

Fintech Snapshot.

Crédito Digital.

Presidente Ejecutivo: *Gabriel Santos García*

Vicepresidenta de Operaciones: *Maria Mercedes Agudelo V.*

Head de Investigaciones: *Miguel Felipe Acosta*

Analista Económico: *Adolfo Sebastián Rey B.*

Editor: *Paula Andrea Gamba C.*

Asociación de Empresas de Tecnología e Innovación Financiera

Colombia Fintech

Carrera 11 #93a - 83. Oficina 401 - Bogotá, 110221, Colombia

Todos los derechos reservados ©

índice

<u>I. Introducción</u>	1
A. Créditos digitales: una alternativa frente al crédito informal	
B. Propósito y estructura del informe	
<u>II. Descripción de la Muestra</u>	4
A. Segmentos de Préstamo	
B. Perfil de los Clientes Objetivo	
C. Inclusión financiera, tecnología y competitividad	
1. Tecnología como diferenciador competitivo	
2. Herramientas de evaluación crediticia	
<u>III. Tiempos de Desembolso: Diferenciador Clave del Modelo Fintech</u>	8
A. Ventajas competitivas del modelo 100% digital de las Fintech	
B. Gestión del riesgo y ajuste de penalidades	
<u>IV. Características y Estrategias de los Productos Financieros</u>	12
A. Montos mínimos y máximos de préstamos por tipo de crédito	
B. Plazos y flexibilidad en los créditos	
C. Tasas de Interés y Competitividad	
D. Costos asociados: avales y garantías	
<u>V. Gestión de Mora, Penalidades y Morosidad por Segmento</u>	18
<u>VI. Desempeño Operativo y Financiero</u>	19
A. Recurrencia de préstamos	
B. Volumen de préstamos en el ecosistema Fintech colombiano	
C. Análisis consolidado	
<u>VII. Distribución Geográfica</u>	22
<u>VIII. Avances en la Regulación del Ecosistema de Crédito Digital</u>	23
<u>IX. Flexibilización de la Tasa de Usura</u>	25
<u>X. Conclusiones</u>	28
<u>XI. Oportunidades Estratégicas Para el Futuro de la Vertical de Crédito Digital</u>	29
<u>XII. Reflexión Final</u>	31
<u>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u>	

INTRODUCCIÓN

Crédito Digital en Colombia.

El ecosistema Fintech en Colombia ha mantenido un crecimiento sostenido, consolidándose como un motor clave para la transformación de los servicios financieros en el país. En este contexto, la vertical de **Crédito Digital** ha registrado un avance destacado, con 97 empresas activas a noviembre de 2024, lo que representa un crecimiento del **19.7%** frente a las 81 empresas reportadas en el primer semestre del mismo año. Este dinamismo refleja no solo la madurez del sector, sino también su capacidad para adaptarse rápidamente a las necesidades de inclusión financiera en un mercado en constante evolución.

A. Créditos digitales: una alternativa frente al crédito informal

Una de las problemáticas más persistentes del sistema financiero colombiano es la prevalencia de los préstamos informales, conocidos como “gota a gota” o préstamos exprés. Estas prácticas, caracterizadas por condiciones opacas y tasas de interés exorbitantes (las cuales pueden alcanzar hasta el 20% diario, equivalente a cerca de 7,000% anual), generan ciclos de endeudamiento insostenibles y riesgos sociales graves para los usuarios más vulnerables. Este fenómeno se ve agravado en el contexto colombiano por las restricciones impuestas por la tasa de usura que, aunque busca proteger al consumidor, en muchos casos excluye a sectores vulnerables del acceso al

crédito formal. Esto limita la oferta de servicios financieros y obliga a muchos a recurrir a fuentes de financiación no vigiladas potencialmente más riesgosas (Taboada, B. & Villamizar, M, 2024).

En contraste, los créditos digitales otorgados por Fintechs especializadas se posicionan como una alternativa formal, accesible y segura. Estas soluciones, respaldadas en tecnología avanzada para la evaluación de riesgos, ofrecen tasas competitivas, plazos flexibles y condiciones transparentes. De esta manera, los créditos digitales no solo contribuyen a frenar las prácticas perjudiciales del crédito informal, sino que también promueven una mayor inclusión financiera al atender a sectores históricamente desatendidos.

B. Propósito y estructura del informe

Este informe tiene como propósito analizar el desempeño y las características de la vertical de crédito digital en el ecosistema Fintech colombiano para el periodo de observación (de enero a junio de 2024). El análisis presentado se basa en un cuestionario estructurado, diseñado para recopilar información sobre las características operativas, financieras y tecnológicas de la vertical de crédito digital.

El presente estudio se estructura en torno a una serie de preguntas que pretenden responderse a través de las diferentes secciones del texto. Estas preguntas son:

- **¿Quiénes son los clientes objetivo?** Se analizan los distintos tipos de clientes según sus características demográficas y necesidades financieras particulares y se discute la proporción de clientes no bancarizados en cada grupo.
- **¿Cuánto se demora una Fintech en desembolsar un crédito?** Se estudian los tiempos de desembolso por tipo de crédito.
- **¿Cuánto prestan las Fintechs según el tipo de crédito?** Se analizan los montos máximos y mínimos según el segmento de crédito.
- **¿Qué características tienen los productos financieros?** Se evalúan los plazos de los préstamos, las tasas efectivas anuales (TEA).
- **¿Cuáles son los costos asociados a la operación de las Fintechs de crédito digital?** Se analizan los costos de avales y otras garantías así como los gastos de cobranza.
- **¿Cuáles son los indicadores de morosidad?** Se estudian las tasas de impago y los índices de cartera en términos de mora a corto y mediano plazo (30, 60 y 90 días).

- **¿Cuál es la distribución geográfica?** Identificación del alcance territorial y patrones de operación de las Fintech a nivel nacional.
- **¿Cómo es el desempeño operativo y financiero?** Se analiza el volumen de préstamos otorgados, la recurrencia de los clientes préstamos y los tiempos de desembolso según el tipo de crédito.

El cuestionario fue enviado a 90 empresas activas en la vertical de crédito digital, obteniéndose una tasa de respuesta del **33.3%**. Los datos recolectados para el periodo de observación (entre enero y junio de 2024) ofrecen un panorama actualizado de las dinámicas operativas y financieras del sector. Si bien esta tasa es representativa para el análisis de tendencias generales, los hallazgos deben interpretarse considerando el tamaño de la muestra.



II. Descripción de la Muestra.

El presente análisis incluye información recopilada de **30 empresas** de la vertical de Crédito Digital de Colombia Fintech, con una amplia representación de los diferentes segmentos de clientes y productos que conforman este ecosistema. Las empresas encuestadas ofrecen productos diseñados tanto para personas naturales como jurídicas, adaptándose a las necesidades específicas de cada perfil.

