





Colombia  
Fintech



# Caracterización del Sector Fintech en Colombia: Análisis de Normatividad, Oferta y Demanda de Servicios

*Entregable 2: Recomendaciones  
de Política y Estrategias para el  
Sector Fintech*

# Introducción

En el marco del desarrollo de la consultoría “**Caracterización del Sector Fintech en Colombia: Análisis de Normatividad, Oferta y Demanda de Servicios**” para el Departamento Nacional de Planeación (DNP) este documento presenta el **Entregable 2: Recomendaciones de Política y Estrategias para el Sector Fintech**. En términos generales, el objeto de esta consultoría consiste en caracterizar el ecosistema *Fintech en Colombia* mediante el análisis de la normatividad vigente, la oferta de servicios y las dinámicas de demanda en cada vertical. A través de esta consultoría se busca generar insumos estratégicos para fortalecer el marco regulatorio, impulsar la innovación y ampliar el acceso a servicios financieros digitales. Los hallazgos contribuirán al diseño de políticas públicas y estrategias que promuevan la inclusión financiera y el desarrollo productivo en el país.

Este documento presenta el informe *preliminar* asociado a las recomendaciones de política y estrategias para el sector Fintech. Como se explicará a lo largo de este documento, para generar la caracterización de las empresas que componen la industria Fintech en el país y que hacen parte de Colombia Fintech, se aplicó una encuesta y se llevaron a cabo mesas de trabajo con dichas empresas. Los dos instrumentos de recolección de información, la encuesta y las mesas de trabajo, tenían como objetivo identificar las percepciones de la industria frente a los tres componentes de esta consultoría: retos y oportunidades que plantea el marco normativo; panorama y caracterización de la oferta fintech en el país, y perspectivas para impulsar la demanda de servicios financieros digitales en Colombia.

El documento está estructurado de la siguiente forma. Primero, se describe, de manera general, la metodología de investigación aplicada en esta consultoría, así como los avances obtenidos hasta la fecha de presentación de este entregable. Posteriormente, se presentarán una serie de observaciones y resultados preliminares asociados a las principales problemáticas y recomendaciones de política pública que se identificaron en las mesas de trabajo desarrolladas con los miembros de Colombia Fintech.

# Metodología

Con el propósito de generar una caracterización de la oferta Fintech en Colombia frente a normatividad vigente, la oferta de servicios y las dinámicas de demanda, en el marco de esta consultoría se propuso un enfoque metodológico mixto. Lo anterior, con el propósito de combinar el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, con una revisión documental de fuentes secundarias para obtener una visión integral del ecosistema Fintech, identificando tendencias, barreras y oportunidades para el sector. Los diferentes componentes de esta metodología se han venido desarrollando en diferentes fases:

## **Fase 1: Recolección de datos primarios a través de encuestas a Fintechs y mesas de trabajo**

Con el objetivo de recolectar datos primarios de la oferta Fintech en el país, se formularon dos instrumentos principales: una encuesta y el guión para las mesas de trabajo con las empresas de las diferentes verticales analizadas en el marco de esta consultoría.

En primer lugar, se diseñó una encuesta dirigida a las fintechs que hacen parte de Colombia Fintech. Este instrumento se estructuró con el propósito de obtener información detallada sobre el funcionamiento de todo el ecosistema y la identificación de retos específicos para cada una de las verticales. En consecuencia, el formulario está compuesto por dos grandes partes: un componente general y común para todas las empresas, y un componente para cada una de las verticales: pagos digitales, crédito digital, financiamiento colaborativo (*crowdfunding*), neobancos, *regtech*, *insurtech*, factoring electrónico y servicios relacionados con finanzas abiertas.

Como se ha mencionado anteriormente, la decisión de clasificar a las empresas en estas verticales corresponde a los análisis realizados por Colombia Fintech respecto a las actividades y modelos de negocio asociados a la industria fintech presentes en el país y en la Asociación. A continuación, se describen los aspectos que fueron abordados en cada uno de los componentes de la encuesta:

### **Componente general y común para todas las empresas de Colombia Fintech:**

- Caracterización de barreras y catalizadores para la demanda de servicios financieros digitales;
- Retos y oportunidades presentes en la regulación existente;
- Dinámicas del mercado laboral de la industria fintech en términos de retención del talento humano;
- Inversión de las fintech y sus dinámicas de investigación y desarrollo;
- Financiamiento de las fintechs;

### **Componente específico para cada una de las verticales**

- Preguntas de caracterización para identificar el modelo de negocio
- Identificación de las barreras y oportunidades de regulación más importantes para cada una de las verticales

En segundo lugar, y de manera complementaria a la encuesta, se realizaron mesas de trabajo con las empresas de cada una de las verticales analizadas. El objetivo principal de estas mesas de trabajo consistió en generar un espacio de discusión entre 3 a 5 empresas de cada vertical sobre los tres componentes analizados en el marco de la consultoría.

