



Universidad del Rosario

Escuela de Administración Graduate School of Business (Rosario GSB)

Proyecto Aplicado Empresarial: Express Factoring

Modalidad: Reto de emprendimiento

Autores:

Miguel Ángel Álzate Salcedo

Rafael Enrique Montes Costa

Tutor: Erick Rincón Cárdenas

Maestría en Negocios y Derecho (MND)

Bogotá, D.C. 24 de marzo de 2026



Escuela de Administración Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Negocios y Derecho (MND)

Proyecto Aplicado Empresarial Express Factoring Modalidad Reto de Emprendimiento

Presentado por:

Miguel Ángel Álzate Salcedo

Rafael Enrique Montes Costa

Tutor: Erick Rincón Cárdenas

Bogotá, D.C. 24 de marzo de 2026

Tabla de Contenido

Declaración de Originalidad y Autoría	9
Declaración de Exoneración de Responsabilidad	10
Resumen Ejecutivo: EXPRESS FACTORING	11
<i>Abstract:</i> EXPRESS FACTORING	13
Introducción	15
1. Concepto de Negocio	18
1.1. Análisis de Mercado Objetivo	19
<i>1.1.1. Tamaño del Mercado y del Potencial de Captación</i>	21
1.2. Análisis de la Competencia	25
1.3. Portafolio de Productos y/o Servicios	26
1.4. Fuentes de Ingresos	28
1.5. Portafolio de Clientes	29
1.6. Posicionamiento en el Mercado	30
<i>1.6.1. Servicio</i>	30
<i>1.6.2. Precio</i>	31
<i>1.6.3. Distribución</i>	31
<i>1.6.4. Promoción y Comunicación</i>	32
1.7. Casos Puntuales	33
<i>1.7.1. Estrategia de Marketing para el Cliente A</i>	34
<i>1.7.2. Estrategia de Marketing para el Cliente B</i>	35
<i>1.7.3. Estrategia de Marketing para Cliente C</i>	35
2. Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento	36
2.1. Recursos Humanos y/o Empleados que Requiere el Emprendimiento	37
2.2. Descripción de Socios y/o Alianzas que Requiere el Emprendimiento	37
3. Procesos de Negocio	38

3.1.	Paso 1 - Captación de Clientes	39
3.2.	Paso 2 – Evaluación Preliminar	39
3.3.	Paso 3 - Análisis de Riesgo	39
3.4.	Paso 4 - Oferta y Negociación	40
3.5.	Paso 5 - Formalización del Acuerdo	40
3.6.	Paso 6 - Desembolso de Fondos	40
3.7.	Paso 7 - Seguimiento y Servicio Postventa	40
3.8.	Paso 8 - Recolección y Cierre	41
4.	Aspectos Legales a Considerar para la Puesta en Marcha del Emprendimiento	42
4.1.	Constitución Legal y Registro	42
4.2.	Obligaciones Tributarias y Laborales	43
4.3.	Normativa Específica sobre <i>Factoring</i>	43
4.4.	Supervisión y Vigilancia	44
5.	Descripción de las Operaciones Requeridas por el Emprendimiento	45
5.1.	Instalaciones que Requiere el Emprendimiento	48
5.2.	Infraestructura Tecnológica y de TIC Requerida por el Emprendimiento	49
5.3.	Descripción de los Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento	50
6.	Estrategias de Financiación del Emprendimiento.	50
6.1.	Balance Inicial	51
6.2.	Balances Proyectados por Escenarios	52
6.3.	Análisis de las Proyecciones Financieras	58
6.3.1.	<i>Estrategia de Escalamiento (Roadmap a 3 Años)</i>	59
6.3.2.	<i>Parámetros Base de la Proyección (Escenario Base)</i>	62
6.3.3.	<i>Escenarios Alternativos</i>	63
7.	Plan de Mercadeo	68
7.1.	Estrategia de Escalamiento y Expansión de EXPRESS FACTORING	81

7.1.1.	<i>Fase I: Consolidación y Escalamiento Inicial (Corto Plazo: 1-2 años)</i>	81
7.1.2.	<i>Fase II: Diversificación de Productos y Apalancamiento (Mediano Plazo: 3-4 años)</i>	82
7.1.3.	<i>Fase III: Expansión Geográfica e Internacionalización (Largo Plazo: 5+ años)</i>	83
7.2.	Innovación Tecnológica	84
7.2.1.	<i>Inteligencia Artificial (IA) para el Scoring de Riesgo</i>	85
7.3.	Barreras de Entrada y Análisis de Riesgos	86
7.4.	Competidores Claves	93
7.4.1.	<i>Bancos Tradicionales</i>	93
7.4.2.	<i>Fintechs y Empresas Especializadas</i>	94
7.5.	Precios	94
7.6.	Canales de Distribución	96
8.	Estrategia de Sostenibilidad y Responsabilidad Social de EXPRESS FACTORING	97
	Recomendaciones	100
	Conclusiones	102
	Referencias bibliográficas	104
	Glosario	107

