

Fintech Snapshot.

Pagos Digitales.

Presidente Ejecutivo: *Gabriel Santos García*

Presidenta de Operaciones: *María Mercedes Agudelo V.*

Head de Regulación: *Daniela Jaime*

Head de Investigaciones: *Miguel 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

I. <u>Introducción</u>	1
A. Objetivo del Informe	
B. Metodología Utilizada	
C. Alcance del Estudio	
II. <u>Casos de estudio internacionales</u>	5
A. UPI: Un caso de éxito en pagos digitales y su expansión global	
B. Pix en Brasil: Un modelo de inclusión financiera y digitalización exitosa	
C. CoDi en México: Un sistema de pagos digitales que no despegó	
III. <u>Evolución del Sistema de Pagos en Colombia y la entrada de Bre-B</u>	10
D. Introducción al Sistema de Pagos de Bajo Valor	
E. Regulación del Sistema de Pagos en Colombia	
F. Transformación del SPBV y el rol del ecosistema Fintech	
G. Bre-B: la apuesta para transformar el Sistema de Pagos en el país	
IV. <u>Caracterización general de la vertical de Pagos Digitales</u>	18
H. Perfil de las Fintech participantes	
I. Antigüedad y auge reciente de las Fintech de pagos digitales	
J. Tiempo de procesamiento y fiabilidad de las transacciones	
K. Tasa de errores y requerimientos de soporte	
L. Actividades adicionales realizadas por las Fintech en la vertical de Pagos Digitales	
M. Presencia en zonas rurales y urbanas	
V. <u>Análisis por Actividad Específica</u>	26
F. Procesamiento de Pagos	
G. Dispersión y Recaudo	
H. Servicios de Adquirencia	
I. Corresponsalía	
VI. <u>Columnas de Opinión</u>	48
Columna 1 - Quibit	
Columna 2 - Combo Play	
VII. <u>Conclusiones y hallazgos principales</u>	52
<u>Referencias Bibliográfica</u>	57

INTRODUCCIÓN

Los Pagos Digitales en Colombia

El ecosistema de pagos digitales en Colombia ha experimentado una evolución significativa en los últimos años, impulsado por la digitalización de la economía, el crecimiento del comercio electrónico y la adopción de nuevas tecnologías. Las fintechs han jugado un rol fundamental en este proceso, ofreciendo soluciones innovadoras que no solo facilitan la inclusión financiera, sino que también optimizan la experiencia de pago para empresas y consumidores en todo el país.

El sector de los **Pagos Digitales** se ha consolidado como uno de los pilares más importantes dentro del ecosistema fintech colombiano, siendo la segunda vertical más grande de Colombia Fintech, lo que subraya su relevancia dentro del ecosistema financiero del país. Este auge, que viene ya de tiempo atrás, ha surgido por la necesidad de personas y empresas de eliminar fricciones en la transferencia de fondos a través de medios digitales. Dicha tendencia ha venido acompañada también por una creciente concepción de los pagos como servicio en sí mismos, lo que ha permitido la introducción de nuevos modelos de negocio y la estructuración de empresas que facilitan la automatización de múltiples procesos que anteriormente debían hacerse de manera manual.

Asimismo, la adopción de pagos digitales y la creciente innovación en este segmento de la industria financiera se puede explicar con la entrada de nuevos competidores y la especialización, donde se muestra cada vez más desarrollos tecnológicos e innovación. Este cambio de paradigma ha estado

principalmente liderado por las fintechs, quienes han sido capaces de identificar oportunidades de mercado y explotar su potencial aportando una oferta de servicios con alto valor añadido. Así, las empresas de esta vertical han ofrecido soluciones tanto para las personas y empresas, como para otras instituciones financieras que han integrado sus servicios o productos en su arquitectura empresarial, lo que muestra el potencial de colaboración entre el ecosistema fintech y el resto del sistema financiero.

Ahora bien, es importante precisar que, en un contexto global, los bancos centrales han tomado un papel protagónico en la estructuración de los sistemas de pagos rápidos (FPS por sus siglas en inglés “Fast Payments Systems”), con ejemplos de implementaciones exitosas como es UPI en India. En particular, esta tendencia también se ha visto reflejada a nivel regional, donde los bancos centrales han liderado esta transición, modernizando las infraestructuras y garantizando la interoperabilidad entre las plataformas. En la región de **América Latina y el Caribe (LAC)** pueden encontrarse ejemplos en Brasil con PIX, en Costa Rica con SINPE Móvil y en México con CoDi y DiMo.

Con todo, ya son más de 15 países en la región los que han implementado sus propios sistemas de pagos rápidos, lo que resalta la tendencia hacia la modernización de las infraestructuras de pago en toda la región (Bank for International Settlements, 2024). Esto ha tenido un impacto directo en la adopción de pagos digitales en Colombia, una tendencia que se veía incluso antes de la estructuración de Bre-B, el sistema de pagos inmediatos interoperables del país (iniciativa liderada por el Banco de la República).

El auge de los pagos rápidos también ha mostrado su potencial para impulsar la inclusión financiera, reducir los costos de transacción y estimular la actividad económica, proporcionando a individuos y empresas soluciones de pago más convenientes y económicas, así como un acceso más rápido y barato a los fondos (Aguilar et al., 2024). Este informe no solo aborda cómo estos avances globales impactan a Colombia, sino también cómo la introducción de **Bre-B¹**, a partir del segundo semestre de 2025, promete ser un factor clave en la evolución del sector de pagos en el país.

¹Bre-B es el nuevo sistema de pagos inmediatos interoperado de Colombia que permitirá hacer pagos y transferencias al instante, sin importar la entidad donde tenga su cuenta o depósito electrónico. Su regulación y puesta en marcha ha estado a cargo de la Junta Directiva del Banco de la República de acuerdo con el artículo 104 de la Ley 2294 de 2023.

Objetivo del Informe

El objetivo de este informe es mapear y caracterizar sistemáticamente la vertical de pagos digitales de Colombia Fintech, presentando un diagnóstico detallado de las fintech que operan en este segmento. Se ofrece un análisis descriptivo que abarca la evolución del sector, los modelos de negocio predominantes, el volumen y la diversidad de transacciones, así como los principales desafíos y oportunidades que enfrentan estas empresas. **Este informe constituye la primera entrega del Fintech Snapshot de Pagos Digitales 2025, una iniciativa de Colombia Fintech para describir esta actividad fundamental para el país y la inclusión financiera digital.** Esto se hace con un doble propósito, por un lado, para divulgar las condiciones y características del ecosistema de pagos Fintech en el país y, por el otro, proveer los insumos necesarios para que las entidades reguladoras tomen decisiones de política pública adecuadas de manera informada.

Metodología Utilizada

La información presentada en este informe fue recopilada a través de un cuestionario estructurado dirigido a las fintechs miembros de la vertical de Pagos Digitales de Colombia Fintech, el gremio que representa a las empresas de tecnología financiera en el país. Con el objetivo de generar una caracterización adecuada del sector, la encuesta incluyó tanto preguntas abiertas como cerradas, abordando temas clave como el procesamiento de pagos, adquirencia, dispersión, recaudo, volumen de transacciones y tasa de éxito en autorizaciones. Además de la encuesta, se realizaron entrevistas semiestructuradas e intercambios informales con directores de empresas del sector, lo que permitió complementar los datos cuantitativos con percepciones cualitativas sobre los retos y oportunidades del ecosistema. La información obtenida se analizó en términos de cifras absolutas, porcentajes y comparaciones interanuales (primer semestre de 2024 vs. primer semestre de 2023), proporcionando así una visión estructurada del comportamiento del sector.

Alcance del Estudio

Este informe se centra exclusivamente en el ecosistema colombiano, analizando la actividad de las fintechs de pagos digitales durante el primer semestre de 2024 (entre el 1º de enero y 30 de junio). El objetivo es comprender el comportamiento, las tendencias y los desafíos específicos de este segmento, reconociendo que las fintechs están a la vanguardia de la innovación en pagos digitales en Colombia. Aunque no se realizan comparaciones directas con otros países, **se incluyen**

referencias a modelos internacionales como UPI en India, CoDi en México y Pix en Brasil para ilustrar tendencias globales y contextualizar el análisis local. Cabe destacar que el estudio se basa únicamente en la información reportada por las fintechs miembros de Colombia Fintech, sin incluir datos de bancos tradicionales u otros actores externos al gremio. Estos hallazgos, basados en la información actual de las fintechs, proporcionan una línea base valiosa que podrá ser utilizada como benchmark para el primer informe de la vertical de Pagos Digitales en el país. No obstante, es importante señalar que la tasa de respuesta fue del **53.75%** (43 de 80 empresas), lo que representa una limitación en el análisis de algunas variables.

II. Casos de Estudio Internacionales

A. UPI: Un caso de éxito en pagos digitales y su expansión global

Desde su lanzamiento en 2016, el Unified Payments Interface (UPI) ha transformado radicalmente los pagos digitales en India, consolidándose como la infraestructura de pagos más utilizada en el país y un referente global en interoperabilidad e inclusión financiera. En 2024, UPI procesó más de 15 mil millones de transacciones mensuales y representó el 81.8 % del volumen total de pagos digitales en India (BIS, 2024). Su éxito se debe a un diseño abierto e interoperable, a la facilidad de uso y al sólido respaldo del Banco de la Reserva de India (RBI) y la National Payments Corporation of India (NPCI), que han garantizado su estabilidad y rápida adopción (BCG, 2022).

Además, UPI ha crecido de forma exponencial –con un incremento 3.2 veces superior al de otros métodos digitales desde 2021– y ha sido promovido como un bien público digital, permitiendo que cualquier actor financiero, ya sean bancos, fintechs o grandes empresas tecnológicas, se integre a su ecosistema sin restricciones. Esta estrategia de apertura ha facilitado la colaboración de plataformas como Google Pay, PhonePe y Amazon Pay, mientras que los bancos han mantenido un papel crucial en la liquidación de fondos (BIS, 2024).

1. Factores clave del éxito de UPI

- 1. Infraestructura abierta:** La arquitectura de UPI permite la participación de cualquier entidad financiera, impulsando la innovación y la diversificación de soluciones.
- 2. Interoperabilidad total:** UPI posibilita transacciones sin barreras entre distintos bancos y aplicaciones, superando las limitaciones de los sistemas cerrados.
- 3. Facilidad de uso:** La integración de códigos QR, números móviles y alias simplifica las transacciones, eliminando la necesidad de recordar datos bancarios complejos.
- 4. Protección de datos:** Las estrictas regulaciones protegen la información del usuario y previenen monopolios, reforzando la confianza en el sistema.
- 5. Respaldo gubernamental:** El apoyo continuo y la regulación eficiente por parte del RBI y la

NPCI han permitido mantener costos bajos y eliminar barreras de entrada para nuevos participantes.

2. Expansión global y conexión con remesas

La capacidad de UPI para adaptarse y expandirse ha sido notable. En 2024, UPI permitió transacciones en Singapur, Emiratos Árabes Unidos y el Reino Unido, facilitando pagos para la diáspora india y optimizando el proceso de envío de remesas. Por ejemplo, en 2023, los Emiratos Árabes Unidos y Singapur representaron el 25% de los \$125 mil millones de dólares en remesas enviadas a India. Además, UPI ha comenzado a operar en Europa, permitiendo a los usuarios indios realizar pagos en lugares icónicos como la Torre Eiffel en París, lo que subraya su impacto en la digitalización de pagos internacionales (Bloomberg, 2024). Esta expansión global no solo reduce los costos de transferencia, sino que también mejora la eficiencia en las remesas, un aspecto crucial para economías como la de Colombia, donde las remesas representaron el **2.8% del PIB** en 2024 (Corficolombiana, 2024).

3. Lecciones de UPI para la implementación de Bre-B en Colombia Colombia y Bre-B

La experiencia de UPI en India ofrece lecciones fundamentales para el diseño e implementación de futuros sistemas de pagos digitales en Colombia, como Bre-B-B. Aunque UPI introdujo innovaciones que transformaron su ecosistema, muchas de estas mismas características se incorporarán en Bre-B, adaptándose al contexto local. Entre los elementos clave se destacan:

1. **Infraestructura abierta e interoperable:** Al igual que UPI, Bre-B está diseñado para permitir la participación sin restricciones de bancos y fintechs, lo que asegurará una integración total del ecosistema de pagos. Con la incorporación de Drix -la cámara de pagos de bajo valor administrada por el Emisor y vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia- se garantizará la interoperabilidad entre los componentes centralizados y las redes privadas, facilitando transferencias inmediatas y eficientes (Banco de la República, 2024).
2. **Regulación efectiva y estructura de costos competitivos:** El modelo de UPI, que ofrece transacciones gratuitas para individuos y tarifas muy bajas para empresas, ha sido decisivo para su adopción masiva. Aunque en Colombia la política de costos no es tan directa, la regulación encabezada por el Banco de la República establece lineamientos relevantes para que Bre-B ofrezca tarifas competitivas y reduzca fricciones en el sistema de pagos.

- 3. Integración con el sistema financiero:** UPI ha ampliado el acceso a servicios bancarios y de crédito, demostrando que la digitalización puede romper barreras de inclusión. BRE-B está previsto para agilizar las transacciones y expandir el acceso a productos financieros, consolidándose como una herramienta clave para la inclusión en Colombia.
- 4. Expansión internacional y remesas:** La capacidad de UPI para facilitar transferencias internacionales a costos reducidos y optimizar el proceso de remesas es un ejemplo a seguir. De manera similar, Bre-B contempla la incorporación de casos de uso de pagos cross-border, posicionándose como un sistema relevante a nivel regional.

En resumen, UPI ha logrado transformar la economía digital en India mediante una infraestructura abierta, interoperable y respaldada por políticas gubernamentales robustas. En resumen, la experiencia de UPI demuestra que, con una implementación estratégica y un sólido respaldo institucional, un sistema de pagos digitales puede transformar la economía digital. Bre-B se perfila para replicar este impacto en Colombia, reduciendo la dependencia del efectivo, mejorando la eficiencia de las remesas y ampliando la inclusión financiera, convirtiéndose en un pilar fundamental para la transformación del sistema financiero nacional.

Siguiendo esta línea, en Brasil, el Banco Central ha demostrado con Pix cómo la digitalización y el fuerte respaldo institucional pueden promover la inclusión financiera y reducir la dependencia del efectivo.

B. Pix en Brasil: Un modelo de inclusión financiera y digitalización exitosa

En noviembre de 2020, el Banco Central de Brasil lanzó **Pix**, un sistema de pagos instantáneos que permite realizar transferencias rápidas, gratuitas y disponibles 24/7. Su objetivo era acelerar la digitalización del sistema financiero, reducir la dependencia del efectivo y promover la inclusión financiera. Hoy, Pix se ha consolidado como el método de pago más utilizado en Brasil y un referente internacional en pagos digitales (Bank for International Settlements, 2024).

El impacto de Pix es masivo. Para diciembre de 2023, 149 millones de personas y 15 millones de empresas utilizaban el sistema, registrándose 42 mil millones de transacciones anuales por un valor total de 3.5 billones de dólares, casi el doble del PIB brasileño (Bretas, 2023). Esta adopción masiva generó una notable reducción en el uso del efectivo: la proporción de transacciones en efectivo cayó del 42% en 2020 al 22% en 2023, y, en paralelo, el dinero en circulación disminuyó un 10%

durante ese mismo periodo (Sampaio et al., 2024, p.19). Uno de los factores clave detrás del éxito de Pix ha sido su obligatoriedad para los grandes actores financieros. El Banco Central de Brasil exigió que todas las entidades financieras con más de 500,000 cuentas ofrecieran Pix desde el primer día, garantizando una cobertura casi total. Además, su modelo de costos –transacciones gratuitas para individuos y tarifas muy bajas para empresas– lo ha convertido en una alternativa muy atractiva. La interoperabilidad entre bancos, fintechs y otros proveedores ha eliminado barreras, fomentando la competencia y la innovación en el sector (Ibid, 2024).