A. Segmentos de Préstamo

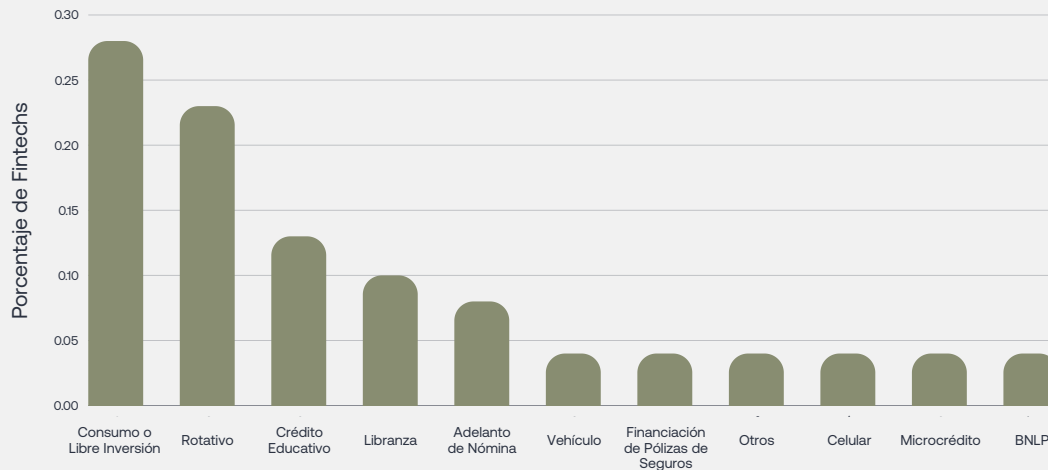
Las empresas Fintech encuestadas ofrecen una amplia gama de productos financieros adaptados a diversos segmentos. Entre los productos más relevantes se encuentran:

- **Créditos de consumo o libre inversión:** Dirigidos a personas naturales para cubrir necesidades personales, consolidar deudas o afrontar gastos imprevistos.
- **Capital de trabajo:** Diseñado para microempresas y PYMES, estos créditos apoyan operaciones diarias y mejoran el flujo de caja.
- **Financiamiento educativo:** Facilita el acceso a educación superior, cubriendo costos de matrícula, materiales y otros gastos relacionados.
- **Préstamos especializados:** Incluyen productos como libranza, adelantos de salario y factoring, enfocados en clientes con características específicas, como empleados con nómina estable o empresas con necesidades de anticipo de facturación.

Para personas naturales, los montos de crédito oscilan entre **\$100.000** y **\$7.000.000**, mientras que para personas jurídicas van desde **\$500,000** hasta **\$500.000.000** en productos como factoring y créditos diseñados para PYMES. Las tasas efectivas anuales (TEA) para estos segmentos suelen variar entre el 20% y el 30% E.A., con opciones específicas indexadas al índice Bancario de Referencia (IBR) que alcanzan márgenes de hasta $IBR + 15.5\%$.

Esta diversidad de productos subraya la capacidad de las Fintech para atender las diversas y cambiantes necesidades de personas naturales, PYMES y micronegocios, facilitando el acceso a crédito formal, promoviendo la inclusión financiera integral y sostenible, y contribuyendo significativamente al crecimiento económico y al desarrollo social en diferentes regiones.

Gráfica 1: Composición de la Vertical de Crédito Digital



B. Perfil de los Clientes Objetivo

Las Fintech analizadas atienden a diversos clientes, agrupados en 3 categorías principales:

1. **Personas Naturales:** Incluye trabajadores formales e informales, estudiantes, pensionados y consumidores generales. Demandan principalmente créditos de libre inversión, financiamiento educativo y consolidación de deudas.
2. **Personas Jurídicas:** Conformado por microempresas y PYMES, este segmento solicita productos como líneas de capital de trabajo, financiamiento para activos fijos y descuento de facturas para mejorar la liquidez.
3. **Segmentos Específicos:** Grupos con características particulares que promueven la inclusión financiera, como:
 - Mujeres emprendedoras y cabeza de familia.
 - Población migrante con barreras de acceso al crédito tradicional.
 - Jóvenes entre 16 y 29 años en busca de financiamiento ágil.
 - Micronegocios, caracterizados por su dinamismo y recurrencia.

C. Inclusión financiera, tecnología y competitividad

Las Fintech colombianas han destacado en la inclusión financiera atendiendo a clientes **no ban-**

carizados, con tasas que oscilan entre menos del 20% y más del 50%, dependiendo del segmento y la estrategia de cada empresa. Este rango variable refleja su capacidad para adaptar productos a diferentes contextos y necesidades, contribuyendo a cerrar la brecha de acceso financiero en casos específicos.

La mayoría de las Fintech en la vertical de crédito digital cuentan con información sobre el comportamiento crediticio de sus clientes a través de centrales de riesgo como Datacrédito y CIFIN. Aunque estas herramientas permiten identificar reportes negativos, esto no suele ser un impedimento para que personas naturales y jurídicas accedan a fuentes de financiamiento en esta vertical. Este enfoque resalta la capacidad de las Fintech para evaluar el riesgo de manera inclusiva y adaptada a las necesidades de sus clientes, promoviendo así la inclusión financiera.

1. Tecnología como diferenciador competitivo

Aunque las instituciones tradicionales también han adoptado herramientas como inteligencia artificial y big data, las Fintech han destacado por su capacidad de integrar estas tecnologías para personalizar productos y optimizar procesos con mayor agilidad. Esto les permite adaptarse rápidamente a las necesidades específicas de sus clientes y ofrecer soluciones innovadoras. Las capacidades tecnológicas aportan ventajas clave como:

- **Mayor accesibilidad:** Ajustar condiciones y reducir penalidades para segmentos vulnerables, equilibrando sostenibilidad financiera y accesibilidad.
- **Optimización de procesos:** Identificar patrones de comportamiento y predecir capacidad de pago en clientes sin historial bancario.
- **Incremento de competitividad:** Ofrecer soluciones flexibles y personalizadas que superan las restricciones de las instituciones tradicionales.

2. Herramientas de evaluación crediticia

Para cerrar la brecha de inclusión financiera y atender a clientes no tradicionales, las Fintech han adoptado diversas tecnologías:

- **Inteligencia Artificial y Big Data:** Analizan datos financieros y no financieros para identificar patrones de comportamiento incluso en clientes sin historial formal.

Las Fintech colombianas han destacado en la inclusión financiera atendiendo a clientes no bancarizados, con tasas que oscilan entre menos del 20% y más del 50%, dependiendo del segmento y la estrategia de cada empresa.



- **Scoring tradicional con datos alternativos:** Incorporan información como el historial de pagos de servicios públicos o ingresos informales para complementar la evaluación crediticia.
- **Scoring propio y personalizado:** Sistemas adaptativos que ajustan los criterios según las características de cada segmento.
- **Machine Learning y modelos avanzados:** Personalizan condiciones crediticias con mayor precisión, aunque su uso aún es limitado.
- **Integración de inteligencia artificial con scoring tradicional:** Combina métodos modernos con herramientas establecidas para lograr evaluaciones más completas.

La capacidad de las Fintech para adaptar el uso de tecnologías como la inteligencia artificial y el *Big Data* según las necesidades específicas de los segmentos que atienden las posiciona como líderes en inclusión financiera e innovación. Este enfoque tecnológico les permite consolidar su competitividad frente a las instituciones tradicionales al fomentar un ecosistema financiero más accesible, dinámico y orientado al cliente, promoviendo un sistema más equitativo y sostenible.

Nota: Este análisis se basa en las variables CLIENTES_NO_BANCARIZADOS, USO_DEL_PRÉSTAMO, MONTO_MIN_PREST, TASA_EFECTIVA_ANUAL, MONTO_MAX_PREST, HERRAMIENTAS_DIGITALES_EVALUACION_CREDITICIA y TIPO_EVALUACION_CREDITICIA.

III. Tiempos de Desembolso: Diferenciador Clave del Modelo Fintech.

La rapidez en los tiempos de desembolso es una de las principales ventajas competitivas de las Fintech frente a las instituciones financieras tradicionales. Mientras los bancos pueden tardar entre 2 y 5 días hábiles en aprobar un crédito de libre inversión (El Tiempo, 2023), las Fintech logran tiempos inferiores a 24 horas en varios segmentos. Gracias a tecnologías avanzadas como el scoring digital, la inteligencia artificial y el análisis en tiempo real basado en big data, estas empresas logran reducir significativamente los tiempos de aprobación y desembolso, adaptándose a las necesidades específicas de cada segmento y cliente.

En el segmento de **micronegocios** y **consumo**, las Fintech se destacan por ofrecer tiempos de desembolso inferiores a las 24 horas. Esta agilidad permite a los pequeños negocios atender necesidades inmediatas, como la reposición de inventarios o la obtención de capital de trabajo, fortaleciendo su sostenibilidad y competitividad. En el caso de los créditos de consumo, la rapidez es altamente valorada por los clientes, quienes utilizan estos productos para cubrir emergencias financieras, consolidar deudas o atender imprevistos. Este logro se debe en gran medida a la implementación de tecnologías como el scoring digital y el machine learning, que permiten evaluaciones rápidas sin comprometer la precisión del análisis.