Índice de Tablas

Tabla 1. Sectores de Captación de Clientes	24
Tabla 2. Portafolio de Servicios de EXPRESS FACTORING	26
Tabla 3. Comparativo de Productos	28
Tabla 4. Monto mínimo de operación como fuente de ingresos	29
Tabla 5. Cliente A- Empresa Gestora de Liquidez (pyme del Sector Servicios)	33
Tabla 6. Cliente B- El Estratega de Crecimiento (pyme de Alto Valor/Sector Industrial)	34
Tabla 7. Cliente C- Comerciante Global (pyme con Comercio Exterior)	35
Tabla 8. Empleados de EXPRESS FACTORING	37
Tabla 9. Fases del proceso de negocio	41
Tabla 10. Resumen de los trámites y normativas requeridas para el emprendimiento	44
Tabla 11. Empresas creadas en Colombia en el año 2023	46
Tabla 12. Muestra de empresas del sector K6493 – Actividades de compra de cartera o <i>factoring</i>	61
Tabla 13. Proyección financiera base del emprendimiento	62
Tabla 14. Escenarios alternativos para la proyección financiera	64
Tabla 15. Proyección de Ingresos y Rentabilidad (2024-2028)	64
Tabla 16. Cuadro comparativo entre competidores directos e indirectos	77
Tabla 17. Factores Constituidos como sociedades comerciales	79
Tabla 18. Consolidación y escalamiento en el corto plazo de EXPRESS FACTORING	82
Tabla 19. Diversificación y apalancamiento en el mediano plazo de EXPRESS FACTORING	83
Tabla 20. Expansión geográfica e internacionalización en el largo plazo de EXPRESS FACTORING	84
Tabla 21. Matriz de riesgos	91

Índice de Figuras e Ilustraciones

Figura 1. Interacción de las partes del contrato de <i>factoring</i>	16
Figura 2. Organigrama de EXPRESS FACTORING	36
Figura 3. Balance de Apertura	52
Figura 4. Balance Base	52
Figura 5. Balance Optimista	53
Figura 6. Balance Pesimista	54
Figura 7. Estado de Resultados (2024-2028)	55
Figura 8. Estado de situación financiera (2024-2028)	56
Figura 9. Flujo de efectivos (2024-2028)	57
Figura 10. Principales indicadores financieros (2024-2028)	57
Figura 11. Información financiera para la toma de decisiones (2024-2028)	58
Figura 12. Análisis del Impacto en cada Escenario	65
Figura 13. Escenario Base (Plan de Negocio)	66
Figura 14. Escenario Pesimista (Riesgo y Desafíos)	67
Figura 15. <i>Factoring</i> en Colombia y su participación en la región	69
Figura 16. Tamaño del mercado global de servicios de <i>factoring</i>	71
Figura 17. Proveedor de Servicios de <i>Factoring</i> : iproveedor	72
Figura 18. Proveedor de Servicios de <i>Factoring</i> : ValCredit	72
Figura 19. Proveedor de Servicios de <i>Factoring</i> : FACTCIL	73
Figura 20. Proveedor de Servicios de <i>Factoring</i> : COLFIMAX	73
Figura 21. Proveedor de Servicios de <i>Factoring</i> : FINAMCO	74
Figura 22. Proveedor de Servicios de <i>Factoring</i> : KLIM	74
Figura 23. Proveedor de Servicios de <i>Factoring</i> : eBill	75
Figura 24. Proveedor de Servicios de <i>Factoring</i> : AXCES	75

Figura 25. Proveedor de Servicios de <i>Factoring</i> : VALORUM	76
Figura 26. Proveedor de Servicios de <i>Factoring</i> : LIQUITECH	76
Figura 27. Proveedor de Servicios de <i>Factoring</i> : MESFIX	76

Declaración de Originalidad y Autoría

Declaramos, bajo la gravedad del juramento, que el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de proyecto de emprendimiento, ha sido elaborado por nuestra propia cuenta y que, por tanto, su contenido es completamente original.

Asimismo, manifestamos que todas las fuentes de información, tanto directas como indirectas, han sido referenciadas de manera clara y precisa, y que este PAE no ha sido presentado con fines de evaluación o publicación ante ninguna otra institución.

Miguel Ángel Álzate Salcedo

Rafael Enrique Montes Costa

Firmado en Bogotá, D.C. el 24 de marzo de 2026

Declaración de Exoneración de Responsabilidad

Declaramos que la responsabilidad intelectual del presente trabajo recae exclusivamente en sus autores. La Universidad del Rosario no se responsabiliza por los contenidos, opiniones o ideologías expresadas, total o parcialmente, en el mismo.

Miguel Ángel Álzate Salcedo

Rafael Enrique Montes Costa

Firmado en Bogotá, D.C. el 24 de marzo de 2026

Resumen Ejecutivo: EXPRESS FACTORING

El *factoring* constituye una alternativa financiera especializada que no se encuentra lo suficientemente difundida en el sector empresarial e industrial colombiano. Su objetivo es atender la necesidad de ofrecer servicios financieros que faciliten el acceso a liquidez y el apalancamiento del capital de trabajo.

Es así como nace EXPRESS FACTORING, un proyecto de emprendimiento en modalidad *Fintech* enfocado en solucionar la necesidad crítica de liquidez inmediata y apalancamiento de capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia, un segmento que la banca tradicional atiende de forma insuficiente, y cuyo concepto central es la provisión de soluciones de liquidez mediante el *factoring* (compra de facturas), utilizando un proceso 100% digital y ágil.

El documento presente cuenta con el desarrollo a profundidad del concepto de negocio, el análisis de mercado, el análisis de la competencia, el portafolio de productos y servicios que ofrece la empresa, delimita fuentes de ingresos y portafolio de clientes, desarrolla las estrategias de posicionamiento en el mercado, su proceso de negocios, necesidades operacionales, su estrategia de financiamiento, así como las respectivas proyecciones financieras que se presentan en tres tipos de escenarios (inicial base, optimista y pesimista), su plan de mercadeo, y su estrategia de sostenibilidad y responsabilidad social.