Pix no solo ha transformado el sistema de pagos, sino que también ha tenido un profundo impacto en el ecosistema bancario. Según el BIS (2024), un aumento del 1% en los usuarios de Pix se ha traducido en mejoras significativas en el sector financiero: se ha registrado un incremento del 0.8% en la apertura de cuentas bancarias, un aumento del 0.45% en la creación de relaciones de crédito y un incremento del 0.25% en nuevos vínculos con instituciones financieras. Este crecimiento ha beneficiado tanto a los bancos digitales como a los tradicionales; mientras los primeros han visto un aumento en la apertura de cuentas, los bancos tradicionales han experimentado una mayor activación en el uso de sus servicios. Estos datos evidencian que Pix ha impulsado la inclusión financiera sin desplazar a los jugadores tradicionales.

Así mismo, la reducción en la dependencia del efectivo en Brasil, que implica menores riesgos y costos operativos asociados al manejo de dinero físico, ha estado relacionada con un aumento en la utilización de otros métodos de pago y servicios financieros ofrecidos por los bancos. Paralelamente, se ha observado un cambio en el canal de acceso de la población a los servicios bancarios, pasando de la atención física en sucursales a la utilización de dispositivos móviles. Esta evolución en los patrones de consumo subraya la efectividad de los sistemas de pagos rápidos para modernizar el ecosistema financiero y promover una mayor inclusión y eficiencia en la economía (Ibid, 2024).

La experiencia de Pix evidencia que, con condiciones definidas y un sólido y estable respaldo institucional, los sistemas de pagos digitales pueden alcanzar una adopción masiva y transformar el ecosistema financiero. Por otro lado, el caso de CoDi en México demuestra que, pese a un diseño innovador, desafíos estructurales y culturales pueden limitar su éxito. Estas diferencias ofrecen lecciones valiosas para el desarrollo de Bre-B, que deberán combinar innovación tecnológica con políticas claras y apoyo institucional para replicar el impacto transformador observado en Brasil con Pix.

C. CoDi en México: Un sistema de pagos digitales que no despegó

En 2019, el Banco de México (Banxico) lanzó **CoDi** (Cobro Digital) con el objetivo de impulsar la inclusión financiera y reducir el uso del efectivo en una economía en la que el 55% de la población labora en el sector informal (Bank for International Settlements, 2024). CoDi permitía realizar pagos y cobros electrónicos sin costo mediante códigos QR y tecnología NFC², aprovechando la infraestructura del Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI) para transacciones instantáneas. Sin embargo, a cinco años de su implementación, CoDi **NO** logró alcanzar la adopción masiva esperada, enfrentándose a múltiples desafíos estructurales y operativos.

Desde el inicio, su uso se vio limitado por la dependencia de la bancarización. A diferencia de Pix en Brasil, que está disponible para cualquier usuario con dispositivo móvil, CoDi requiere que tanto el pagador como el receptor cuenten con una cuenta bancaria, lo que excluye a quienes no tienen acceso a servicios financieros tradicionales (IMEF, 2022). Además, la adopción de CoDi se ha concentrado en un reducido grupo de bancos. Aunque se proyectaba alcanzar 37 millones de cuentas registradas para 2022, hasta septiembre de 2024 sólo se superaron los 20.3 millones, de los cuales el 87% se concentran en tres bancos: BBVA México (61%), Bancoppel (14%) y Citi Banamex (12%), lo que restringe su alcance y limita la competencia en el ecosistema financiero (Banco de México, 2025).

Otro factor determinante ha sido la infraestructura tecnológica desigual. A pesar de la alta penetración de teléfonos inteligentes en México, la cobertura de redes 3G y 4G varía considerablemente. Luna (2022) indica que, a nivel nacional, se registran 86 líneas de acceso a internet móvil por cada 100 habitantes, mientras que en estados como Chiapas y Oaxaca los índices son de 45 y 55, respectivamente. Esto significa que muchos usuarios, especialmente en zonas rurales, carecen de la conectividad necesaria para utilizar CoDi de manera efectiva.

La falta de educación financiera y la percepción del usuario también han frenado su adopción. Mientras que en mercados como Brasil e India los consumidores comprendieron rápidamente los beneficios de sus sistemas digitales, en México la limitada difusión y ausencia de una estrategia

² NFC (Near Field Communication) es la tecnología detrás del pago sin contacto “tap to pay”. Su diseño se ajusta a un estándar internacional que requiere una proximidad muy cercana (menos de 2 cm o una pulgada) y, en la mayoría de los casos, no necesita batería, ya que obtiene la energía directamente del dispositivo al que se conecta. Recuperado de: <https://nfc-forum.org/learn/what-nfc-does>

clara generaron desconfianza y desconocimiento. Además, se observa que la adopción es menor entre las generaciones mayores, mientras que las más jóvenes –con mayor educación financiera– son más propensas a utilizar la tecnología (Luna, 2022). Asimismo, el desconocimiento sobre los costos que enfrentan los comercios al aceptar pagos con tarjeta impide reconocer el valor de un sistema sin comisiones como CoDi, el cual podría traer múltiples beneficios a su operación.

Por último, CoDi ha competido con métodos de pago ya consolidados, tanto de bancos tradicionales como de fintechs. A pesar de permitir transacciones sin costo y disponibles 24/7, la preferencia por el efectivo y la limitada promoción de sus ventajas han contribuido a su fracaso para lograr una adopción generalizada (Forbes, 2024).

Ante estos desafíos, en 2023 Banxico lanzó **DiMo** (Dinero Móvil) para simplificar aún más las transferencias digitales. DiMo permite enviar y recibir dinero únicamente con el número de teléfono móvil, eliminando la necesidad de ingresar datos bancarios completos, y abre la puerta a la participación de actores no bancarios, como fintechs, lo que ha facilitado una adopción más rápida. No obstante, al igual que CoDi, DiMo se centra en la población bancarizada, lo que representa otra barrera para alcanzar a quienes aún no están integrados al sistema financiero tradicional. En menos de dos años, DiMo ha alcanzado 12 millones de cuentas vinculadas, más de la mitad de lo logrado por CoDi desde su lanzamiento en 2019 (El Economista, 2024). Sin embargo, DiMo sigue enfrentando desafíos similares a los de CoDi. Aunque Banxico espera una adopción más acelerada en 2025, la participación en este sistema continúa siendo **voluntaria**, lo que contrasta con el caso de Pix en Brasil, donde bancos y fintechs están obligados a ofrecer la plataforma a sus clientes.

El caso de CoDi proporciona lecciones esenciales sobre los desafíos de implementar un sistema de pagos digitales en un entorno con alta informalidad, baja bancarización y limitada educación financiera. México ha demostrado que el éxito de un sistema de pagos no depende únicamente de su diseño tecnológico, sino también de su capacidad para incluir a toda la población, facilitar su uso mediante incentivos claros y contar con un sólido respaldo institucional. Estas lecciones son valiosas para Colombia, donde el desarrollo de Bre-B puede beneficiarse al adoptar un enfoque integral y accesible, evitando errores similares a los de CoDi y maximizando la inclusión financiera en el país.

III. Evolución del Sistema de Pagos en Colombia y la Entrada de Bre-b

Antes de analizar en detalle la vertical de pagos digitales en Colombia, es fundamental comprender el funcionamiento del Sistema de Pagos de Bajo Valor (**SPBV**), componente esencial en la actividad de pagos digitales del país. Para ello, se presenta una breve introducción al Sistema de Pagos en Colombia, se identifican sus principales actores y se revisa su evolución hasta la inminente llegada de Bre-B.

A. Introducción al Sistema de Pagos de Bajo Valor

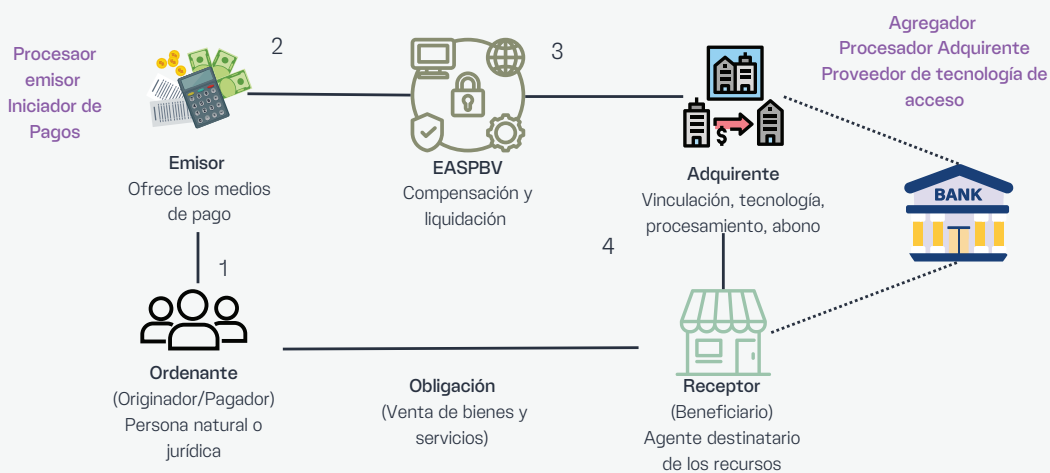
El Sistema de Pagos en Colombia se divide en dos. Por un lado, el **Sistema de Pagos de Alto Valor** está regulado por el Banco de la República y se encarga de procesar las órdenes de transferencia por un valor promedio diario superior a los 2.5 billones de pesos constantes de 2005 (Banco de la República, 2009). Dentro de las operaciones incluidas en este sistema se encuentran la liquidación de obligaciones derivadas de transacciones tales como la compra venta de títulos valores, y de divisas, los préstamos interbancarios, el traslado de impuestos y compensación de cheques, entre otros (Banco de la República, s.f.). Por otro lado, el **Sistema de Pagos de Bajo Valor (SPBV)**, el cual está regulado por el Gobierno nacional, procesa las órdenes de transferencia o recaudo, incluyendo aquellas derivadas de la utilización de tarjetas crédito o débito, por un valor promedio inferior a los 2.5 billones de pesos constantes de 2005 (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2005). El **SPBV** es especialmente relevante para este estudio, ya que **las fintechs participan activamente en él**, desempeñando diversos roles que permiten la ejecución integral de las operaciones de pago. Para comprender este sistema y sus distintos componentes, resulta clave analizar su regulación, la cual delimita las funciones y los participantes que intervienen en cada proceso.

B. Regulación del Sistema de Pagos en Colombia

El Sistema de Pagos de Bajo Valor (SPBV) en Colombia se rige por el Decreto 2555 de 2010, el cual

establece las normas y responsabilidades para el procesamiento, liquidación y compensación de las operaciones de pago realizadas mediante instrumentos como cheques, transferencias electrónicas y tarjetas de crédito o débito. Este sistema es fundamental para la actividad de pagos digitales en el país y está compuesto por un entramado de participantes, cada uno con funciones específicas que aseguran su correcto funcionamiento.

Figura 1. Diagrama del Sistema de Pagos de Bajo Valor en Colombia



Si se quisiera diagramar la actividad del SPBV, esta se vería como en la figura 1. Para introducir los conceptos básicos, se partirá de un ejemplo ilustrativo: una persona quiere pagar un bien que compró a un comercio. Esta es la relación fundamental que motiva el pago digital. Obsérvese cómo se ve la transferencia de recursos en el caso puntual:

1. La persona que desea pagar al comercio es el ordenante del pago (que también es conocido como originador o pagador).
2. Esta persona-originador tiene una relación previa con una entidad emisora, la cual puede ser un banco, una Fintech de crédito digital o una billetera digital. Esta entidad ofrece un medio de pago (como una tarjeta de crédito o débito o una aplicación móvil para realizar transferencias) que es el instrumento que le permite a la persona disponer de los recursos de su cuenta transaccional o de su cupo de crédito.

3. Luego, la Entidad Administradora de Sistemas de Pago de Bajo Valor (EASPBV), una vez recibida la orden de pago (la instrucción del originador al emisor de transferir recursos) se encarga de la compensación y la liquidación de las operaciones de pago.
4. Por su lado, el adquirente es el encargado de vincular al comercio y proveerle la herramienta tecnológica que le permita el uso de los instrumentos de pago (datáfono, link de pago, cuenta transaccional, código QR, etc.) y procesar el pago.
5. Finalmente, se tiene al receptor, que en este caso es el comercio como destinatario de los recursos. El comercio-receptor está vinculado con el adquirente y tiene una relación con el banco adquirente (aquel en donde está la cuenta transaccional a la cual se abonarán los recursos de la venta).

Una vez se estudió el esquema general bajo el cual operan los SPBV, es importante enfocarnos en cada uno de los participantes de este sistema, dado que las Fintechs cumplen roles específicos dentro de este esquema.

Las entidades emisoras son aquellas que ponen a disposición del originador de pago el medio o instrumento de pago. Estas pueden ser tanto entidades vigiladas como no vigiladas y son las que resguardan los recursos del originador, ya sea en forma de un depósito en el caso de las cuentas transaccionales, o en forma de fondos prestables en el caso de los créditos. Así, estas pueden ofrecer diferentes instrumentos de pago según las necesidades de sus clientes. En el caso de las cuentas transaccionales, los recursos pueden disponerse a través de tarjetas de débito físicas, aplicaciones web o tarjetas virtuales para pagar con el celular, lo que permite a los usuarios disponer de manera efectiva de sus recursos. A su vez, los recursos de créditos, como los otorgados por Fintechs de crédito digital, pueden ser dispuestos a través de tarjetas de crédito o aplicaciones, lo que permite mayor agilidad para disponer de los recursos a través de los SPBV (Banco de la República, 2014).

En segundo lugar se tiene a las EASPBV, las cuales son las principales habilitadoras del SPBV, en cuanto son necesarias para realizar operaciones de pago en el país. El mismo Decreto 2555 establece que para el procesamiento de una orden de pago o una transferencia de fondos entre la entidad emisora y el adquirente o la entidad receptora, deberá mediar una EASPBV. En relación con esto, es importante precisar que las EASPBV están vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) y sus deberes principales son los de determinar los criterios y tarifas de acceso al sistema y proveer la infraestructura tecnológica para el procesamiento de los pagos.

En tercer lugar se tiene a los adquirentes, los cuales son los encargados de vincular a los comercios al SPBV y suministrarles la tecnología de acceso (datáfonos, links de pago, etc.) que permita que sus clientes utilicen el instrumento de pago que el comercio desea habilitar. Asimismo, los adquirentes se encargan de procesar y tramitar las órdenes de pago o transferencia de fondos iniciadas a través de sus tecnologías de acceso y, por ende, de abonar al comercio los recursos de las ventas realizadas por estos medios.

Es importante destacar que los participantes del SPBV se dividen en dos categorías:

- * **Entidades vigiladas:** Incluyen establecimientos de crédito (bancos, compañías de financiamiento y corporaciones financieras) y las Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos (SEDPES), como muchas billeteras digitales constituidas bajo esta figura.
- * **Entidades no vigiladas:** Estas deben inscribirse en un registro de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) y cumplir con requisitos de capital y separación de fondos, lo que garantiza que los recursos de las transacciones se mantengan diferenciados de los recursos propios de la sociedad.

En resumen, el SPBV se articula a través de la interacción de las entidades emisoras, las EASPBV y los adquirentes, formando un sistema robusto que facilita el procesamiento de pagos. La regulación, establecida en el Decreto 2555, delimita las funciones y responsabilidades de cada participante, garantizando la seguridad, eficiencia e integridad del sistema de pagos en Colombia.

C. Transformación del SPBV y el rol del ecosistema Fintech

Una vez comprendido el esquema básico de pagos en Colombia, es relevante enfocar el análisis en la actividad realizada por los adquirentes y los proveedores de servicios de pago (PSP), ya que más del 95% (39 de 41) de las fintechs de la vertical de pagos digitales que contestaron la encuesta opera en este segmento. Además del rol de adquirencia descrito anteriormente, a partir del Decreto 1962 de 2020 se introdujo la figura de los **Proveedores de Servicios de Pago (PSP)**. Es importante precisar que los PSP operan mediante la delegación del adquirente o del emisor, según la función que pretendan cumplir en el esquema de pagos.