CONFIDENCIAL

# Resumen de las recomendaciones regulatorias y de política pública

## Educación económica y financiera

Uno de los ejes principales de las recomendaciones se centrará en la educación económica y financiera. Esta recomendación es transversal a prácticamente todas las verticales en las cuales las Fintechs tienen un relacionamiento directo con clientes finales, sean personas naturales o empresas. Dentro de este ámbito se resaltan dos vertientes principales: la educación financiera dedicada a personas naturales, la cual debería empezar desde temprana edad y debería seguir conforme se desarrollan nuevos productos y servicios financieros y la educación financiera empresarial y de emprendimiento que pretender complementar las habilidades de gerencia financiera para el correcto aprovechamiento de los diferentes productos y servicios de los cuales dispone el ecosistema fintech para el manejo de sus negocios, empresas y emprendimientos.

Por un lado, la educación financiera para los clientes finales personas naturales se centra en que estos tengan un mayor conocimiento sobre productos y servicios financieros. Esta educación puede centrarse en las verticales de crédito digital (con instrucción sobre endeudamiento, cálculo de tasas de interés y costos de financiamiento), los seguros (necesidad e importancia del aseguramiento) o los valores de financiación colaborativa como productos de inversión (diferencias entre ahorro e inversión, diversificación de riesgos, entre otros temas). A su vez, esta formación debe complementarse con enseñanza sobre los derechos, deberes y responsabilidades de los consumidores financieros.

Por otro lado, la educación financiera para empresas y emprendedores debería centrarse en un entendimiento general de las finanzas empresariales, lo que incluye diversos temas. No obstante, debería existir una formación específica sobre Fintech, incluyendo formación mecanismos de financiamiento (crédito digital, factoring y Crowdfunding) según sus etapas de desarrollo empresarial. En particular, en cuanto a Factoring, es importante que no solo se forme a los proveedores, sino también a los pagadores. Los primeros deberían aprender sobre la evaluación de costos de financiamiento en operaciones de factoring y confirming y el régimen de factura electrónica como título valor. Por su lado, los últimos deberían aprender sobre la normativa, para fomentar su cumplimiento, y sobre el RADIAN y la infraestructura relacionada, para facilitar la labor de estas empresas.

## Financiamiento y costos de fondeo

Las Fintechs también se enfrentan a barreras estructurales importantes relacionadas con el financiamiento de su operación y los costos de fondeo para aquellos que realizan algún tipo de originación.

Por un lado, la mayoría de las fintechs sitúan al financiamiento como una cuestión supremamente importante en su operación y resaltan la dificultad que encuentran para endeudarse en moneda nacional, de forma que, en diversas ocasiones, estas tienen que salir a endeudarse en moneda extranjera.

Por el otro lado, se señala la importancia del fondeo para las operaciones financieras activas. Dentro de las recomendaciones en este ámbito se resaltarán la importancia de que las Fintechs de crédito digital y factoring, las cuales deben enfrentarse a costos de fondeo externos dado que no captan recursos del público, puedan adquirir fondeo en condiciones favorables.

Dentro de las posibles recomendaciones se encuentra la posibilidad de habilitar la obtención de recursos a través de mecanismos como el crowdfunding y la posibilidad de transformarse en entidades vigiladas para poder captar recursos (lo que requeriría procesos de licenciamiento menos costosos y más ágiles). Lo anterior podría contribuir al acceso de estas empresas a recursos denominados en moneda nacional, lo que les permitiría reducir su endeudamiento en moneda extranjera lo cual conlleva una mayor exposición a riesgos cambiarios y unos mayores costos asociados al cubrimiento de estos riesgos.

## Eliminación o reducción de asimetrías normativas que afectan la competencia

Otro eje fundamental para fomentar la competitividad del ecosistema Fintech se encuentra en la reducción de asimetrías regulatorias relacionadas que afectan la competencia. En particular, se puede señalar una de suma importancia que afecta fuertemente a las Fintechs de crédito digital: la no deducibilidad tributaria de las provisiones. De esta manera, al ser las provisiones financieras de estas empresas proporcionalmente mayores a las de los bancos tradicionales (por ser más riesgosos los segmentos de préstamo de estas); las fintechs de crédito digital se ven afectadas en mayor medida por la imposibilidad de deducir las provisiones de su pago de impuestos.

Otra asimetría que se presenta en el ecosistema Fintech reside en las diferentes exigencias existentes para la reportería de transacciones con criptoactivos, cosa que no ocurre en otros países del mundo siguiendo los estándares GAFI, estándar que ya se ha generalizado en la región. Esto no solo afecta su competitividad respecto de las empresas que operan en otros países, sino también con aquellas pertenecientes al

sistema financiero tradicional, ya que esta carga administrativa extra deja en desventajas a las empresas de criptoactivos.