Conceptualmente, se parte de la premisa de que el *factoring* supone ser un recurso que mitiga riesgos operativos de las empresas, por lo que la estrategia comercial se concentra en la captación de pymes y mipymes que conforman la mayor parte del tejido empresarial del país.

El objetivo inicial que se planteó el emprendimiento es el de captar al menos 50 clientes que tengan facturas con grandes empresas de alta solidez financiera para lograr una colocación

superior a los COP \$4.000 millones, en donde la estrategia comercial deberá combinar formatos digitales y a través de las plataformas tecnológicas, al tiempo en que se contarán con espacios físicos en donde se podrá dar interacción entre los clientes y el talento humano que hace parte de la empresa, gestionando relaciones que generaran confianza, y permiten educar al mercado sobre los beneficios de este tipo de financiación.

La propuesta de valor de EXPRESS FACTORING radica en ofrecer una herramienta de financiación no convencional y eficiente que permite a los clientes obtener liquidez inmediata a corto plazo, gestionar su flujo de caja y ejecutar contratos sin impactar negativamente sus indicadores de endeudamiento bancario, con operaciones que no son afectadas por trámites burocráticos y que aseguran ser los más eficientes del mercado. En términos de ventajas competitivas, la principal fortaleza reside en la agilidad y la tecnología: un proceso de *factoring* completamente digital.

Para la puesta en marcha, se requerirá una inversión inicial aproximada de COP \$4.000 millones, destinada principalmente a capital de trabajo e infraestructura tecnológica. Las proyecciones financieras indican una rápida escalabilidad, estimando ingresos de COP \$500 millones en el primer año y un crecimiento a COP \$1.400 millones para el quinto año de operación. El modelo de negocio proyecta alcanzar márgenes netos del 25% con su maduración. En el escenario optimista, asumiendo una alta rotación de capital (5 ciclos al año), la utilidad neta máxima proyectada asciende a COP \$907 millones, lo que confirma la viabilidad y la significativa rentabilidad del modelo de EXPRESS FACTORING.

Palabras claves: Pymes, *Factoring*, Rentabilidad, Fuente de Fondo.

Abstract: EXPRESS FACTORING

Factoring is a specialized financial alternative that has not yet reached its full potential within the Colombian business and industrial sectors. Its primary objective is to address the need for financial services that facilitate access to liquidity and the leveraging of working capital.

This context gave rise to EXPRESS FACTORING, a Fintech startup focused on solving the critical need for immediate liquidity and working capital leverage for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in Colombia—a segment currently underserved by traditional banking. The core concept revolves around providing liquidity solutions through factoring (invoice purchasing), utilizing a 100% digital and agile process.

This document provides an in-depth development of the business concept, market and competitive analyses, and the company's product and service portfolio. It also outlines revenue streams, client segmentation, market positioning strategies, business processes, operational requirements, and financing strategies. Furthermore, it presents financial projections across three scenarios (Base, Optimistic, and Pessimistic), a comprehensive marketing plan, and a sustainability and social responsibility strategy.

Conceptually, the project operates on the premise that factoring serves as a resource to mitigate operational risks. Consequently, the commercial strategy is concentrated on acquiring SMEs and MSMEs, which constitute the bulk of the country's business landscape.

The venture's initial goal is to onboard at least 50 clients holding invoices issued to large companies with high financial stability to achieve a total placement exceeding COP \$4,000 million. The commercial strategy will combine digital platforms and formats with physical touchpoints, allowing for direct interaction between clients and the company's talent pool. This hybrid approach aims to build trust-based relationships and educate the market on the advantages

of this financing model.

The value proposition of EXPRESS FACTORING lies in offering an unconventional and efficient financing tool that enables clients to obtain immediate short-term liquidity, manage cash flow, and execute contracts without negatively impacting their bank debt indicators. Operations are designed to be free of bureaucratic hurdles, ensuring they are the most efficient in the market. In terms of competitive advantages, the primary strength resides in agility and technology: a fully digital factoring process.

For its launch, an initial investment of approximately COP \$4,000 million is required, primarily allocated to working capital and technological infrastructure. Financial projections indicate rapid scalability, with estimated revenues of COP \$500 million in the first year, growing to COP \$1,400 million by the fifth year. The business model projects net margins of 25% upon reaching maturity. In an optimistic scenario, assuming high capital turnover (5 cycles per year), the maximum projected net profit reaches COP \$907 million, confirming the viability and significant profitability of the EXPRESS FACTORING model.

Keywords: SMEs, Factoring, Profitability, Funding Source.

Introducción

En el sector financiero existen diversos mecanismos y productos de financiación diseñados para suplir las necesidades de capital de trabajo e inversión de las empresas. No obstante, los niveles de educación financiera y las posibilidades de acceso a la banca tradicional son los factores que finalmente determinan a qué alternativas de financiación pueden acceder realmente los pequeños y medianos empresarios.

Así, en la mayoría de los casos, aunque las pymes logren acceder a financiamiento mediante líneas de crédito tradicionales, difícilmente satisfacen las necesidades particulares de este tipo de empresas en términos de plazos, tasas y niveles de endeudamiento.