En el ordenamiento colombiano se reconocen diferentes tipos de PSP, clasificados según sus funciones:

- * **PSP procesador emisor:** Se encargan de transmitir la autorización de una orden de pago (verificando, por ejemplo, que la transacción no sea sospechosa según el perfil del originador) o de transferir los fondos al EASPBV.
- * **PSP procesador adquirente:** Encargados de enrutar las órdenes de pago o transferencias de fondos dentro del sistema.
- * **PSP agregador:** Realizan tres actividades:
 - * Vinculan a los comercios al SPBV.
 - * Suministran la tecnología de acceso a los comercios.
 - * Recaudan en nombre del comercio los fondos resultantes de las transacciones para posteriormente, dispersarlos a la cuenta correspondiente.
- * **PSP proveedor de tecnologías de acceso:** Se encargan de proveer al comercio los dispositivos y aplicaciones que facilitan el uso de instrumentos de pago en entornos tanto presenciales (por ejemplo, datáfonos o códigos QR) como no presenciales (por ejemplo, links de pago o pasarelas).

Estos PSP juegan un papel fundamental en la modernización del sistema de pagos, al permitir un mayor nivel de especialización en las actividades y fomentar la innovación tecnológica y la competencia en el sistema. Según la URF (2019, pag. 15), “el desarrollo de la industria fintech [...] de los últimos años, ha conllevado a compartimentalizar la cadena de pagos y a que surjan nuevos actores”, esta fue en parte la intención al crear las nuevas figuras de PSPs a través del Decreto 1692 de 2020. Para llegar a esta conclusión se siguió el ejemplo del regulador de la industria de pagos del Reino Unido, quien había identificado que “existían limitaciones a la innovación en servicios financieros debido a que se estaba negando el acceso de las fintech a los SP [Sistemas de pagos]” (URF, 2019, pág. 20).

En esa medida, a partir de las anteriores premisas se llegó a la conclusión de que era necesario dar acceso a las fintechs al sistema de pagos. En particular, la regulación se percató de la importancia de que los requisitos de acceso a este sistema fueran objetivos, abiertos, basados en los riesgos de las actividades y disponibles al público (URF, 2019). Con lo anterior en mente, es importante destacar que, a diferencia de las entidades vigiladas como lo son las EASPBV, algunos adquirentes y los PSP no requieren de una licencia operativa de la SFC (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2020). Aunque, se recuerda que a las primeras se les exigen requisitos adicionales, toda vez que estas deben cumplir con ciertos requisitos de gobierno corporativo, capital y estructuración interna para la separación de fondos en el manejo de otras persona según lo establece el artículo

2.17.3.1.2 del Decreto 2555 de 2020, modificado por el artículo 1 del Decreto 1962 de 2020.

Es con todo lo anterior que se aclara el motivo por el cual las fintechs de la vertical de pagos digitales en Colombia se concentra en este segmento de operación, dado que los requisitos para participar son menores con el objetivo de fomentar el desarrollo tecnológico y la innovación en el SPBV. Lo anterior no quiere decir que las fintechs no participen como entidades vigiladas en el sistema, o que estas no estén tomando otros roles. Ejemplo de cómo las fintechs participan de otras formas en el sistema puede observarse en cómo las fintechs funcionan como emisores de medios de pago, segmento en el cual operan los neobancos y las billeteras digitales (en muchos casos constituidos bajo la figura de sociedades especializadas en depósitos y pagos electrónicos), además de las fintechs que a través de alianzas ofrecen servicios de finanzas embebidas para ofrecer medios de pago a través de otras plataformas.

D. Bre-B: la apuesta para transformar el Sistema de Pagos en el país

Bre-B es el nuevo Sistema de Pagos de Bajo Valor Inmediatos (SPBVI) de Colombia, el cual será interoperable y está siendo introducido por el Banco de la República. Este promete transformar la forma en que se realizan los pagos en el país. Su impacto se generará a partir de la construcción de infraestructura pública digital, la cual habilita su financiamiento y reducirá los costos asociados. Los cambios previstos se contemplan en dos frentes:

- 1. Transferencias Inmediatas:** Por un lado, con Bre-B, la transferencia de recursos entre cuentas se reflejarán en 20 segundos o menos (Banco de la República, 2024). Esto será posible a través del establecimiento de estándares técnicos y operativos, y la adopción del Mecanismo Operativo de Liquidación (MOL), que funcionará como un servicio centralizado de liquidación en tiempo real para la transferencias de fondos y órdenes de pago procesadas por los SPBVI. Esto reducirá significativamente los tiempos de espera y mejorará la eficiencia del sistema de pagos en el país, dado que este servicio permitirá al sistema procesar las instrucciones de liquidación en tiempo real, verificando la disponibilidad de recursos en las cuentas de depósitos de las entidades financieras (Banco de la República, 2023).
- 2. Interoperabilidad Obligatoria:** La interoperabilidad se define como un principio rector del sistema y una obligación. En general, la interoperabilidad en los sistemas de pago se refiere a la compatibilidad técnica y legal que permite que diferentes sistemas de pago funcionen juntos

sin problemas, permitiendo a los participantes realizar transacciones a través de los sistemas sin necesidad de unirse a múltiples sistemas. En la práctica, la interoperabilidad permite que los consumidores finales tengan una experiencia más fácil y fluida al realizar transacciones y pagos digitales. La interoperabilidad será posible a través del Directorio Centralizado (DICE), al cual se deberán conectar las EASPBV que ofrezcan servicios de transferencias inmediatas. Este directorio permitirá conectar los diversos sistemas al generar una estandarización sobre los identificadores, los cuales se denominarán llaves, permitiendo una mayor facilidad para la realización de transferencias (Banco de la República, 2023)

3. **Frente al desarrollo de Bre-B en el país**, aún no es claro si será obligatorio que todas las entidades financieras participen en este nuevo SPBVI. Reconociendo la importancia de la obligatoriedad en otras jurisdicciones sobre la adopción masiva de este tipo de sistemas de pagos inmediatos, la Unidad de Regulación Financiera (URF) presentó el [Proyecto de Decreto](#) sobre la actualización normativa del ecosistema de pagos de bajo valor. A través de este proyecto se busca establecer un umbral de obligatoriedad para la prestación de servicios de procesamiento de órdenes de pago y transferencias de fondos inmediatas e interoperadas. Así, al establecerse este umbral, las entidades emisoras que tuvieran más de 1.500.000 cuentas activas estarían obligadas a prestar estos servicios y, por ende, a conectarse al SPBVI. De esta manera, con este umbral se vincula al 90.2% de las cuentas de depósito, las cuales se concentran en 8 entidades emisoras.

En Colombia, al igual que en otros países, la predominancia del efectivo como medio de pago está asociado con los costos de transacción relacionados con las transacciones digitales. En el contexto colombiano, existe un rezago en la adopción de instrumentos de pagos electrónicos asociado, en parte, a las ineficiencias del Sistema de Pagos de Bajo Valor. Como resalta el investigador del Banco de la República (Bernal-Bernal, Arango-Arango y Castellanos- Rodríguez, 2024), el 95% de las transacciones bancarias son on-us (intrabancarias, entre un mismo banco) lo que ha generado la construcción de, y posterior concentración en, los denominados “jardines cerrados”. Particularmente, estos jardines cerrados existen debido a la *“interoperabilidad limitada tanto en el circuito de pagos persona-a-persona como persona-a-negocio”* (pág. 28) en el ecosistema de pagos minorista.

De acuerdo con la URF (2020), la interoperabilidad se define como la capacidad de diferentes sistemas, entidades o proveedores para conectarse tecnológicamente. En la práctica, esta ca-

pacidad en el sistema de pagos permite que se generen beneficios asociados a la disminución de costos, el aumento de la cobertura y la generación de economías de escala que promueven la inclusión financiera (CGAP, 2016 citado en URF, 2020). Como se mencionó anteriormente, uno de los principales retos del sistema de pagos en Colombia radica en la ausencia de interoperabilidad y disponibilidad continua de las transferencias y pagos electrónicos. Por ejemplo, los usuarios perciben costos elevados cuando realizan transferencias electrónicas entre diferentes entidades financieras y, además, estos servicios no se encuentran disponibles de manera continua. Lo anterior deriva en que los consumidores prefieran realizar sus pagos con efectivo. En ese sentido, sobresale la importancia, reconocida en la regulación, de la interoperabilidad como una de las principales características del Sistema de Pagos Inmediatos en Colombia. De hecho, las facultades del Banco de la República se concentran en garantizar la interoperabilidad del sistema y, a su vez, su inmediatez.



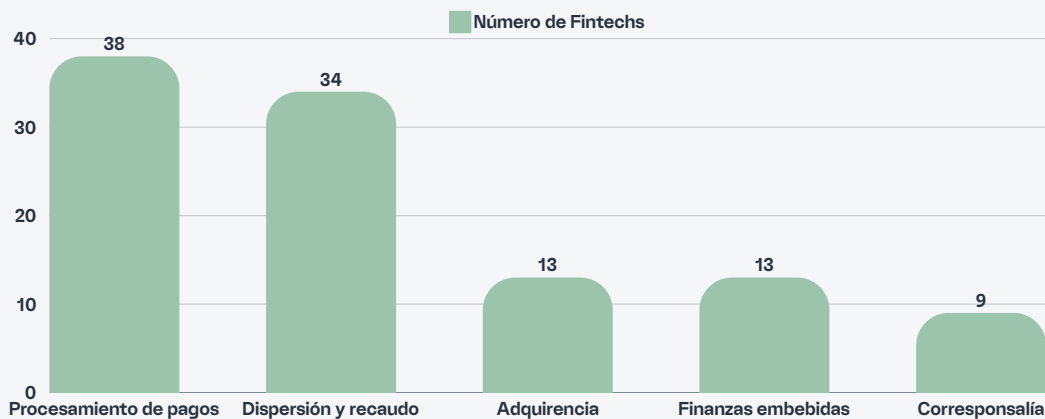
IV. Caracterización General de la Vertical de Pagos Digitales

IV. Caracterización General de la Vertical de Pagos Digitales

A. Perfil de las Fintech participantes

A continuación se presenta un breve caracterización de las fintech que operan en la vertical de pagos digitales según las actividades que desarrollan. Se precisa que una misma fintech puede realizar una o más de estas actividades ya que no son mutuamente excluyentes.

Gráfica 1. Número de Fintechs de la vertical de Pagos Digitales que presta cada servicio de pagos



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

La mayoría de las fintech (38 de 43) realizan actividades de procesamiento de pagos, lo que confirma la relevancia de este servicio en el sector. Además, la presencia de 33 empresas en el área de dispersión y recaudo evidencia la necesidad de soluciones que automaticen y faciliten la administración de fondos. Es importante precisar que se tiene un grupo más reducido que se es-

pecializa en adquirencia, ya que los requerimientos técnicos y de capital para su realización son mayores a los exigidos a los proveedores de servicios de pagos en la normativa nacional según se puso de presente en el anterior capítulo. Además, se tienen dos actividades adicionales con un menor número de participantes. Por un lado, las finanzas embebidas, que recientemente ha visto un auge, pero requiere de un desarrollo intensivo de tecnología y alianzas estratégicas con otras entidades que presten servicios financieros. Por el otro, la corresponsalía, la cual requiere de mantener corresponsales físicos a lo largo y ancho del territorio nacional, para lo cual se necesita una inversión directa o alianza con comercios que permitan la realización de las operaciones. En cuanto a la cantidad de servicios ofrecidos, se observa que aproximadamente el 56% de las fintech (24 de 43) presta 3 o más soluciones, mientras que el 44% restante ofrece entre 1 y 2 servicios. Este panorama refleja la diversidad de modelos de negocio: algunas compañías se enfocan en un solo servicio, mientras que otras buscan posicionarse como proveedores integrales abarcando hasta 4 servicios. En conjunto, estos datos confirman la relevancia del procesamiento de pagos como y muestran la tendencia a combinarlo con otros servicios, reforzando la competitividad e innovación en el ecosistema de pagos digitales.

B. Antigüedad y auge reciente de las Fintech de pagos digitales

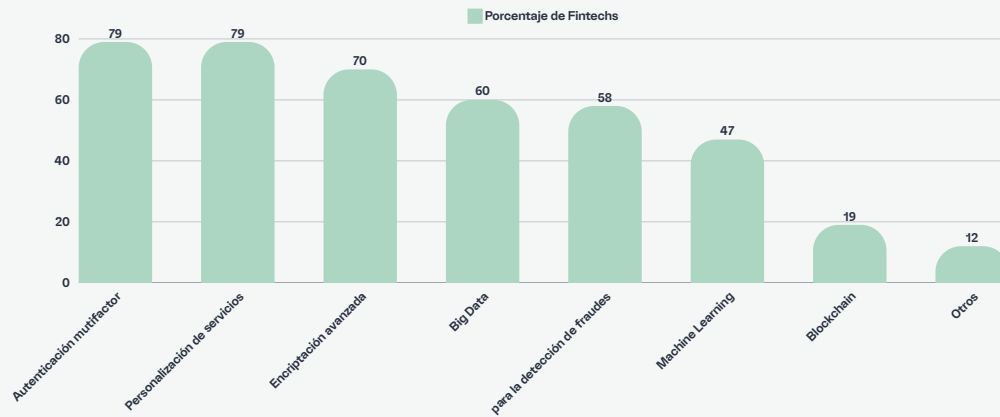
Del total de 43 fintech analizadas, el 35% se fundó antes de 2014. Específicamente, solo 1 (aproximadamente el 2%) fue fundada antes del año 2000, 8 (18.6%) surgieron entre 2000 y 2009, y 6 (14%) corresponden al periodo 2010–2014. Sin embargo, el mayor crecimiento se ha concentrado a partir de 2015: 14 fintechs (32.6%) iniciaron operaciones entre 2015 y 2019, mientras que otras 14 (32.6%) lo hicieron a partir de 2020, año en el cual se publicó el Decreto 1962 de 2020, que introdujo cambios regulatorios sustanciales y habilitó nuevos modelos de negocio para el sector.

En conjunto, el 65% de las fintechs (28 de 43) se crearon desde 2015, evidenciando un auge reciente en la vertical de pagos digitales. Cabe destacar que, después de 2019, aproximadamente el 33% de las empresas ingresaron al mercado, lo que sugiere una aceleración en la incorporación de nuevos actores en el sector. A las fintechs se les preguntó acerca de las tecnologías avanzadas que utilizan para mejorar sus servicios. A continuación se presentan las respuestas:



Gráfica 2. Porcentaje de Fintechs por uso de tecnologías avanzadas en la vertical de Pagos Digitales

Gráfica 2. Porcentaje de Fintechs por uso de tecnologías avanzadas en la vertical de Pagos Digitales



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

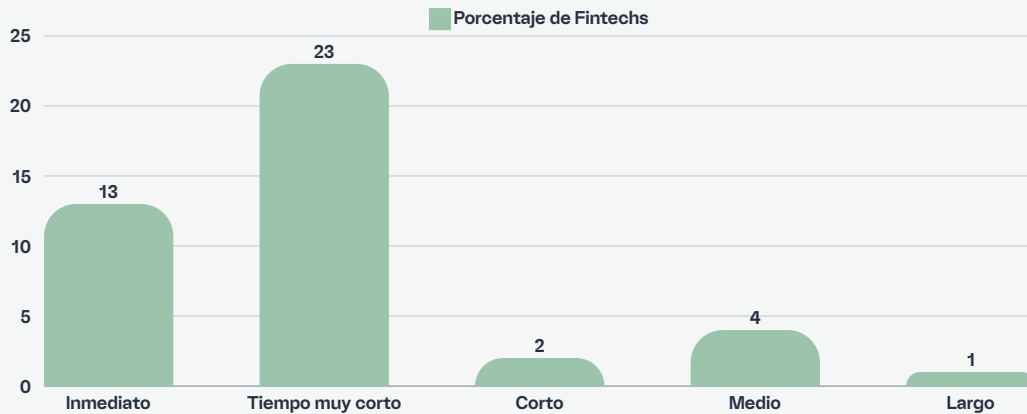
Estos datos reflejan un fuerte enfoque en la seguridad —destacado por el uso predominante de autenticación multifactor y encriptación avanzada— y en la personalización de servicios a través de *Big Data* e inteligencia artificial para la detección de fraudes. Asimismo, el uso de *Machine Learning* se consolida como estrategia clave para la automatización y la prevención de riesgos, mientras que la adopción de tecnología blockchain se mantiene limitada. Las respuestas en la categoría “Otros” destacan aplicaciones innovadoras, como la inteligencia artificial para atención al cliente y la tokenización, lo que demuestra la diversidad de enfoques y la continua búsqueda de innovación en el sector fintech.