En productos como **libranza** y **créditos educativos**, los tiempos de desembolso son moderadamente más largos, oscilando entre 1 y 2 días hábiles. Para los créditos de libranza, este tiempo responde a la necesidad de verificar datos de nómina y configurar deducciones directas, asegurando así un menor riesgo de incumplimiento. Por su parte, los créditos educativos requieren comprobaciones académicas y evaluaciones de garantías alineadas con los periodos escolares, lo que asegura un uso adecuado de los recursos.

En el caso de créditos a **PYMES**, los tiempos promedio de desembolso se sitúan en torno a los 2 días hábiles, lo que responde a la necesidad de realizar evaluaciones detalladas de garantías, como activos fijos o contratos comerciales. Este enfoque permite un manejo más preciso del riesgo y contribuye al crecimiento empresarial mediante proyectos estratégicos, alineando las necesidades del cliente con la sostenibilidad del financiamiento.

Finalmente, los **créditos de bajo monto**, como aquellos asociados a celulares o líneas rotativas vinculadas a tarjetas de crédito, representan un segmento emergente con gran potencial. Aunque actualmente están liderados principalmente por operadores de telecomunicaciones, las Fintech tienen la oportunidad de expandir este segmento mediante la creación de productos más competitivos y la automatización de procesos.

En resumen, los tiempos de desembolso representan un diferenciador clave para las Fintech, permitiéndoles no solo adaptarse rápidamente a las demandas específicas de sus clientes, sino también consolidar y fortalecer su liderazgo en un mercado cada vez más competitivo y en constante evolución. Además, optimizar estos tiempos no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también impulsa la confianza y fidelización, generando un impacto directo en el crecimiento y su sostenibilidad.

A. Ventajas competitivas del modelo 100% digital de las Fintech

Las Fintech en Colombia han consolidado su posición como líderes en inclusión financiera y agilidad operativa gracias a un modelo 100% digital. Este enfoque elimina la necesidad de que los usuarios incurran en costos de desplazamiento o afronten otros gastos de transacción asociados a procesos tradicionales, lo que facilita el acceso a servicios financieros de manera eficiente y equitativa. Entre las principales ventajas competitivas del modelo Fintech se destacan tres aspectos clave:

- **Acceso inclusivo al financiamiento:** Al eliminar requisitos tradicionales, como altos ingresos mínimos o estrictos límites de crédito, las Fintech amplían significativamente el alcance del sistema financiero. Esto es especialmente relevante para sectores tradicionalmente desatendidos, donde entre el 20% y el 50% de los clientes no están bancarizados.
- **Procesos ágiles y eficientes:** El uso de tecnologías como inteligencia artificial, scoring digital y análisis en tiempo real basado en big data no solo reducen significativamente los tiempos de respuesta, sino que también optimizan la evaluación crediticia, garantizando una experiencia fluida para los usuarios. El modelo digital asegura que los servicios sean accesibles desde cualquier ubicación, eliminando barreras físicas y agilizando la obtención de financiamiento.
- **Capacidad de adaptación a segmentos emergentes y no tradicionales:** La capacidad de respuesta inmediata en micronegocios y consumo resalta su liderazgo en rapidez y flexibilidad. Además, su incursión en productos innovadores, como créditos rotativos o asociados a tecnología, ofrece nuevas oportunidades de expansión y diferenciación, fortaleciendo su papel en el ecosistema financiero.

B. Gestión del riesgo y ajuste de penalidades

La rapidez en los tiempos de desembolso de las Fintech no compromete la calidad de la gestión del riesgo, gracias al uso de herramientas avanzadas como inteligencia artificial, big data y scoring digital. Estas tecnologías permiten evaluaciones rápidas y precisas, optimizando la personalización de las condiciones crediticias para adaptarse a las características específicas de cada cliente y segmento. En productos respaldados, como libranza, que cuentan con mecanismos de deducción directa, las tasas de impago se mantienen por debajo del 5%. Por otro lado, segmentos como consumo y rotativo, con perfiles de mayor riesgo, registran tasas superiores al 10%. Estas diferencias reflejan la capacidad de las Fintech para equilibrar accesibilidad y sostenibilidad mediante ajustes

estratégicos en las condiciones crediticias y el monitoreo constante de riesgos. Además, la implementación de modelos predictivos y análisis avanzados permite identificar riesgos potenciales antes de su materialización, reduciendo los niveles de mora. En segmentos como los créditos educativos y los micronegocios, con tasas de impago entre el 5% y el 10%, se logra un balance entre inclusión financiera y control del riesgo.

Un factor complementario en la gestión del riesgo es la educación financiera. Diseñar programas específicos para segmentos más vulnerables, como consumo y rotativo, no solo mejora los hábitos de pago, sino que también fortalece la confianza y la sostenibilidad del ecosistema Fintech.

Finalmente, las Fintech sobresalen por su flexibilidad frente a las instituciones financieras tradicionales, ajustando condiciones crediticias en tiempo real según el perfil del cliente y las dinámicas del mercado. Esto incluye la personalización de plazos, tasas y penalidades, lo que les permite ofrecer condiciones competitivas y estrategias ágiles que garantizan la sostenibilidad operativa sin comprometer el acceso al crédito.

Nota: Este análisis se basa en datos segmentados, donde las tasas de impago oscilan entre menos del 5% para productos respaldados y más del 10% en segmentos de mayor riesgo como consumo y rotativo.

Nota: Este análisis se basa en las variables TIEMPO_DE_DESEMBOLSO.



IV. Características y estrategias de los productos financieros.

IV. Características y Estrategias de los Productos Financieros.

Las Fintech en la vertical de crédito digital destacan por ofrecer una amplia variedad de productos financieros adaptados a las necesidades específicas de sus clientes. Estos productos se caracterizan por su flexibilidad en montos máximos y mínimos, plazos y tasas de interés, así como en una reducción de los costos asociados por la implementación de estrategias avanzadas para mitigar riesgos y gestionar la cobranza.

A. Montos mínimos y máximos de préstamos por tipo de crédito

El análisis de los montos mínimos y máximos ofrecidos por las Fintech en la vertical de crédito digital destaca su capacidad para atender las necesidades específicas de diversos y diferentes segmentos del mercado. Esta flexibilidad es clave para promover la inclusión financiera y posicionarse como una alternativa viable frente a las instituciones tradicionales. Además, al ajustar sus ofertas según el perfil, comportamiento y capacidad de pago de los usuarios, las Fintech pueden optimizar la asignación de recursos, reducir el riesgo crediticio y mejorar la rentabilidad de sus productos. Los segmentos con montos más altos son:

- **PYMES:** Los préstamos van de **\$6.500.000** a **\$500.000.000**, respaldados por garantías como activos empresariales y flujos de caja. Estas líneas de crédito están diseñadas para financiar proyectos estratégicos, incluyendo la expansión operativa y el capital de trabajo, con el apoyo de entidades como el Fondo Nacional de Garantías (FNG) y Fondo de Garantías de Antioquia (FGA). Además, Deceval presta servicios para la emisión de pagarés desmaterializados que funjan como garantías de sus obligaciones.
- **Libranza:** Con montos que oscilan entre **\$1.000.000** y **\$140.000.000**, estos créditos se caracterizan por su seguridad, basada en la deducción directa de nómina o pensión, lo que minimiza el riesgo de impago y los hace ideales para trabajadores formales, pensionados y personas con ingresos estables.

