Prestar los servicios para la implementación, ejecución operativa y seguimiento del Programa Pago por Resultados en Inclusión Financiera de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico – SDDE, conforme a los lineamientos técnicos, operativos y contractuales definidos por la Entidad.

ANEXO TECNICO

SUBDIRECCIÓN DE FINANCIAMIENTO E INCLUSIÓN FINANCIERA

Contenido

1. Objeto 2
2. Generalidades del programa Pago por Resultados en Inclusión Financiera: 2
3. Especificaciones o condiciones técnicas 3
4. Hitos de pago para el operador 9
4.2. Pago 2 – Diagnóstico y plan de financiamiento 11
4.3. Pago 3 – Educación financiera y construcción de capacidades 11
4.4. Pago 4 – Alistamiento y preparación para el acceso al crédito 12
4.5. Pago 5 Pago por Resultado - Acceso efectivo al crédito, equivalente al 20% del valor total del contrato 12
5. Clasificador de Bienes y Servicios - UNSPSC 13
6. Equipo de trabajo requerido para la ejecución del proyecto 13
7. Garantías exigidas 16
8. Elementos adicionales para tener en cuenta para la presentación de la cotización 16
9. Cuadro de costos para responder la cotización: 17

1. Objeto

Prestar los servicios para la implementación, ejecución operativa y seguimiento del Programa Pago por Resultados en Inclusión Financiera de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico – SDDE, conforme a los lineamientos técnicos, operativos y contractuales definidos por la Entidad.

2. Generalidades del programa Pago por Resultados en Inclusión Financiera:

2.1. Antecedentes

La inclusión financiera de los micronegocios es clave para el desarrollo económico local, pero sigue enfrentando barreras estructurales que impiden su acceso al crédito formal. El tejido empresarial bogotano está compuesto principalmente por microempresas. En diciembre de 2025, el número total de empresas con matrícula mercantil activa y renovada en Bogotá D.C. fue de 433.880; de estas, (52,2%) están registradas como persona natural. Además, según el tamaño por ingresos, el 91,5% corresponde a microempresas (402.807), seguido por pequeñas (5,1%), medianas (1,4%) y grandes empresas (0,7%) (Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá – ODEB, 2025).

Este panorama formal contrasta con una realidad estructural marcada por la informalidad. Cerca del 77% de los micronegocios en Bogotá no están formalmente registrados, lo que significa que no cuentan con matrícula mercantil ni vinculan a sus trabajadores al sistema de seguridad social (Banco de la República, 2025). Este panorama formal contrasta con una realidad estructural marcada por la alta informalidad y las restricciones de productividad que enfrentan los micronegocios en Bogotá. De acuerdo con la Encuesta de Micronegocios (EMICRON) del DANE en el cuarto trimestre de 2025, Bogotá continúa siendo uno de los principales centros empresariales del país, con 589.110 micronegocios, equivalentes al 11,2 % del total nacional, consolidándose como la ciudad con mayor peso económico dentro de este segmento empresarial. Adicionalmente, Bogotá concentra cerca del 19,8 % del valor agregado nacional generado por micronegocios, lo que evidencia su importancia estratégica en la economía urbana y nacional.

La estructura productiva de los micronegocios bogotanos refleja una fuerte vocación hacia actividades urbanas de servicios y comercio. Según la información más reciente disponible, el 57,1 % se dedica al sector servicios, el 30,7 % al comercio, el 11,5 % a actividades industriales y manufactureras, y el porcentaje restante a otras actividades económicas. Esto demuestra que el tejido empresarial de pequeña escala en Bogotá está altamente vinculado al consumo local, la economía cotidiana, el autoempleo y la prestación de servicios personales y empresariales.

No obstante, una proporción significativa de estos negocios continúa operando bajo esquemas de informalidad empresarial, baja bancarización, escasa contabilidad organizada y limitada capacidad para acceder a instrumentos financieros que impulsen su crecimiento sostenible. Muchos micronegocios funcionan desde viviendas, locales pequeños o unidades móviles, con alta dependencia del flujo diario de caja y baja capacidad de ahorro o inversión.

A estas barreras estructurales se suma un obstáculo menos visible pero igualmente determinante: la autoexclusión financiera. Miles de propietarios de micronegocios en Bogotá no acuden al sistema financiero formal debido al temor al endeudamiento, percepción de altos costos, desconocimiento de la oferta existente o creencia de no cumplir requisitos. Esta situación genera un círculo vicioso: al no solicitar crédito, no construyen historial financiero; y al no tener historial, reducen sus posibilidades futuras de acceso a financiación competitiva.

En consecuencia, cualquier estrategia pública orientada a fortalecer el tejido empresarial de Bogotá debe combinar instrumentos de financiación productiva con acompañamiento técnico, educación financiera, simplificación de trámites y mecanismos de incentivos que promuevan el buen comportamiento crediticio. Programas como Buena Paga y Pago por Resultados en Inclusión Financiera adquieren especial relevancia en este escenario, al cerrar brechas de acceso, reducir la autoexclusión y convertir el crédito formal en una herramienta efectiva de crecimiento económico, generación de empleo y sostenibilidad empresarial.

De acuerdo con la Encuesta de Micronegocios del DANE, en 2024, había 589.110 micronegocios en Bogotá, de los cuales solo el 50% posee Registro Único Tributario (RUT) y únicamente el 16,6 % ha accedido a un crédito formal para la creación o constitución de su negocio (EMICRON, 2023). Además, solo el 25,5% cuenta con registro mercantil ante la Cámara de Comercio y el 48% no lleva registros contables, lo que limita su acceso a financiamiento, beneficios tributarios y programas de fortalecimiento empresarial.

A estas barreras externas se suma un obstáculo menos visible pero igualmente determinante: la autoexclusión financiera. Durante el año 2024, el 84,1 % de los micronegocios no solicitó crédito para la gestión de su negocio, frente a un 15,9 % que sí lo hizo, según los microdatos de la EMICRON 2024 del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Entre las principales razones para no acudir al crédito, continúan dominando factores de auto-exclusión financiera, como el rechazo o miedo a endeudarse, que representa una proporción significativa del total de respuestas; a esto se suman percepciones de no necesitar financiamiento, el no cumplimiento de requisitos formales, y la percepción de que los costos del crédito son altos o que presenta barreras administrativas —todas ellas coincidentes con tendencias observadas en análisis complementarios sobre inclusión financiera de los micronegocio. Este fenómeno genera un círculo vicioso: al no solicitar crédito, los micronegocios no construyen historial financiero, lo que a su vez reduce sus oportunidades futuras de inclusión. En consecuencia, cualquier estrategia que busque promover la inclusión financiera debe combinar productos crediticios adecuados con acciones de sensibilización, acompañamiento personalizado y herramientas de cambio de comportamiento, que enfrenten la autoexclusión y promuevan el crédito productivo como una palanca de crecimiento empresarial.

