

TERMINOS DE REFERENCIA

CONVOCATORIA PARA EL FORTALECIMIENTO DE ALIADOS FINANCIEROS

1. Antecedentes y justificación

Durante la última década en Colombia se observó que cinco palancas han activado el crecimiento rentable y sostenible en las compañías mostrando crecimientos mayores a doble dígito. Existen empresas que: (i) profundizaron en su modelo de negocio a nivel regional conquistando nuevos mercados, (ii) reconfiguraron sus mercados cambiando de dueños o recibiendo capital inteligente, (iii) se internacionalizaron estableciendo posición propia en el exterior, (iv) innovaron en su modelo de negocio y (v) tuvieron la posibilidad de insertarse en un ecosistema fértil con actores relevantes.

En este sentido, Bancóldex extendió estas palancas de crecimiento y con el fin de ofrecer a las compañías las herramientas adecuadas para lograr crecer de forma rápida, rentable y sostenida, configuró sus unidades de negocio en seis plataformas para apoyar a las empresas de acuerdo con su actividad y a la circunstancia de crecimiento en la que se encuentran, sin importar su tamaño o sector.

Una de estas plataformas se denomina Crecimiento Extraordinario, cuyo segmento objetivo son las empresas jóvenes que se atreven a crecer, y que por su carácter innovador, modelo de negocio o mercado al que le están apuntando, implican un mayor riesgo de desarrollo y un alto costo de financiación. Para estas compañías históricamente, el país no tiene estructuras o vehículos de deuda implementados como alternativa de financiación para el crecimiento de las mismas, dados los niveles de riesgo de estas compañías y la falta de historia crediticia que impide al sector bancario tradicional el uso de sus metodologías para generar acceso a este perfil de empresarios.

La plataforma de crecimiento extraordinario busca resolver el problema de velocidad, volumen y escala de empresas en etapas tempranas en el país que tengan potencial de crecimiento rápido, rentable y de forma sostenida en el tiempo.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Bancóldex trabajan mancomunadamente para fortalecer los canales de crédito para que las empresas puedan crecer. El objetivo principal de esta cooperación es mejorar el acceso, condiciones y fuentes de financiación vía deuda a empresas en etapas tempranas de desarrollo con potencial de crecimiento; a través del **fortalecimiento de aliados financieros y entidades de apoyo al emprendimiento**, para consolidar una herramienta de apoyo eficiente, alineada con las características, dinámicas y necesidades de empresas jóvenes con potencial de crecimiento.

2. Objetivo general

Seleccionar a una dupla -aliado financiero¹ y entidad de apoyo al emprendimiento²- para que desarrollen conjuntamente una herramienta de apoyo eficiente y alineado con las características, dinámicas y necesidades de empresas en etapa temprana con potencial de crecimiento, y que consoliden un programa de crédito emprendedor.

Objetivos específicos

- i. Fortalecer aliados financieros para que desarrollen una metodología que les permita atender el perfil de empresas beneficiarias de este proyecto que hoy en día no cuentan con una oferta financiera adecuada.
- ii. Mejorar el acceso a financiación de empresas en etapa temprana con potencialidad de crecimiento dinamizando la industria de financiación para este tipo de empresas.
- iii. Generar nuevas metodologías de esquemas de evaluación de riesgo dirigido a empresas en etapa temprana de desarrollo, alineada con las características de este tipo de empresas.

3. Alcance

Como se mencionó previamente, actualmente en el país las empresas en sus etapas iniciales cuentan con una oferta de financiación limitada. Dependiendo de la etapa en la que se encuentren tienen la posibilidad de acceder a recursos no reembolsables y de inversión por parte de inversionistas ángeles o fondos de capital emprendedor. Los recursos no reembolsables, por lo general otorgados por entidades gubernamentales, son limitados y periódicos, con un monto restringido de recursos y dirigido a un perfil específico de empresas. La industria de capital privado dirigida a empresas en etapa temprana hasta ahora se está desarrollando en el país, contando con una red nacional de ángeles inversionistas, cerca de seis en formación a nivel regional, y con un total de nueve fondos de capital emprendedor. El acceso a este tipo de recursos de financiación está delimitado por el perfil de los inversionistas y la cantidad de recursos disponibles para invertir.