## Licenciamiento, costos asociados y carga administrativa

En general, todas las fintechs vigiladas se enfrentan a una mayor carga administrativa, relacionada con los trámites propios de su actividad vigilada y los costos asociados a las licencias. Es importante señalar que estas Fintechs vigiladas pueden encontrarse en diversas verticales de Colombia Fintech como Crowdfunding (Sociedades de Financiamiento Colaborativo), Neobancos (establecimientos bancarios, corporaciones financieras y compañías de financiamiento), Pagos digitales (Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos y Corresponsales de diferentes tipos) e Insurtech (Agencias, comisionistas y corresponsales de seguros). La mayor carga administrativa y los extensos trámites administrativos pueden ser en muchos casos desgastantes para las Fintechs, que en muchos casos son empresas relativamente pequeñas, en comparación con aquellas del sistema financiero tradicional, y no tienen la misma capacidad operativa que aquellas.

Los anteriores factores frenan la innovación ya que estos extensos procesos alientan el proceso de adaptación de las entidades vigiladas a las realidades del mercado. Esto no solo se traduce en un peor servicio para el usuario final, quien tiene que esperar tiempos largos para la efectiva implementación de los servicios que demanda, sino en una pérdida de competitividad cuando compite con entidades vigiladas que no se enfrentan a estas restricciones institucionales por parte del marco de supervisión colombiano.

A su vez, las limitaciones antes mencionadas anteriormente no solo se predicen de aquellas Fintechs que actualmente cuentan con una licencia de la Superintendencia Financiera de Colombia, sino también de aquellas Fintechs que están interesadas en adquirir una. Este puede llegar a ser el caso de Fintechs de las verticales de crédito digital que quieren realizar una transición a ser neobancos, cosa similar ocurre con las empresas de factoring y confirming las cuales pueden tener interés en ser entidades vigiladas para poder captar recursos del público. Y, en general, se traduce en un gran inhibidor de la competencia dados los altos costos de entrar al mercado en todos aquellos segmentos donde se requiera de una licencia para ingresar reduciendo el número de competidores potenciales que pueden traer consigo innovación disruptiva que aumente la eficiencia del mercado.

## Incertidumbre regulatoria (Falta de regulación o falta de claridad normativa)

La incertidumbre y la falta de seguridad jurídica frena el desarrollo de cualquier modelo de negocio. En especial, en el sistema financiero donde las entidades

vigiladas pueden exponerse a riesgos operativos y regulatorios que afecten su desempeño. En esa medida, es fundamental que las reglas de juego sean supremamente claras en cada ámbito de operación. Esta es la situación contraria a la que actualmente acontece con los criptoactivos en Colombia, en particular en lo relativo al relacionamiento entre las Fintechs y el sistema financiero tradicional.

Con lo anterior en mente, para fomentar el desarrollo del ecosistema Cripto en el país es fundamental el establecimiento de un marco regulatorio específico para los proveedores de Servicios de activos virtuales, así como el establecimiento de un marco regulatorio claro respecto del relacionamiento entre las Fintechs de Crypto y el sistema financiero tradicional. Estas recomendaciones no solo permitirán que los clientes finales tengan mayor certeza sobre sus operaciones en criptoactivos, sino que permitirá una mayor innovación en torno a las tecnologías como el Blockchain.

## **Eliminación de fricciones en el sistema y fortalecimiento de esfuerzos para la implementación normativa**

Finalmente, se realizarán una serie de recomendaciones relacionadas con la eliminación de fricciones para la operación de las fintechs y fortalecer la aplicación de la normativa ya existente. Las Fintechs de factoring en diversas situaciones pueden ver restringida su operación por la regulación de la factura electrónica como título valor. En particular, por no estar contemplada la aceptación tácita de la factura por parte del pagador, esto permite al pagador vetar las operaciones de factoring restringiendo la financiación para sus proveedores y evitar la venta de la factura. Al introducir modificaciones a este régimen se podrán conseguir una operación más fluida y sin fricciones.

Por otro lado, y de manera independiente a la recomendación anterior, es importante señalar que existe una noción general de que falta fortalecer los esfuerzos en la aplicación del régimen de sanciones para las restricciones a la libre circulación de la factura como práctica anticompetitiva. Estas facultades permiten a la Superintendencia de Industria y Comercio sancionar a las empresas ancla (pagadores) que restrinjan la circulación de las facturas de sus proveedores, lo que incentivaría la realización de operaciones de factoring, ya que permitiría la libre circulación de la factura. Sin embargo, a pesar de esta normativa se siguen presentando casos de empresas que restringen su circulación impunemente, sin recibir ninguna sanción por parte del ente supervisor.