En Bogotá, el 84,8% de los micronegocios no accede al sistema financiero formal, y el 20,5% de los emprendimientos en etapa inicial recurren a fuentes de financiamiento informal, como préstamos familiares o el "gota a gota". Este contexto evidencia la necesidad urgente de promover la inversión no solo como mecanismo de liquidez, sino como vía para adquirir activos, mejorar procesos y romper los ciclos de baja productividad e informalidad.

En paralelo, es clave apoyar la supervivencia empresarial, dado que la desaparición de unidades productivas debilita la base económica de la ciudad. Con corte a diciembre de 2025, se registraron 46.436 cancelaciones de matrícula mercantil, de las cuales el 98,4% corresponden a microempresas, y el 41,8% fueron por decisión directa del empresario (ODEB, 2025). Esta situación implica la destrucción de empleos, la pérdida de inversiones y el retroceso en el proceso de fortalecimiento empresarial, afectando negativamente la generación de ingresos públicos y privados.

A su vez, los micronegocios enfrentan barreras estructurales significativas para acceder al crédito formal. Según la Encuesta de Micronegocios (EMICRON) 2024, la gran mayoría de los micronegocios (alrededor de 84 % en el total nacional) no solicitó crédito en el año anterior, mientras que sólo una fracción menor acudió al sistema financiero para gestionar financiamiento. Aunque la encuesta no publica directamente el porcentaje exacto de solicitud y rechazo agregado a nivel nacional, estudios locales intermedios, como los realizados en Bogotá con base en EMICRON, muestran que sólo alrededor del 11 % de los micronegocios que solicitaron crédito en 2023 no lograron acceder al financiamiento formal y que gran parte del sector

permanece fuera del sistema financiero tradicional.

Entre las barreras más relevantes identificadas para la no solicitud o el no acceso se encuentran factores como el miedo o rechazo a endeudarse, la percepción de que no se cumplen los requisitos (garantías, codeudores o historial crediticio suficiente), y el costo percibido del crédito (altos intereses y comisiones). En el caso de quienes no solicitaron crédito en 2024, las principales razones fueron: miedo a las deudas (42,5 %), no considerarlo necesario (31,3 %), no cumplir requisitos formales (14,6 %) y percepción de altos costos (6,5 %).

Esta exclusión financiera limita la capacidad de los micronegocios para invertir, innovar o enfrentar crisis económicas, lo que a su vez repercute en su competitividad. De hecho, entre quienes sí obtienen crédito, hubo una relativa orientación del uso de los recursos hacia actividades que no necesariamente impulsan la productividad: según microdatos de EMICRON 2024, un poco más de la mitad de los créditos obtenidos se utilizaron para inversión directa en el negocio (~59 %), mientras que el resto se destinó a gastos personales u otros usos no estrictamente productivos (~24,7 %), o a múltiples fines, Ssin productos adecuados ni apoyo técnico, muchos terminan dependiendo de mecanismos informales, como el "gota a gota", cuyos intereses elevados y condiciones de pago onerosas comprometen la sostenibilidad de los negocios, lo que agrava su vulnerabilidad financiera y perpetúa un ciclo de baja productividad.

Esta limitada inclusión financiera restringe el acceso a inversiones, impide la mejora en productividad y limita la generación de empleo. En este contexto, se hace necesaria una estrategia integral que combine acceso al crédito formal con mecanismos de capitalización productiva, permitiendo a los negocios fortalecer su capacidad instalada, incrementar su productividad y aportar de manera sostenida al desarrollo económico de la ciudad.

En este contexto, es necesario diseñar un programa que intervenga desde la demanda, con un enfoque integral que acompañe al microempresario antes, durante y después del acceso al crédito. Pero en particular, un programa que logreé incluir a los micronegocios o propietarios de negocios locales autoexcluidos del sistema financiero. A través de un contrato basado en desempeño, un operador especializado brindará acompañamiento técnico y seguimiento personalizado al negocio, reduciendo su riesgo crediticio y fortaleciendo su gestión. Además, se plantea un incentivo directo al beneficiario por el pago oportuno del crédito, lo cual fomenta una cultura financiera responsable y mejora el perfil crediticio del microempresario. Este enfoque busca no solo aumentar el acceso al crédito, sino garantizar su uso estratégico y sostenible, generando impactos reales en la productividad y estabilidad de los negocios locales.

Que con el fin de dar cumplimiento a las metas del PDD, la SDDE estableció un acuerdo de cooperación con el Programa MÁS Pago por Resultados (Programa MÁS) para incorporar instrumentos de Pago por Resultados (PpR) en varios de los programas a cargo de la entidad. Para materializar este acuerdo de cooperación, el Programa MÁS contrató a Instiglio para llevar a cabo una asistencia técnica en la incorporación de un instrumento de PpR en el Programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera'.

Que dentro de los productos o entregables que debía presentar Instiglio, se encuentra el "Anexo de diseño técnico de pago por resultados para el programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera' de la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico[1]", documento en el cual se describen los elementos del diseño del instrumento de PpR concebido para el Programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera' de la SFIF, con el cual se busca reforzar la efectividad del Programa al incorporar incentivos que orienten la intervención hacia el logro de resultados en términos de acceso a un crédito formal por parte de los negocios locales.

[1] Este documento hace parte integral del proceso de selección y se publica junto con los demás documentos soportes del proceso en la plataforma del Secop II

Que el diseño técnico del programa PxR, el cual incluye la descripción general del mismo, los criterios de elegibilidad de la población objetivo, el modelo de intervención, las métricas de pago, la verificación del cumplimiento de resultados en las métricas de pago, la estructura de los pagos al operador, etc, se desarrolló mediante un proceso colaborativo entre el equipo de la SFIF, el Programa MÁS e Instiglio. Adicionalmente, fue validado en sesiones separadas con el equipo directivo de la SDDE, los equipos jurídicos de la SDDE y el Programa MÁS, así como con los socios de MÁS.

2.2. Esquema de operación

El Programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera' tiene como objetivo promover el bienestar financiero de los negocios locales de Bogotá, impulsando su crecimiento, estabilidad y autonomía en la toma de decisiones mediante el acceso al crédito formal. A través de un modelo de intervención integral, el programa busca contribuir al cumplimiento de la meta establecida en el PDD de apoyar financieramente a 36.000 negocios locales para fortalecer su sostenibilidad y crecimiento. Para lograrlo, el programa incorpora el instrumento de Pago por Resultados como eje estructurante, mediante el cual se espera que mínimo 850 negocios locales accedan a un crédito formal.