Estos avances tecnológicos y la rápida evolución del sector se traducen en un desempeño operativo eficiente, lo cual se refleja en los tiempos de procesamiento y la fiabilidad de las transacciones, aspectos que se analizan a continuación.

C. Tiempo de procesamiento y fiabilidad de las transacciones

La gran mayoría de las fintechs encuestadas demuestran una eficiencia operativa notable en el procesamiento ágil de transacciones. La distribución detallada de los tiempos se desarrolla de la siguiente manera:

Gráfica 3. Porcentaje de Fintechs por tiempos de procesamiento de las transacciones según caracterización propia (en términos porcentuales, %)



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

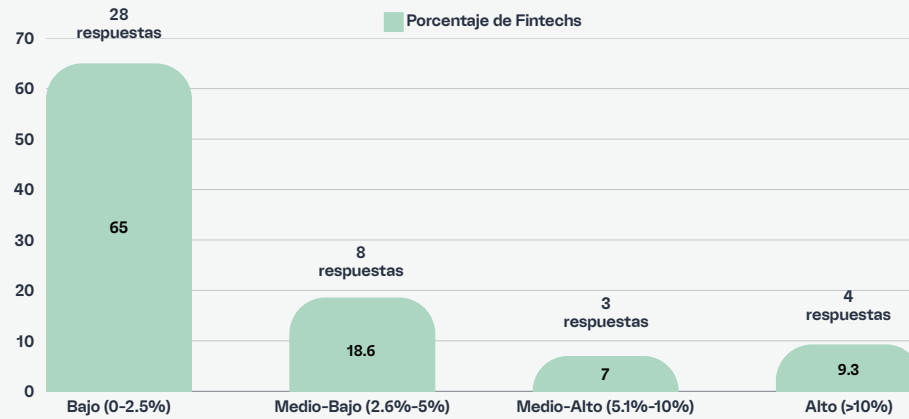
- * **Tiempo inmediato (milisegundos o en tiempo real):** 13 respuestas (30%)
- * **Tiempo muy corto (segundos a minutos):** 23 respuestas (53.5%)
- * **Tiempo corto (minutos a 10 minutos):** 2 respuestas (4.6%)
- * **Tiempo medio (10 minutos a 1 hora):** 4 respuestas (9.3%)
- * **Tiempo largo (más de 1 hora):** 1 respuesta (2.3%)

En conjunto, el 83.5% de las fintechs (tiempo inmediato + tiempo muy corto) procesan las transacciones en menos de unos pocos minutos, lo que evidencia un alto nivel de rapidez en la mayoría de los servicios. Por otro lado, un 16.5% reporta intervalos de procesamiento que van desde varios minutos hasta más de una hora, probablemente debido a procesos internos de validación o limitaciones en la infraestructura tecnológica. Estas cifras sugieren que la mayoría de las soluciones en la vertical de pagos digitales ofrecen tiempos de respuesta competitivos, un aspecto fundamental para la adopción y la satisfacción del usuario.

D. Tasa de errores y requerimientos de soporte

En cuanto a la fiabilidad de los servicios, se consultó a las fintechs sobre la proporción de transacciones que presentan errores o requieren asistencia. La distribución de las respuestas fue:

Gráfica 4. Porcentaje de Fintechs por porcentaje de errores y requerimientos de soporte en las transacciones



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

La mayoría de las fintechs (65%) reporta tasas de error o requerimientos de soporte por debajo del 2.5%, lo que refleja una alta fiabilidad en sus procesos de pago. Un 18% ubica este indicador entre el 2.6% y el 5%, mientras que el 17% restante presenta incidencias superiores al 5%. Aunque en términos generales se observan niveles bajos de error, los casos con tasas medio-altas y altas subrayan la necesidad de continuar optimizando la infraestructura y los protocolos de validación para mantener una experiencia de usuario satisfactoria sin arriesgar la seguridad de los recursos utilizados en las transacciones.

E. Actividades adicionales realizadas por las Fintech en la vertical de Pagos Digitales

En el dinámico y competitivo ecosistema de pagos digitales, las Fintechs no se limitan a ofrecer únicamente servicios tradicionales de transferencias y pagos. Han diversificado ampliamente su oferta para crear soluciones integrales que abarquen un amplio espectro de actividades complementarias. Esto fortalece significativamente el ecosistema financiero y permite adaptarse a las diversas y cambiantes necesidades del mercado. A continuación, se detalla la lista de actividades adicionales, agrupadas por categorías temáticas, que incorporan nuevos elementos como Banks as a Service, Bin Sponsor, nacionalización de divisas B2B, remesas, herramientas avanzadas de gestión de riesgos y productos transaccionales ampliados.

1. Soluciones de transacción y gestión financiera

- * **Transferencias internacionales:** Envíos de dinero entre países.
- * **Pagos transfronterizos (cross border payments):** Facilitan la dispersión de fondos entre distintos países.
- * **PayOuts, tesorería, conciliación y terminales virtuales:**
 - * PayOuts: Automatización en la dispersión de pagos (por ejemplo nómina o pagos a proveedores).
 - * Tesorería: Gestión centralizada para optimizar la liquidez.
 - * Conciliación: Verificación y comparación automatizada de transacciones.
 - * Terminales virtuales: Puntos de venta digitales sin necesidad de hardware.

2. Soluciones tecnológicas y de seguridad

- * **Tokenización, detección de fraude e integraciones con terceros:** La tokenización reemplaza datos sensibles por identificadores seguros, mientras que la detección de fraude emplea algoritmos en tiempo real para prevenir actividades sospechosas. Integraciones con plataformas externas (CRM, comercio electrónico, etc.) permiten compartir datos de manera segura.
- * **Herramientas de gestión de riesgos:** Sistemas y algoritmos que monitorizan y mitigan riesgos en tiempo real, mejorando la seguridad y la confiabilidad de las transacciones.
- * **Autenticación multifactor y encriptación avanzada:** Mecanismos de seguridad para la protección de la información y la autenticidad de las transacciones.
- * **Big Data, Machine Learning e Inteligencia Artificial:** Uso de grandes volúmenes de datos y algoritmos avanzados para personalizar servicios, detectar fraudes y automatizar procesos, mejorando la experiencia del usuario.
- * **Blockchain:** Utilizado para incrementar la seguridad y transparencia en determinadas aplicaciones.

3. Desarrollo e integración de soluciones digitales

- * **Desarrollos de software a la medida:** Creación de aplicaciones personalizadas para optimizar procesos como la conciliación de pagos o la automatización de la cobranza.
- * **Aplicaciones multiservicios:** Plataformas que integran funciones de recaudo, pagos, compras y recargas en un solo sistema.

- **Personalización de plataformas:** Adaptación tecnológica para mejorar la cobranza, la conciliación e identificación de transacciones.
- **Servicios DEV, API y marca blanca para otras empresas:**
 - * **Servicios DEV (Desarrollo):** Creación y personalización de software para que terceros integren funcionalidades de pago.
 - * **API:** Conjuntos de protocolos que permiten integrar de forma segura la plataforma fintech en sistemas de otras empresas.
 - * **Marca blanca:** Permite que otras compañías utilicen la tecnología fintech bajo su propia identidad, ofreciendo soluciones personalizadas sin desarrollar la infraestructura desde cero.

4. Soluciones especializadas y para sectores específicos

- * **BaaS (Bank as a Service):** Permite a terceros acceder a la infraestructura y servicios financieros mediante APIs, facilitando que empresas no bancarias ofrezcan servicios financieros personalizados.
- * **Bin Sponsor:** Función que facilita la emisión de tarjetas o productos transaccionales, actuando como patrocinador y promotor de la integración de servicios financieros.
- * **Nacionalización de Divisas B2B:** Servicios que permiten la conversión y gestión de divisas en operaciones entre empresas, favoreciendo las transacciones internacionales.
- * **Recargas y comercialización de productos digitales:** Incluye recargas de operadores móviles, venta de pines de entretenimiento, servicios, productos de telefonía, entre otros.
- * **Soluciones de recaudo y dispersión de nómina:** Plataformas que facilitan el pago de salarios a contratistas o trabajadores en modalidad remota y outsourcing internacional.
- * **Marketplace y servicios de valor agregado:** Ofrecen soluciones para pagos de servicios públicos y privados, venta de seguros y otras transacciones integradas.
- * **Soluciones en áreas complementarias:**
 - * **Insurtech:** Digitalización y automatización de seguros.
 - * **Onboarding:** Procesos digitales para la incorporación ágil y segura de nuevos clientes.
 - * **Identidad digital:** Uso de tecnologías biométricas y de autenticación para garantizar la veracidad de la identidad.
 - * **Finanzas empresariales:** Herramientas para facturación electrónica, contabilidad automatizada y gestión de gastos.
- * **Directorio alias, integraciones y conciliación en línea:** Herramientas para organizar y simpli-

ficar la gestión de cuentas y transacciones mediante alias y conexiones entre sistemas. Esta diversificación en la oferta de servicios no sólo añade valor a las fintech, sino que también fortalece la inclusión financiera y consolida la posición del sector en la transformación digital del ecosistema financiero. Cada categoría refleja la continua búsqueda de innovación y la adaptación a las diversas necesidades del mercado, posicionando a las fintech como actores clave en el desarrollo de soluciones financieras integrales.

F. Presencia en zonas rurales y urbanas

Se evaluó el alcance geográfico de los servicios prestados por las fintech mediante una pregunta sobre el porcentaje de usuarios que provienen de zonas rurales. Los resultados se distribuyen de la siguiente manera:

- * **Bajo (0–2.5%):** 38 respuestas (88%)
- * **Medio-Bajo (2.6–5.0%):** 3 respuestas (7%)
- * **Medio-Alto (5.1–10%):** 1 respuesta (2.5%)
- * **Alto (Más allá del 10%):** 1 respuesta (2.3%)

La gran mayoría de las fintech, casi 9 de cada 10 (88%), reporta que menos del 25% de sus usuarios provienen de zonas rurales, lo que sugiere un enfoque predominantemente urbano. Solo el 5% de las respuestas (sumando las categorías “Medio-Alto” y “Alto”) indica una proporción de usuarios rurales superior al 5%. Estos datos evidencian que, aunque las fintechs ofrecen servicios de alcance nacional, la penetración en zonas rurales sigue siendo muy limitada, probablemente debido a factores como la infraestructura tecnológica y la conectividad en regiones apartadas, lo que dificulta la adopción masiva de estos productos y servicios.



V. Análisis por Actividad Específica

Ahora se pasan a analizar cada una de las actividades específicas que realizan las Fintechs de la vertical de pagos digitales centrándonos en aquellas más directamente relacionadas con el SPBV y las transferencias nacionales en general.

A. Procesamiento de Pagos

1. Volumen de pagos procesados

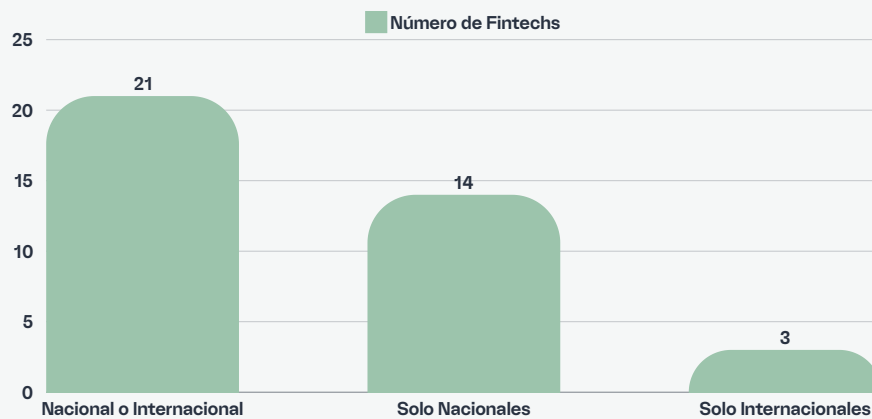
Se analizaron los volúmenes de transacciones de 38 de las 43 fintech encuestadas, todas enfocadas en servicios de procesamiento de pagos. En conjunto, estas 38 empresas reportaron un total de 1,002,243,890 transacciones procesadas durante el primer semestre de 2024. El rango de respuestas varía considerablemente, desde las 1,076 transacciones hasta 250 millones, lo que evidencia la diversidad en la escala de operaciones de las fintech. Es importante señalar que esta gran variabilidad se explica, en parte, por las diferencias en los modelos de negocio y nichos de mercado atendidos. Por ejemplo, la fintech que reportó únicamente 1,076 transacciones se especializa exclusivamente en pagos internacionales, lo que reduce su volumen total. En contraste, aquellas empresas que manejan volúmenes en el rango de varios millones operan tanto en el mercado local como internacional, lo que les permite alcanzar cifras mucho mayores. Esta disparidad en los volúmenes de transacciones refleja, por lo tanto, la amplia diversidad de estrategias y segmentos dentro del ecosistema de pagos digitales en Colombia.

Teniendo en cuenta que el total de pagos procesados en el primer semestre de 2024 superó los 1.000 millones de transacciones, en promedio se procesaron más de 5,3 millones de transacciones al día. Sin embargo, la distribución muestra una alta disparidad: mientras algunas empresas reportan volúmenes modestos (en el rango de miles o decenas de miles), otras alcanzan cifras de cientos de millones. Esta heterogeneidad ilustra la amplia diversidad de modelos de negocio y la variedad de nichos que cubren las fintech de pagos digitales en Colombia, abarcando desde soluciones para segmentos muy específicos hasta plataformas masivas con alta penetración en el mercado.

2. Tipología de pagos (nacionales e internacionales)

Se realizó también un análisis sobre el ámbito geográfico de los pagos procesados por estas 36 fintech. Los resultados son los siguientes:

Gráfica 5. Número de fintechs dedicadas al procesamiento de pagos por tipo de pagos procesados



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

Este panorama revela que la mayoría de las fintech (cerca del 50%) ofrece servicios de pago tanto en el mercado local como en el internacional, lo que sugiere un enfoque diversificado y con miras a la expansión global. Un segmento relevante, equivalente al 32.5%, se concentra exclusivamente en transacciones nacionales, mientras que únicamente el 7% de las fintechs se dedica exclusivamente al procesamiento de pagos internacionales. Estas cifras evidencian la variedad de estrategias de expansión adoptadas por las fintech en la vertical de pagos digitales, que abarcan desde un enfoque puramente local hasta la proyección global.

3. Distribución del valor promedio por transacción

El valor promedio por transacción reportado por 38 fintechs presenta una variación amplia, desde **\$5,000** hasta **\$60,900,000**. La mayoría de las respuestas (un **72%**, equivalente a 26 de 36) se encuentran por debajo de **\$1,000,000**, lo cual sugiere que el grueso de las operaciones se centra

en transacciones de menor cuantía o de consumo masivo.

La siguiente tabla muestra los 37 valores (excluyendo el caso atípico de **\$60,900,000**) distribuidos en rangos:

Rango [COP]	Cantidad de Fintechs [n]
<\$50,000	4
\$50,000-\$100,000	5
\$100,000-\$200,000	9
\$200,000-\$500,000	5
\$500,000-\$1'000,000	5
\$1'000,000-\$2'000,000	4
>\$2'000,000 (sin el outlier)	5
Total (excluyendo atípico)	37

Como se puede observar:

- * Un 11% de las fintechs (4/37) reportan promedios menores a \$50,000.
- * Un 14% (5/37) se ubican entre \$50,000 y \$100,000.
- * Un 25% (9/37) registran valores entre \$100,000 y \$200,000, siendo este el rango con mayor concentración.
- * El resto se reparte entre \$200,000 y \$1,000,000 (cerca del 27% en total), y otra porción (11%) en la franja de \$1,000,000 COP a \$2,000,000 COP.
- * Finalmente, un 14% de las fintechs (5/37) exceden los \$2,000,000, sin contar al outlier.