# **Anexo 1: Cuestionario Aplicado a las Fintechs**

## **Encuesta de Caracterización del Ecosistema Fintech**

### **Preguntar de identificación**

- 1. Indique la razón social de su Fintech.**
- 2. Indique el NIT de su Fintech.**
- 3. ¿A qué vertical pertenece su Fintech?**
  - a. Crédito Digital
  - b. Pagos Digitales
  - c. Finanzas Empresariales
  - d. Neobancos
  - e. PFM y Wealthtech
  - f. Crypto y Blockchain
  - g. Crowdfunding
  - h. Insuretech
  - i. Regtech

### **Preguntas generales de caracterización de barreras y catalizadores**

- 4. ¿Cuáles de las siguientes barreras estructurales considera son percibidas por los usuarios y afectan la adopción de servicios financieros en su ecosistema? (Marque todas las que apliquen)**
  - a. Desconfianza en el sistema financiero (Percepción de falta de transparencia o miedo a fraudes y malas prácticas).
  - b. Baja alfabetización financiera (Dificultad para entender conceptos financieros y tomar decisiones informadas).
  - c. Normas sociales y culturales (Creencias o costumbres que limitan el acceso, especialmente en ciertos grupos).
  - d. Discriminación y sesgos de género (Limitaciones por prejuicios sociales o barreras estructurales).
  - e. Altos costos percibidos (Creencia de que los servicios financieros son costosos o tienen tarifas ocultas).
  - f. Falta de documentación o garantías (Requisitos como historial crediticio, documentos formales o garantías difíciles de cumplir).
  - g. Experiencias negativas previas (Casos de sobreendeudamiento o problemas con bancos que generan miedo a usar servicios financieros).
  - h. Preferencia por el efectivo (Uso del dinero en efectivo por hábito, facilidad o desconfianza en medios digitales).
- 5. ¿Cuáles de los siguientes sesgos conductuales considera que los usuarios perciben y afectan la adopción de servicios financieros en su ecosistema? (Marque todas las que apliquen)**
  - a. Inercia o status quo (Resistencia al cambio y preferencia por seguir prácticas financieras tradicionales).

- b. Aversión a la pérdida (Temor a perder dinero o enfrentar cobros imprevistos al usar productos financieros).
- c. Sobreconfianza (Creencia de que las propias decisiones financieras son mejores que las ofrecidas por bancos o fintech).
- d. Disponibilidad (Decisiones basadas en experiencias cercanas o recientes, como fraudes, que generan miedo a adoptar servicios financieros).
- e. Procrastinación financiera (Postergación de decisiones como ahorro o solicitud de crédito por percibir trámites complejos).

**6. ¿Cuáles de los siguientes aspectos normativos considera han frenado la innovación en su vertical? (Marque todas las que apliquen)**

- a. Exceso de requisitos regulatorios y burocracia.
- b. Procesos de aprobación de licencias largos y complejos.
- c. Falta de claridad en las normativas sobre fintech.
- d. Regulaciones que no están actualizadas con avances tecnológicos.
- e. Reglas estrictas para la gestión de riesgos sin considerar nuevas tecnologías.
- f. Falta de claridad de la entidad que se encarga de la regulación o supervisión.

**7. ¿Cuáles de los siguientes aspectos normativos considera han fomentado la innovación en su vertical? (Marque todas las que apliquen)**

- a. Creación de marcos regulatorios específicos para las fintech.
- b. Implementación de *sandboxes* regulatorios para pruebas de innovación.
- c. Espacios de diálogo y colaboración entre fintech y reguladores.
- d. Regulaciones que facilitan el uso de tecnologías como Open Banking.
- e. Incentivos para la digitalización y reducción de barreras de entrada.

**8. ¿Qué barreras regulatorias han afectado el ingreso de nuevos participantes y la competencia en su vertical? (Marque todas las que apliquen)**

- a. Requisitos excesivos de capital mínimo para operar.
- b. Restricciones en el acceso a infraestructura financiera (por ejemplo, pagos y transferencias).
- c. Falta de normativas claras sobre identidad digital y KYC simplificado.
- d. Barreras para la interoperabilidad entre fintech y bancos tradicionales.
- e. Exceso de regulaciones en prevención de lavado de dinero que dificultan el onboarding digital.
- f. Restricciones para el uso de modelos alternativos de crédito basados en datos no tradicionales.
- g. Procesos regulatorios costosos y largos para obtener licencias.
- h. Competencia desleal por parte de las unidades no reguladas o informales.