En este contexto, el *factoring* se presenta como una herramienta de financiamiento basada en activos, mediante la cual las empresas (por ejemplo, mipymes) venden cuentas por cobrar a un tercero (empresa de *factoring*) con un descuento que cubre los intereses y las tarifas correspondientes a los fondos adelantados al prestatario (Rincon, 2023). Este mecanismo no solo surge como una respuesta al problema de acceso a liquidez inmediata para las pymes, sino que también les permite contar con flujo de caja en el corto plazo, financiar su capital de trabajo, disponer de recursos para la ejecución de contratos, no afectar los indicadores de endeudamiento y reservar las líneas de crédito bancario para proyectos de inversión.

El *factoring* involucra de manera general, a tres participantes:

El adherente o factorado: persona natural o jurídica con la cual el factor se vincula contractualmente y cuyo objetivo es lograr el apalancamiento financiero necesario, evitando el trámite y la gestión contable. Debe brindar al factor toda la información requerida para llevar a cabo la operación, incluyendo su actividad económica, tipo de servicios, reporte en centrales de riesgo, cartera vencida, entre otros.

El factor: persona jurídica que contempla dentro de su objeto social la realización de operaciones de *factoring*. Este efectúa el pago del precio acordado conforme a los plazos y condiciones establecidos en el contrato, gestionado a través de la plataforma dispuesta por la sociedad.

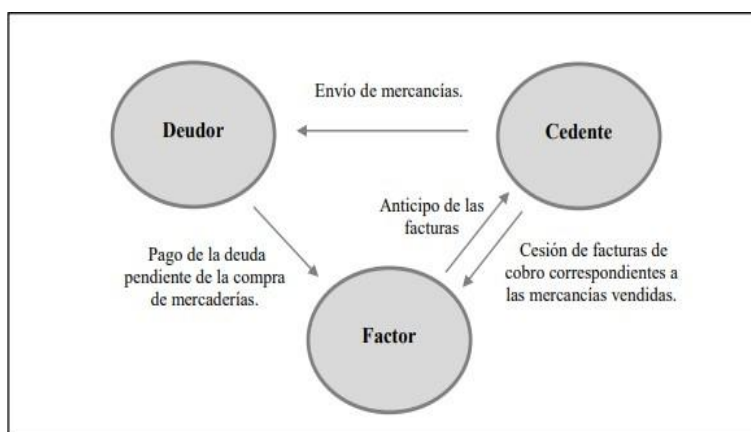
El pagador: es la persona o entidad que, a partir de la información suministrada por el cliente o factorado, es notificada mediante la plataforma establecida para este fin, y que finalmente efectúa el pago al factor (Rincon, 2023)

En este sentido, en el contrato de *factoring* intervienen directamente el factor, como la entidad que ofrece los servicios de financiamiento, y el cedente o factorado, quien transfiere al factor el derecho de cobro de las facturas pendientes. El pagador participa de forma indirecta, pues es parte del objeto del contrato, pero no lo suscribe ni pacta sus condiciones (Cañas, 2015).

A continuación, en la Figura 1, se describe gráficamente la interacción entre las partes involucradas en el contrato de *factoring*:

Figura 1

Interacción de las partes del contrato de factoring



Nota: Tomado de El *factoring* (Cañas 2015, p. 17).

De conformidad con lo anteriormente expuesto, nace EXPRESS FACTORING con el objeto principal de ofrecer soluciones de liquidez a pequeñas y medianas empresas mediante operaciones de *factoring*, a través de un proceso 100 % digital. Cabe resaltar que las mipymes representan más del 90% del sector productivo del país y generan más del 80% del empleo en Colombia; sin embargo, como se ha mencionado, carecen de soluciones adecuadas de liquidez o capital de trabajo que les permitan dinamizar y sostener sus actividades económicas, la falta de historial crediticio, las garantías insuficientes y las altas tasas de interés han limitado sus posibilidades frente a la banca tradicional que es el actor al que por naturaleza se recurre para acceder al financiamiento de las operaciones financieras.

De hecho, lo anterior queda demostrado de acuerdo con el último reporte de inclusión financiera de la Banca de las Oportunidades (programa del gobierno nacional), donde el acceso a crédito en 2024 fue de 82,1% para las empresas grandes, que mostraron un aumento de 0,2 pp frente a 2023. Para las medianas, este indicador se ubicó en el 74,8%, 0,2 pp menos que en 2023. Las empresas pequeñas tuvieron el 59,5%, que es 1,3 pp más bajo. Por su parte, el valor de esta variable para las microempresas fue de 15,3%, es decir, 0,5 pp más alto en comparación con el año pasado. Estos hallazgos implican que existe una brecha en el acceso entre las empresas grandes y las microempresas de 66,8 pp. (Superintendencia Financiera, 2025), quedando evidenciado que existe un mercado latente por explorar alternativas como las que ofrecerá EXPRESS FACTORING.

Por lo anterior, el plan de negocios estará orientado a definir una estrategia para la prestación de servicios de *factoring*, que se acompaña de un proceso integral de asesoría. Su enfoque principal se centra en brindar a los pequeños y medianos empresarios acceso a financiación de manera ágil y eficiente, lo cual contribuirá a mejorar sus indicadores

relacionados con el ciclo de negocio, particularmente en lo referente a la eficiencia del capital de trabajo.