Financiamiento específico con montos moderados:

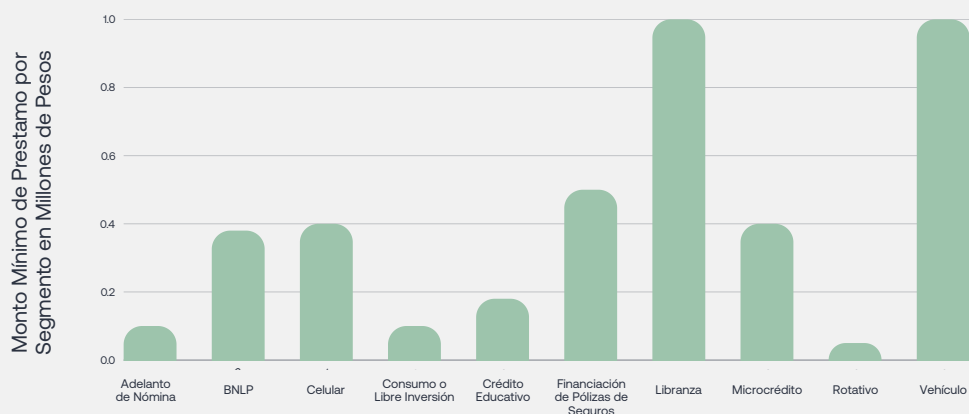
- **Créditos Educativos:** Diseñados para cubrir gastos académicos, estos créditos varían entre **\$580.000** y **\$34.800.000**, destacando por su personalización y relevancia para estudiantes y sus familias.
- **Crédito de consumo y rotativo para personas naturales:** Con rangos que van de **\$100.000** a **\$7.000.000**, estos productos ofrecen flexibilidad para cubrir emergencias y necesidades de corto plazo. Los rotativos, además, permiten un acceso recurrente al crédito, adaptándose al comportamiento del cliente.

Inclusión financiera con montos bajos:

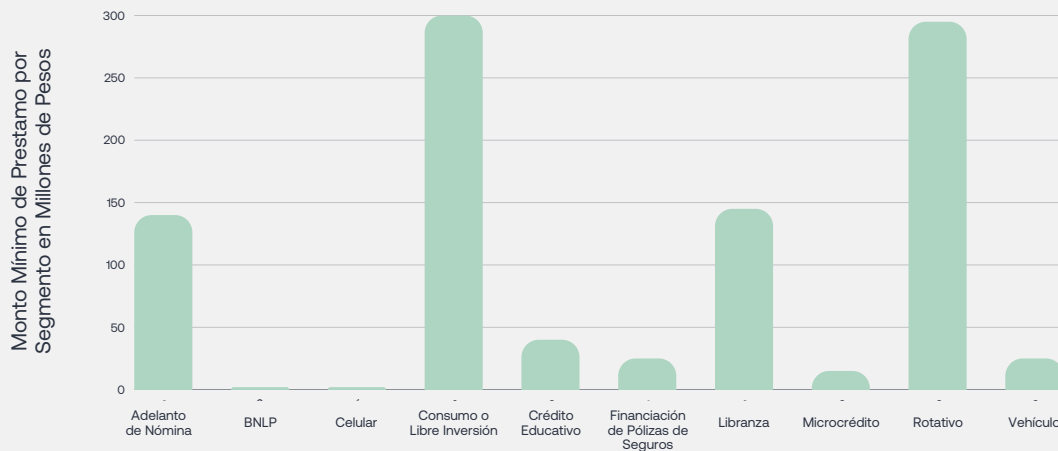
- **Micronegocios y población migrante:** Los productos para estos segmentos, que oscilan entre **\$50.000** y **\$1.000.000**, ofrecen capital inicial o fortalecimiento para pequeños negocios. Este enfoque promueve la inclusión financiera y estimula la economía local en comunidades desatendidas.

Con montos que van de **\$50.000** a **\$500.000.000**, las Fintech demuestran una estrategia diversificada capaz de atender las necesidades de diversos perfiles de clientes. Sin embargo, para ampliar su impacto, es crucial revisar las restricciones regulatorias, como la tasa de usura, que limitan su capacidad para atender segmentos de mayor riesgo sin comprometer la sostenibilidad financiera.

Gráfica 2: Monto Mínimo de Préstamo en Millones de Pesos



Gráfica 3: Monto Máximo de Préstamo por Segmento



B. Plazos y flexibilidad en los créditos

La diversidad en los plazos ofrecidos por las Fintech refleja su capacidad para atender diferentes necesidades financieras, desde corto hasta largo plazo. Esta adaptabilidad promueve accesibilidad y sostenibilidad en los productos financieros.

- **Largo Plazo: Libranza y créditos estructurados**
 - La libranza, con plazos de hasta 180 meses (15 años), está diseñada para pensionados y personas con ingresos estables, respaldada por deducción de nómina, lo que garantiza seguridad y estabilidad.
- **Mediano Plazo: Educación y Consumo**
 - Los créditos educativos ofrecen hasta 36 meses, ajustados al ciclo académico.
 - En consumo y libre inversión, los plazos van de 4 a 36 meses, equilibrando accesibilidad con planificación financiera.
- **Corto Plazo: Micronegocios y Consumo Inmediato**
 - Los microcréditos de hasta 12 meses, son ideales para cubrir necesidades de capital de trabajo.
 - Los créditos rotativos y productos como “Buy Now, Pay Later” (BNPL) ofrecen plazos de 1 a 8 meses, diseñados para necesidades urgentes y recurrentes.

Los plazos flexibles, adaptados a cada segmento, posicionan a las Fintech como actores clave en la inclusión financiera. Desde la rapidez de los créditos rotativos hasta la estabilidad de la libranza, estas soluciones diversificadas promueven un acceso responsable al crédito alineado con las capacidades y objetivos de los clientes.

C. Tasas de Interés y Competitividad

Las tasas efectivas anuales (TEA) ofrecidas por las Fintech varían significativamente según el tipo de producto y el perfil de riesgo del cliente, demostrando una estrategia adaptada a las características de cada segmento:

- **Bajo riesgo:** Créditos educativos y libranza presentan tasas inferiores al **10%**, dirigidas a pensionados, trabajadores formales y estudiantes con garantías institucionales o deducción directa de nómina. Este rango competitivo posiciona a las Fintech como una opción atractiva frente a las instituciones tradicionales.
- **Riesgo moderado a alto:** Productos como consumo, micronegocios y rotativos tienen tasas que oscilan entre el **20%** y el **30%**, ajustadas al mayor riesgo inherente a estos segmentos. Estas tasas reflejan la capacidad de las Fintech para ofrecer soluciones personalizadas a clientes menos formales o con necesidades específicas de liquidez.
- **Segmentos emergentes:** Financiamiento celular y créditos indexados al IBR destacan por su flexibilidad. Las tasas pueden alcanzar hasta **28.65%** en financiamiento celular o **IBR + 15.5%** en líneas indexadas, adaptándose a las condiciones del mercado y al perfil del cliente.
- **Mayor riesgo:** Microcréditos para microempresas enfrentan mayores costos, con tasas de hasta **45%**, debido a la falta de garantías tradicionales y al perfil de riesgo elevado de los clientes.

El enfoque de segmentación eficiente y competitividad permite a las Fintech equilibrar inclusión financiera y sostenibilidad operativa, asegurando su posición como líderes en el ecosistema financiero digital.

D. Costos asociados: avales y garantías

Las Fintech han implementado estrategias dinámicas para gestionar los costos asociados a avales y garantías, adaptándose al perfil de riesgo del cliente y al tipo de producto financiero. Estas estrategias incluyen alianzas clave con entidades como el Fondo Nacional de Garantías (FNG),

El enfoque de segmentación eficiente y competitividad permite a las Fintech equilibrar inclusión financiera y sostenibilidad operativa, asegurando su posición como líderes en el ecosistema financiero digital.



Figarantías, el Fondo de Garantías de Antioquia (FGA) y el Fondo de Coberturas Crediticias (FCC), lo que refuerza su compromiso con la inclusión financiera.