Las estructuras de deuda como alternativa de financiación para el crecimiento se incluyen en la falta de oferta mencionada anteriormente debido a los altos niveles de riesgo que implican este tipo de compañías a las entidades financieras, y a la falta de información crediticia histórica que le permita al sector bancario utilizar sus metodologías de análisis de riesgo tradicionales. Los aliados financieros tradicionales no conocen este segmento empresarial, y exigen parámetros que muchas empresas nuevas no cumplen, como por ejemplo que tengan más de dos años de constitución, así como niveles de ingresos altos y

¹ Establecimientos de crédito con límite de exposición crediticia vigente con Bancóldex orientados al crédito microempresarial y empresarial.

² Son personas jurídicas nacionales o internacionales que tengan dentro de su oferta el desarrollo de negocios y desarrollo de empresas en etapas tempranas con potencial de crecimiento

garantías costosas, lo que dificulta que las empresas en etapa temprana con alto potencial de crecimiento accedan a fuentes formales de financiación.

Una empresa en etapa temprana con potencial de crecimiento hace referencia a empresas legalmente constituidas en Colombia, con validación comercial a través de ventas o tracción de usuarios, que cuenten con un componente innovador (producto, servicio, modelo de negocio, procesos, etc.) cuya aplicación le permita a la empresa crecer de una manera acelerada, con márgenes de rentabilidad positivos y sostenidos en el largo plazo. Para ello, la empresa deberá tener el potencial de cumplir con las siguientes características:

Características	Empresas en etapa temprana con potencial de crecimiento	
	Start-up	Etapa temprana
Actividad en ventas	6 a 36 meses	37 a 84 meses
Ventas anuales mínimas (millones COP)	\$200.000.000	\$500.000.000
Tasa de crecimiento mensual promedio ³	>10%	>20%
Margen bruto ⁴	> 0	> 20%
Margen operacional ⁵	NA	> 0

Los recursos de cooperación no van a beneficiar de manera directa a las empresas en etapa temprana, sino que van a permitir consolidar programas de crédito de emprendedor dirigidos a ellas. Los recursos se orientan al apoyo que va a otorgar la entidad de apoyo al emprendimiento al aliado financiero para el desarrollo de metodologías de evaluación de riesgo apropiadas para empresas en etapa temprana de desarrollo, y al acompañamiento y seguimiento a las empresas durante el desarrollo del programa.

El alcance de participación de la entidad de apoyo al emprendimiento en el desarrollo del programa de crédito emprendedor deberá negociarse previo a la presentación de la propuesta por parte del aliado financiero.

Las responsabilidades de la entidad de apoyo al emprendimiento deberán contemplar como mínimo lo siguiente:

- Identificación de posibles variables para la generación o complemento de un nuevo esquema de evaluación de riesgo para empresas en etapa temprana.
- Identificación y selección de posibles empresas beneficiarias del crédito emprendedor.
- Desarrollo y ajuste a los planes de crecimiento de las empresas en etapa temprana beneficiarias del programa de crédito emprendedor.

³ El crecimiento en ventas se calcula de la siguiente manera: $Tasa\ de\ crecimiento\ mensual\ promedio = \frac{\sum_{Mes_n}^{Mes_{n-12}} - 1}{12}$

⁴ El margen bruto se calcula con la siguiente fórmula: $Margen\ bruto = \left[\frac{Ingresos\ operacionales - Costo\ ventas}{Ingresos\ operacionales} \right] \%$

⁵ El margen operacional se calcula con la siguiente fórmula: $Margen\ operacional = \left[\frac{Ingresos\ operacionales - costos\ y\ gastos\ operacionales}{Ingresos\ operacionales} \right] \%$

- iv. Seguimiento a las empresas beneficiarias del crédito emprendedor por un mínimo de doce meses.

4. Actividades

- a) Diseño de los esquemas de evaluación de riesgo entre el aliado financiero y el aliado no financiero.
- b) Diseño del programa de crédito emprendedor, a cargo del aliado financiero.
- c) Selección de mínimo 10 empresas beneficiarias de manera conjunta por los aliados.
- d) Otorgamiento del crédito emprendedor a las empresas por parte del aliado financiero.
- e) Definición del esquema de seguimiento a las empresas, mínimo por un periodo de 12 meses, a realizarse de manera conjunta por los aliados.
- f) Revisión y elaboración de esquema final de evaluación de riesgo.