Siendo así, el ejercicio de planeación estratégica que se presenta a continuación tiene como objetivo garantizar fuentes de financiación para EXPRESS FACTORING y, en consecuencia, apalancar las necesidades de liquidez de la mayor parte de su portafolio de clientes. Para ello, se detallan las estrategias de mercadeo requeridas, así como la estructura operativa y administrativa necesaria.

Adicionalmente, se incorporan las directrices comerciales y de riesgo que permiten construir una oferta de valor integral dirigida a los clientes objetivo. Se espera que este plan de negocios y EXPRESS FACTORING contribuyan al desarrollo socioeconómico del territorio, influenciando positivamente en la consolidación del tejido empresarial, y que, a su vez, genere valor para los accionistas del negocio.

1. Concepto de Negocio

EXPRESS FACTORING es una idea de negocio dirigida a impactar en el sector financiero, especialmente, en lo que corresponde a la generación de actividades de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas que, con frecuencia, no logran alcanzar ser parte del sistema financiero tradicional, al no acceder a soluciones prontas de liquidez que les permitan superar crisis y continuar sus operaciones.

La oferta de valor de EXPRESS FACTORING, busca ofrecer una herramienta de financiación no convencional por medio del cual sus clientes, realicen la gestión de su capital de trabajo, inversión y gestión de flujo de efectivo, con el interés de mantener la liquidez y mejores márgenes en la venta a crédito.

Teniendo en cuenta los recursos de fondeo necesarios para el funcionamiento de

EXPRESS FACTORING, se consideró estratégico ofrecer en una primera fase, el servicio de *factoring* con recurso, lo que se traduce en que:

El riesgo de la insolvencia del deudor está en cabeza del factorado, por lo tanto, la compañía de *factoring* no garantiza la asunción del riesgo por el no pago del crédito, así, aunque el crédito haya sido pagado anticipadamente por el factor, este podrá pedir el reembolso del dinero al empresario. (Rincon, 2023)

Lo anterior, permite asumir un menor riesgo en las operaciones de financiación, y adicionalmente, se establecerán mecanismos legales para asegurar el pago de las obligaciones mediante el establecimiento de fuentes de pago (cesión de derechos económicos) y garantías idóneas (personales y reales). Estas medidas, buscan generar confianza en los clientes y financiadores de EXPRESS FACTORING permitiendo un crecimiento escalonado y estable, el cual, ha estado marcado por limitaciones en las fuentes de fondeo.

En una segunda fase, se proyecta que EXPRESS FACTORING garantice los recursos de financiación por parte de un tercer accionista o la banca, lo que permitirá el crecimiento de la organización en la colocación de operación de *factoring* con recurso, incursionando en productos innovadores de crédito, al alcance del pequeño y mediano empresario con características de financiamiento a corto plazo y fuentes de pago estable y segura.

1.1. Análisis de Mercado Objetivo

De acuerdo con lo que resalta la (Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), 2011):

La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los

préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones, son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes.

En el caso colombiano, las mipymes a pesar de generar el 79% del empleo del país y aportar el 40% del PIB nacional, deben luchar por financiarse, de hecho, según el reporte de Colombia Fintech de mayo del 2025- el 45% de estas se encuentran parcial o totalmente desfinanciadas. (Colombia Fintech, 2025)

Como se menciona, la estructura de financiamiento de la pequeña y mediana empresa colombiana es bastante reducida, dada la posición conservadora de la banca tradicional hacia el ofrecimiento de productos y servicios en este sector de la economía, lo cual se demuestra con bajos indicadores de historial crediticio, con garantías insuficientes y las altas tasas de interés que han limitado sus posibilidades frente a la banca tradicional, lo cual genera oportunidades para otros actores dentro del mercado de la financiación como las *fintechs*.

Por lo anterior, el plan de negocios de EXPRESS FACTORING está diseñado para identificar las brechas de financiación que podrían atenderse con productos innovadores, ágiles y de fácil acceso en los mercados de la región Caribe, Bogotá, Cali y Medellín, ciudades en donde se tiene conocimiento del mercado y acceso a clientes potenciales, puesto que para la empresa será fundamental filtrar el riesgo de inversión escogiendo como clientes a aquellas pymes cuyo pagador sea solido- lo que quiere decir, que pertenezca a un segmento superior dentro del tejido empresarial.

De igual forma, se puede observar que existe un desconocimiento del producto del *factoring* como alternativa de financiamiento en el sector empresarial, lo que implica una

oportunidad en el mercado, y constituye un reto en el desarrollo de la estrategia de marketing para la promoción de los servicios.

1.1.1. Tamaño del Mercado y del Potencial de Captación

Para el país, se proyectó a finales del 2025 que las pymes tendrían un incremento superior al 20% alcanzando los 7 billones de pesos colombianos en financiamiento a través del *factoring* en el 2026, de acuerdo con el informe de *Fintech Snapshot – Factoring y Confirming 2025* de Colombia Fintech, durante 2024 se financiaron \$5,8 billones, con un aumento del 51% en el número de empresas pagadoras que utilizan estos servicios, y un crecimiento del 9% en proveedores financiados con los servicios del *factoring*. (Suarez, 2025)

Por otro lado, en el mismo informe se encontró que no todas las operaciones de *factoring* y *confirming* se realizan a través del RADIAN (plataforma de la DIAN que administra el registro, consulta y trazabilidad de las Facturas Electrónicas de Venta consideradas Título Valor). Entre el 13% y el 24% de las operaciones de *factoring* y *confirming* todavía se hacen por fuera de esta plataforma, lo que indica un gran potencial de digitalización que será uno de los aspectos en los que también se enfocará EXPRESS FACTORING para la prestación de su servicio.