Segmentos de riesgo bajo a moderado: En productos dirigidos a segmentos con menor exposición al riesgo, las Fintech emplean avales y garantías con costos accesibles para facilitar la seguridad financiera tanto del cliente como de la institución.

- **Coberturas Sostenibles y Figarantías:** Estos avales tienen costos que oscilan entre el 1% y el 10%, lo que proporciona un balance entre seguridad y accesibilidad.
- **Fondo Nacional de Garantías (FNG):** Para PYMES, el FNG ofrece costos ajustados, como el 4.5% anual sobre el saldo de capital, diseñados para fortalecer proyectos empresariales.

Segmentos de Mayor Riesgo: En productos asociados a un perfil crediticio más alto, como consumo o libre inversión, los costos de avales y garantías son mayores para reflejar el nivel de riesgo.

- **Fondo de Coberturas Crediticias (FCC) y UNO POR UNO SAS:** Estos fondos aplican costos de hasta el 25%, ajustados según el producto y el perfil crediticio del cliente.
- **Consumo:** En algunos casos, los créditos de consumo pueden tener costos de aval del 5% mensual, dependiendo del riesgo asociado al cliente.

Innovaciones en Avales y Garantías: Las Fintech también están liderando innovaciones en este ámbito para mejorar la experiencia del cliente y reducir costos operativos.

- **Pagarés desmaterializados de Deceval:** Este sistema facilita la firma y custodia digital de pagarés, simplificando los procesos sin costos adicionales.
- **Seguros de vida en libranza:** Este producto incluye seguros de vida con un costo promedio del 0.35% del saldo insoluto, garantizando protección tanto para el cliente como para la Fintech.

Estas iniciativas demuestran cómo las Fintech equilibran accesibilidad y sostenibilidad financiera al ofrecer costos de avales y garantías ajustados a las necesidades específicas de cada segmento, consolidándose como líderes en el ecosistema financiero digital.

Nota: Este análisis se basa en las variables MONTO_MIN_PREST, MONTO_MAX_PREST, PLAZOS, USO_DEL_PRÉSTAMO, TASA_EFECTIVA_ANUAL, GASTOS_DE_COBRO, y COSTO_AVAL

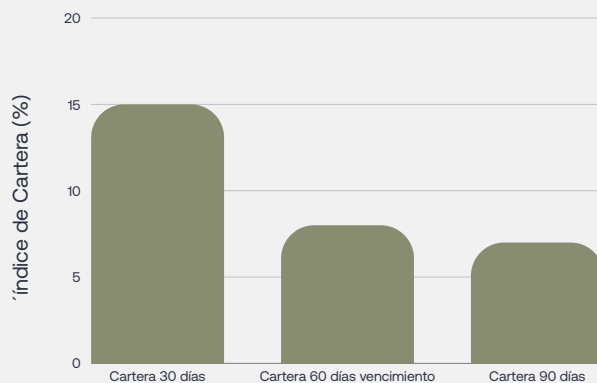
V. Desempeño de la Cartera: Indicadores a 30, 60 y 90 Días.

El análisis de los indicadores de cartera a 30, 60 y 90 días refleja el comportamiento general de los créditos otorgados por las Fintech encuestadas. Estos indicadores permiten evaluar la proporción de cartera vencida en cada intervalo de tiempo y ofrecen una visión general sobre la dinámica de recuperación durante los primeros meses de retraso.

Indicadores de Cartera Vencida: Los índices de cartera vencida reportados por las Fintech son los siguientes:

- **Cartera a 30 días:** 14,91% se encuentra en mora con retrasos de hasta un mes, destacando la necesidad de estrategias más eficaces en esta etapa temprana.
- **Cartera a 60 días:** Disminuye al 8,28%, lo que indica una mejora moderada en la recuperación de créditos.
- **Cartera a 90 días:** Se reduce al 7,11%, evidenciando que las estrategias implementadas han estabilizado el portafolio.

Este comportamiento decreciente sugiere que las Fintech logran contener el riesgo de mora prolongada, aunque el índice inicial a 30 días señala áreas de oportunidad para mejorar la gestión temprana de la cartera.



VI. Desempeño Operativo y Financiero.

El desempeño operativo y financiero de las Fintech en la vertical de crédito digital evidencia su capacidad para atender diferentes segmentos de clientes mediante un modelo ágil y accesible. Según los datos recopilados, las empresas encuestadas han otorgado más de 1,850,000 préstamos, destacando una distribución significativa entre segmentos como micronegocios y consumo, donde la alta demanda está impulsada por la accesibilidad y los tiempos rápidos de aprobación.

A. Recurrencia de préstamos

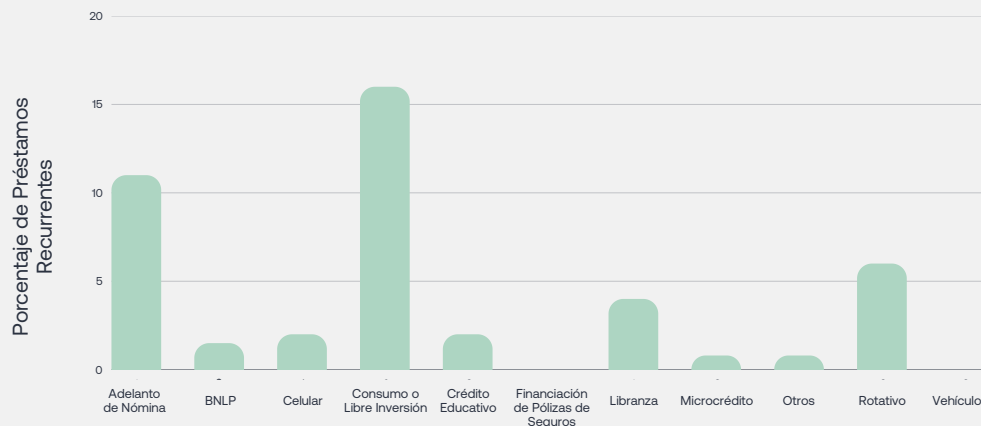
La recurrencia, un indicador clave que permite medir la fidelización de los usuarios y la confianza en la Fintech. Al observar los datos se encuentra que esta varía según el segmento:

- **Micronegocios:** 82.5% de recurrencia, reflejando la efectividad de las Fintech en cubrir necesidades continuas de liquidez y capital de trabajo.
- **Consumo:** 51%, impulsado por clientes que buscan atender emergencias, consolidar deudas o financiar consumo personal.
- **Libranza:** 60%, destacando por la seguridad y estabilidad del mecanismo de deducción directa de nómina.
- **Educación:** 53.5%, asociado a la planificación estructurada para cubrir necesidades académicas.
- **PYMES:** 49%, menor frecuencia debido a la naturaleza estratégica de los créditos, dirigidos a proyectos como expansión y adquisición de activos.



Gráfica 4. Porcentaje de Préstamos Recurrentes por Segmento de Préstamo

Gráfica 5: Porcentaje de Préstamos Recurrentes por Segmento de Préstamo



B. Volumen de préstamos en el ecosistema Fintech colombiano

El análisis del volumen de préstamos otorgados por las Fintech destaca su capacidad para adaptarse a las necesidades específicas de cada segmento. Aunque los micronegocios y el consumo representan los mercados más relevantes, otros segmentos especializados como los créditos a PYMES, los de libranza y los educativos desempeñan un papel estratégico en la inclusión financiera y el financiamiento estructurado.