El programa está dirigido a negocios locales que desarrollen actividades productivas en Bogotá. Se entiende por negocio local toda unidad productiva clasificada como micronegocio (con hasta nueve (9) empleados) o como microempresa (con ingresos anuales no superiores a COP 1.200 millones, según el registro mercantil ante la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB). Es decir, el Programa atenderá los negocios locales entendidos por una u otra de las explicaciones antes mencionadas. Además, se priorizará la atención a negocios locales que no hayan recibido desembolsos efectivos de crédito en los últimos dos (2) años, contados a partir de la fecha de inscripción del potencial beneficiario al Programa, y que se encuentren en fases de crecimiento, aceleración o madurez, conforme a los resultados del Diagnóstico del Índice de Madurez Empresarial (DIME) de la SDDE.

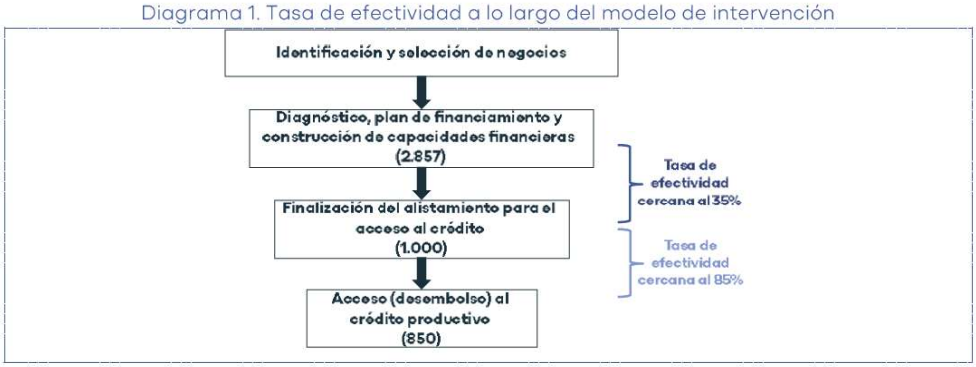
Se excluyen de esta categoría los vendedores ambulantes, comerciantes puerta a puerta y unidades móviles de comercio (comercio sobre ruedas). Las microempresas, por su parte, son aquellas unidades productivas que cuentan con registro mercantil activo en la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) y cuyos ingresos anuales no superan los límites establecidos en el Decreto 957 de 2019.

Las metas del programa se estructuraron bajo un enfoque tipo embudo (Diagrama 1[2]), en el que se considera una tasa de efectividad en cada etapa con el fin de maximizar la probabilidad de lograr los resultados finales. Con base en estas tasas y el presupuesto disponible, se definió el número de unidades de resultado alcanzables para la métrica de pago, buscando el equilibrio entre el precio por unidad lograda y el límite total de recursos. Como resultado, se definieron las siguientes metas:

- Mínimo 2.857 negocios culminan las actividades 1 a 3.
- Mínimo 1.000 negocios terminan la actividad 4
- Mínimo 850 negocios acceden efectivamente al crédito (métrica 1).

[2] Anexo Técnico Consultoría

Diagrama 1. Tasa de efectividad a lo largo del modelo de intervención



Población Objetivo: De acuerdo con los resultados de la Consultoría contratada con Instigo[3], la población que será beneficiaria de este programa son los **negocios locales** que se encuentren ubicados en la ciudad de Bogotá, que accedan a créditos popular productivo urbano, los cuales de acuerdo con el numeral 2 del artículo 2 del Decreto 455 de 2023 que modificó el artículo 11.2.5.1.2 del decreto 2555 de 2010, son los constituidos por las operaciones activas de crédito realizadas con personas naturales o jurídicas para el desarrollo de cualquier actividad económica en zonas urbanas cuyo monto no exceda de seis (6) salarios mínimos legales mensuales vigentes (SMLMV) al momento de la aprobación de la respectiva operación activa de crédito, que equivaldría aproximadamente COP 9.000.000 para 2025, con proyección a COP 10.300.000 en 2026 y sujeción a la actualización salarial para 2027.

En este contexto, la consultoría permitió delimitar las características de los créditos a los cuales podrán acceder los negocios locales participantes del programa, definiendo montos que oscilan entre DOS MILLONES DE PESOS M/CTE ($2.000.000) y hasta seis (6) SMLMV. En ese sentido, y para garantizar la coherencia operativa e interoperabilidad con otras líneas de la Subdirección de Financiamiento e Inclusión Financiera (SFIF) y con mecanismos de garantía, se consideró oportuno establecer dentro de los márgenes señalados por la consultoría, un límite inferior operativo de los créditos de COP 2.500.000, consistente con el umbral de programas afines (por ejemplo, el programa Buena Paga reconoce créditos desde COP 2.500.000) y con los niveles mínimos observados en esquemas con cobertura del Fondo Nacional de Garantías de la línea Al Punto de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico de Bogotá (proyección aproximada de COP 2.800.000 para 2026), monto que refleja las prácticas habituales de las entidades microfinancieras y las condiciones reales de acceso al crédito productivo para micronegocios.

Fijar un mínimo inferior ajustado al orden de COP 2.500.000 permite: (i) asegurar que el monto del crédito movilice una palanca financiera real frente al subsidio operativo que implica la intervención (evitando que el costo por unidad atendida supere el valor del crédito otorgado); (ii) facilitar la participación de intermediarios financieros y el acceso a garantías públicas o privadas, al situar la operación en rangos operativos atractivos para originadores y garantes; (iii) mantener coherencia técnica y administrativa con otras líneas públicas de la SFIF y con las condiciones del mercado de microcrédito; y (iv) preservar la eficiencia del programa, en la medida en que montos inferiores a la suma del costo operativo estimado (COP 1.592.096) conducen a una relación costo/beneficio inadecuada y a presiones presupuestales desproporcionadas.

Así las cosas, la Subdirección de Financiamiento e Inclusión Financiera (SFIF) determinó fijar un monto mínimo de crédito de **DOS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($2.500.000**), tomando como referencia la experiencia y resultados

[3] Instigo Memo de diseño técnico de Pago por Resultados para el Programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera' de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

obtenidos en otros programas de la entidad, que cuenta con características similares y han venido implementando este rango de financiación. De igual manera, se estableció que el plazo mínimo de pago de los créditos deberá estar entre doce (12) y treinta y seis (36) meses, con el fin de promover condiciones de financiación acordes con la capacidad de pago de los beneficiarios y facilitar el cumplimiento oportuno de las obligaciones crediticias.

Se determinó que fueran este tipo de unidades productivas, en la medida que con el programa se busca que los recursos del crédito se destinen al desarrollo, fortalecimiento o expansión de su actividad económica, que es la que genera ingresos.