## **Preguntas condicionales (Según la vertical a la cual pertenezca la Fintech)**

### **1. Pagos digitales:**

- a. **Pregunta de caracterización:** ¿Qué servicios de pagos digitales presta su empresa? (marque las opciones que apliquen)
- i. Adquirencia (Adquirente o Proveedor de Servicios de Pago Agregador o Sociedad Especializada en Pagos y Depósitos Electrónicos).
  - ii. Procesamiento adquirente (Proveedor de Servicios de Pago Adquirente).
  - iii. Procesamiento originador (Proveedor de Servicios de Pago Originador).
  - iv. Agregación de pagos (Proveedor de Servicios de Pago Agregador).
  - v. Provee únicamente la tecnología (Proveedor de Servicios de Pago Proveedor de Tecnología).
  - vi. Depósitos electrónicos (Sociedad Especializada en Pagos y Depósitos Electrónicos (SEDPE)).
  - vii. Provee infraestructura (no participa directamente en el sistema de pagos).
    1. ¿Qué tipo de infraestructura provee?
  - viii. Finanzas embebidas y apificación.
  - ix. Transferencias internacionales o transfronterizas.
- b. **Pregunta de regulación:** Por favor, ordene los siguientes temas de regulación según la importancia para su Fintech, colocando el más relevante en primer lugar y el menos relevante en el último. (*Tenga en cuenta que el primero es el más importante y el último el menos importante*).
- i. La interoperabilidad de los sistemas de pagos: Inicio de operación de y desarrollo de Bre-B.
  - ii. El desarrollo del Sistema de Finanzas Abiertas y Datos Abiertos.
  - iii. Los desincentivos tributarios para la adopción de pagos digitales.
  - iv. La implementación de la nueva forma de cobro del Gravamen a los Movimientos Financieros.
  - v. Aproximaciones regulatorias a los nuevos actores del Sistema de Pagos de Bajo Valor.
  - vi. Consideraciones sobre la concentración del mercado del Sistema de Pagos de Bajo Valor.

## 2. Crédito digital:

- a. **Pregunta de caracterización:** ¿Qué servicios de crédito digital presta su empresa? (marque las opciones que apliquen)
- i. Crédito empresarial.
  - ii. Crédito de consumo.
  - iii. Crédito productivo.
  - iv. Refinanciación de deudas.
  - v. Crédito de libranza.
  - vi. Crédito de vehículo.
  - vii. Crédito educativo.
  - viii. Crédito para celular.
  - ix. Crédito para pólizas de seguro.
- b. **Pregunta regulación:** Por favor, ordene los siguientes temas de regulación según la importancia para su Fintech, colocando el más relevante en primer lugar y el menos relevante en el último. (*Tenga en cuenta que el primero es el más importante y el último el menos importante*).
- i. La separación de la certificación del crédito de consumo y crédito ordinario.
  - ii. La posibilidad de otorgar créditos a través de tarjetas de crédito y otros sistemas tecnológicos.
  - iii. El desarrollo del Sistema de Finanzas Abiertas y Datos Abiertos.
  - iv. El cambio en la metodología del Interés Bancario Corriente.
  - v. La eliminación de la regulación sobre tasa de interés máxima (tasa de usura).
  - vi. Claridad sobre el régimen aplicable al cobro de intereses a través de sistemas tecnológicos.
  - vii. Protección de datos personales de los consumidores.
  - viii. Estándares de autorregulación en la industria de Crédito Digital.

3. **Neobanco:** ¿Qué productos ofrece? (marque las opciones que apliquen)
- a. **Preguntas de caracterización:** ¿Qué servicios ofrece su entidad? (marque las opciones que apliquen)
- i. Cuentas de ahorro.
  - ii. Cuentas corrientes.
  - iii. Depósitos de bajo monto.
  - iv. Créditos.
  - v. Tarjetas de crédito.
  - vi. Tarjetas débito.
  - vii. Certificado de depósito a término (CDT).
- b. **Pregunta regulación:** Por favor, ordene los siguientes temas de regulación según la importancia para su Fintech, colocando el más relevante en primer lugar y el menos relevante en el último. (*Tenga en cuenta que el primero es el más importante y el último el menos importante*).
- i. La interoperabilidad de los sistemas de pagos: Inicio de operación de y desarrollo de Bre-B.
  - ii. La separación de la certificación del crédito de consumo y crédito ordinario.
  - iii. La posibilidad de otorgar créditos a través de tarjetas de crédito y otros sistemas tecnológicos.
  - iv. El desarrollo del Sistema de Finanzas Abiertas y Datos Abiertos.
  - v. El cambio en la metodología del Interés Bancario Corriente.
  - vi. La eliminación de la regulación sobre tasa de interés máxima (tasa de usura).
  - vii. Los desincentivos tributarios para la adopción de pagos digitales.
  - viii. La implementación de la nueva forma de cobro del Gravamen a los Movimientos Financieros.
  - ix. Trámites ante la Superintendencia Financiera de Colombia en términos de autorización, licenciamiento.
  - x. Las regulaciones sobre prevención del fraude y ciberseguridad.