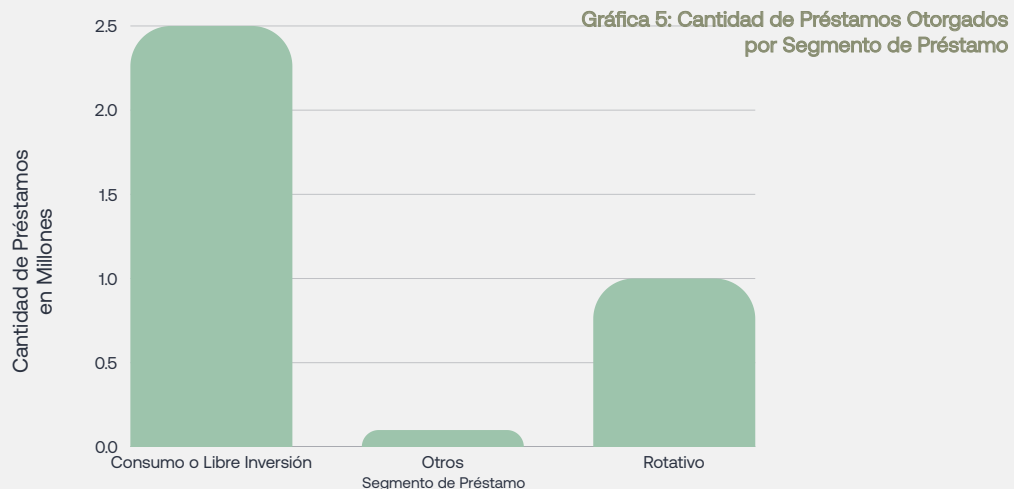
En el segmento de **consumo** lidera en volumen con 664,406 préstamos otorgados, de los cuales el 51% son recurrentes (336,389). Este mercado masivo se enfoca en necesidades a corto plazo como la consolidación de deudas, emergencias financieras y consumo personal.

A su vez, el segmento de préstamos a **micronegocios** lideran en volumen, con 607,300 préstamos totales, de los cuales el 82% son recurrentes (499,685). Este segmento refleja la alta demanda de liquidez inmediata y capital de trabajo, subrayando el impacto positivo de las Fintech en la sostenibilidad de pequeños negocios, especialmente en mercados desatendidos por la banca tradicional.

Por su parte, los productos de **libranza** suman 40,576 préstamos, con una recurrencia ajustada del 60% (24,346). Este producto destaca por su baja morosidad y confiabilidad, garantizada por mecanismos de deducción directa de nómina, orientados principalmente a trabajadores formales y pensionados.

En segmentos especializados, las **PYMES** representan 4,191 préstamos, con una recurrencia ajustada del 49% (2,067). Estos productos están diseñados para proyectos estratégicos como la adquisición de activos, expansión operativa y necesidades estructuradas que requieren montos significativos y plazos extendidos.

Finalmente, el segmento de **educación** ha otorgado 24,643 préstamos, con una recurrencia del 44% (10,971). Aunque su volumen es menor, su impacto social es notable al facilitar el acceso a la educación superior mediante productos financieros adaptados a las necesidades de estudiantes y sus familias.



C. Análisis consolidado

El volumen de operaciones refleja cómo las Fintech han encontrado en los micronegocios y consumo sus principales mercados, donde la rapidez y accesibilidad son esenciales para satisfacer la alta demanda. Segmentos como PYMES y educación, aunque con menor cantidad de operaciones, aportan un valor estratégico y social al ecosistema financiero. Esta distribución ilustra la capacidad de las Fintech para diversificar su oferta, atendiendo tanto a mercados masivos como a sectores específicos con necesidades complejas.

Nota: Este análisis se basa en las variables Q_PRESTAMOS y Q_RECURRENTES.

VII. Distribución Geográfica.

El panorama geográfico de las Fintech en Colombia revela un modelo predominantemente nacional, con una fuerte presencia en las principales ciudades y un interés creciente por expandirse hacia regiones menos urbanizadas. Este enfoque demuestra su capacidad para adaptar modelos digitales que respondan tanto a las demandas de grandes centros urbanos como a las necesidades de comunidades desatendidas.

En los centros urbanos, Bogotá lidera como principal eje financiero y de innovación, concentrando una alta demanda de servicios digitales. Medellín, con su reconocida infraestructura tecnológica, impulsa el crecimiento del sector, mientras que Cali se destaca como un nodo estratégico para PYMES y sectores comerciales del suroccidente del país.

En contraste, regiones menos urbanizadas como Huila, Tolima, Santander, Cauca y Boyacá representan oportunidades estratégicas para fortalecer la inclusión financiera y dinamizar economías locales. La expansión hacia estos mercados no solo incrementa el alcance de las Fintech, sino que refuerza su papel en la transformación digital del sistema financiero colombiano.

Nota: Este análisis se basa en las variables OPERACIONES.



VIII. Avances en la regulación del ecosistema
de Crédito Digital.

VIII. Avances en la Regulación del Ecosistema de Crédito Digital.

Desde **Colombia Fintech** reconocemos la importancia de generar mayor seguridad jurídica para la vertical de Crédito Digital, por lo que hemos acompañado y promovido la aprobación del **Proyecto de Ley 326 2022 Cámara - 184 Senado**, *“Por medio de la cual se modifica la ley 1480 de 2011 y se crean garantías de protección en favor del consumidor de comercio electrónico”*.

El artículo 7 de este proyecto de ley adiciona un **parágrafo al artículo 45 de la Ley 1480 de 2011** con el objetivo de generar claridad respecto a las operaciones de crédito realizadas mediante sistemas de financiación electrónicos o digitales (como las Fintechs de crédito digital). Este artículo busca proteger a los consumidores mediante la determinación de reglas claras sobre los rubros que deben imputarse como intereses. Específicamente, establece que:

1. Los cargos de tecnología deberán reputarse como intereses.
2. Existe la obligación de informar a los consumidores sobre los cargos directamente asociados al crédito.
3. Los rubros generados independientemente del crédito, como seguros, firma electrónica, avales e impuestos, no se reputarán como intereses, siempre y cuando sean informados adecuadamente al consumidor.
4. En caso de que los cargos por uso de tecnología puedan ser suplidos de manera física, esta opción deberá ser informada al consumidor.

El Presidente de la República objetó parcialmente el artículo 7 por inconveniencia, argumentando erróneamente que sus disposiciones resultaban regresivas frente al régimen de protección al consumidor. Desde que se conocieron estas objeciones, en Colombia Fintech acompañamos a los congresistas encargados de presentar el informe sobre las objeciones presidenciales, destacando la importancia de este artículo para la industria. En particular, resaltamos que el artículo 7 es fundamental para proteger los derechos de los consumidores en las operaciones de crédito Fin-

tech, otorgando seguridad jurídica tanto a los consumidores como a las empresas. La disposición clarifica qué conceptos pueden imputarse como intereses y cuáles no, reconociendo las particularidades de este tipo de operaciones. Actualmente, la falta de diferenciación ha generado alta conflictividad jurídica y sanciones, lo que afecta el desarrollo adecuado del segmento Fintech.

La socialización sobre la importancia de este artículo y el impacto social y económico generado por las Fintech fue liderada por Colombia Fintech. Este esfuerzo permitió que las objeciones presidenciales fueran negadas mayoritariamente por la Cámara de Representantes y el Senado de la República. Ahora, el Presidente deberá proceder con la sanción de este proyecto de ley.



IX. Flexibilización de la Tasa de Usura.

La flexibilización de la tasa de usura representa una oportunidad clave para modernizar el sistema financiero en Colombia, ampliando el acceso al crédito formal, promoviendo la innovación en el ecosistema Fintech y fortaleciendo la inclusión financiera. Este enfoque busca responder a las necesidades de un mercado diversificado y a los desafíos históricos asociados al régimen de intereses.

1. Incrementar la oferta de crédito:

- Reducir los límites actuales de la tasa de usura permitirá a las entidades financieras atender a segmentos con perfiles de mayor riesgo, que actualmente se enfrentan a barreras significativas para acceder al crédito formal.
- Un modelo ajustado por plazos, montos y modalidades de crédito, inspirado en buenas prácticas internacionales ampliamente reconocidas, podría generar un ecosistema más eficiente y competitivo, mejor adaptado a las características específicas y necesidades particulares de cada producto y segmento del mercado.