A diferencia de un crédito de consumo, el crédito productivo no está destinado a gastos personales, sino al impulso de una unidad productiva, negocio, emprendimiento o empresa, con el objetivo de mejorar su capacidad operativa y su sostenibilidad económica.

3. Especificaciones o condiciones técnicas

La Propuesta deberá contemplar la ejecución completa del modelo de intervención definido por la SDDE, que se estructura en las siguientes cuatro (4) fases o actividades principales, las cuales deben ser consideradas en su totalidad dentro de la presentación de la propuesta:

i. Identificación y convocatoria de negocios locales:

La identificación y convocatoria de negocios locales será responsabilidad directa del operador, quien deberá estructurar e implementar estrategias efectivas para garantizar la participación de las unidades productivas que cumplan los criterios de elegibilidad. Para ello, el operador deberá utilizar canales diversos y complementarios, incluyendo campañas de información y sensibilización sobre la relevancia del crédito productivo, así como metodologías basadas en teoría del comportamiento que permitan superar fenómenos de autoexclusión financiera.

La SDDE apoyará de manera complementaria con insumos específicos, tales como: gestión de contactos con bases de datos institucionales, articulación con Alcaldías Locales y acciones puntuales de divulgación a través de ferias de servicios y el equipo territorial en Corazones Productivos y en otros espacios.

La meta del operador será convocar y acompañar hasta lograr la formulación de mínimo **2.857 planes** de financiamiento (etapa ii – Diagnóstico y plan de financiamiento).

Tiempo estimado de realización de las actividades: Hasta 3 meses para la identificación y convocatoria de negocios locales.

Actividades que desarrollar por parte del operador:

1. Construir el plan de trabajo y cronograma de implementación, alineado con metas, fases del modelo y esquema de pago por resultados.
2. Formular e implementar la estrategia de convocatoria, incorporando:
    - Campañas de información y sensibilización sobre crédito productivo.
    - Canales presenciales, territoriales y digitales.
    - Enfoques de teoría del comportamiento para mitigar la autoexclusión.
3. Articular acciones de convocatoria con insumos provistos por la SDDE:

- Bases de datos institucionales.
- Alcaldías Locales.
- Ferias de servicios y equipos territoriales.

4. Recibir, registrar y sistematizar postulaciones de negocios interesados.
5. Verificar el cumplimiento de criterios habilitantes de elegibilidad, conforme a lineamientos del programa.
6. Realizar visitas in situ a los negocios preseleccionados para validar requisitos mínimos.
7. Formalizar la vinculación de los negocios seleccionados mediante la suscripción de compromisos.

Entregables:

1- Plan de trabajo y cronograma de implementación
2- Convocatoria para la selección de los negocios a beneficiar.
3- Verificación de criterios habilitantes para el ingreso de los negocios a la convocatoria (matriz de calificación o habilitación de criterios)
4- Acta de visita in situ.
5- Acta de compromiso de los representantes de los negocios.

Nota: Una vez sean presentados los beneficiarios conforme a los criterios definidos por la SDDE, la SDDE realizará un cruce de información con el operador contratado para la validación, a través de centrales de riesgo, del cumplimiento de los criterios mínimos de ingreso al programa, de conformidad con lo establecido en el numeral 2.2 "Esquema de Operación- Población objetivo".

ii. **Diagnóstico y plan de financiamiento:**

El operador deberá aplicar un diagnóstico financiero a cada negocio, incluyendo rigurosidad en el registro de transacciones, presupuesto, cuentas, ahorros, flujo de caja, costos, ventas y capacidad de endeudamiento. A partir de este análisis, deberá formular una recomendación sobre la necesidad de crédito y presentarla mediante el formulario único establecido por la SDDE.

Posteriormente, el operador deberá realizar una visita presencial para verificar requisitos mínimos de participación y construir, junto con el negocio, dos instrumentos:

- **Plan de financiamiento:** hoja de ruta con acciones concretas para mejorar el perfil financiero y crediticio del negocio, identificar fuentes de financiación y precisar requisitos clave para la solicitud de crédito.
- **Plan de formación:** programa dirigido al propietario del negocio para desarrollar conocimientos financieros y capacidades de gestión. Este plan deberá detallar contenidos de educación financiera, validados previamente por la SFIF, y ajustarse al perfil y necesidades de cada negocio.

La meta del operador será convocar y acompañar hasta lograr la formulación de mínimo **2.857 planes** de financiamiento (etapa ii – Diagnóstico y plan de financiamiento).

Tiempo estimado de realización de las actividades: hasta 4 meses

Actividades del operador:

1. Aplicar el diagnóstico financiero integral por negocio, incorporando:

- Registro de transacciones.
- Presupuesto.
- Flujo de caja.
- Costos, ventas, ahorro y capacidad de endeudamiento.

2. Analizar los resultados del diagnóstico y formular la recomendación de necesidad de crédito.
3. Registrar la información en el formulario único definido por la SDDE.
4. Realizar visita presencial para:
    - Validar información financiera.
    - Construir conjuntamente los instrumentos del plan.
5. Elaborar el plan de financiamiento por negocio, incluyendo:
    - Acciones para mejorar el perfil crediticio.
    - Identificación de fuentes de financiamiento.
    - Requisitos clave para solicitud de crédito.
6. Elaborar el plan de formación financiera, ajustado al perfil del negocio y validado por la SFIF.

Entregables:

1- Mínimo 2.857 Diagnósticos financiero por negocio.
2- Mínimo 2.857 Planes de financiamiento y formación por negocio.

Nota: El operador podrá en la visita de In situ estipulada en la fase 1 del programa Identificación y convocatoria de negocios locales realizar el diagnóstico del negocio cuando este cumpla los requisitos de ingreso al programa.

iii. **Educación financiera y construcción de capacidades:**

El operador deberá impartir educación financiera contextualizada, en el cual un beneficiario deberá asistir mínimo las siguientes sesiones de trabajo:

- Sesiones virtuales grupales de información sobre acceso y uso del sistema financiero.
- Talleres virtuales sobre aplicación práctica de capacidades financieras.
- Asesoría individual para la incorporación del plan de financiamiento. Además, deberá aplicar evaluaciones de capacidades al inicio y al final del proceso, con base en lineamientos de la SDDE, y proveer las herramientas necesarias para medir avances.

El operador dispondrá y presentará a la SDDE la herramienta o herramientas que utilizará para el cumplimiento del objeto en esta actividad.

La meta del operador será convocar y acompañar hasta lograr la formulación de mínimo **2.857 planes** de financiamiento (etapa iii – Educación financiera y construcción de capacidades).