Esta disparidad evidencia la diversidad de casos de uso y segmentos de mercado atendidos, abarcando desde micropagos hasta operaciones de gran escala, posiblemente orientadas a modelos de negocio B2B o a transacciones internacionales. Cabe destacar que estos valores están expresados

en pesos colombianos (COP) y se realizó la conversión de aquellos originalmente expresados en dólares utilizando la media aritmética de la Tasa Representativa del Mercado (TRM) para el periodo de observación (enero–junio de 2024), cuyo promedio fue de \$4,062.4 COP.

*En cuanto al valor atípico de **\$60,900,000**, se debe a que la fintech que lo reporta trabaja únicamente con grandes corporaciones que requieren una amplia documentación legal y financiera, lo que explica el alto volumen promedio de sus transacciones.

4. Tasa de crecimiento de usuarios y transacciones

El análisis de la tasa de crecimiento en el número de transacciones procesadas durante el primer semestre de 2024, en comparación con el mismo periodo de 2023, revela un panorama muy distinto y diverso.

a. Volumen de nuevos usuarios: Se indagó sobre la cantidad de nuevos usuarios únicos que comenzaron a utilizar las plataformas de pagos de las fintech encuestadas durante el periodo de observación, que para el presente estudio fue el primer semestre de 2024 (de enero a junio). Los datos muestran una dispersión significativa: algunas empresas registran apenas unas decenas o cientos de nuevos usuarios, mientras que otras superan los 12 millones, 15 millones o incluso 17.8 millones. Esta amplia variabilidad indica que las fintech se encuentran en fases de crecimiento muy distintas y que sus modelos de negocio responden a nichos de mercado diversos.

- * **Fintech con pocos usuarios nuevos:** Estas empresas pueden encontrarse en etapas tempranas de operación, enfocándose en segmentos de nicho o probando su propuesta de valor en mercados reducidos.
- * **Fintech con millones de usuarios nuevos:** Por el contrario, aquellas que reportan cifras elevadas sugieren una adopción masiva de sus soluciones, probablemente impulsada por alianzas estratégicas con grandes comercios, instituciones públicas o plataformas de alto tráfico.

La marcada disparidad en el volumen de nuevos usuarios refleja la amplitud de casos de uso en el ecosistema de pagos digitales, donde algunas fintech apuntan a micropagos o transacciones de bajo monto, mientras que otras se centran en operaciones de mayor escala. Esto evidencia un entorno dinámico en el que cada empresa busca su propia estrategia de expansión y consolidación.

b. Tasa de crecimiento de las transacciones: El crecimiento en el número de transacciones procesadas durante el primer semestre de 2024, en comparación con el mismo periodo de 2023, muestra una distribución muy heterogénea: va desde un 0% (sin variación) hasta un **29,337%**.

La mayoría de las empresas (**62%**) registran incrementos por debajo del **50%**, indicando un crecimiento moderado o estable. Otro **24%** de los casos exhibe tasas de entre **50%** y **200%**, lo que representa un aumento significativo para el lapso de un año.

Un pequeño grupo (**11%**) crece por encima del **200%**, destacándose valores de 395% y 795%. Finalmente, un caso atípico (**29,337%**) sobresale con un crecimiento exponencial. Este outlier, usualmente, responde a condiciones de mercado muy específicas o a un punto de partida pequeño que, al multiplicarse, termina arrojando cifras inusualmente elevadas en términos porcentuales como resultado de un efecto base.

En conjunto, estos hallazgos ponen de manifiesto la heterogeneidad del ecosistema fintech de pagos digitales en Colombia. Mientras algunas empresas muestran avances graduales y consistentes, otras experimentan incrementos muy elevados en un corto periodo. Este escenario de alta variabilidad refleja un sector en rápida expansión, donde la innovación y la diversidad de modelos de negocio permiten a cada fintech encontrar su propio espacio y ritmo de crecimiento.

5. Porcentaje de éxito en autorización de pagos

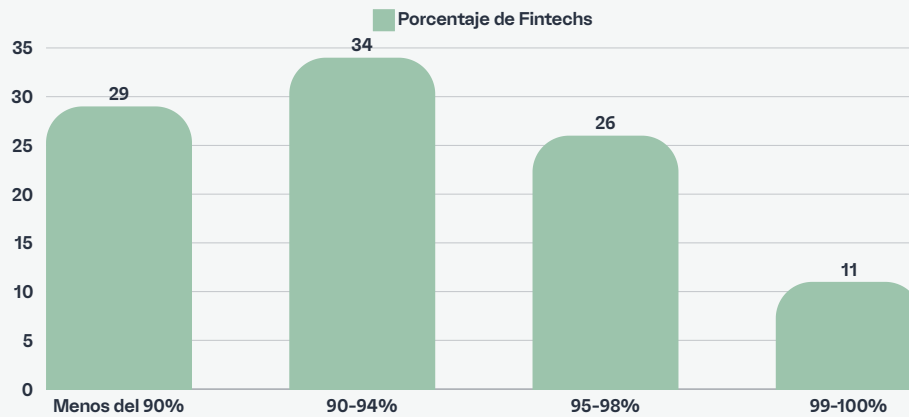
A partir de las 38 respuestas recopiladas, la distribución real de tasas de éxito en la autorización de pagos (expresada como un porcentaje) es la siguiente:

- **Menos del 90%:** 11 respuestas (29%)
- **90–94%:** 13 respuestas (34%)
- **95–98%:** 10 respuestas (26%)
- **99–100%:** 4 respuestas (11%)



Gráfica 6. Porcentaje de Fintechs por porcentaje de transacciones exitosas en autorización de pagos entre las Fintechs dedicadas al procesamiento de pagos

Gráfica 6. Porcentaje de Fintechs por transacciones exitosas en autorización de pagos entre las Fintechs dedicadas al procesamiento de pagos



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

En términos de fiabilidad, la mayoría de las fintech en la vertical de pagos digitales —alrededor de un **71%**— reporta tasas de éxito **superiores al 90%**. Dentro de este grupo, un 34% se ubica entre el 90% y el 94%, un 26% entre el 95% y el 98%, y un 11% alcanza el 99% o 100%.

No obstante, aproximadamente un 29% de las empresas señala tasas de éxito por debajo del 90%, lo que podría estar relacionado con problemas de infraestructura, procesos de validación adicionales o modelos de riesgo más estrictos. Esto también podría reflejar un mayor número de intentos de fraude cibernético en las transferencias de fondos, lo que podría reducir el porcentaje de éxitos al presentarse un mayor número de operaciones sospechosas. En conjunto, estos hallazgos evidencian que, si bien la mayoría de plataformas exhibe una alta eficiencia en la autorización de transacciones, todavía existe un porcentaje significativo que enfrenta retos para elevar sus niveles de aprobación.

B. Dispersión y Recaudo

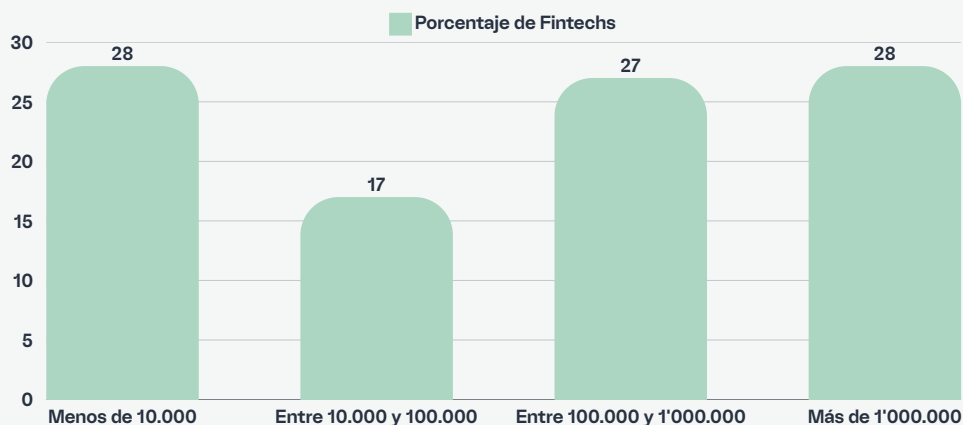
1. Volumen y valor total de pagos dispersados

Las fintech encuestadas reportan un rango amplio en el volumen de pagos dispersados, con cifras

que van desde un mínimo de **261** pagos hasta **150 millones** a lo largo del periodo de observación. Aproximadamente el 72% de las respuestas se sitúan entre **1,000 y 10 millones** de pagos, lo que sugiere que la mayoría opera con volúmenes intermedios.

No obstante, el valor mínimo de **261** pagos destaca como outlier debido a que la misma empresa reportó haber **recaudado** cerca de 2.9 millones durante el mismo periodo. Esto ilustra la diferencia entre recaudar y dispersar pagos: mientras que “recaudar” se refiere a recibir los fondos resultantes de las órdenes de pago o transferencia de fondos a favor de los comercios que están vinculados a través de ellos, “dispersar” implica la **transferencia final de fondos** a uno o varios destinatarios (por ejemplo, proveedores, colaboradores o usuarios finales). Por tanto, es posible que una fintech recaude un volumen elevado de transacciones (los pagos provenientes de las ventas de productos de una empresa), pero únicamente deba dispersar unos pocos (el pago a los proveedores o trabajadores de la empresa). También se observaron dos empresas con volúmenes de dispersión entre **10 y 100 millones** y un caso por encima de los **100 millones** de pagos (150 millones). Esto refleja la capacidad de atender grandes bases de usuarios o acuerdos B2B de alto tráfico. En suma, la disparidad en los volúmenes evidencia la diversidad de modelos de negocio y escalas operativas dentro del ecosistema fintech de pagos digitales.

Gráfica 7. Porcentaje de Fintechs por número de pagos dispersados.

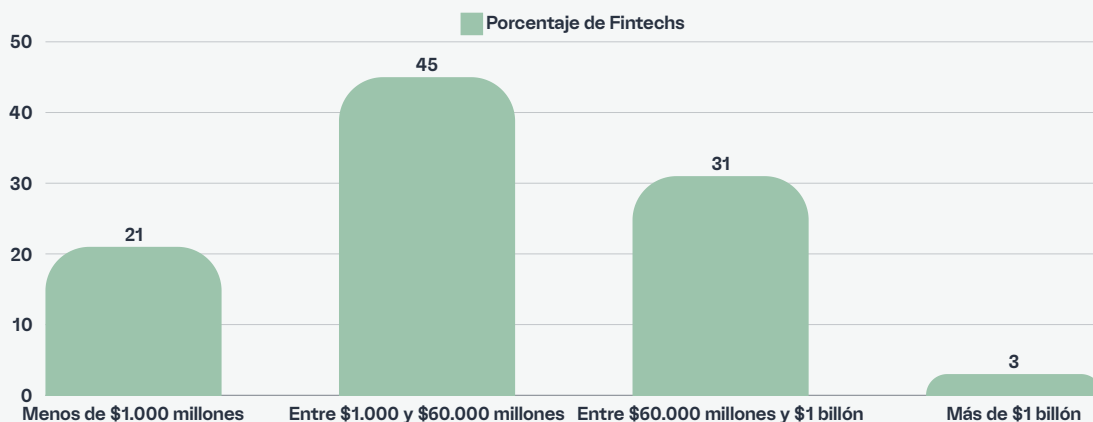


Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

Respecto al valor total de los pagos dispersados durante el periodo de observación, se registran montos que van desde \$29 millones hasta \$4.2 billones. Aproximadamente el 76% de las empresas encuestadas (23 de 30) reporta cifras entre \$1,000 millones y \$500,000 millones, reflejando un nivel de operaciones intermedio a alto dentro del sector.

En los extremos, se identifican 5 casos con cifras inferiores a \$1,000 millones y 2 que superan los \$500,000 millones, siendo el más alto \$4.2 billones. Esta gran variabilidad subraya la diversidad de modelos de negocio y escalas operativas dentro de la industria fintech de pagos digitales: algunas plataformas pueden estar enfocadas en nichos de mercado o volúmenes moderados, mientras que otras atienden grandes bases de usuarios o requerimientos transaccionales de mayor complejidad a nivel internacional.

Gráfica 8. Porcentaje de Fintechs por valor total de pagos dispersados (en millones de pesos colombianos).



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

2. Tiempo de dispersión de fondos

En cuanto al tiempo que transcurre desde la solicitud de dispersión hasta que el beneficiario recibe el pago, los resultados indican una alta eficiencia en las plataformas de pagos digitales. Del total de respuestas, aproximadamente el **65%** (22 de 34) reporta tiempos de dispersión inmediatos o muy

cortos, es decir, en milisegundos o el transcurso de segundos a minutos. Esto evidencia la robusta infraestructura tecnológica que permite una experiencia de usuario ágil y satisfactoria.

Por otro lado, alrededor del **30%** (10 de 34) de las fintechs indica que el tiempo de dispersión se extiende a horas o incluso hasta 1 día, lo que sugiere que algunas plataformas requieren procesos adicionales de validación, cumplimiento de normativa adicional o presentan ciertas limitaciones en su infraestructura. El **6%** (2 de 34) restante reporta tiempos que superan las 24 horas (más de 2 días), confirmando que, en términos generales, el ecosistema de pagos digitales en Colombia es altamente eficiente en la transferencia de fondos.

En conjunto, estos resultados destacan la capacidad del sector para ofrecer soluciones rápidas y confiables, elemento crucial para la satisfacción de los usuarios, especialmente en contextos de pagos urgentes o en transacciones de alto volumen.

3. Volumen y valor total de operaciones de recaudos

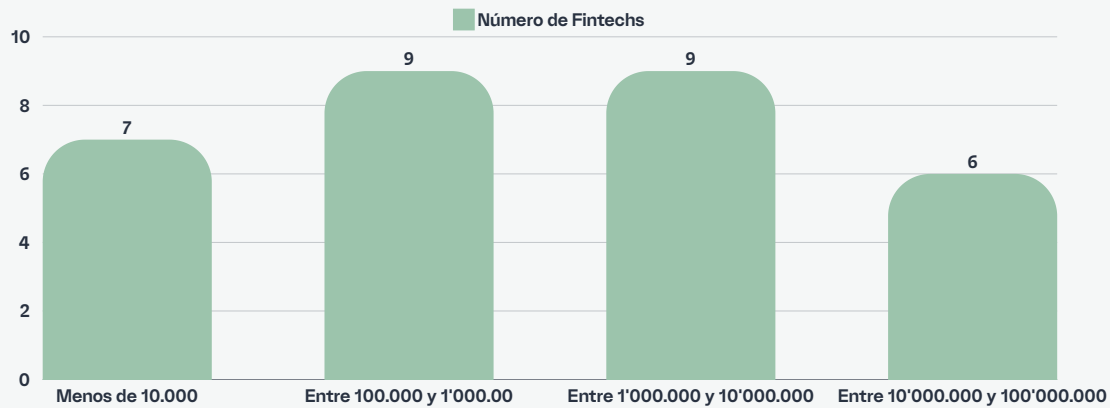
El análisis del volumen de operaciones de recaudo procesadas por las fintechs revela una notable variabilidad. Entre las 31 respuestas se observa que algunas empresas registran volúmenes modestos, con cifras tan bajas como 196, 888 o 1,070 operaciones, mientras que otras plataformas gestionan volúmenes significativamente mayores, alcanzando hasta **48,16 millones** de operaciones durante el periodo de observación. En total, se registraron **162,211,681** operaciones de recaudo. La distribución se puede agrupar en cuatro rangos:

- * Menos de 10,000 operaciones: 7 respuestas (23%)
- * Entre 10,000 y 1,000,000: 9 respuestas (29%)
- * Entre 1,000,000 y 10,000,000: 9 respuestas (29%)
- * Entre 10,000,000 y 100,000,000: 6 respuestas (19%)



Gráfica 9. Número de Fintechs por volumen total de recaudos entre las Fintechs de la vertical de pagos digitales

Gráfica 9. Número de Fintechs por volumen total de recaudos entre las Fintechs de la vertical de pagos digitales



