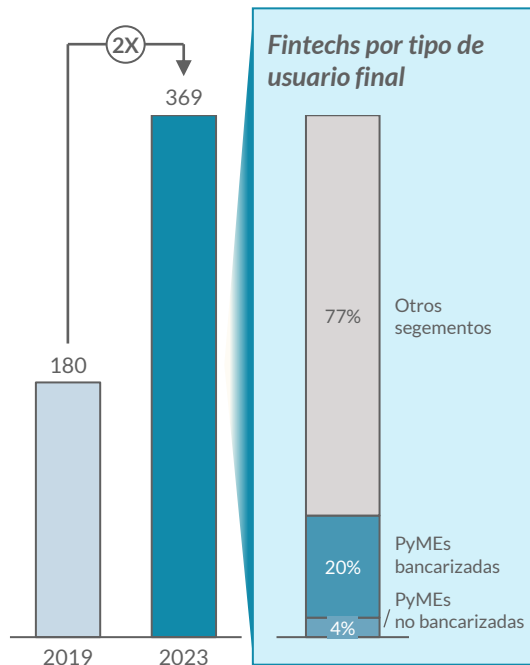
https://backend.fng.gov.co/sites/default/files/2023-03/INFORME%20DE%20GESTI%C3%93N%202022_ESTADOS%20FINANCIEROS%20VERSI%C3%93N%20FINAL%2029032023.pdf

<https://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2023-03/Germ%C3%A1nUma%C3%B1a.pdf>

<https://incp.org.co/mincit-destaca-programas-creados-por-el-gobierno-para-fortalecer-las-mipymes/>

Las Fintech, que muestran un mayor apetito de riesgo para atender a MIPYMES, son escasas y tienen un acceso limitado a fondeo

Pese a su crecimiento, pocas fintechs se enfocan en MIPYMES...



Fuente: Finnovista. Fintech radar Colombia, 2023, Valor Anilitik, Agrapp, Aflroe, Finaktiva

... y aunque existen modelos exitosos que proveen crédito a este segmento...

Fintech

Modelo y alcance



A través de un modelo híbrido de originación digital y originación mediante agentes de campo (consejeros de crédito) provee microcréditos a personas y microempresas.
Clientes: 13,000
Desembolsos: \$25,000 millones COP



Plataforma de crowdfunding que ofrece financiación dirigida micro y pequeñas empresas del sector agrícola. Ofrecen asistencia técnica y apoyo comercial para exportaciones
Clientes: 290 empresas agrícolas
Desembolsos: \$15,500 millones COP



Enfocada en MIPYMES informales y formales ofrece créditos digitales y productos de factoring y confirming. Incorpora modelos de scoring crediticios alternativos.
Clientes: 10,000 empresas
Desembolsos: \$10 billones COP

... el acceso a fondeo sigue siendo limitado

Caracterización del sector Fintech – “lending” Colombia”

Capital levantado: Para el año 2023 las Fintechs del sector “lending” en Colombia habían levantado más de \$300 millones USD. El 17% levantó entre US \$0-500 mil, el 21% entre US \$500 mil y US \$5 millones y el 54% más de US \$15 millones

Cartera: Para el año 2023 las carteras de Fintechs del sector “lending” en Colombia tenían:

- Promedio de cartera: US \$18 millones
- Morosidad: 11%
- Tasa de interés promedio: 27% E.A

Tipos de inversionistas: Para el año 2023 los principales inversionistas de Fintechs en Colombia eran: ángeles inversionistas, aceleradoras/incubadoras, amigos/familia, fondos de capital/deuda, y apoyos limitados del gobierno

El sector público ha apoyado a las Fintech principalmente a través de fortalecimiento de capacidades y el otorgamiento de coberturas de crédito

Apoyo de las organizaciones estatales a Fintechs

Organización	Apoyo
	• Plataforma “Neocrédito” da posibilidad a la Fintechs de ofrecer créditos a microempresarios • Incluye Fintechs entre las organizaciones para desembolsar¹ créditos en sus programas de financiamiento y p.ej., “Bogotá produce”, “MIPYMES competitivas” y “Economía para la gente” • Participa y promueve desarrollo de ecosistema a través de (e.g,Fintech Summit latam)
	Programa “Escala tu Fintech” junto con Innpulsa que ofrece recursos de cofinanciación de hasta COP \$150 millones a 10 Fintechs que promuevan el acceso a créditos transaccionales
	Participa con fondos en proyectos que diseña y ejecutada a través de Bancóldex
	Producto de “Garantía institucional automática” que ofrece a entidades que originen crédito entre ellas fintechs, una garantía automática con montos máximos de hasta COP \$2.5 millones para recibir fondos institucionales
	Programa de cofinanciación de COP \$9 mil millones que busca financiar iniciativas que resuelvan restos de la economía popular involucrando tecnologías digitales