Tiempo estimado de realización de las actividades: hasta 3 meses

Actividades del operador:

1. Elaborar y someter a aprobación de la SDDE el material y herramientas pedagógicas de educación financiera.

2. Programar y ejecutar, como mínimo por beneficiario:
    - 1 sesión grupal de información sobre el sistema financiero (virtual) (≥ 2 horas).
    - 1 taller virtual de aplicación práctica de capacidades financieras (≥ 2 horas).
    - 1 asesoría individual para incorporación del plan de financiamiento (≥ 2 horas).
3. Gestionar y documentar la participación efectiva de los beneficiarios.
4. Aplicar la evaluación de capacidades financieras inicial, conforme a lineamientos de la SDDE- SFIF.
5. Aplicar la evaluación final de capacidades financieras, midiendo avances y resultados.
6. Sistematizar resultados y evidencias del proceso formativo.

Entregables:

1- Material pedagógico para implementar la educación financiera a los negocios, previa aprobación por la SDDE-SFIF.
2- Listas de asistencia de los participantes a las sesiones, talleres y asesorías brindadas.3
3- Resultados de las evaluaciones (inicial y final) efectuadas a las unidades productivas, en las cuales se evidencie los avances y resultados.

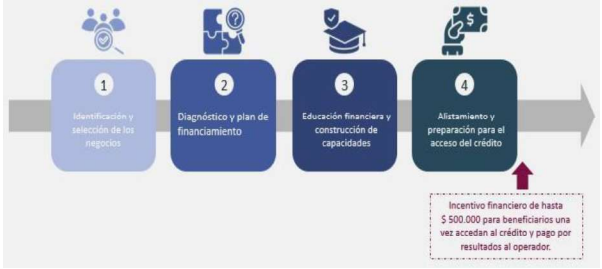
iv. **Alistamiento y preparación para el acceso al crédito:**

El operador deberá brindar acompañamiento personalizado durante todo el proceso de solicitud de crédito, apoyando la identificación de productos financieros adecuados, la verificación de requisitos de las entidades, la recolección de documentación, la resolución de dudas y la radicación efectiva de las solicitudes ante las entidades financieras correspondientes. De igual forma, los operadores deberán brindar un paquete de recomendaciones de buenas prácticas (i.e., recordatorios para el pago oportuno del crédito, tablas de presupuesto, entre otros) para el pago oportuno del crédito.

El modelo de intervención busca promover el acceso a un crédito bajo la modalidad de productivo popular urbano a través del sistema financiero formal. Para ello, se implementará un esquema integral de servicios que inicia con una convocatoria e inscripción de negocios locales con potencial necesidad de financiamiento. Una vez inscritos, los negocios locales recibirán un diagnóstico financiero, que servirá de base para construir un plan de financiamiento y un plan de formación adaptado a sus características y necesidades. A continuación, recibirán educación financiera y fortalecimiento de capacidades, junto con la aplicación de una evaluación inicial y final para medir su progreso. En paralelo, se ofrecerá acompañamiento para la preparación y gestión de la solicitud de crédito, identificando la alternativa más adecuada para cada negocio.

Tiempo estimado de realización la actividad IV de esta actividad: hasta 4 meses

Ilustración 1. Etapas modelo de operación



Fuente: Instiglio & SDDE

Actividades del operador:

1. Brindar acompañamiento individualizado para:
    - Identificar productos financieros adecuados.
    - Verificar requisitos exigidos por las entidades financieras.
2. Apoyar la recolección, revisión y organización de la documentación requerida.
3. Asistir activamente en la radicación de solicitudes de crédito.
4. Realizar seguimiento a los trámites ante las entidades financieras.
5. Entregar a los beneficiarios un paquete de herramientas y buenas prácticas, que incluya:
    - Recordatorios de pago.
    - Tablas de presupuesto.
    - Recomendaciones para el manejo del crédito.
6. Promover activamente el acceso real al crédito conforme al esquema de embudo del programa.

Entregables:

1- Reporte de acompañamiento a cada negocio, en el cual se deberá detallar de manera clara y cronológica, las gestiones y actividades adelantadas.
2- Evidencia de la solicitud del crédito radicada ante la entidad financiera respectiva.
3- Evidencia de la entrega del Paquete de herramientas y buenas prácticas a cada uno de los beneficiarios.

La meta del operador será convocar y acompañar hasta lograr la formulación de mínimo **1.000 planes** de financiamiento (**etapa iv. Alistamiento y preparación para el acceso al crédito:).**

NOTA 1: *Sin perjuicio de los plazos máximos establecidos para cada hito o fase del proyecto, el Operador, en ejercicio de su autonomía técnica, administrativa, operativa y logística, podrá ejecutar de manera concomitante y progresiva las actividades correspondientes a las Fases 1 a 4 del modelo de intervención, de acuerdo con su capacidad operativa y bajo un enfoque de atención por cohortes.*

No obstante, lo anterior, cada beneficiario deberá cursar de manera secuencial e integral el ciclo del proyecto, iniciando en la fase de identificación y convocatoria y avanzando sucesivamente por las etapas de diagnóstico, educación financiera, alistamiento para el acceso al crédito y, cuando aplique, la fase de resultado, sin que sea posible omitir etapas o acceder a una fase posterior sin haber culminado satisfactoriamente la anterior.

Los tiempos máximos definidos para cada fase constituyen límites externos de ejecución, mas no restricciones para la implementación concurrente de las actividades de convocatoria, diagnóstico, educación financiera, fortalecimiento de capacidades y alistamiento para el acceso al crédito.

NOTA 2: El programa Paga por resultados en inclusión financiera, está orientado exclusivamente a créditos productivos, en razón a que su propósito principal es fortalecer los negocios locales de Bogotá mediante el acceso a financiación formal destinada al desarrollo de actividades económicas. En este sentido, los recursos movilizados a través del programa deben contribuir directamente a necesidades como capital de trabajo, compra de inventario, adquisición de equipos, adecuaciones locativas o modernización del negocio, generando impactos verificables en productividad, sostenibilidad y generación de ingresos.

v. **Fase 5: Pago por Resultados, condicionado al desembolso efectivo del crédito productivo.**

En esta fase, el operador deberá promover y acompañar a las unidades productivas que finalizaron la actividad señalada en la fase 4, es decir, aquellos que radicaron las solicitudes de crédito, para que logren el acceso real al mismo y el desembolso efectivo del aquel, por lo que este hito corresponde al resultado final de la gestión adelantada a través de las actividades desarrolladas en las fases 1-4 anteriormente descritas.

Tiempo estimado de realización de las actividades: hasta 2 meses para la realización de la solicitud, pero la validación se hará máximo 2 meses después del desembolso del crédito.