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

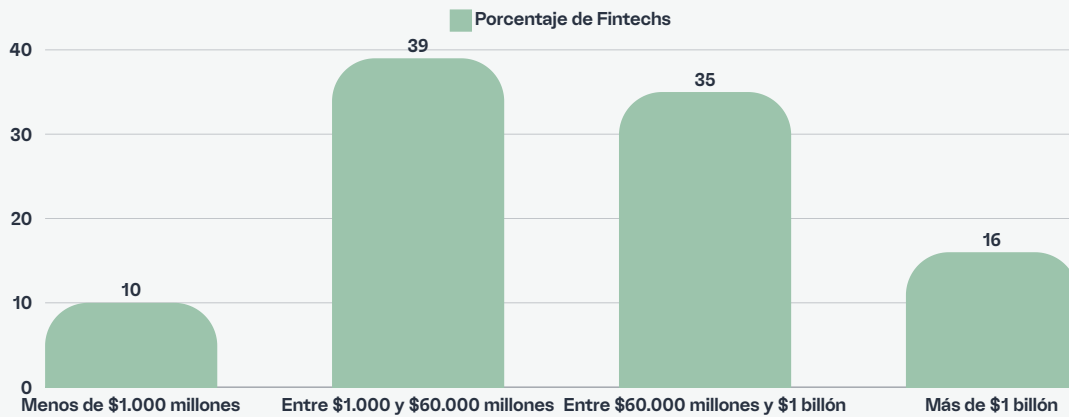
Esta dispersión evidencia que las fintech se posicionan en diferentes segmentos, abarcando tanto volúmenes reducidos como transacciones de alto impacto a nivel nacional o regional. En suma, la diversidad en los volúmenes de recaudo refleja la pluralidad de modelos de negocio y escalas operativas dentro del ecosistema fintech, demostrando la capacidad del sector para adaptarse a variadas necesidades del mercado. El análisis del valor total de las operaciones de recaudo evidencia una considerable dispersión en los montos reportados, que varían desde aproximadamente \$13 millones hasta alcanzar cifras extraordinarias en el orden de billones de pesos. Con base en las 31 respuestas, se puede categorizar la información en los siguientes rangos:

- * **Menos de \$1,000 millones:** 3 respuestas (10%)
- * **Entre \$1,000 millones y \$60,000 millones:** 12 respuestas (39%)
- * **Entre \$60,000 millones y \$1 billón:** 11 respuestas (35%)
- * **Más de \$1 billón:** 5 respuestas (16%)



Gráfica 10. Distribución de valores totales de recaudo entre las Fintechs de la vertical de pagos digitales

Gráfica 10. Distribución de valores totales de recaudo entre las Fintechs de la vertical de pagos digitales



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

Mientras que aproximadamente el **39%** de las fintech encuestadas gestionan volúmenes entre **\$1,000 millones y \$60,000 millones**, y un **35%** se encuentra en el rango de **\$60,000 millones a \$1 billón**, un **16%** de las empresas maneja **más de \$1 billón** en operaciones de recaudo.

Aunque la mayoría de las fintechs operan en volúmenes intermedios, el 16% que supera el billón de pesos refleja la presencia de actores con una gran capacidad transaccional, probablemente atendiendo empresas de gran tamaño, instituciones financieras o mercados internacionales. Este segmento, aunque minoritario, juega un papel clave en la evolución del sector, demostrando que el ecosistema fintech en Colombia no solo se enfoca en pagos de menor cuantía, sino que también tiene la infraestructura para gestionar operaciones de gran escala con altos niveles de confianza y eficiencia.

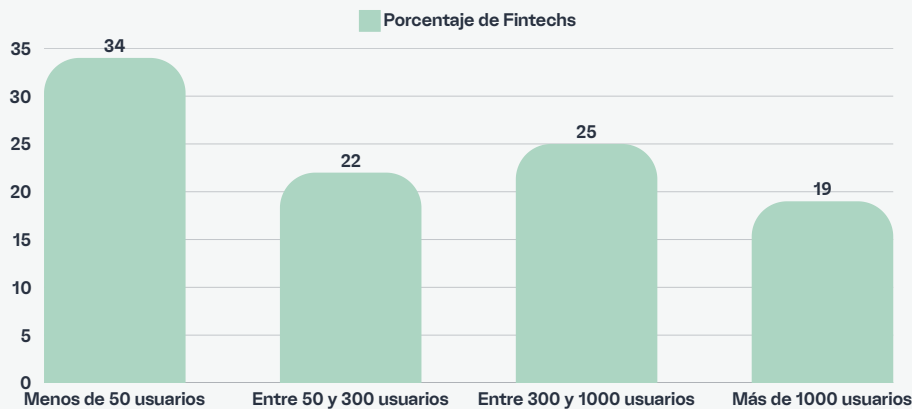
4. Usuarios de los servicios de dispersión y recaudo

Las fintechs encuestadas reportaron una amplia variabilidad en el número de empresas y/o personas que contrataron sus servicios de recaudo y dispersión. Mientras algunas fintechs registran volúmenes muy bajos, con cifras que oscilan entre 1 y 5 clientes, otras alcanzan volúmenes significativamente mayores, con reportes de hasta de 159,556 hasta 350,000 contratantes. La mayoría

se ubica en un rango entre 100 y 5,000 clientes, lo que evidencia tanto una base de clientes robusta como la diversidad en las escalas de operación dentro del sector de pagos digitales en Colombia.

Esta disparidad podría explicarse por las diferencias en el modelo de negocio y el enfoque de mercado: aquellas fintechs que atienden a pocos clientes suelen especializarse en servicios personalizados o de alto valor, dirigidos a nichos específicos, mientras que las que gestionan grandes volúmenes optan por soluciones estandarizadas que les permiten captar una amplia base de usuarios. De esta manera, el sector abarca desde propuestas de alto nivel de personalización hasta plataformas de gran alcance, adaptándose a diversas necesidades del mercado.

Gráfica 11. Porcentaje de Fintechs dedicadas a la dispersión y recaudo por número de usuarios únicos activos



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

Respecto al tamaño de los clientes que contratan los servicios de dispersión y recaudo, las respuestas muestran una marcada diversidad en cuanto al perfil de los usuarios que contratan estos servicios. Con base en las 33 respuestas, aproximadamente el **40%** de las fintech atiende a **Pymes**, seguidas por un **37%** que trabaja con **grandes contribuyentes**. Los demás segmentos se distribuyen en: **Microempresas** (9%), **Personas naturales** (6%), y un 9% restante que agrupa a empresas de servicios públicos y banca, B2C e incluso a otras fintech. Esta variabilidad sugiere que el ecosistema de pagos digitales en Colombia es altamente heterogéneo: mientras algunas plataformas se especializan en atender a Pymes, ofreciendo soluciones escalables para un amplio

espectro de empresas de menor tamaño, otras se orientan hacia grandes contribuyentes, quienes requieren operaciones de mayor envergadura y, generalmente, un servicio más personalizado. Esta diversidad en la base de clientes refleja la capacidad del sector para adaptarse a distintas necesidades y volúmenes de operación, consolidándose como un espacio dinámico y diverso en el ámbito financiero.

5. Tasa de éxito en transacciones

La mayoría de las fintech en este sector reporta niveles de éxito muy altos en sus transacciones. De las 34 respuestas analizadas, aproximadamente el **82%** de las fintechs registra tasas de éxito superiores al 90%. Específicamente:

- * Alrededor del **38%** de las respuestas se sitúan en el rango de **91-94%**.
- * Aproximadamente el **21%** reporta tasas entre 95-98%.
- * Un **24%** alcanza niveles de éxito del 99-100%.

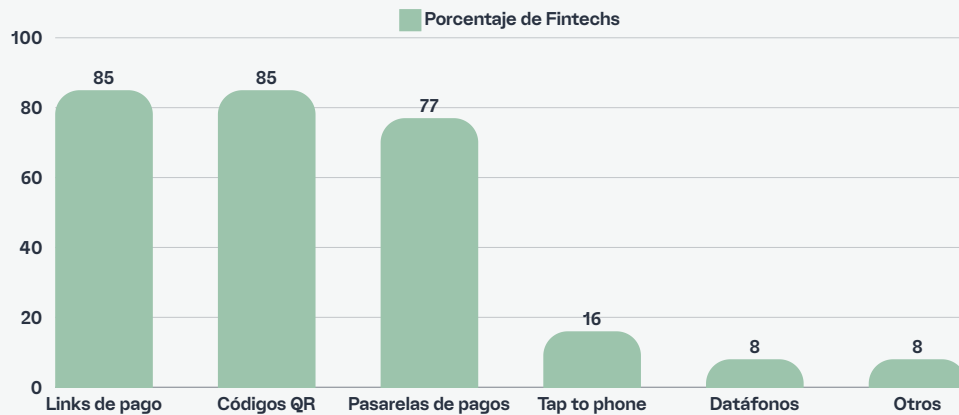
El 18% de las fintechs reporta tasas inferiores al 90%, lo que podría atribuirse a inconvenientes operativos o técnicos menores. Estos resultados confirman la robustez y confiabilidad del sistema de pagos digitales en el sector fintech.

C. Servicios de Adquierecia

Las fintech dedicadas a la adquierecia ofrecen una amplia variedad de servicios, adaptándose tanto a las necesidades del comercio electrónico como a los puntos de venta físicos. Según los resultados de la encuesta, Las fintechs innovadoras que se dedican principalmente a prestar servicios de adquierecia ofrecen en las siguientes proporciones los diversos instrumentos digitales para la recepción de pagos.

- * **Links de pago:** 85% de las fintechs ofrecen este servicio.
- * **Códigos QR:** 85% de las fintechs ofrecen este servicio.
- * **Pasarela de pagos (Venta no presente):** 77% de las fintechs ofrecen este servicio.
- * **Tap to phone:** 16% de las fintechs ofrecen este servicio.
- * **Datáfonos:** 8% de las fintechs ofrecen este servicio.
- * **Otros (procesamiento adquierente):** 8% de las fintechs ofrecen este servicio.

Gráfica 12. Proporción de Fintechs que ofrecen cada servicio de adquisición en la vertical de pagos digitales



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

En síntesis, los métodos digitales, como los links de pago y los códigos QR, son los más populares y dominan la oferta, mientras que las soluciones que requieren hardware (tap to phone y datáfonos) tienen una participación mucho menor. Esto evidencia que la mayoría de las fintech se orienta hacia soluciones digitales integrales, complementadas en menor medida por servicios de procesamiento adquirente que enriquecen la oferta de valor en el segmento.

1. Métodos de pago más utilizados

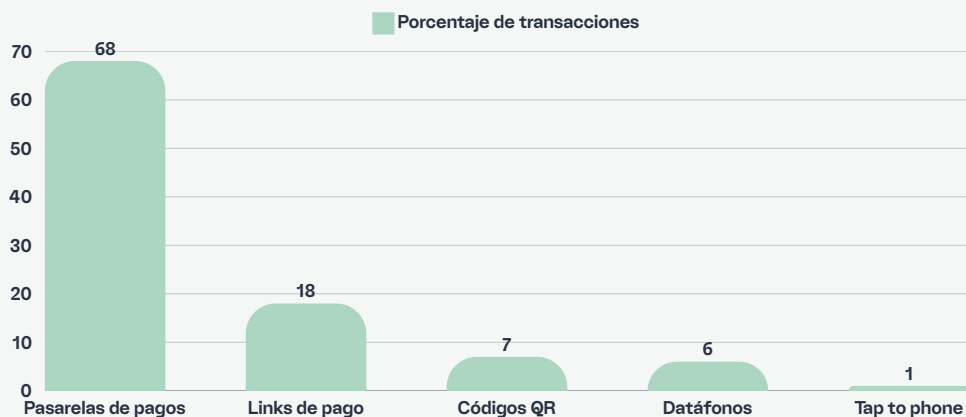
En cuanto a los métodos de pago que se utilizan para la adquisición de pagos, se observa una notable variabilidad entre las fintechs. Los datos indican que:

- * **Pasarela de pagos (Venta no presente):** Representan el medio más utilizado, con el 68% de las transacciones realizadas a través de este método. Este método destaca por su relevancia en el comercio electrónico y su adopción por pequeños negocios.
- * **Links de pago:** La popularidad sigue con otro mecanismo de venta no presente, este es utilizado en el 18.2% de las transacciones de la muestra y se diferencia del anterior por las posibilidades que se habilitan para el pago con tarjetas de crédito.
- * **Códigos QR:** Este método se utilizó en el 6.5% de las transacciones de la muestra, siendo

especialmente útil para los pequeños comercios que quieren agilizar sus procesos de pago en espacios físicos.

- * **Datáfonos:** Solo representan el 5.3% de las transacciones, lo que indica que los pagos en puntos de venta físicos mediante terminales tradicionales siguen siendo limitados, pero con una cobertura cada vez mayor dadas las innovaciones del sector.
- * **Tap to phone:** A pesar de su innovación, se utilizan en menos del 1% de las transacciones, lo que refleja su adopción limitada.

Gráfica 13. Porcentaje de transacciones realizadas a través de cada tecnología de adquirencia en la vertical de Pagos Digitales



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

2. Volumen de transacciones de adquirencia

El análisis del volumen de transacciones de adquirencia revela una amplia diversidad en las cifras, que varían desde 2,375 hasta 70 millones de transacciones durante el periodo de observación. Esta disparidad se debe a varios factores:

- * **Modelos de negocio y segmentos de mercado:** Algunas Fintechs se enfocan en nichos específicos o en clientes de menor escala, mientras que otras operan a gran escala, atendiendo a grandes comercios y redes de usuarios masivos. Esto se refleja en la diferencia entre empresas con volúmenes reducidos y aquellas con cifras elevadas. Además, el número de servicios,

la clase de soluciones ofrecidas y las alianzas comerciales ya establecidas pueden explicar la variación en el número de pagos procesados, toda vez que la masificación puede variar en cada caso.

- * **Naturaleza del servicio de adquirencia:** La adquirencia se centra en la captura y autorización de pagos en puntos de venta. Es importante distinguir esta función de otros procesos, como el procesamiento o dispersión de fondos, que tienen su propia dinámica y escala operativa. Las diferencias en la infraestructura tecnológica y en la integración de plataformas también influyen en los volúmenes que cada fintech puede manejar.

En conjunto, estos factores explican la heterogeneidad observada en el volumen de transacciones de adquirencia reportadas por las fintechs.

3. Valor total de las transacciones procesadas en la pasarela

Los montos reportados oscilan desde apenas **\$17.310.676** hasta alcanzar la impresionante cifra de **\$229 billones de pesos**. Esta amplia variación refleja el diverso espectro de empresas y clientes atendidos, abarcando desde pequeñas entidades hasta grandes corporaciones.

Esta disparidad en el valor total de las transacciones se puede atribuir a varios factores:

- * **Diversidad en el modelo de negocio:** Algunas pasarelas se enfocan en operaciones de bajo monto, mientras que otras manejan transacciones de gran escala, atendiendo a segmentos de mercado de mayor tamaño.
- * **Segmentación de clientes:** Las diferencias en la base de clientes, que pueden incluir desde microempresas hasta grandes compañías, generan volúmenes muy distintos en el procesamiento de transacciones.
- * **Composición y enfoque del portafolio:** Algunas empresas (2 de 12) registraron periodos sin actividad, lo que influye en la variabilidad de los montos procesados.

En conjunto, estos resultados evidencian la amplia diversidad de modelos de negocio, enfoques estratégicos y escalas operativas que coexisten dentro del ecosistema de pagos digitales. En este entorno dinámico y en constante evolución, es posible observar cómo operaciones de bajo monto y alta frecuencia conviven con transacciones de gran escala y alto valor, cada una respondiendo a distintas necesidades del mercado.

4. Tasa de crecimiento y adopción de los servicios de adquirencia

La tasa de crecimiento en el número de transacciones realizadas a través de los servicios de adquirencia varía considerablemente entre las fintechs. Mientras que algunas reportan incrementos moderados del 10% al 35%, otros casos muestran crecimientos exponenciales que alcanzan cifras como 8,400% o 2,100%. Esta amplia variabilidad se debe a diferencias en el punto de partida y en los modelos de negocio adoptados: aquellas fintechs que inician con volúmenes muy bajos pueden experimentar aumentos porcentuales muy altos al captar nuevos clientes o consolidar alianzas estratégicas, mientras que empresas más consolidadas muestran crecimientos más moderados.