#### 4. Finanzas empresariales

- a. **Preguntas de caracterización:** ¿Qué servicios ofrece su Fintech? (marque las opciones que apliquen)
- i. Factoring.
  - ii. Confirming.
  - iii. Proveedor de facturación electrónica.
  - iv. Gestión de pagos.
  - v. Cobranza de cartera.
  - vi. Crédito empresarial.
  - vii. Soluciones de conciliación financiera.
  - viii. Refinanciación de deudas.
  - ix. Automatización de procesos.
  - x. Proveedores de tecnología.
- b. **Preguntas de regulación:** Por favor, ordene los siguientes temas de regulación según la importancia para su Fintech, colocando el más relevante en primer lugar y el menos relevante en el último. (*Tenga en cuenta que el primero es el más importante y el último el menos importante*).
- i. La actualización/modernización de la infraestructura del RADIAN.
  - ii. El desarrollo del Sistema de Finanzas Abiertas y Datos Abiertos.
  - iii. Desconocimiento y baja apropiación del sistema de facturación electrónica por parte de las MiPymes.
  - iv. Consideraciones sobre las limitaciones a la libre circulación de la factura como título valor (Competencia).
  - v. Habilitación de operaciones de factoring con el sector público.
  - vi. Consideraciones sobre la aplicabilidad del régimen de tasa de usura a operaciones de factoring y confirming.

## 5. Crypto y Blockchain

- a. **Preguntas de caracterización:** ¿Qué servicios ofrece tu fintech? (marque las opciones que apliquen)
- i. Exchange.
  - ii. Wallet (Incluye billeteras de divisas digitales).
  - iii. Proveedor de servicios Web3 y Blockchain.
  - iv. Proveedor de infraestructura de pagos.
  - v. Transferencias internacionales y/o transfronterizas.
  - vi. Custodia de activos digitales.
  - vii. Tokenización de activos financieros.
  - viii. Tokenización de activos no financieros.
  - ix. Contratos inteligentes.
- b. **Preguntas sobre regulación:** Por favor, ordene los siguientes temas de regulación según la importancia para su Fintech, colocando el más relevante en primer lugar y el menos relevante en el último. (*Tenga en cuenta que el primero es el más importante y el último el menos importante*).
- i. Establecimiento de un marco regulatorio específico para la industria cripto.
  - ii. Establecimiento de criterios clave para la interacción entre el sistema financiero y la industria cripto.
  - iii. El marco tributario para la compraventa e inversión en criptoactivos.
  - iv. La regulación sobre prevención de lavado de activos (KYC/AML) en cripto.
  - v. Regulación sobre stablecoins
  - vi. Regulación sobre operaciones crossborder con cripto
  - vii. Puesta en marcha de un proyecto sobre un Central Bank Digital Currency (CBDC).

## 6. Insurtech

- a. **Preguntas de caracterización:** ¿Qué rol tiene su fintech en el ecosistema asegurador? (marque las opciones que apliquen)
- i. Habilitadores.
  - ii. Intermediarios.
  - iii. Aseguradores.
  - iv. Distribuidores digitales de seguros.
  - v. Automatización y gestión de siniestros.
- b. **Preguntas sobre regulación:** Por favor, ordene los siguientes temas de regulación según la importancia para su Fintech, colocando el más relevante en primer lugar y el menos relevante en el último. (*Tenga en cuenta que el primero es el más importante y el último el menos importante*).
- i. La regulación sobre la intermediación de seguros.
  - ii. El marco normativo para la comercialización digital de seguros.
  - iii. La regulación sobre el uso de datos personales y privacidad en Insurtech.
  - iv. La regulación de modelos de suscripción y microseguros.

## 7. Crowdfunding

- a. **Preguntas de caracterización:** ¿Qué tipo de crowdfunding permite a través de su plataforma? (marque las opciones que apliquen).
- i. Inversión en renta fija (deuda) (Sociedad de Financiamiento Colaborativo)
  - ii. Inversión en renta variable (acciones) (Sociedad de Financiamiento Colaborativo)
  - iii. Donación.
  - iv. Recompensa.
  - v. Préstamo (Peer-to-Peer Lending)
  - vi. Inmobiliario.
- b. **Preguntas de regulación:** Por favor, ordene los siguientes temas de regulación según la importancia para su Fintech, colocando el más relevante en primer lugar y el menos relevante en el último. (*Tenga en cuenta que el primero es el más importante y el último el menos importante*).
- i. La habilitación de las Sociedades de Financiamiento Colaborativo para que estas puedan prestar más servicios complementarios.
  - ii. La reducción de los requisitos necesarios para que los proyectos productivos sean susceptibles de ser financiados a través de financiación colaborativa.
  - iii. Requisitos y procedimientos asociados al trámite de la licencia para funcionar como una Sociedad de Financiamiento Colaborativo.
  - iv. La regulación sobre protección al inversionista y transparencia en plataformas de crowdfunding.
  - v. El desarrollo del mercado secundario de las operaciones de financiamiento colaborativo.
  - vi. Implementación y desarrollo de los servicios adicionales que pueden prestar las Sociedades de Financiamiento Colaborativo.
  - vii. Acceso por parte de personas naturales con proyectos productivos a financiamiento colaborativo.