Actividades del operador:

1. Promoción activa del acceso efectivo al crédito para lo cual deberá continuar con el acompañamiento a los beneficiarios que culminaron la fase IV, orientando la toma de decisiones financieras hasta lograr el desembolso efectivo del crédito productivo popular, conforme a la normatividad vigente.
2. Verificación del cumplimiento de condiciones mínimas del crédito
    - Validar que el crédito obtenido por cada beneficiario cumpla con:
    - Ser otorgado por una entidad del sistema financiero formal.
    - Corresponder a un Crédito popular productivo urbano. Si la persona accede a un crédito de otra modalidad **distinta a la productiva**, por ejemplo, consumo/libranza, no cumplirá con este requisito.
    - Tener un monto desembolsado igual o superior a $2.500.000, equivalente a 1,43 SMLMV
    - Haber sido desembolsado posterior a la culminación de las fases 1 a 4.
3. Recopilación de soportes de desembolso efectivo: Solicitar, recibir y organizar los documentos que acrediten el desembolso efectivo del crédito, tales como:
    - Comprobante bancario del desembolso.
    - Extracto bancario.
    - Contrato de crédito firmado.
    - Certificación de la entidad financiera (cuando aplique).
4. Sistematización y validación preliminar de la información: Consolidar los soportes de desembolso en una base de datos estructurada, verificando:
    - Correspondencia entre el beneficiario y el crédito.
    - Coherencia entre el monto, la fecha y la entidad financiera.
    - Trazabilidad con el negocio que culminó la ruta de intervención.
5. Entrega formal de soportes a la SDDE: remitir a la SDDE los comprobantes de desembolso efectivo del crédito, junto con el reporte consolidado, para su validación y posterior gestión del incentivo a través de la fiducia o encargo fiduciario.
6. Atención a requerimientos de subsanación, atender oportunamente solicitudes de aclaración, ajustes o subsanación de información formuladas por la SDDE o por el verificador designado, con el fin de asegurar la validación del resultado.

Roles y responsabilidades (precisión contractual):

- **Operador:** Promoción, acompañamiento, recopilación, validación preliminar y entrega de soportes del desembolso efectivo del crédito.
- **SDDE:** Verificación final del cumplimiento del resultado y autorización del incentivo.
- **Fiducia / encargo fiduciario:** Gestión y desembolso del incentivo financiero directamente al crédito del beneficiario y pago del resultado al operador.

Entregables del operador:

Para efectos del reconocimiento del Hito de Resultado correspondiente al acceso efectivo al crédito productivo, se entenderá como resultado válido y verificable únicamente aquel caso en el cual el beneficiario haya culminado satisfactoriamente las fases 1 a 4 del modelo de intervención y exista evidencia objetiva, trazable y verificable del desembolso efectivo del crédito productivo por parte de una entidad financiera formal.

El cumplimiento del resultado será acreditado mediante la concurrencia de los siguientes soportes mínimos:

- Certificación expedida por la entidad financiera o documento equivalente que evidencie la aprobación y desembolso del crédito.
- Comprobante de desembolso, extracto bancario o soporte financiero donde se identifique el valor desembolsado, fecha y titularidad del crédito.
- Evidencia de la radicación y trazabilidad del proceso de acompañamiento adelantado por el operador.
- Validación efectuada por la SDDE a través de consultas a centrales de riesgo y demás fuentes de información financiera autorizadas.

La validación definitiva del cumplimiento del resultado estará a cargo de la Subdirección de Financiamiento e Inclusión Financiera – SFIF de la SDDE, quien verificará el cumplimiento integral de las condiciones técnicas, financieras y de elegibilidad establecidas en el programa. El operador únicamente realizará una validación preliminar y la recopilación documental correspondiente.

Para efectos de la métrica de pago, únicamente serán reconocidos los casos que cumplan simultáneamente las siguientes condiciones:

- Que el crédito corresponda a una modalidad de crédito productivo popular urbano.
- Que el desembolso haya sido efectuado por una entidad financiera formalmente constituida.
- Que el monto desembolsado sea igual o superior a DOS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($2.500.000).
- Que el desembolso ocurra con posterioridad a la culminación de las fases de acompañamiento previstas en el programa.
- Que el beneficiario corresponda efectivamente al negocio acompañado dentro del proceso de intervención.

No se reconocerán como resultados válidos:

- Créditos aprobados, pero no desembolsados.
- Créditos desembolsados parcialmente por debajo del monto mínimo establecido.
- Créditos de consumo, libranza o modalidades diferentes al crédito productivo definido por el programa.
- Operaciones financieras revocadas, anuladas o rechazadas posteriormente por la entidad financiera.

- Casos que no superen el proceso de validación documental o de verificación en centrales de riesgo.

En caso de presentarse inconsistencias, información incompleta o necesidad de aclaraciones, la SDDE podrá solicitar subsanaciones al operador dentro de los términos establecidos contractualmente. El reconocimiento del pago por resultado únicamente procederá una vez surtido satisfactoriamente el proceso de validación final por parte de la entidad. Adicionalmente, el esquema de pago operará bajo un criterio de proporcionalidad, de manera que el reconocimiento económico asociado al componente de Pago por Resultados se liquidará exclusivamente sobre el número de desembolsos efectivos validados y aprobados por la SDDE frente a la meta establecida para el programa.

vi. **Incentivo por acceder de manera efectiva al crédito:**

El operador del Programa de Pago por Resultados en Inclusión Financiera de la SDDE deberá tener en cuenta que, dentro de las especificaciones técnicas del proceso, se contempla la entrega por parte de la SDDE de un incentivo a favor de los beneficiarios del programa, como reconocimiento por el acceso efectivo al crédito.

En tal sentido, al finalizar la etapa 4 correspondiente al alistamiento y acceso al crédito, los beneficiarios que hayan participado en las actividades 1 a 4 y que efectivamente accedan a un crédito, recibirán un incentivo financiero de QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($500.000), el cual estará destinado a la reducción del capital adeudado, con el propósito de facilitar su pago oportuno.

Los recursos destinados a dicho incentivo no serán administrados ni entregados por el operador del programa. Su manejo, administración y pago se realizará exclusivamente a través de la fiducia pública o encargo fiduciario que contrate la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico para la ejecución financiera del Programa Pago por Resultados. En consecuencia, una vez verificado el desembolso efectivo del crédito y el cumplimiento de las condiciones definidas por la entidad, el incentivo será girado directamente por la fiduciaria como abono al capital del crédito, a favor de la entidad financiera aliada o del mecanismo definido para tal fin, garantizando la correcta destinación de los recursos públicos, su trazabilidad y control.

Se precisa que el valor correspondiente a los incentivos no deberá ser incluido dentro de la propuesta económica o presentada por los interesados, toda vez que constituye una bolsa independiente de recursos del programa y su referencia se incorpora únicamente con fines informativos, como parte de las condiciones técnicas del proceso de contratación.