Asimismo, se pudo caracterizar que durante el 2024 la operación de estas *Fintechs* en términos de volumen de facturas fue aproximadamente de 388 mil facturas, lo cual representa más de 32 mil facturas mensuales y más de mil facturas diarias, y como dato final se cuantifica que el valor total financiado por *fintechs* de *factoring* y *confirming* fue de 5.8 billones de pesos. Esto representa aproximadamente el 17.6% del total de operaciones de *factoring* y *confirming* del país o, lo que equivale al 0.35% del PIB (Colombia Fintech, 2025).

Vale la pena resaltar que esta situación en el ámbito de los negocios representa una oportunidad para EXPRESS FACTORING en lo que corresponde a la colocación de productos

de financiación, así mismo, constituye un reto dadas las estrategias de promoción y consecución de clientes que deben desarrollarse para generar confianza en los pequeños y medianos empresarios.

La estrategia inicial de captación de EXPRESS FACTORING no se basará en el volumen indiscriminado, sino en realizar un análisis de riesgo que le permita seleccionar a aquellos clientes, cuyos pagadores pertenezcan al sector de los hidrocarburos y del comercio al por menor, que es donde las pyme con frecuencia necesitan el flujo de caja que aspiramos a proveer, en esta secuencia, el obligado al pago es un 'Triple A' (empresa con máxima calificación crediticia), permitiendo que el costo del descuento (tasa) sea competitivo para la pyme y el riesgo de no cumplimiento de la deuda para nosotros sea muy bajo.

Para determinar la viabilidad comercial de EXPRESS FACTORING, se ha realizado un análisis de segmentación de mercado basado en el volumen de facturación electrónica registrado en el RADIAN y el desempeño de las *fintech* en Colombia haciendo una clasificación del mercado total direccionable, el mercado direccionable servible, y el mercado objetivo capturable.

TAM (Mercado Total Direccionable): Según los datos arrojados por la DIAN y la Superintendencia de sociedades, se estima que el valor total de las facturas con vocación de título valor que circulan en la economía colombiana asciende a \$50 billones de pesos anuales.

SAM (Mercado Direccionable Servible): Según los datos del RADIAN y las proyecciones realizadas por Colombia Fintech y la Asobancaria, al filtrar por el segmento de pequeñas y medianas empresas (pymes) que ya operan bajo el modelo de facturación electrónica y que presentan brechas de liquidez de entre 30 y 120 días, identificamos un mercado servible de \$8 billones de pesos, siendo este el terreno donde las Fintech de *factoring* digital han demostrado mayor agilidad frente a la banca tradicional.

SOM (Mercado Objetivo Capturable): EXPRESS FACTORING aspira a capturar el 0.05% del SAM en sus primeros 24 meses de operación, lo que representa un volumen de colocación de \$4000 millones de pesos. Podría ser superior el porcentaje de captación del mercado, pero se limita a la cifra aportada por el estimado de capital inicial con el que se pretende iniciar la operación de la Fintech más otras captaciones.

La captura de este **0.05%** se considera una meta realista y conservadora por las siguientes tres razones estratégicas: Interoperabilidad del RADIAN: La madurez de la plataforma de la DIAN en 2026 permite que el endoso electrónico de facturas sea casi instantáneo, reduciendo los costos operativos de adquisición de clientes y permitiendo que EXPRESS FACTORING procese un mayor volumen de transacciones de bajo ticket que es lo que necesitan las pymes, lo que hasta ahora los bancos han dejado de intervenir.

Lo anterior también nos permite abordar los principales sectores para la captación de los clientes que se pretenden, pues lo ideal será concentrar la operación en sectores de alta rotación como el de manufacturas, comercio al por mayor y el de servicios técnicos para hidrocarburos, donde las empresas aprovechan la recurrencia de facturación, y en donde los clientes podrán generar múltiples operaciones al año, acelerando el cumplimiento de la meta de colocación sin necesidad de masificar la estrategia comercial, y el reto entonces será mantener la fidelización de los clientes a los que inicialmente se les prevea el servicio.

Por otro lado, como sabemos que a pesar del crecimiento del sector de las pymes en Colombia, el 35% de estas manifiesta dificultades para acceder a capital de trabajo tradicional, EXPRESS FACTORING entrará a cubrir esta demanda insatisfecha mediante un modelo de "riesgo pagador", donde la aprobación depende de la solvencia de la gran empresa (cliente del usuario que pertenece a los sectores de mayor solvencia) y no del historial crediticio de la pyme,

para facilitar las decisiones se podrá tener en cuenta la tabla 1 que se expone a continuación.

Tabla 1

Sectores de Captación de Clientes

Sector Industrial	Nivel de Atractivo	Justificación de Liquidez	Plazo Promedio Factura
Energía e Hidrocarburos	Muy Alto	Las petroleras tienen caja, pero procesos de auditoría lentos.	60 - 90 días
Consumo Masivo (Retail)	Alto	Grandes superficies tienen flujos constantes, pero plazos largos.	90 - 120 días
Servicios de Salud (IPS)	Medio	Riesgo de flujo por demoras del Estado, aunque el pagador sea solvente.	120+ días
Manufactura y Empaques	Muy Alto	Insumos críticos que la gran industria no puede dejar de pagar.	30 - 60 días

Nota: Elaboración propia de los autores.