El gobierno de la mano de la superintendencia financiera, han impulsado regulaciones importantes, favorable para el desarrollo de fintechs en Colombia. Se destacan lineamientos regulatorios en temas de garantías mobiliarias, financiamiento colectivo, sistema de pagos electrónicos, corresponsabilidad digital, interoperabilidad de pagos, avances en regulación de open data y open finance, la creación de un *sandbox* regulatorio entre otros.²

Fuente: FNG. Intermediarios financieros. 2023. Innovamos. Convocatoria regional 248.2023. Banca de las oportunidades. Escala tu Fintech, 2023, Bancóldex, Neocrédito, 2023

Nota: 1) No existe registro público de los desembolsos otorgados a través de Fintechs 2) mayor información en el anexo 1

Creemos que se puede fortalecer el apoyo a las Fintech desde la política pública para potenciar su impacto positivo sobre la inclusión financiera

Líneas de acción de política pública para fortalecer ecosistema Fintech (No Exhaustivo)

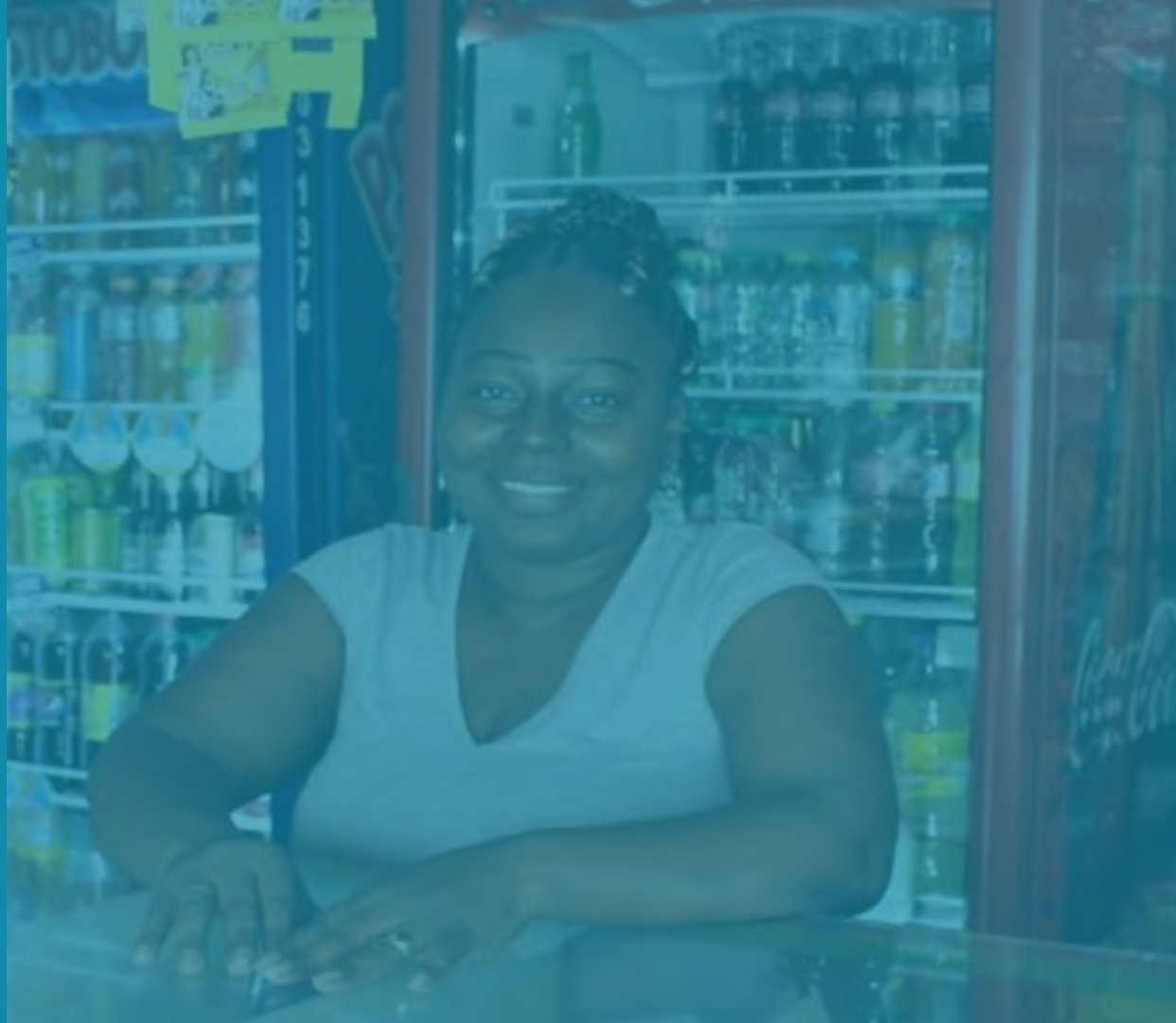
Programas de Fondeo	• Líneas de crédito o fondeo: Acceso a recursos de fondeo para incrementar colocación de créditos de fintechs con alto potencial de inclusión u queque demuestren otras condiciones de eficiencia (e.g índices de calidad cartera favorables) • Esquemas de capital para promover modelos de alto impacto en inclusión: Diseño de esquemas de inversión pública o financiación mixta para proveer capital a modelos de Fintech de alto impacto • Promoción de alianzas de Fintech con instituciones financieras: Programas e iniciativas para acercar soluciones de modelos fintechs a instituciones financieras tradicionales que concentran los usuarios financieros y los fondos para colocación
Esquemas de mitigación de riesgos	• Garantías y coberturas de crédito: Ampliación de esquemas de garantías de crédito que promuevan la colocación de crédito Fintech a sectores tradicionalmente desatendidos por la banca formal • Esquemas de aseguramiento: Acceso a instrumentos o esquemas de seguros que minimicen riesgo de operaciones de crédito para fintech
Programas para el fortalecimiento de capacidades	• Asistencia técnica para fortalecimiento empresarial: Apoyo a Fintech con asistencia técnica en fortalecimiento de capacidades empresariales y mentoría enfocada en aceleración y escalamiento • Asistencia técnica para fortalecimiento comercial: Apoyo a fintech para fortalecer alcance comercial mediante desarrollo de programas de promoción y apertura de nuevos mercados con altos índices de exclusión financiera
Iniciativas para desarrollo de infraestructura habilitadora	• Infraestructura de datos abiertos: Promover usos de datos públicos y privados para caracterizar y perfilar, mediante modelos de scoring de crédito de fintechs, la capacidad de crediticia de segmentos desatendidos • Infraestructura de pagos: Desarrollo de interoperabilidad de transferencias financieras y fortalecimiento de nuevas tecnologías para soportar desarrollo de nuevos productos financieros fintech