Número de beneficiarios por fase de intervención

De acuerdo con la consultoría especializada que estructuró el Programa Pago por Resultados en Inclusión Financiera, las metas propuestas fueron definidas mediante un ejercicio técnico de planeación financiera y operativa, considerando la meta del Plan Distrital de Desarrollo, la disponibilidad presupuestal y las tasas estimadas de conversión entre cada fase del proceso. Bajo esta metodología tipo embudo, se proyectó que 2.857 negocios culminen fases iniciales, 1.000 finalicen el alistamiento crediticio y 850 logren el desembolso efectivo de crédito formal, cifra que representa una meta realista, medible y consistente con la capacidad institucional y los recursos asignados

En ese sentido la SDDE, y con base en los resultados entregados por Instigo[4], se determinó que el número mínimo de intervenciones en cada una de las fases descritas previamente corresponde a **850** negocios catalogados como micronegocios

[4] Memo de diseño técnico de Pago por Resultados para el Programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera' de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

o microempresas con acceso efectivo al crédito, para lo cual, se exigirá la atención en las 4 fases de la intervención, de al menos el número de negocios que se presenta a continuación:

- Mínimo **2.857** negocios locales participan en procesos de diagnóstico, construcción de planes de financiamiento y fortalecimiento de capacidades financieras (fases 1, 2 y 3)
- Mínimo **1.000** negocios culminan satisfactoriamente el alistamiento para el acceso al crédito (fase 4)

El modelo de intervención se implementa bajo un esquema de embudo progresivo. Todas las actividades deben llevar a que, mínimo 850 propietarios de negocios accedan a un desembolso efectivo de un Crédito popular productivo urbano, según lo establecido en el Decreto 455 de 2023 modificó el Decreto 2555 de 2010, actualizando las modalidades de microcrédito certificadas por la Superintendencia Financiera de Colombia y estableciendo segmentaciones por monto y plazo, con el propósito de fortalecer el acceso al financiamiento formal de la economía popular y los pequeños negocios, y tengan un monto desembolsado igual o superior a DOS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS ($2.500.000)

Es decir, se proyecta que para el cumplimiento de acceso a crédito cerca del 35% de quienes participan en los procesos de diagnóstico, construcción de planes de financiamiento y fortalecimiento de capacidades financieras aplican al crédito y 29,8% obtienen un desembolso efectivo. Este enfoque gradual refleja la naturaleza del programa, que busca acompañar a los negocios en todas las fases del proceso hasta lograr un acceso real y sostenible al financiamiento formal.

4. Hitos de pago para el operador

En el marco del acuerdo de cooperación realizado entre la SDDE con el Programa MÁS Pago por Resultados (Programa MÁS) para incorporar instrumentos de Pago por Resultados (PpR) en varios de los programas a cargo de la entidad, el Programa MÁS contrató a Instiglio para llevar a cabo una asistencia técnica en la incorporación de un instrumento de PpR en el Programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera'.

Producto de este contrato Instiglio entregó a la SDDE un documento denominado "Memo de diseño técnico de Pago por Resultados para el Programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera' de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico", en el cual, efectuado el análisis de las métricas de pago propuestas, se determinó que la más viable para el programa que pretende adelantar la entidad y que corresponderá al resultado esperado, es la métrica 1, correspondiente a los negocios que acceden a un crédito formal (es decir, que reciben el desembolso efectivo), con la cual se busca incentivar a los operadores a prestar un servicio suficientemente efectivo e integral que garantice el logro del objetivo de política pública del programa, métrica esta alineada con el objetivo del PDD de la SDDE de brindar apoyo financiero a los negocios locales para contribuir a su fortalecimiento, sostenibilidad y crecimiento.

Con fundamento en la métrica de pago determinada, se estableció que la estructura de pagos para el programa de 'pago por Resultados en inclusión financiera' se realizará de la siguiente manera: 1) 80% del valor total del contrato, se destinaria a cubrir el pago de las actividades 1 a 4 del modelo de intervención y, el 20% restante estaría destinada al pago de la Métrica de pago 1. Negocios locales acceden a un crédito formal (desembolso efectivo del crédito).

Que este esquema de pago permite que la SDDE no asuma la totalidad del riesgo de ejecución del programa, dado que el operador tiene un fuerte incentivo para implementar el modelo completo y alcanzar el resultado, dado que el pago se realizara únicamente en función del logro efectivo de la métrica de pago establecida.

En este orden. la SDDE adoptará un esquema de remuneración mixto, que combina pagos asociados al cumplimiento de actividades y un pago condicionado a la obtención de resultados, con el propósito de asegurar la ejecución integral de todas las fases del modelo de intervención y, simultáneamente, orientar la asignación de los recursos públicos hacia resultados verificables de acceso efectivo al crédito formal.

Por lo anterior, la entidad pagará el 80% del valor del contrato que se suscriba, al cumplimiento de hitos o actividades vinculadas con la ejecución de las primeras cuatro (4) fases del modelo de intervención.

El 20% restante del valor del contrato, responde a la lógica de Pago por Resultados, por lo que estará condicionado al resultado efectivo de acceso al crédito productivo. Este pago estará directamente relacionado con el número de propietarios de negocios locales que logren acceder de manera efectiva al desembolso de un crédito productivo, tomando como referencia la meta de **850** beneficiarios.

Conforme con lo anterior, se tiene que el pago del 20%, se liquidará proporcionalmente al número de beneficiarios que efectivamente hayan logrado el desembolso efectivo de un crédito frente a la meta propuesta por la entidad que corresponde a 850 negocios.

El componente destinado a pago por resultados estará sujeto exclusivamente al cumplimiento de los hitos, condiciones e indicadores verificables previstos en el diseño técnico del Programa, incluyendo, de manera enunciativa, la elegibilidad del negocio, la ejecución íntegra del modelo de intervención (actividades de convocatoria, diagnóstico, formación y alistamiento) y la verificación del desembolso efectivo del crédito mediante soportes bancarios y consultas a centrales de riesgo. Los pagos correspondientes se realizarán en la forma establecida en los estudios previos y conforme al cumplimiento verificado de los hitos y dentro de los límites presupuestales definidos, y estarán supeditados a los procesos de verificación y rendición de cuentas establecidos por la Subdirección de Financiamiento e Inclusión Financiera (SFIF).

La asignación del veinte por ciento (20%) al pago por resultados es coherente con prácticas nacionales e internacionales en instrumentos de Pago por Resultados, y permite preservar la mayor parte de los recursos para las actividades preparatorias esenciales que garantizan la calidad y sostenibilidad de los desembolsos crediticios, a la vez que mantiene un incentivo económico significativo y verificable para la consecución de resultados.