2. Prevenir la exclusión financiera:

- El régimen actual de usura puede fomentar el uso de alternativas informales, como el “gota a gota,” que imponen condiciones desproporcionadamente costosas y riesgosas para los consumidores.
- Una flexibilización de la tasa de usura ayudaría a cerrar esta brecha, permitiendo que más personas accedan a productos formales, con mejores condiciones y mayor protección para los usuarios.

3. Fomentar la innovación:

- Un entorno normativo más flexible habilitará a las Fintech para diseñar productos específicos

que atiendan a poblaciones vulnerables o perfiles crediticios no tradicionales, como microempresarios o trabajadores independientes.

- Herramientas avanzadas como la inteligencia artificial y el análisis de big data jugarán un papel clave en personalizar las ofertas y garantizar sostenibilidad tanto para los clientes como para las instituciones financieras.

4. Evolución normativa y regulatoria:

- El régimen de intereses en Colombia ha evolucionado, pero aún enfrenta desafíos en la implementación de políticas que reflejen las realidades del mercado actual. Por ende, es fundamental mejorar la segmentación de tasas y adaptarlas a las modalidades crediticias para generar una mayor inclusión financiera.
- Experiencias internacionales, como el modelo chileno, demuestran que esquemas granulares por tipo de crédito y plazo pueden fomentar un acceso más equilibrado y eficiente al crédito, beneficiando a todos los actores del ecosistema financiero.

5. Hacia un mercado de crédito más equilibrado e incluyente:

- Para llegar a un mercado de crédito más equilibrado e incluyente, se requiere un enfoque técnico que permita ajustar los límites actuales con base en criterios de mercado. Esto garantizaría que las tasas reflejen tanto el costo del riesgo como la necesidad de fomentar la inclusión financiera, lo que se puede lograr al liberalizar la tasa de usura en el ordenamiento colombiano.
- La colaboración entre entidades regulatorias, gremios y actores del sector financiero será crucial para construir un sistema más inclusivo y sostenible, que brinde acceso a crédito a quienes más lo necesitan sin comprometer la estabilidad del mercado.

La flexibilización de la tasa de usura permitirá a las Fintech y a otras instituciones financieras fortalecer su capacidad para innovar, atender a más segmentos de la población y promover un acceso más equitativo al crédito formal. Esta medida no solo contribuirá al desarrollo económico del país, sino que también asegurará un mercado financiero más sólido, equilibrando inclusión financiera con sostenibilidad operativa.

Desde Colombia Fintech, realizamos un proyecto de investigación que analiza en detalle la tasa de endeudamiento real de los hogares y las empresas en Colombia. El informe y los resultados estarán

disponibles para consulta desde el 5 de febrero. En colaboración con la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), se identificaron variables clave como las tasas de endeudamiento reales, la composición de la deuda y su proporción en relación con los ingresos, ofreciendo una visión integral sobre el panorama financiero del país.



X. Conclusiones.

1. Crecimiento y diversificación del crédito digital: El ecosistema Fintech ha experimentado un crecimiento sostenido, consolidándose como un actor clave en el mercado financiero colombiano, con 97 Fintechs de crédito digital activas en 2024. Este crecimiento ha impulsado la diversificación de productos financieros que atienden tanto a personas naturales como jurídicas. Destacan soluciones como los créditos para micronegocios y productos estructurados como créditos de libranza y educativos, respaldados por garantías robustas. Esto ha permitido una diversificación en el ecosistema que ha potenciado la inclusión financiera.

2. Rapidez y eficiencia operativa: Cerca del 60% de las Fintech reportan tiempos de desembolso inferiores a 24 horas en segmentos clave como micronegocios y consumo, marcando una clara ventaja frente a los bancos tradicionales. Esta agilidad no solo mejora la experiencia del cliente, sino que también impulsa la retención y adquisición de nuevos usuarios, consolidando la competitividad del sector.

3. Desempeño de la cartera: Los índices a 30, 60 y 90 días muestran una gestión efectiva, pero el alto nivel a 30 días resalta la necesidad de fortalecer estrategias preventivas para mejorar la estabilidad del portafolio.

4. Fidelización de clientes: La alta recurrencia en micronegocios, con un 82% de préstamos recurrentes, evidencia la confianza y sostenibilidad de las relaciones cliente-empresa. Lo mismo se predica de los créditos de consumo con una recurrencia del 52%. Este comportamiento resalta el impacto positivo de las Fintech en segmentos con necesidades continuas de financiamiento y muestra la capacidad de esta vertical para generar estabilidad en la relación con sus clientes, lo que permitirá el crecimiento del ecosistema Fintech.

5. Avances clave para el Crédito Digital en Colombia: Los avances en la ley de comercio electrónico permiten darle mayor claridad y seguridad al crédito digital, protegiendo a los consumidores y evitando conflictos sobre qué se considera interés. Con el respaldo de Colombia Fintech, esta aprobación impulsa un desarrollo más transparente, sólido y justo en el ecosistema Fintech en Colombia. Esto fomenta la confianza tanto de usuarios como de inversionistas, fortaleciendo el crecimiento sostenible del sector.

XI. Oportunidades Estratégicas para el Futuro de la Vertical de Crédito Digital.

Desde Colombia Fintech identificamos tres áreas de oportunidad clave para fortalecer la vertical de crédito digital en Colombia. Estas consideraciones, basadas en análisis globales y locales, buscan potenciar el impacto del crédito digital en Colombia mediante soluciones innovadoras y adaptadas al contexto nacional. A continuación, destacamos cómo el uso de tecnologías avanzadas, la educación digital y los incentivos dinámicos pueden catalizar la transformación del ecosistema Fintech hacia un modelo más eficiente, equitativo y sostenible.

El uso de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial y el machine learning tiene el potencial de transformar profundamente las operaciones financieras, impactando tres aspectos clave: optimización de procesos, personalización de servicios y expansión de la inclusión financiera. Gracias a la automatización de validaciones y el análisis en tiempo real, las Fintech pueden agilizar operaciones en productos estructurados, como libranza y créditos educativos, reduciendo significativamente los tiempos de aprobación y desembolso.

Asimismo, la incorporación de datos alternativos —como historiales de pagos de servicios básicos o patrones de consumo— mejora la precisión en la evaluación crediticia, ampliando la cobertura del crédito formal a segmentos tradicionalmente excluidos, como trabajadores informales, jóvenes y micronegocios. Este enfoque no solo personaliza las condiciones crediticias, sino que también equilibra accesibilidad y sostenibilidad financiera, posicionando a las Fintech como líderes en innovación y eficiencia operativa, como destacan Óskarsdóttir et al. (2017) y Accenture (2020).

La implementación de estas tecnologías no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también fomenta la inclusión financiera con productos más equitativos y accesibles. Algoritmos de scoring dinámicos ajustan tasas y plazos según el comportamiento del cliente, mientras que herramientas de análisis predictivo permiten anticipar tendencias y riesgos. Sin embargo, para que estas tecnologías alcancen su máximo potencial, es esencial capacitar a los usuarios en su adopción efectiva, especialmente en segmentos como micronegocios y consumo, donde muchas veces

la falta de familiaridad con plataformas digitales puede representar una barrera significativa. Las tres propuestas anteriores convergen en la idea de que un ecosistema digital robusto depende de la combinación de agilidad operativa, capacidad de innovación tecnológica y compromiso con la inclusión financiera. Al adoptar estas estrategias, las Fintech no solo liderarán en eficiencia y accesibilidad, sino que consolidarán su papel como agentes clave en la transformación hacia un sistema financiero más inclusivo y sostenible.

Por otro lado, la transformación digital no solo depende de la tecnología, sino también de la capacidad de los usuarios para interactuar con estas herramientas de manera eficiente. En segmentos como micronegocios y consumo, la falta de familiaridad con plataformas digitales representa una barrera significativa para aprovechar plenamente los beneficios de los servicios financieros formales, que son columnas del desarrollo económico y social.