Principales palancas de inclusión financiera que impulsan las fintechs:

- **Innovación en producto y modelos de negocio** – creación de productos financieros adaptados a necesidades de población no bancarizada o excluida de la banca formal
- **Apetito de riesgo hacia sectores desatendidos** – creación de nuevos modelos de scoring de crédito que permiten una mayor disposición a servir segmentos percibidos como de alto riesgo
- **Eficiencia y masificación potencial en originación de créditos** – canales y productos digitales permiten escalar procesos de originación y masificar acceso a servicios de financiamiento

Anexo 4:

Propuestas para
Actividad 1.3.1 y
Actividad 1.3.2



Proponemos los siguientes lineamientos para talleres con funcionarios públicos, pendiente por ser validado con el MINCIT

Alcance de talleres con funcionarios públicos

1

Actividad 1.3.1

Capacitar y transferencia de los principales hallazgos a los beneficiarios del proyecto

Dimensión	Alcance del contrato	Nuestra Propuesta	Acuerdos con MINCIT
Objetivo	Capacitar y transferir los principales hallazgos a los beneficiarios del proyecto	Informar sobre instrumentos de financiación alternativa y casos de estudio relevantes	Informar sobre elementos innovadores de financiación alternativa y generar reflexiones sobre estrategias para ampliar acceso a microempresas
Formato	No especifica	Sugerimos tener 1-2 webinars, con fecha propuesta para la segunda semana de Marzo	1 webinar con alcance regional con fecha de realización en la última semana de abril
Público Objetivo	MINCIT, Bancóldex, Innpulsa, Banca de las Oportunidades, Fondo Nacional de Garantías, Otros	Sugerimos perfiles de directores y asesores en las entidades propuestas	- MINCIT, Bancóldex, Innpulsa, Banca de las Oportunidades, Fondo Nacional de Garantías, Cámaras de Comercio y seccionales regionales de MINCIT - Incluir perfiles de directores, asesores y técnicos
Objetivos	5 entidades que señalan que la información recopilada puede impactar políticas públicas 25 funcionarios que mejoren su comprensión de sobre mecanismos alternativos de financiación, desagregados por género	Sugerimos realizar una encuesta corta al final de cada sesión	Mantener objetivos de acuerdo con el alcance del contrato