5. Productos esperados

ENTREGABLES	MEDIO DE VERIFICACIÓN	PLAZO TRANSCURRIDO (DESDE LA FIRMA DEL CONTRATO)
Producto 1: Esquema preliminar de evaluación de riesgo	Documento	2 meses
Producto 2: Programa de crédito emprendedor	Documento	3 meses
Producto 3: Esquema de seguimiento a las empresas	Documento plan de seguimiento	4 meses
Producto 4: Esquema final de evaluación de riesgo e informe final	Documento	18 meses

6. Experiencia de los participantes

Los aliados financieros deberán ser entidades que tengan cupo vigente con Bancóldex. La experiencia del aliado financiero se verificará a partir de la información de la cartera de la entidad, que incluya información estadística que permita conocer las características de la cartera: valor de la cartera a diciembre de 2016 y con corte a junio de 2017, perfilamiento

de la cartera - sectores económicos atendidos, tiempo de constitución de las empresas, montos promedio de los créditos, plazos, y demás componentes que permitan hacer un perfilamiento de la cartera otorgada-. La información debe presentarse en términos generales.

Las entidades de apoyo al emprendimiento deberán contar con una experiencia mínima de tres (3) programas de acompañamiento a empresas en etapa temprana – programas de incubación y aceleración, acompañamiento en desarrollo empresarial, crecimiento en ventas de compañías acompañadas, por mencionar algunos, dicha experiencia se verificará a través del diligenciamiento de un formato en donde se deberá incluir la información correspondiente a:

- i. Breve descripción de los programas de acompañamiento y fortalecimiento de capacidades a empresas en etapas tempranas de desarrollo que han trabajado.
- ii. Beneficios de los programas de acompañamiento.
- iii. Resultados de los programas de acompañamiento a empresas en etapas tempranas, resaltando los resultados en términos de crecimiento de las compañías.

El aliado financiero definirá previamente su(s) entidad(es) de apoyo al emprendimiento para presentarse al programa, y esa dupla es lo que denomina como “aliados”.

7. Periodo de desarrollo del programa

El programa se ejecutará en un plazo de 24 meses, que incluye dos meses de preparación de las propuestas, 18 meses para el desarrollo del programa, y cuatro meses para la evaluación y entrega de informes.

8. Cronograma de pagos

- i. Treinta por ciento (30%) a título de anticipo, una vez legalizado el contrato y emitido el visto bueno para su desembolso por parte del equipo BID- Bancóldex.
- ii. Cuarenta por ciento (40%) una vez ejecutados y entregados los resultados del 50% del total de actividades propuestas por la dupla y emitido el visto bueno por parte del equipo BID- Bancóldex.
- iii. Treinta por ciento (30%) a la finalización de las actividades planteadas por la dupla, la entrega de la totalidad de los resultados contemplados en el proyecto y emitido el visto bueno por el equipo BID-Bancóldex.

9. Condiciones del trabajo

El programa será supervisado por Bancóldex quienes revisarán los informes en conjunto al equipo técnico de la División de CTI del BID encabezado por Mónica Salazar, CTI/CCO (monicasal@iadb.org) quienes podrán entregar sus comentarios a los informes.

TERMINOS DE REFERENCIA

CONVOCATORIA PARA EL DESARROLLO DE NUEVOS ALIADOS FINANCIEROS

1. Antecedentes y justificación

Durante la última década en Colombia se observó que cinco palancas han activado el crecimiento rentable y sostenible en las compañías mostrando crecimientos mayores a doble dígito. Existen empresas que: (i) profundizaron en su modelo de negocio a nivel regional conquistando nuevos mercados, (ii) reconfiguraron sus mercados cambiando de dueños o recibiendo capital inteligente, (iii) se internacionalizaron estableciendo posición propia en el exterior, (iv) innovaron en su modelo de negocio y (v) tuvieron la posibilidad de insertarse en un ecosistema fértil con actores relevantes.

En este sentido, Bancóldex extendió estas palancas de crecimiento y con el fin de ofrecer a las compañías las herramientas adecuadas para lograr crecer de forma rápida, rentable y sostenida, configuró sus unidades de negocio en seis plataformas para apoyar a las empresas de acuerdo con su actividad y a la circunstancia de crecimiento en la que se encuentran, sin importar su tamaño o sector.

Una de estas plataformas se denomina Crecimiento Extraordinario, cuyo segmento objetivo son las empresas jóvenes que se atreven a crecer, y que por su carácter innovador, modelo de negocio o mercado al que le están apuntando, implican un mayor riesgo de desarrollo y un alto costo de financiación. Para estas compañías históricamente, el país no tiene estructuras o vehículos de deuda implementados como alternativa de financiación para el crecimiento de las mismas, dados los niveles de riesgo de estas compañías y la falta de historia crediticia que impide al sector bancario tradicional el uso de sus metodologías para generar acceso a este perfil de empresarios.