En cuanto al número de clientes que contratan estos servicios, la disparidad también es notable, con cifras que van desde 1 cliente hasta 1,100,000. Esto refleja que algunas fintechs, generalmente las de mayor envergadura, logran captar una base sustancial de clientes, mientras que otras, que se centran en nichos o están en fases iniciales de desarrollo, atienden a segmentos de mercado más reducidos o se centran en un grupo reducido de empresas grandes de las cuales pueden obtener un flujo estable de ingresos.

En resumen, la heterogeneidad en las tasas de crecimiento y en el número de clientes evidencia la diversidad del ecosistema de adquirencia en Colombia, donde los distintos niveles de madurez, alcance y estrategias comerciales contribuyen a cifras muy variadas en la adopción de estos servicios.

5. Valor promedio por transacción

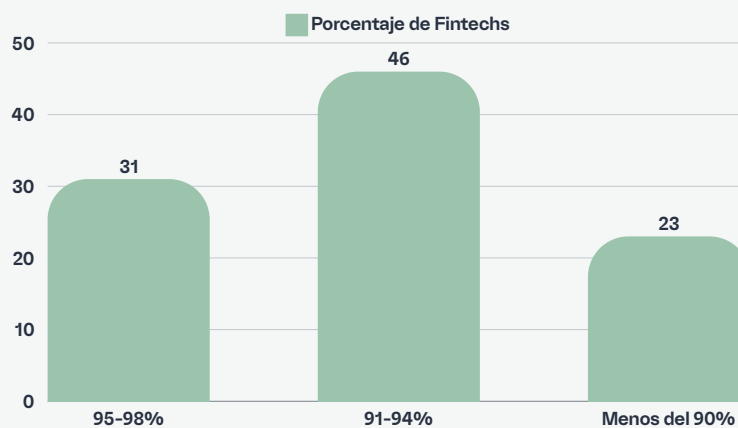
El análisis de los valores promedio por transacción en los servicios de adquirencia revela una variabilidad considerable, con cifras que oscilan desde aproximadamente **\$26,416** hasta **\$600,000**. Este amplio rango indica que las fintechs están gestionando tanto micropagos de bajo valor como transacciones de mayor cuantía, lo que les permite atender a una diversidad de segmentos, desde el retail de consumo masivo hasta servicios especializados de mayor valor.

6. Tasa de éxito en la autorización de transacciones

La mayoría de las fintechs encuestadas (alrededor del **77%**) reporta tasas de éxito superiores al **90%** en la autorización de transacciones, con las categorías más comunes siendo **91-94%** y **95-**

98%. Este alto rendimiento indica procesos de autorización robustos, lo que se traduce en una experiencia de usuario confiable y eficiente. Por otro lado, aproximadamente el 23% de las fintechs presenta tasas inferiores al 90%, lo que podría deberse a limitaciones en la infraestructura o a la implementación de procesos de validación adicionales.

Gráfica 14. Porcentaje de Fintechs por porcentaje de éxito en las operaciones de adquisición



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

7. Tiempo promedio para transferir fondos a los comercios

En términos de rapidez en la transferencia de fondos a los comercios, los resultados son los siguientes:

- * Tiempo inmediato (milisegundos o en tiempo real): 6 respuestas (50%)
- * Tiempo corto (menos de 1 hora): 4 respuestas (33.3%)
- * Más de 1 día: 2 respuestas (16.7%)

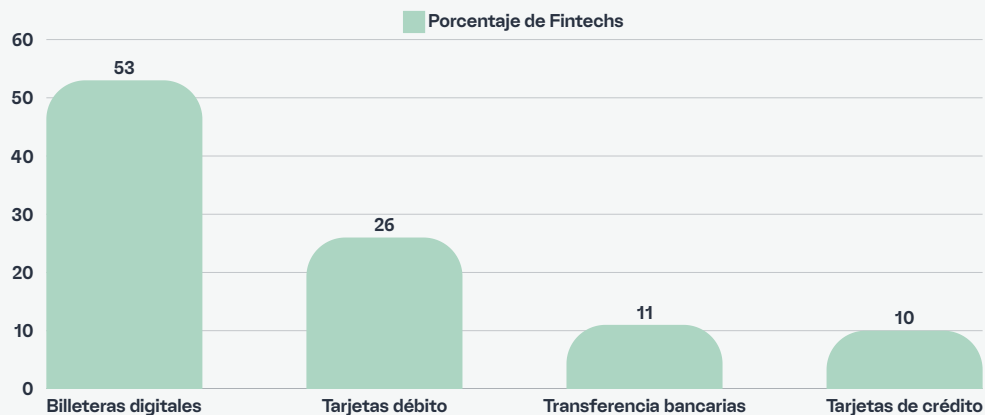
Estos datos indican que, en general, la mayoría de las fintechs (alrededor del 83% combinando “tiempo inmediato” y “tiempo corto”) procesan y transfieren los fondos en menos de una hora, lo que favorece la liquidez y mejora la satisfacción de los comercios. Sin embargo, aproximadamente

el 17% de las fintechs reporta tiempos de transferencia que superan un día, lo que podría deberse a cuellos de botella en la infraestructura tecnológica o a procesos adicionales de validación.

8. Medios de pago utilizados en las operaciones de adquierecia

Finalmente, en cuanto a la aceptación de medios de pago, los principales métodos que las fintechs permiten a los comercios son:

Gráfica 15. Porcentaje de transacciones realizadas a través de cada método de pago en las operaciones de adquierecia



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

Estos datos indican una preferencia por métodos digitales y transferencias bancarias, con una penetración mayor de tarjetas de débito en comparación con las tarjetas de crédito, que, aunque relevantes, se utilizan en menor proporción.

D. Corresponsalía³

El análisis de las fintech en el área de corresponsalía revela información diversa en cuanto a cober-

³ **Nota:** La presente sección se enfoca exclusivamente en la corresponsalía de las empresas fintech afiliadas a Colombia Fintech. El análisis de los corresponsales bancarios tradicionales, que tienen una presencia masiva en el territorio nacional, se aborda en el capítulo 7 del informe [Reporte de Inclusión Financiera de 2023](#) elaborado por Banca de las Oportunidades.

tura, volúmenes de transacción y servicios ofrecidos, lo que permite entender cómo este canal se ha consolidado como un componente esencial dentro del ecosistema de pagos digitales.

1. **Número de corresponsales:** Las cifras varían considerablemente, oscilando desde tan solo 1 hasta alrededor de 32,900 corresponsales. Mientras algunas fintech reportan números muy bajos (por ejemplo, 4 o 13), otras destacan por tener un alcance mucho mayor, superando los 30,000 corresponsales. En total, el ecosistema fintech cuenta con más de 105,000 corresponsales a nivel nacional, lo que evidencia un gran alcance y la diversidad de modelos de negocio, desde nichos específicos hasta plataformas de gran escala.
2. **Cobertura geográfica (municipios):** La presencia de corresponsales se extiende a un amplio número de municipios, con respuestas que varían entre 36 y 1,102 municipios. La mayoría de las fintech indica una cobertura superior a 700 municipios, lo que demuestra una amplia presencia a nivel nacional.
3. **Volumen total de transacciones:** El volumen de transacciones procesadas a través de corresponsales muestra una gran dispersión. Se registran desde cifras relativamente bajas, como 625,119 transacciones, hasta volúmenes extremadamente elevados, alcanzando hasta 32,000,000,000 en algunos casos. Esto evidencia que, según el modelo y alcance de cada fintech, se gestionan tanto operaciones de pequeña escala como transacciones de gran valor. En total, las nueve fintechs que proveen este servicio registraron 494,803,465 transacciones realizadas mediante sus corresponsales durante el periodo de observación.
4. **Operación en áreas rurales:** En términos de presencia en zonas rurales, el 44% de las fintech reporta que menos del 25% de sus corresponsales operan en estas áreas, lo que indica un enfoque mayormente urbano. Sin embargo, un 33% de las empresas sitúa la cobertura entre 25% y 50%, mientras que un 11% alcanza niveles entre 50% y 75% y otro 11% supera el 75%. Cabe destacar que, en uno de los casos, una fintech reporta una cobertura del 100% en zonas rurales, lo que evidencia que, a pesar de la tendencia general hacia áreas urbanas, existen modelos de negocio diseñados específicamente para lograr una alta penetración en regiones rurales.
5. **Tasa de crecimiento en el número de corresponsales:** Las tasas de crecimiento en el número de corresponsales varían considerablemente entre las fintech. De las 8 respuestas analizadas, una empresa reportó un crecimiento excepcional del 300%, mientras que otras dos alcanza-

ron incrementos del 81% y del 23% respectivamente. Por otro lado, se registraron casos con crecimientos más modestos, de 10% y 4%, e incluso respuestas negativas, como -6%, o nulas (0%). Estos datos indican que, aunque en general se observa una tendencia de crecimiento, existen variaciones extremas que sugieren que el desempeño en este segmento está fuertemente influenciado por factores idiosincráticos. Estos datos sugieren que, aunque la tendencia general es de crecimiento, el desempeño en este segmento se ve fuertemente afectado por factores específicos, lo que da lugar a variaciones extremas. Estos resultados indican que, aunque en general se observa una tendencia de crecimiento en el número de corresponsales, existen casos particulares con variaciones extremas.

Estos resultados indican que, aunque en general se observa una tendencia de crecimiento en el número de corresponsales, existen casos particulares con variaciones extremas. Esto sugiere que el desempeño en este segmento está fuertemente influenciado por factores específicos de cada empresa, tales como su escala de operaciones, la estrategia de expansión y el entorno competitivo. Un análisis más detallado de cada caso podría ayudar a comprender mejor las condiciones que impulsan estas diferencias.

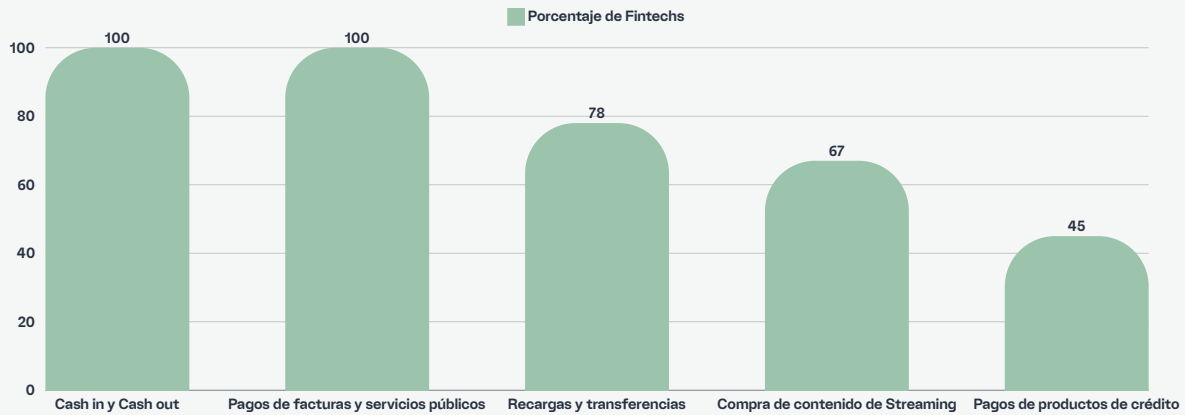
7. Servicios de corresponsalía ofrecidos: Las fintech que operan en corresponsalía ofrecen una gama amplia y completa de servicios. Se destacan:

- * **Cash in y Cash out:** Ofrecidos por el 100% de las fintech que contestaron.
- * **Pago de facturas y servicios públicos:** Reportado por el 100% de las respuestas.
- * **Recargas y Transferencias:** Utilizados por el 77.8% de las fintech en ambas categorías.
- * **Otros servicios:** Como apuestas deportivas y compra de contenido en streaming, ofrecidos por el 66.7% de las fintech, mientras que servicios adicionales (por ejemplo, pagos de productos de crédito, pagos de premios o giro postal) se reportan en menor proporción (alrededor del 44.4%).



Gráfica 16. Porcentaje de Fintechs que presta cada servicio de corresponsalía en la vertical de pagos digitales

Gráfica 16. Porcentaje de Fintechs que presta cada servicio de corresponsalía en la vertical de pagos digitales



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por los asociados de Colombia Fintech.

Esta diversidad en la oferta de servicios indica que las fintech en el área de corresponsalía no solo facilitan el acceso a efectivo y transacciones digitales, sino que también proporcionan soluciones integrales adaptadas a diversas necesidades, abarcando desde pagos cotidianos hasta servicios especializados.



Impulsando la Evolución del Ecosistema de Pagos en Colombia

Por  PayQubit

En la era digital, la eficiencia y la accesibilidad en los pagos son clave para el crecimiento de la economía. En PayQubit, hemos asumido el desafío de transformar la forma en que las personas y las empresas realizan transacciones, eliminando barreras y democratizando los pagos digitales.

Expansión del Ecosistema de Pagos Digitales en Colombia

Nuestra solución permite a negocios de distintos tamaños aceptar pagos sin fricción, mejorando la experiencia del usuario y optimizando costos operativos. Con más de 230 mil usuarios activos, nuestra plataforma no solo digitaliza pagos en sectores como vending y lavanderías autoservicio, sino que también abre la puerta a la inclusión financiera al permitir transacciones sin necesidad de cuentas bancarias tradicionales.

Tenemos una mirada disruptiva a través de la innovación en métodos de pago. Vemos la integración de criptoactivos como un medio complementario con nuestras transacciones de dinero FIAT. Aspiramos a convertirnos en una plataforma mixta que nos posicione como un actor relevante en la evolución del ecosistema financiero global, ofreciendo alternativas más seguras y eficientes para el consumidor y las empresas.

Expectativas ante la llegada de BRE-B

La implementación de BRE-B (Billetera de Regulación Electrónica Bancaria) representa un avance significativo para la industria. Desde PayQubit, vemos esta iniciativa como una oportunidad para fortalecer la interoperabilidad y la confianza en los pagos digitales. Sin embargo, creemos que su éxito dependerá de una regulación flexible y una adopción impulsada por la facilidad de uso.

Nuestra expectativa es que BRE-B fomente la competencia y permita la integración de fintechs

con el sistema financiero tradicional sin imponer barreras que frenen la innovación.

Retos y Soluciones en el Día a Día

Como toda fintech en crecimiento, enfrentamos tres grandes desafíos:

Educación del usuario: Muchos consumidores aún desconfían de los pagos digitales. Para resolverlo, implementamos campañas de educación de mejores prácticas y simplificamos la experiencia de usuario.

Regulación y cumplimiento: La evolución normativa nos obliga a estar en constante actualización. Hemos creado un equipo especializado en compliance que nos permite anticiparnos a los cambios regulatorios.

Escalabilidad tecnológica: Con una base de usuarios en rápido crecimiento, garantizar la estabilidad de la plataforma es clave. Para ello, utilizamos herramientas de trazabilidad y monitoreo como Datadog, optimizando nuestra infraestructura en tiempo real.

En PayQubit, creemos que el futuro de los pagos es digital, inmediato y sin fricciones. Seguiremos innovando para conectar más personas con la economía digital, impulsando el crecimiento del ecosistema fintech en Colombia y Latinoamérica.



Nuestra Contribución al Ecosistema de Pagos Digitales en Colombia

Por  comboplay

¿Cómo contribuye Comboplay a la expansión del ecosistema de pagos digitales en Colombia?

El ecosistema fintech en Colombia está evolucionando rápidamente. En 2023, la digitalización financiera alcanzó un punto de madurez, **consolidando la preferencia por los canales no presenciales en la gestión de transacciones y operaciones monetarias**. Según datos recientes de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), el **79% del total de transacciones** se realizó a través de canales digitales, mientras que los presenciales cayeron al **21%**, evidenciando una clara migración hacia la banca en línea. En términos de operaciones monetarias, la tendencia es similar: los canales digitales alcanzaron un **66%**, frente a un **34%** de los presenciales, reflejando una mayor confianza en las plataformas digitales para mover dinero¹.

Este cambio responde a la creciente demanda de soluciones más ágiles, convenientes y seguras, marcando un antes y un después en la forma en que los usuarios interactúan con el sistema financiero.