Según el informe Global Index Database (2021) del Banco Mundial, las cuentas bancarias permiten a las personas gestionar su dinero de manera segura y productiva, pero el 66% de los adultos no bancarizados no sabrían cómo usarlas sin ayuda. Para cerrar esta brecha, es fundamental implementar programas de educación y capacitación digital a través de materiales interactivos, talleres comunitarios y alianzas estratégicas con gobiernos locales y ONG. La digitalización actúa como catalizador de la inclusión financiera, al estimular el uso de productos complementarios como el ahorro y los préstamos, y al mejorar la resiliencia económica frente a crisis como la pandemia de COVID-19. Estas iniciativas permitirán ampliar el acceso a servicios financieros, reducir la dependencia de mecanismos informales y optimizar costos operativos, fortaleciendo la confianza en el ecosistema Fintech.

Finalmente, la implementación de incentivos dinámicos representa una estrategia clave para mejorar las tasas de reembolso y fomentar la recurrencia en segmentos como micronegocios y consumo. Este enfoque premia a los clientes cumplidos mediante condiciones crediticias más favorables, como la reducción progresiva de penalidades o tasas de interés ajustadas. Según Shapiro (2012), estos modelos no solo optimizan la gestión del riesgo, sino que también refuerzan la confianza mutua entre clientes e instituciones financieras, al convertir el acceso a mejores condiciones de crédito en una recompensa tangible por un buen historial de pagos.

De esta manera, las Fintech, mediante algoritmos avanzados, pueden ajustar condiciones en tiempo real, permitiendo que clientes considerados de mayor riesgo accedan a crédito formal en térmi-

nos más equitativos. Este enfoque no solo reduce la dependencia de opciones de crédito informal —a menudo más costosas y menos seguras—, sino que también personaliza las condiciones de crédito según el desempeño individual, fomentando una relación de confianza mutua, mejorando la calidad de la cartera y fortaleciendo el ecosistema Fintech como un modelo inclusivo, eficiente y sostenible.

En resumen, el futuro de la vertical Fintech en Colombia radica en la capacidad de adoptar tecnologías avanzadas, empoderar a los usuarios mediante la educación digital y diseñar incentivos innovadores que refuercen la confianza entre clientes y Fintechs. Desde Colombia Fintech, nos comprometemos a apoyar estas iniciativas, trabajando en conjunto con el ecosistema para combinar agilidad operativa, inclusión financiera y una visión centrada en el cliente. Con este enfoque, las Fintech no solo liderarán en eficiencia y accesibilidad, sino que consolidarán su papel como actores clave en la transformación económica y social del país.

XII. Reflexión Final.

Este estudio, basado en una muestra de 30 empresas Fintech, ofrece una visión integral sobre las tendencias, oportunidades y desafíos del sector de crédito digital en Colombia. A pesar de las limitaciones de representatividad, los hallazgos constituyen un punto de partida robusto para futuras investigaciones que incluyan una cobertura más amplia, incorporando además los cambios en el entorno regulatorio y económico.

La gestión de riesgos, la expansión hacia regiones desatendidas y la implementación de programas de educación financiera emergen como factores críticos para consolidar a las Fintech como pilares de inclusión financiera y transformación económica en el país. A medida que estas empresas evolucionan hacia modelos más adaptativos y tecnológicamente avanzados, su capacidad para impactar positivamente en el desarrollo social y económico.

Variables.

- **TIEMPO_DE_DESEMBOLSO:** refleja el promedio de días necesarios para completar un desembolso tras la aprobación del crédito.
- **MONTO_MIN_PREST:** Describe los montos mínimos ofrecidos por las Fintech según el tipo de préstamo.
- **MONTO_MAX_PREST:** Describe los montos máximos ofrecidos por las Fintech según el tipo de préstamo.
- **CARTERA_30:** índice de cartera vencida a 30 días según el segmento.
- **CARTERA_60:** índice de cartera vencida a 60 días según el segmento.
- **CARTERA_90:** índice de cartera vencida a 90 días según el segmento.
- **TIEMPO_DE_DESEMBOLSO:** Tiempo promedio de desembolso desde la solicitud del crédito hasta el depósito en la cuenta del usuario.
- **COSTO_AVAL:** Costos asociados a los avales y las entidades colaboradoras.
- **GASTOS_DE_COBRO:** Costos relacionados con la gestión de cobranza.
- **TIPO_EVALUACION_CREDITICIA:** Tipo de herramienta tecnológica utilizada en la evaluación del perfil crediticio de los clientes.
- **HERRAMIENTAS_DIGITALES_EVALUACION_CREDITICIA:** Herramienta tecnológica utilizadas para la evaluación crediticia (inteligencia artificial, big data, etc.).
- **Q_PRESTAMOS:** Volumen total de préstamos otorgados por segmento.
- **Q_RECURRENTE:** Recurrencia de los préstamos por usuario.
- **OPERACIONES:** Nivel geográfico en el que se opera: Nacional o regional.

Agradecimiento

Este Informe no podría haberse realizado sin la activa participación de:

ACTIVOS Y FINANZAS	AGAVAL
ALAGA	BAYPORT
BEMUS	CELYA
CLARA	EDUCACIÓN ESTRELLA
EMONKEY	EXCEL CREDIT
FIE	FINAKTIVA
FINKY	FINSU
GALGO COLOMBIA	GALILEA
GO BRACO	JUANCHO TE PRESTA
NEQUI	MONET
PRAMI	PLURALL
QUIPU	RAPICREDIT
RAYO	RIMSA GROUP
SEMPLI	SUEÑOS GROUP
U CERDIT SKILLS	YA DINERO

Referencias Bibliográficas.

Accenture. (2020). Get future-ready with intelligent finance. Accenture. <https://insuranceblog.accenture.com/wp-content/uploads/2020/05/Accenture-get-future-ready-with-intelligent-finance.pdf>

Accenture. (2020). Intelligent operations: The future-ready back office. Accenture. <https://financial-servicesblog.accenture.com/wp-content/uploads/2020/08/Accenture-Intelligent-Operations-Future-Ready-Back-Office.pdf>

Banco Mundial. (2021). Global Findex Database 2021: Inclusión financiera, pagos digitales y resiliencia en la era de la COVID-19. Banco Mundial. Recuperado de <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/d0de6892fdd58f1b2effd71f594ad056-0050062022/original/Executive-Summary-Spanish.pdf>

Credolab. (2023). The complete guide to alternative credit scoring. Recuperado de https://assets-global.website-files.com/607b8d63ccfc827553632c30/61f362dd32db02cf87357464_EBOOK.pdf?utm_source=chatgpt.com

EL TIEMPO. (2023, septiembre 1). ¿Cuánto tiempo toma un banco en Colombia en aprobar un crédito? EL TIEMPO. <https://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/cuanto-tiempo-toma-un-banco-en-colombia-en-aprobar-un-credito-801828>

Grogan, A., Bergum, I., & Prendergast, P. (2022, diciembre 1). Transforming Finance Now. Accenture. <https://www.accenture.com/content/dam/accenture/final/capabilities/technology/technology-innovation/document/Accenture-Finance-Transformation-New.pdf>

Óskarsdóttir, M., Bravo, C., Sarraute, C., Vanthienen, J., & Baesens, B. (2017). The Value of Big Data for Credit Scoring: Enhancing Financial Inclusion using Mobile Phone Data and Social Network Analytics. Applied Soft Computing.

Shapiro, Dmitry. (2012, septiembre 10). Microfinance and Dynamic Incentives. Disponible en SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1260825>

Taboada, B., & Villamizar, M. (2024). Mitos y realidades de la política monetaria - ¿Qué tanto ayuda la tasa de usura al consumidor? Banco de la República. Recuperado de <https://d1b4gd4m8561gs.cloudfront.net/sites/default/files/publicaciones/archivos/nota-mitos-cambio-climatico.pdf>

Fintech Snapshot.

Crédito Digital.