Por ejemplo, el esquema local de Pago por Resultados orientado a la promoción del empleo de la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá estableció un pago por desempeño equivalente al veinticinco por ciento (25%) del presupuesto (Contrato SDDE-LP-009-2025) (Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Cuaderno 82: Pago por Resultados - Anexo 4: Esquema de pago por resultados para la colocación laboral, enero 2026, p. 26). Asimismo, en programas de inclusión financiera y microfinanzas apoyados por organismos multilaterales y fondos de innovación (BID Lab, programas de impacto del Banco Mundial y otras agencias de cooperación) las fracciones destinadas a incentivos por desempeño típicamente se ubican en un rango aproximado de 10% a 30% según el diseño, la asunción de riesgo y los objetivos (European Commission — Study on the benefits of using social outcome contracting in the provision of social services and interventions, p.165.)

Por último, en esquemas basados en resultados (incluyendo Bonos de Impacto Social - SIBs y modelos de pagos por resultados - PpR – financiados por cooperantes bilaterales) es habitual combinar un componente mayoritario para intervenciones y acompañamiento con una fracción moderada para pagos por resultados para evitar incentivos pervertidos y priorizar la calidad (p. ej., incentivos entre 15% y 25% en diseños comparables) (Sarah Holzapfel & Heiner Janus (DIE), "Improving Education Outcomes by Linking Payments to Results — An assessment of disbursement-linked indicators", sección 3.3 (Financal

incentives)).

Estas referencias prácticas muestran que un componente del 20% equilibra incentivos y gestión de riesgo, siendo suficiente para motivar el logro de desembolsos verificados sin comprometer los recursos necesarios para la identificación, formación, alistamiento y acompañamiento de los negocios.

Ilustración 2. Distribución del presupuesto para el operador del programa



Fuente: Instiglio & SDDE

5. Clasificador de Bienes y Servicios - UNSPSC

El proceso de selección a través del cual se ejecutará el proyecto de operación del Programa Pago por Resultados en Inclusión Financiera de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico se encuentra clasificado en los siguientes códigos:

CLASIFCACION UNSPSC	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE
84111500	84 Servicios Financieros y de Seguros	8411 Servicios de Contabilidad y Auditorias	841115 Servicios Contables
86132000	86 Servicios Educativos y de Formación	8613 Servicios Educativos Especializados	861320 Servicios de educación y capacitación en administración
80101500	80 Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	8010 Servicios de asesoría de Gestión	801015 Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa
84101500	84 Servicios Financieros y de Seguros	8410 Finanzas de desarrollo	841015 Asistencia de desarrollo
93141500	93 Servicios políticos y de asuntos cívicos	9314 Servicios comunitarios y sociales	931415 Desarrollo y Servicios sociales

6. Equipo de trabajo requerido para la ejecución del proyecto

Para la ejecución del proyecto de operación del Programa Pago por Resultados en Inclusión Financiera de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, el operador seleccionado deberá tener en cuenta que se requiere contar mínimo con el siguiente equipo de trabajo:

Cantidad	Rol	Formación Académica	Experiencia requerida (general y específica)	Actividades a desarrollar	Dedicación de tiempo
1	Coordinador/a General del Proyecto	Profesional en el NBC de Economía, administración, contaduría y afines	General: mínimo 5 años en el ejercicio de la respectiva profesión, contados a partir de la terminación de materias, o expedición del título profesional o de la licencia, matrícula o tarjeta profesional, según aplique, debidamente certificada.	- Dirección integral del proyecto; - Articulación con la SDDE- SFIF; - Planeación, seguimiento y control de metas; - Gestión de riesgos; - Validación de entregables y reportes.	100 %
			Específica: mínimo 2 años en gestión de proyectos sociales o productivos o en programas de inclusión financiera o financiamiento productivo.		
6–8	Gestores/as Financieros	Profesional en el NBC de Economía, administración, contaduría y afines	General: mínimo 4 años en el ejercicio de la respectiva profesión, contados a partir de la terminación de materias, o expedición del título profesional o de la licencia, matrícula o tarjeta profesional, según aplique, debidamente certificada. Específica: Mínimo 2 años en actividades relacionadas con diagnóstico financiero o educación financiera o acompañamiento productivo a micronegocios o emprendimientos	- Participar en el proceso de Convocatoria - Efectuar visitas in situ. - Aplicar los diagnósticos financieros; - Efectuar la formulación de planes de financiamiento. - Participar en las sesiones de educación financiera. - Efectuar acompañamiento a las solicitudes de crédito.	50%
1	Profesional en Educación Financiera	Profesional en el NBC de Economía, administración, contaduría y afines o en ciencias de la educación	General: mínimo 4 años en el ejercicio de la respectiva profesión, contados a partir de la terminación de materias, o expedición del título profesional o de la licencia, matrícula o tarjeta profesional, según aplique, debidamente certificada. Específica: mínimo 2 impartiendo educación financiera o fortalecimiento empresarial.	- Diseño de material pedagógico; - Ejecución de sesiones grupales; - Acompañamiento metodológico; - Aplicación de evaluaciones de capacidades financieras.	30%

1	Gestor/a de Relacionamiento con Entidades Financieras	Profesional en el NBC de Economía, administración, contaduría y afines.	General: mínimo 4 años en el ejercicio de la respectiva profesión contados a partir de la terminación de materias, o expedición del título profesional o de la licencia, matrícula o tarjeta profesional, según aplique, debidamente certificada. Específica: Mínimo 2 dos en el sector financiero en actividades de colocación de crédito o alianzas financieras.	- Articulación con entidades financieras; - Identificación de productos crediticios adecuados para el perfil de los negocios locales;	30 %
1	Profesional Administrativo y de Gestión Documental	Técnico o tecnólogo o profesional en el NBC de Bibliotecología, otros de ciencias sociales y humanas	General: mínimo 3 años en el ejercicio de la respectiva profesión u oficio contados a partir de la terminación de materias, o expedición del título profesional o de la licencia, matrícula o tarjeta profesional, según aplique, debidamente certificada. Específica: mínimo 1 año en actividades relacionadas con manejo de archivos o gestión documental	- Gestión documental; - Control de actas, listas de asistencia y bases de datos; - Soporte administrativo	100 %

Nota: La experiencia especifica solicitada a los integrantes del equipo de trabajo, podrá estar contenida dentro de la experiencia general, siempre y cuando, de la certificación o información aportada se pueda evidenciar la acreditación de las actividades solicitadas como experiencia especifica.

En razón a lo anterior, se solicita que en su propuesta estimen el costo del mencionado talento humano.

JULIÁN RICARDO ARÉVALO BUITRAGO
Subdirector de Financiamiento e Inclusión Financiera

Elaboró: Sonia Camargo Bernal – Profesional Especializada *Sonia Camargo Bernal*
Juan Felipe López Sierra – Contratista
Revisó: Contratista OJ y Subsecretaria