Comboplay fortalece el ecosistema de pagos digitales con soluciones tecnológicas innovadoras. **Una de ellas es Combopay, su pasarela de pagos, que ha transado más de \$0,6 billones y ofrece más de 25 métodos de pago nacionales e internacionales**. Esto la ha posicionado como la opción preferida en el sector de las telecomunicaciones.

Además, contribuye a la consolidación del ecosistema fintech con el próximo lanzamiento de **Flex-iSaaS, la primera Suite Fintech de la Región** que integra diferentes módulos en una sola plata-

¹ Superintendencia Financiera de Colombia. (2024, 21 de junio). Evolución del ecosistema transaccional hacia los pagos digitales. Superintendencia Financiera de Colombia. <https://www.superfinanciera.gov.co/publicaciones/10115215/evolucion-del-ecosistema-transaccional-hacia-los-pagos-digitales/>

forma; esta incluye: pasarela de pagos, core de créditos digitales, firma digital, orquestación de pagos y facturación electrónica. Con características como compras modulares, login de acceso único, uso de marca blanca y 100% APIfiable.

En el sector de telecomunicaciones, donde aún predominan los pagos físicos, Comboplay busca transformar la experiencia del usuario mediante soluciones digitales que faciliten la autogestión de los pagos, reduciendo la dependencia de canales presenciales. Lo que fomenta la transición hacia una economía digital e incluyente.

¿Cuáles son las expectativas de Comboplay sobre la llegada de BRE-B?

La implementación de BRE-B es clave en la modernización financiera colombiana. Para Comboplay, representa una oportunidad para fortalecer la interoperabilidad y mejorar la cobertura de pagos en línea. También fomentará la adopción de soluciones digitales avanzadas, y Comboplay facilitará esta transición con plataformas escalables y flexibles.

¿Cuáles son los principales retos que enfrenta Comboplay y cómo los resuelve?

Hoy Comboplay, con su pasarela de pagos, atiende a más de 200 operadores de telecomunicaciones, cubriendo su recaudo por los servicios de internet y televisión por suscripción. En ese marco, sigue trabajando para alcanzar un Market Share del 40% en un ecosistema que cuenta con más de 5.000 operadores de telecomunicaciones en Colombia.

El sector fintech enfrenta constantes retos en ciberseguridad y regulación. Comboplay aplica modelos avanzados de prevención de fraude y cumplimiento normativo, capacita a sus colaboradores y mantiene procesos de calidad, preparándose para liderar cambios que impulsen la digitalización de pagos en Colombia.



VII. Conclusiones y Hallazgos

Este informe ofrece una radiografía detallada de las Fintechs que participan en el ecosistema de pagos digitales en Colombia. Los hallazgos se pueden resumir en los siguientes puntos:

- * **Evolución y crecimiento del ecosistema:** El sector de pagos digitales en Colombia ha mostrado un crecimiento significativo, impulsado por la digitalización de la economía, el auge del comercio electrónico y cambios regulatorios clave (como el Decreto 1962 de 2020). Del total de 41 fintech analizadas, casi el 61% se fundaron a partir de 2015, con un 29% entre 2015 y 2019 y un 32.5% a partir de 2020, lo que sugiere una aceleración en la entrada de nuevos actores en el mercado. Además, al considerar que la vertical de pagos digitales es la segunda más grande dentro del gremio de Colombia Fintech, se evidencia que, al ser relativamente reciente, el sector ha favorecido una rápida innovación y adaptación a las necesidades del mercado.
- * **Impacto de los Sistemas de Pagos Rápidos (FPS) y el rol de los Bancos Centrales:** Con la llegada de **Bre-B** a Colombia, la transformación digital en pagos se verá reforzada. La implementación de sistemas de pagos rápidos, ya evidenciada en más de 15 países de la región –como Pix en Brasil, SINPE Móvil en Costa Rica y CoDi/DiMo en México–, impulsa la adopción de pagos digitales en nuestro país. En este contexto, el **Banco de la República** tendrá un rol crucial al liderar la modernización de infraestructuras y garantizar la interoperabilidad, lo que potenciará la capacidad de las fintech para ofrecer soluciones inclusivas y accesibles. Los casos de estudio presentados en este informe se convierten en una hoja de ruta para futuras iniciativas, marcando un antes y un después en el ecosistema de pagos digitales colombiano.
- * **Procesamiento de pagos:** En conjunto, las 38 fintechs especializadas en procesamiento de pagos registraron más de 1.000 millones de transacciones, lo que equivale a un promedio de más de 5,3 millones de transacciones al día. La diversidad en los volúmenes de operación, que abarca desde micropagos hasta transacciones de gran cuantía, evidencia la variedad de modelos de negocio presentes en el sector y una variación importante en el tamaño de las fintechs.
- * **Dispersión:** Los volúmenes varían de 261 a 150 millones, con más del 70% concentrados entre 1.000 y 10 millones. El valor total de los pagos dispersados oscila entre \$29 millones y \$4.2 billones por Fintech, y el 76% reporta montos entre \$1,000 y \$500,000 millones. Además, el 65%

de los tiempos de dispersión son inmediatos o de pocos segundos/minutos, mientras que muy pocos superan las 24 horas.

- * **Recaudo:** Los volúmenes procesados por las fintech muestran una amplia variación, desde 196 hasta 48,16 millones de operaciones, distribuyéndose en cuatro rangos y concentrándose principalmente en los niveles intermedios. En cuanto al valor, las transacciones oscilan entre \$13 millones y cifras en el orden de billones de pesos. Aproximadamente el 49% de las fintech manejan montos entre menos de \$1,000 y \$60,000 millones, mientras que el 51% opera con volúmenes significativamente mayores; de este último grupo, el 16% supera el billón de pesos.
- * **Adquirencia:** Los links de pago y los códigos QR son las soluciones predominantes, ofrecidas por aproximadamente el 85% de las fintech y responsables de casi el 80% de las transacciones en este segmento. Esta tendencia se explica por su papel esencial en el comercio electrónico. Además, la mayoría reporta tiempos de transferencia en tiempo real, lo que mejora la liquidez y la satisfacción del cliente.
- * **Corresponsalía:** El canal presenta gran diversidad en número de corresponsales, cobertura geográfica y volúmenes de transacción. El 44% de las fintech reporta que menos del 25% de sus corresponsales operan en zonas rurales, mientras que el 33% indica una cobertura entre 25% y 50%, y en casos aislados la penetración supera el 75% (incluso uno alcanza el 100%). Esto evidencia oportunidades para mejorar la inclusión financiera. Además, todas ofrecen servicios como cash in, cash out y pago de facturas, y cerca del 80% complementa su oferta con recargas y transferencias, reflejando una oferta integral que abarca tanto operaciones de bajo monto como transacciones de gran valor.
- * **Tecnologías avanzadas y eficiencia operativa:** Las fintechs están adoptando tecnologías de punta —como autenticación multifactor, encriptación avanzada, Big Data, inteligencia artificial y machine learning— que han permitido mejorar la seguridad, personalización y eficiencia de sus servicios. Con más del 84.5% de las fintech procesando pagos en cuestión de segundos o minutos, y una tasa de éxito en la autorización superior al 90% en la mayoría de los casos, el sector demuestra altos niveles de fiabilidad. Este panorama refuerza la confianza de los usuarios y consolida a las fintechs como actores clave en la modernización del sistema financiero.

- * **Limitaciones y Oportunidades Futuras:** Aunque este informe ofrece una visión detallada del ecosistema, es importante señalar que la tasa de respuesta fue del 53.75% (43 de 80 fintechs encuestadas), lo que representa una limitación en el análisis de algunas variables. Este aspecto invita a realizar estudios futuros que profundicen en áreas específicas y evalúen el impacto de nuevas iniciativas, como Bre-B, a medida que el mercado evoluciona.
- * **Líneas de Investigación y Desafíos Pendientes:** A pesar de los avances, persisten desafíos en aspectos como la infraestructura tecnológica, la penetración en zonas rurales y la consolidación de la interoperabilidad. Estas áreas representan oportunidades para futuras investigaciones y estrategias que impulsen la transformación digital del sistema financiero.

En resumen, el informe demuestra que el ecosistema de pagos digitales en Colombia es dinámico y está en constante crecimiento, con un fuerte enfoque en la innovación, la inclusión financiera y la eficiencia operativa. Las fintech han logrado consolidar servicios esenciales en cada uno de los segmentos analizados, y la inminente implementación de Bre-B promete abrir nuevas oportunidades y desafíos. Estos hallazgos no solo ofrecen una visión detallada del estado actual del sector, sino que también sientan las bases para futuras evaluaciones y la formulación de estrategias que impulsen la transformación digital del sistema financiero colombiano.

Agradecimientos.

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

ARMATUVACA	BOLD
CARGAYA	COBRU SASA
COLURS	COBOPAY.CO
COPILOTO	DAVIPLATA
EBANX COLOMBIA	ECOLLECT
EPAYCO	GENNIUSXYZ
GLOBAL PROCESSING	KRAVATA
LIQUIDO	LYRA
MEGARED	MILIO
MINKA	MOVII
MOVILSERVICIOS	NEURONA
NOVOPAYMENT	PALOMMA
PAYMENTS WAY	PAYQUBIT
PAYU	PAYVÁLIDA
PINGÜINO CAPITAL	POMELO

Agradecimientos.

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

PUNTORED	RAPPIPAY
REFACIL	SIMILTECH
SU RED	SUPERPAY
TPAGA SAS	TRANSFIRIENDO S.A.
TU COMPRA PAYMENT	TUCANPAY
TUMIPAY	VITA WALLET
XISFO	

Referencias Bibliográficas.

Aguilar, A., Frost, J., Guerra, R., Kamin, S., & Tombini, A. (2024). "Digital payments, informality and economic growth". *BIS Working Papers*, No. 1196, julio.

Aurazo, J., Cantú, C., Frost, J., Kosse, A., & Velasquez, C. (2024). *A revolution in digital payments: Faster, user-friendlier and cheaper*. En *BIS Papers* No. 152. Bank for International Settlements. [Recuperado de: https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap152_b_rh.pdf](https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap152_b_rh.pdf)

Banco de la República. (2009, 30 de abril). Resolución Externa No. 5 de 2009: *Por la cual se expiden regulaciones sobre los sistemas de pago de alto valor, sus operadores y participantes*. Recuperado de: https://d1b4gd4m8561gs.cloudfront.net/sites/default/files/reglamentacion/archivos/Boletin_2009_17_2.pdf

Banco de la República. (2014, 30 de septiembre). Nota editorial: Los sistemas de pago de bajo valor en Colombia. En: *Revista del Banco de la República* - Septiembre de 2014. Volumen 87, Número 1043. Recuperado de: <https://publicaciones.banrepcultural.org/index.php/banrep/article/view/8342/8740>

Banco de la república. (2023, 31 de octubre). Resolución externa No. 6 de 2023: *Por la cual se expide la regulación sobre la interoperabilidad en los sistemas de pago de bajo valor inmediatos*. Recuperado de: https://d1b4gd4m8561gs.cloudfront.net/sites/default/files/reglamentacion/archivos/bjd_40_2023.pdf

Banco de la República. (2024, 16 de octubre). Palabras del gerente general en instalación del Foro Sistema de Pagos de Bajo Valor: Bre-B. *Banco de la República*. Recuperado de: <https://www.banrep.gov.co/es/publicaciones-investigaciones/palabras-foro-sistemas-pagos-bre-b>

Banco de la República. (s.f.). ¿Tiene preguntas del Sistema de Cuentas de Depósito (CUD)? Recuperado de: <https://www.banrep.gov.co/es/preguntas-frecuentes/cud>

Banco de México. (2025). *Estadísticas de la plataforma CoDi*. CoDi. Recuperado de <https://www.codi.org.mx/secundarias/estadisticas.html>

Bank for International Settlements. (2024, 18 de diciembre). *Faster digital payments: Global and regional perspectives* (BIS Papers No. 152). Recuperado de <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap152.pdf>

Bank for International Settlements. (s.f.). [Título desconocido]. Recuperado de https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap148_o.pdf

Referencias Bibliográficas.

Bernal-Ramírez, J., Arango-Arango, C. y Castellanos-Rodríguez, L. E. (2024, 23 de diciembre). *Breve historia de la evolución del sistema de pagos en Colombia 1923-2023*. Borradores de Economía, Banco de la República. Recuperado de: <https://www.banrep.gov.co/es/publicaciones-investigaciones/borradores-economia/breve-historia-evolucion-sistema-pagos>

Bretas, P. (2023, 19 de julio). “Pix já é mais usado que dinheiro no Brasil, revela pesquisa” [“Pix is already used more than cash in Brazil, study reveals”]. *O Globo*. Recuperado de: <https://oglobo.globo.com/economia/noticia/2023/07/19/pix-ja-e-mais-usado-que-dinheiro-no-brasil>

Cornelli, G., Frost, J., Gambacorta, L., Sinha, S., & Townsend, R. M. (2024). The organisation of digital payments in India: Lessons from the Unified Payments Interface (UPI). En BIS Papers No. 152. Bank for International Settlements. Recuperado de https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap152_e_rh.pdf

Corficolombiana. (2024, 2 de diciembre). *Informe Semanal. El boom de las remesas en Colombia*. Corficolombiana. Recuperado de <https://investigaciones.corfi.com/documents/38211/0/20241202.pdf/edd81f85-9433-3ae3-c164-bc885e4877df>

Doshi, M. (2024, 15 de febrero). *India’s UPI reaches Paris, Singapore and UAE*. *Bloomberg*. Recuperado de <https://www.bloomberg.com/news/newsletters/2024-02-15/india-s-upi-payments-reaches-paris-singapore-uae-marking-global-ambitions>

Goyal, R., Roongta, P., Mandhata, V., Gandhi, T., Jha, G., & Lewis, N. (2022, 2 de junio). *Digital payments in India: A US\$10 trillion opportunity*. Recuperado de <https://web-assets.bcg.com/be/3c/5bd90af6416a80b-4496969ec0d1b/future-of-digital-payments-in-india.pdf>

Hernández, E. (2024, 22 de mayo). *Por estas razones el CoDi ha fracasado como medio de pago, según estudio de Banxico*. *Forbes México*. Recuperado de <https://forbes.com.mx/el-codi-ha-fracasado-como-medio-de-pago-por-la-informalidad-el-miedo-al-sat-y-la-pandemia/>

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. (2022). *De la inclusión financiera a CoDi y los CBDC. La transformación de nuestra economía*. IMEF. Recuperado de <https://www.imef.org.mx/wp-content/uploads/2022/11/ponencia-imef-2022.pdf>

Referencias Bibliográficas.

Juárez, E. (2024, 5 de diciembre). *Dimo: 21 entidades financieras ya ofrecen pagos sólo con el número de celular*. El Economista. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/dimo-21-entidades-financieras-ofrecen-pagos-numero-celular-20241205-737106.html>

Juárez, E. (2024, 29 de diciembre). *Banxico espera una adopción más acelerada de Dimo en el 2025*. El Economista. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/banxico-espera-adopcion-acelerada-dimo-20241229-739969.html>

Juárez, E. (2024, 29 de diciembre). *CoDi continúa con avance lento; Dimo, suma participantes*. El Economista. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/CoDi-continua-con-avance-lento-DiMo-suma-participantes-20240917-0098.html>

Luna Flores, G. (2022). *CoDi: estudio empírico sobre su adopción*. México. Recuperado de <https://repositorio.colmex.mx/downloads/n870zt206?locale=en>

Márquez, J. (2024, 4 de febrero). *Real-Time Digital Payments: The CoDi Case in Mexico*. Mexico Business News. Recuperado de <https://mexicobusiness.news/finance/news/real-time-digital-payments-co-di-case-mexico>

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2005). Decreto 1400 de 2005. Recuperado de: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=16416>

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2020). Decreto 1962 de 2020. Recuperado de: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=153787>

Sampaio, M. C., & Ornelas, J. R. H. (2024). *Payment technology complementarities and their consequences on the banking sector: Evidence from Brazil's Pix*. En BIS Papers No. 152. Bank for International Settlements. Recuperado de https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap152_c.pdf

Fintech Snapshot.

Pagos Digitales.