A partir del análisis realizado hasta este momento, se puede determinar que es necesario tener una mezcla de clientes que permita mantener un equilibrio entre los costos resultantes de compra de facturas para el sector industrial (que regularmente vende con plazos entre 90 y 120 días, pero que, por el mayor riesgo, asumen una tasa más alta por el servicio de *factoring*), y las empresas de servicios (por ejemplo, las de alimentación), que usualmente otorgan 30 días, con lo cual se garantiza una dinámica de liquidez.

Debido a la importancia del fondeo dentro de la estructura de crecimiento de la compañía y su proyección en el mercado, se ha definido un capital de trabajo cercano a los \$4 mil millones de pesos para cubrir la operación de los servicios de *factoring* y crédito.

Una vez establecida la idea del negocio, es preciso señalar que EXPRESS FACTORING propone adelantar una gestión inicial de adquisición de facturas con un número aproximado de 50 clientes, estableciendo montos superiores a COP \$100.000.000 por factura, con plazos de

vencimiento mayores a los 30 días, es así como durante el primer semestre del año se estima cumplir con la meta propuesta, e ir incrementando el monto a la suma de \$150.000.000, estableciendo parámetros similares a los plazos mínimos de colocación.

Excepcionalmente, se podrá acceder a la compra de facturas por montos inferiores y a plazos menores a los señalados siempre y cuando traigan ventajas estratégicas para la compañía (mayores tasas de colocación, *rollover* de facturas como alternativa para el manejo de la liquidez y la caja interna).

1.2. Análisis de la Competencia

En el análisis del mercado potencial realizado, se identificó como principal competencia en el negocio de *factoring* a la banca tradicional, y sus unidades de negocio enfocadas a la compra de facturas a clientes corporativos.

Asimismo, se identificaron otros competidores, entre ellos pequeñas empresas dedicadas a esta operación (VALORUM, LIQUITECH, MESFIX, entre otras), que se enfocan en un segmento similar al identificado por EXPRESS FACTORING, aunque, según el estudio realizado, no presentan una participación significativa en el mercado.

Con base en la identificación de la competencia, EXPRESS FACTORING deberá desarrollar una estrategia de *marketing* que permita la generación de confianza y el posicionamiento entre sus clientes potenciales. Igualmente, para generar una oferta de valor competitiva y sostenible, se sugiere que las tasas para pagadores del sector público deben oscilar entre 2,5% al 3% N. M. V. (nominal mensual vencida). Por otro lado, para pagadores del sector privado clasificados en categoría AAA el rango de tasas de colocación debe oscilar entre el 1,90% y el 2,4 % en coherencia con los precios de mercado observados en las empresas competidoras analizadas.

1.3. Portafolio de Productos y/o Servicios

El portafolio de servicios de EXPRESS FACTORING, gira en torno al *factoring* como servicio financiero rentable de amplia liquidez para los clientes. Sin embargo, acorde a las necesidades de financiación de alto valor estratégico para las empresas, se propone un portafolio de servicios innovador para atender en detalle las necesidades de los clientes, como se muestra en la Tabla 2.

Tabla 2

Portafolio de Servicios de EXPRESS FACTORING

Servicios	Presentación del Servicio
<i>Express Factoring Inteligente</i>	Óptimo para aquellas empresas con necesidades de liquidez para respaldar proyectos con facturación futura.
<i>Express Factoring Plus</i>	Ideal para compañías con necesidades de financiación alta para suplir contratos de alto valor económico.
<i>Express Factoring Confirming</i>	Conveniente para la atención a los proveedores de manera oportuna y sin afectaciones de la operatividad por alto endeudamiento.
<i>Forfaiting</i>	Constituye una oportunidad para las organizaciones interesadas en el manejo de exportaciones. Este servicio es puntual y puede ser diferido a plazos si el cliente desea, así como también puede combinarse con <i>Express Factoring Confirming</i> para el pago de proveedores nacionales o extranjeros.
<i>ExpressFactoring Colombia Impo</i>	Adecuado para el cubrimiento de los gastos de importación para bienes de capital de alto valor estratégico.

Nota: Elaboración propia de los autores.

De acuerdo a lo anterior, se amplían los conceptos y aplicabilidad de los productos con los que la empresa estará participando en el mercado.

En primer lugar, tenemos el ***factoring sin recursos***- cuando la entidad financiera es quien asume el riesgo de impago del deudor, es la modalidad más extendida cuando existe mayor

capital de respaldo, en el *factoring* sin recursos la empresa deja de tener riesgo por el impago de las facturas que cede, ya que solo el factor puede reclamar la deuda al deudor, dejando libre al cedente. Es decir, que el cedente queda exento de responsabilidad si se llega a producir un impago de la deuda (Cesce, 2023).

Por su parte, otro producto puede ser el *forfaiting*, que hace referencia a un mecanismo de financiación internacional sin recurso que permite a los exportadores cobrar al contado ventas a medio/largo plazo, transfiriendo el riesgo de impago a una entidad financiera (*forfaiter*). Consiste en la venta con descuento de instrumentos de pago (pagarés, letras, cartas de crédito) avalados por un banco (Banco Santander, 2024).

Finalmente se encuentra el *confirming* o *factoring* invertido, que es un servicio financiero de gestión de pagos de una empresa a sus proveedores, gestionado por una entidad bancaria. Permite a la empresa pagadora centralizar pagos, optimizar tesorería y a los proveedores adelantar el cobro de facturas antes de su vencimiento, mejorando la liquidez sin asumir deuda (KLYM by COVAL, 2022).