La plataforma de crecimiento extraordinario busca resolver el problema de velocidad, volumen y escala de empresas en etapas tempranas en el país que tengan potencial de crecimiento rápido, rentable y de forma sostenida en el tiempo.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Bancóldex trabajan mancomunadamente para fortalecer los canales de crédito para que las empresas puedan crecer. El objetivo principal de esta cooperación es mejorar el acceso, condiciones y fuentes de financiación vía deuda a empresas en etapas tempranas de desarrollo con potencial de crecimiento; a través del **desarrollo de nuevos aliados financieros**, para consolidar una herramienta de apoyo eficiente, alineada con las características, dinámicas y necesidades de empresas jóvenes con potencial de crecimiento.

2. Objetivo general

Seleccionar a tres entidades del ecosistema empresarial¹ para que reciban recursos no reembolsables de asistencia técnica para que desarrollen nuevas habilidades en gestión de crédito e implementen un programa de crédito emprendedor con una herramienta para el otorgamiento de recursos vía deuda a empresas en etapa temprana, alineado con las características, dinámicas y necesidades de este tipo de empresas.

Objetivos específicos

- i. Fortalecer entidades de apoyo al emprendimiento para que desarrollen una metodología de crédito que les permita atender a empresas en etapa temprana con potencial de crecimiento.
- ii. Mejorar el acceso a financiación de empresas en etapa temprana con potencialidad de crecimiento desarrollando nuevos canales de otorgamiento de crédito especializados en crédito emprendedor.

3. Alcance

Como se mencionó previamente, actualmente en el país las empresas en sus etapas iniciales cuentan con una oferta de financiación limitada. Dependiendo de la etapa en la que se encuentren tienen la posibilidad de acceder a recursos no reembolsables y de inversión por parte de inversionistas ángeles o fondos de capital emprendedor. Los recursos no reembolsables, por lo general otorgados por entidades gubernamentales, son limitados y periódicos, con un monto restringido de recursos y dirigido a un perfil específico de empresas. La industria de capital privado dirigida a empresas en etapa temprana hasta ahora se está desarrollando en el país, contando con una red nacional de ángeles inversionistas, cerca de seis en formación a nivel regional, y con un total de nueve fondos de capital emprendedor. El acceso a este tipo de recursos de financiación está delimitado por el perfil de los inversionistas y la cantidad de recursos disponibles para invertir.

Las estructuras de deuda como alternativa de financiación para el crecimiento se incluyen en la falta de oferta mencionada anteriormente debido a los altos niveles de riesgo que implican este tipo de compañías a las entidades financieras, y a la falta de información crediticia histórica que le permita al sector bancario utilizar sus metodologías de análisis de riesgo tradicionales. Los aliados financieros tradicionales no conocen este segmento empresarial, y exigen parámetros que muchas empresas nuevas no cumplen, como por ejemplo que tengan más de dos años de constitución, así como niveles de ingresos altos y garantías costosas, lo que dificulta que las empresas en etapa temprana con alto potencial de crecimiento accedan a fuentes formales de financiación.

Una empresa en etapa temprana con potencial de crecimiento hace referencia a empresas legalmente constituidas en Colombia, con validación comercial a través de ventas o tracción de usuarios, que cuenten con un componente innovador (producto, servicio, modelo de

¹ Son personas jurídicas nacionales o internacionales que tengan conocimiento de las dinámicas y comportamientos de empresas en etapas tempranas con potencial de crecimiento.

negocio, procesos, etc.) cuya aplicación le permita a la empresa crecer de una manera acelerada, con márgenes de rentabilidad positivos y sostenidos en el largo plazo. Para ello, la empresa deberá tener el potencial de cumplir con las siguientes características:

Características	Empresas en etapa temprana con potencial de crecimiento	
	Start-up	Etapa temprana
Actividad en ventas	6 a 36 meses	37 a 84 meses
Ventas anuales mínimas (millones COP)	\$70.000.000	\$500.000.000
Tasa de crecimiento mensual promedio ²	>10%	>20%
Margen bruto ³	> 0	> 20%
Margen operacional ⁴	NA	> 0

Los recursos de cooperación no van a beneficiar de manera directa a las empresas en etapa temprana, sino que van a permitir la consolidación de programas de crédito emprendedor dirigidos a ellas. Los recursos se orientan al desarrollo de estos esquemas para la entidad de apoyo al emprendimiento a través de la generación de metodologías de evaluación de riesgo apropiadas para empresas en etapa temprana de desarrollo, los procesos de mitigación de riesgo pertinentes, metodologías y procesos correspondientes al tema de lavado de activos y financiación del terrorismo y el diseño y ejecución de esquemas de garantías para este tipo de empresas.