## 8. Regtech

- a. **Preguntas de caracterización:** ¿Qué servicios ofrece su empresa? (marque las opciones que apliquen)
- i. Autenticación biométrica.
  - ii. Autenticación multifactor.
  - iii. Validación de identidad digital.
  - iv. Ciberseguridad.
  - v. KYC (Conozca a su Cliente)
  - vi. Consulta en listas restrictivas.
  - vii. Servicios de automatización de datos.
  - viii. Análisis de riesgos.
  - ix. Perfilamiento de clientes.
  - x. Calificación crediticia.
  - xi. Antifraude.
  - xii. Monitoreo transaccional en tiempo real.
  - xiii. Regulatory Reporting (automatización de reportes regulatorios).
- b. **Preguntas sobre regulación:** Por favor, ordene los siguientes temas de regulación según la importancia para su Fintech, colocando el más relevante en primer lugar y el menos relevante en el último. (*Tenga en cuenta que el primero es el más importante y el último el menos importante*).
- i. Regulación sobre protección de datos y privacidad.
  - ii. Normativa sobre KYC y verificación de identidad digital.
  - iii. Regulación sobre monitoreo de transacciones y prevención de lavado de activos.
  - iv. Normativa sobre autenticación digital y firmas electrónicas.
  - v. Regulación sobre el uso de inteligencia artificial en Regtech.

## **Mercado laboral Fintech**

1. **Empleos en el ecosistema:** ¿Cuántos trabajadores tiene su Fintech? (Se entiende por trabajador toda aquella persona con la cual la Fintech tenga una relación laboral o civil (prestación de servicios) que desarrolle actividades directamente relacionadas con el objeto de la empresa o preste servicios complementarios (alimentación, aseo y limpieza, etc.). Por favor excluya la tercerización a otras empresas de los servicios complementarios).
2. ¿Cuáles de los siguientes perfiles de trabajadores contrata su Fintech? (Marque todas las que apliquen)
  - a. Desarrollador o programador frontend.
  - b. Desarrollador o programador backend.
  - c. Científico de datos.
  - d. Analista o gerente de crecimiento (Growth)
  - e. Analista o gerente de negocios (Business)
  - f. Analista o gerente financiero (Finance).
  - g. Analista o gerente de riesgos (Risk).
  - h. Analista o gerente de operaciones (Operations).
  - i. Analista u oficial o gerente de cumplimiento (Compliance).
  - j. Analista o desarrollador o gerente de producto (Product).
  - k. Analista o gerente de analítica (Business intelligence o Business analytics).
3. En una escala del 1 al 5 donde 1 es muy fácil y 5 muy difícil, ¿Qué tan difícil es encontrar cada uno de los siguientes perfiles?
  - a. Desarrollador o programador frontend.
  - b. Desarrollador o programador backend.
  - c. Científico de datos.
  - d. Analista o gerente de crecimiento (Growth)
  - e. Analista o gerente de negocios (Business)
  - f. Analista o gerente financiero (Finance).
  - g. Analista o gerente de riesgos (Risk).
  - h. Analista o gerente de operaciones (Operations).
  - i. Analista u oficial o gerente de cumplimiento (Compliance).
  - j. Analista o desarrollador o gerente de producto (Product).
  - k. Analista o gerente de analítica (Business intelligence o Business analytics).
4. **Rotación laboral.** ¿Cuál es la duración promedio de un trabajador en su Fintech?
  - a. Menos de 6 meses.
  - b. De 6 meses a 1 año.
  - c. Mayor a 1 y menos a 2 años.

d. Más de 2 años.

CONFIDENCIAL

5. ¿Considera que la demanda de trabajadores de su Fintech se centra únicamente en profesionales universitarios o las labores desempeñadas en estos cargos podrían ser suplidas con profesionales con formación técnica y tecnológica?
- a. No, todos los profesionales que contrato deben ser universitarios.
  - b. No, todos los cargos con los cuales tengo dificultades para contratar deben ser profesionales universitarios.
  - c. Sí, una cuarta parte de los cargos con los cuales tengo dificultad para contratar pueden ser suplidos por profesionales técnicos y tecnólogos.
  - d. Sí, la mitad de los cargos con los cuales tengo dificultad para contratar pueden ser suplidos por profesionales técnicos y tecnólogos.
  - e. Sí, más de la mitad de los cargos con los cuales tengo dificultad para contratar pueden ser suplidos por profesionales técnicos y tecnólogos.