Proponemos las siguientes actividades para cumplir con lo requerido en la actividad 1.3.2 (1/2)

Alcance de talleres con funcionarios públicos

1

Actividad 1.3.2

Desarrollo de estrategias de comunicación y transferencia de conocimiento

Actividad propuesta	Detalle	Alcance	Fecha
• Aprovechar múltiples conversaciones con actores potenciales para contarles sobre el proyecto y los hallazgos encontrados	• Informar sobre hallazgos sobre el análisis de mercado • Compartir casos de estudio y experiencias relevantes de financiación alternativa relevante para cada tipo de actor	• Tener más de 10-20 conversaciones con diferentes actores y • Participar en al menos 2-3 eventos de difusión gremial	• Entre febrero y marzo
• Realizar un reporte corto sobre financiación alternativa en Colombia basado en los hallazgos de la Fase 1	• Diagramar la sección de 2 del entregable, detallando los diferentes tipos de financiación alternativa y los casos de estudio	• Publicación amplia por SECO y Swiss Contact con apoyo de Dalberg • Compartir reporte a los diferentes actores que han conversado con nosotros	• Entre abril y mayo
• Realizar evento amplio de la mano de SECO	• Organizar un evento que involucre diferentes actores del programa C+C, de acuerdo con prioridades de SECO	• Pendiente confirmación de actores y formato que proponga SECO	• Entre mayo y junio

Proponemos las siguientes actividades para cumplir con lo requerido en la actividad 1.3.2 (1/2)

Alcance de talleres con funcionarios públicos

1

Actividad 1.3.2

Desarrollo de estrategias de comunicación y transferencia de conocimiento

- Aprovechar múltiples conversaciones con actores potenciales para contarles sobre el proyecto y los hallazgos encontrados
- Realizar un reporte corto sobre financiación alternativa en Colombia basado en los hallazgos de la Fase 1

WEBINAR

'Mecanismos de financiación alternativa para microempresas en Colombia'

Exploraremos oportunidades para cerrar brechas de financiamiento y fortalecer unidades productivas de la economía popular y MIPYMES

MARTES 12 MARZO

Hora 2:30 p.m. - 4:30 p.m.

¡Conoce esta convocatoria para instituciones microfinancieras!



Ilustrativo



Contribuyendo a la competitividad y el desarrollo productivo del país



Las soluciones de Supply Chain Finance abren nuevas opciones de crédito utilizando los encadenamientos comerciales existentes de la microempresa

Supply Chain Finance (SCF) - Fase 1

DESCRIPCION

El presente es un webinar que busca informar a las microempresas sobre las nuevas opciones de crédito que se abren a través de las soluciones de Supply Chain Finance (SCF) y que se basan en los encadenamientos comerciales existentes de la microempresa.

RELEVANCIA

El presente es un webinar que busca informar a las microempresas sobre las nuevas opciones de crédito que se abren a través de las soluciones de Supply Chain Finance (SCF) y que se basan en los encadenamientos comerciales existentes de la microempresa.

OBJETIVOS

El presente es un webinar que busca informar a las microempresas sobre las nuevas opciones de crédito que se abren a través de las soluciones de Supply Chain Finance (SCF) y que se basan en los encadenamientos comerciales existentes de la microempresa.

TEMAS

El presente es un webinar que busca informar a las microempresas sobre las nuevas opciones de crédito que se abren a través de las soluciones de Supply Chain Finance (SCF) y que se basan en los encadenamientos comerciales existentes de la microempresa.

PROPIEDADES VALOR

El presente es un webinar que busca informar a las microempresas sobre las nuevas opciones de crédito que se abren a través de las soluciones de Supply Chain Finance (SCF) y que se basan en los encadenamientos comerciales existentes de la microempresa.

IMPACTOS

El presente es un webinar que busca informar a las microempresas sobre las nuevas opciones de crédito que se abren a través de las soluciones de Supply Chain Finance (SCF) y que se basan en los encadenamientos comerciales existentes de la microempresa.

PROPIEDADES VALOR

El presente es un webinar que busca informar a las microempresas sobre las nuevas opciones de crédito que se abren a través de las soluciones de Supply Chain Finance (SCF) y que se basan en los encadenamientos comerciales existentes de la microempresa.

IMPACTOS

El presente es un webinar que busca informar a las microempresas sobre las nuevas opciones de crédito que se abren a través de las soluciones de Supply Chain Finance (SCF) y que se basan en los encadenamientos comerciales existentes de la microempresa.