4. Actividades

- Diseño de la política de riesgo, es decir un marco general de definición de empresas susceptibles de atención por parte de la entidad de apoyo al emprendimiento.
- Establecimiento de metodologías de análisis de riesgo crediticio con las variables cualitativas y cuantitativas a analizar con su respectiva ponderación, los procesos para realizar dicho análisis, herramienta o forma de captura de información y fuentes de verificación de la misma.
- Desarrollo del proceso y metodología de análisis del sistema de lavado de activos y financiación del terrorismo.
- Diseño de sistemas de garantías viables para empresas en etapa temprana.
- Establecimiento del proceso de recaudación de cartera y cobro.

² El crecimiento en ventas se calcula de la siguiente manera: $Tasa\ de\ crecimiento\ mensual\ promedio = \frac{\sum_{Mesn} - 1}{Mesn - 1}$

³ El margen bruto se calcula con la siguiente fórmula: $Margen\ bruto = \left[\frac{Ingresos\ operacionales - Costo\ ventas}{Ingresos\ operacionales} \right] \times 100\%$

⁴ El margen operacional se calcula con la siguiente fórmula: $Margen\ operacional =$

$\left[\frac{Ingresos\ operacionales - costos\ y\ gastos\ operacionales}{Ingresos\ operacionales} \right] \times 100\%$

5. Productos esperados

ENTREGABLES	MEDIO DE VERIFICACIÓN	PLAZO TRANSCURRIDO (DESDE LA FIRMA DEL CONTRATO)
Producto 1: Esquema preliminar de evaluación de riesgo: política, metodología y proyección financiera del programa de crédito emprendedor	Documento	3 meses
Producto 2: Programa de crédito emprendedor con definición de procesos captura de información y mitigación de riesgos, incluyendo SARLAFT ⁵	Documento	4 meses
Producto 3: Esquema de seguimiento y recaudación de la cartera de las empresas beneficiarias	Documento plan de seguimiento	4 meses
Producto 4: Esquema final de evaluación de riesgo e informe final	Documento	15 meses

6. Experiencia de los participantes

Las entidades o su equipo de trabajo deberán contar con una experiencia mínima de tres (3) programas de acompañamiento a empresas en etapa temprana –programas de incubación y aceleración, acompañamiento en desarrollo empresarial, crecimiento en ventas de compañías acompañadas, por mencionar algunos, dicha experiencia se verificará a través del diligenciamiento de un formato en donde se deberá incluir la información correspondiente a:

- i. Breve descripción de los programas de acompañamiento y fortalecimiento de capacidades a empresas en etapas tempranas de desarrollo que han trabajado.
- ii. Beneficios de los programas de acompañamiento.
- iii. Resultados de los programas de acompañamiento a empresas en etapas tempranas, resaltando los resultados en términos de crecimiento de las compañías.

⁵ Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo

7. Periodo de desarrollo del programa

El programa se ejecutará en un plazo de 21 meses, que incluye tres meses de preparación de las propuestas, 15 meses para el desarrollo del programa, y tres meses para la evaluación y entrega de informes.

8. Cronograma de pagos

- i. Treinta por ciento (30%) a título de anticipo, una vez legalizado el contrato y emitido el visto bueno para su desembolso por parte del equipo BID- Bancóldex.
- ii. Cuarenta por ciento (40%) una vez ejecutados y entregados los resultados del 50% del total de actividades propuestas por la entidad de apoyo al emprendimiento y emitido el visto bueno por parte del equipo BID- Bancóldex.
- iii. Treinta por ciento (30%) a la finalización de las actividades planteadas por la entidad de apoyo al emprendimiento, la entrega de la totalidad de los resultados contemplados en el proyecto y emitido el visto bueno por el equipo BID-Bancóldex.

9. Condiciones del trabajo

El programa será supervisado por Bancóldex quienes revisarán los informes en conjunto al equipo técnico de la División de CTI del BID encabezado por Mónica Salazar, CTI/CCO (monicasal@iadb.org) quienes podrán entregar sus comentarios a los informes.