CONFIDENCIAL

## Inversión de las empresas fintech

6. **Inversión en capital tecnológico de la industria fintech:** ¿Qué porcentaje de los **ingresos operacionales anuales del 2024** invirtió su Fintech en capital tecnológico? *Nota: Se entiende por capital tecnológico la inversión destinada a hardware, software, infraestructura digital y otros recursos tecnológicos necesarios para el funcionamiento y la innovación de la empresa.*
- Menos del 5%
  - Entre el 5% y el 15%
  - Entre 15% y 30%
  - Más del 30%
7. **Inversión en Investigación y Desarrollo de la industria fintech:** ¿Qué porcentaje de los ingresos operacionales anuales del 2024 invirtió su Fintech en Investigación y Desarrollo?  
*Nota: Se entiende por I+D (investigación y desarrollo experimental, no confundir este último con desarrollado de producto) comprende el trabajo creativo y sistemático realizado con el objetivo de aumentar el volumen de conocimiento y concebir nuevas aplicaciones a partir del conocimiento disponible.*
- Menos del 5%
  - Entre el 5% y el 15%
  - Entre 15% y 30%
  - Más del 30%
8. **Categorías de inversión en innovación:** ¿A cuáles de los siguientes objetivos destina su Fintech los recursos disponibles para innovación? *(Marque todas las que apliquen)*
- Mejora de procesos internos.
  - Desarrollo de productos y servicios financieros.
  - Implementación o mejora de las estrategias de protección al consumidor financiero.
  - Reducción de los costos de los productos y servicios.
  - Profundizar el uso de canales digitales.
  - Diversificación del mercado objetivo
9. **¿Su Fintech tiene activos de propiedad intelectual registrados o concedidos?**
- Marcas
  - Patentes
  - Software
  - Diseños
  - Otros \_\_\_\_\_

10. **¿Su Fintech ha valorado estos activos de propiedad intelectual?**
- Sí
  - No
11. **¿En qué rango monetario se encuentran valorados estos activos de propiedad intelectual?**
- < \$ 500 millones de pesos
  - \$ 500 – \$1.500 millones de pesos
  - > \$1.500 millones de pesos
12. **¿Su Fintech ha considerado la posibilidad de entregar como garantía sus activos de propiedad intelectual para acceder a crédito?**
- Sí
  - No
13. **¿Su empresa Fintech ofrece financiamiento a empresas (personas jurídicas) que pueden tener activos de propiedad intelectual (marcas, patentes, software, diseños industriales, etc.)?**
- Sí
  - No
14. **¿Su empresa ha implementado o estaría dispuesta a considerar el uso de activos de propiedad intelectual del deudor como garantía para respaldar el crédito/financiación?**
- Sí
  - No
15. **Estrategias para la implementación de los objetivos de innovación: ¿Cuál de las siguientes estrategias utiliza para implementar los objetivos de innovación antes descritos? (Marque todas las que apliquen)**
- Tercerización de desarrollos tecnológicos con proveedores externos.
  - Desarrollo tecnológico in-house (equipo interno de innovación y desarrollo)
  - Alianzas estratégicas con entidades financieras tradicionales para el co-desarrollo de soluciones
  - Alianzas estratégicas con otras Fintechs para innovación colaborativa.
  - Alianzas con universidades y centros de investigación para innovación en servicios financieros
  - Adquisición de o inversión en otras Fintechs para fortalecer capacidades tecnológicas.
  - Expansión de servicios junto con soluciones BaaS (Banking as a Service) o BaaP (Banking as a Platform)
  - Transición hacia el desarrollo de soluciones BaaS o BaaP.

16. **Inversión en ciberseguridad y tecnologías contra el fraude:** ¿Qué porcentaje de los **ingresos operacionales anuales del 2024** invirtió su Fintech en ciberseguridad y tecnologías contra el fraude?
- a. Menos del 5%
  - b. Entre el 5% y el 15%
  - c. Entre 15% y 30%
  - d. Más del 30%

CONFIDENCIAL

## **Financiamiento de las Fintechs**

17. **Mecanismos de financiamiento de las Fintechs:** ¿Cuáles son las **principales** fuentes de financiamiento que ha utilizado la empresa? (seleccione todas las que apliquen)
- Recursos propios.
  - Préstamos de familiares y amigos.
  - Préstamos bancarios.
  - Inversionistas ángeles.
  - Fondos de inversión.
  - Casa matriz internacional.
  - Aceleradoras o incubadoras.
  - Apoyo estatal (subsidios, créditos condonables, etc.).
  - Financiamiento de organismos multilaterales.
18. **Rondas de inversión (Condicional):** *(Responder solo si en la pregunta anterior seleccionó “inversionistas ángeles” o “Fondos de inversión”):* ¿En qué serie de inversión se encuentra la empresa?
- Semilla (Inversionistas ángeles)
  - Pre-Serie A o Post-Semilla (Fondos semilla).
  - Serie A (Fondos serie A).
  - Serie B (Fondos serie B).
  - Serie C+ (Fondos de Venture Capital).

## **Productos para mujeres**

19. **Productos para mujeres:** ¿Su Fintech presta servicios financieros digitales enfocados en mujeres?
- Sí.
  - No.
  - En desarrollo.