A continuación, en la Tabla 3 se comparan los distintos productos que hemos mencionado de acuerdo con su denominación, asunción de riesgo, ubicación del cliente y su característica principal.

Tabla 3*Comparativo de Productos*

Tipo de Factoring	¿Quién asume el riesgo de impago?	Ubicación del Cliente	Características Principales
Sin Recurso	La entidad financiera (Factor)	Nacional / Internacional	El factor asume la pérdida total si el deudor no paga. Es el más seguro para la empresa.
Con Recurso	La empresa que vende la factura	Nacional / Internacional	Si el deudor no paga, la empresa debe devolver el dinero al factor. Es más económico en comisiones.
Nacional	Según el contrato (Con/Sin)	En el mismo país	Tanto la empresa como el cliente residen en el mismo territorio nacional.
Internacional (Exportación)	Generalmente el factor	En el extranjero	La empresa vende a clientes fuera del país; el factor gestiona el cobro transfronterizo.
Reverse Factoring (Confirming)	El factor	Nacional / Internacional	Orientado a proveedores. La entidad financiera adelanta el pago a los proveedores de un gran cliente.
Con Notificación	Según el contrato (Con/Sin)	Nacional / Internacional	Se le informa legalmente al deudor que debe pagar directamente a la entidad financiera.
Sin Notificación	Según el contrato (Con/Sin)	Nacional / Internacional	El deudor no sabe que la factura ha sido cedida; sigue pagando a la empresa original.

Nota: Elaboración propia de los autores.

1.4. Fuentes de Ingresos

Se establece un monto aproximado de COP \$4.000.000.000 para la atención de los servicios de *factoring*, orientado a atender un promedio de 50 clientes como fue mencionado anteriormente. Se establece, además que ningún pagador podrá representar más del 15% del total de la cartera de la organización.

Adicionalmente, los tiempos de recuperación de cartera serán un aspecto clave para

determinar la rotación del capital destinado a la compra de facturas, lo que requiere una gestión comercial eficiente. En este sentido, se propone gestionar clientes con períodos cortos de recuperación de cartera (60 días) para colocar parte de los recursos, garantizando así la liquidez de la empresa, y a otros clientes con períodos de recuperación de cartera de 90 y 120 días que generan mayores rendimientos en el tiempo, con menores esfuerzos operativos.

Considerando estos horizontes de atención y gestión de clientes, se proyectan los ingresos para el primer año como se ilustra a continuación en la Tabla 4:

Tabla 4

Monto mínimo de operación como fuente de ingresos

VIGENCIA 2024	
CONCEPTO	MONTOS
CARTERA	\$ 4,000,000,000.00
No. CLIENTES	\$ 50.00
MONTO MINIMO POR OPERACION PRIMER SEMESTRE	\$ 100,000,000.00
MONTO MINIMO POR OPERACION SEGUNDO SEMESTRE	\$ 150,000,000.00
PLAZOS	MAYORES A 60 DIAS
TASAS PAGADORES SECTOR PUBLICO	2,5% - 3%
TASAS PAGADORES SECTOR PRIVADO	1,9% - 2,4%

Nota: Elaboración propia de los autores.

Este plan de negocios proyecta un crecimiento en tres fases, relacionado con los montos de capital disponibles para realizar las inversiones, y considerando el efecto del crecimiento económico en el valor de la facturación que se estima será apalancada.

1.5. Portafolio de Clientes

Los principales clientes de EXPRESS FACTORING serán las mipymes, así como grandes compañías que estén trabajando en robustecer su estructura financiera, que cuenten con solidez organizacional, experiencia en su sector económico y una planeación estratégica sólida, hemos

establecido a lo largo de este documento y del análisis del mercado el nicho de oportunidad que ofrecen las pequeñas y medianas empresas, sin embargo, no se descarta la posibilidad de prestar servicios a aquellos grandes que orgánicamente soliciten el proceso de *factoring* en los inicios del negocio porque esa sería una forma de capitalizar y dar a conocerse.

Inicialmente, la meta es captar mipymes que tengan facturas provenientes de 50 grandes empresas para la colocación de más de \$4.000 millones de pesos. Por lo tanto, el portafolio de clientes está conformado por Ecopetrol, Refinería de Cartagena, Terpel, Cerrejón y Drummond; seguido por Grupo Éxito, EPM, Nueva EPS, Claro, D1, Avianca, Colombia de Comercio, Emgesa, Kopps Commercial, EPS Sura, EPS Sanitas, Jerónimo Colombia, Cenit, Movistar y Olímpica, consideradas algunas de las empresas más importantes del país (Quiroga, 2023).

1.6. Posicionamiento en el Mercado

Teniendo en cuenta el contexto del sector, el mercado objetivo identificado y las características de la competencia, el plan de negocios de EXPRESS FACTORING contempla diversas estrategias para su introducción y posicionamiento enfocadas en los siguientes aspectos: servicio, precio, distribución, promoción, comunicación y presupuesto de mercadeo.

1.6.1. Servicio

Factoring con Recurso. El principal beneficio para los clientes que acceden a este servicio es la obtención de liquidez para mantener su operación, al tiempo que amplían sus posibilidades de gestión comercial a crédito. Además, reciben ahorros en la administración del cobro de su cartera, a cambio de una comisión o tasa que no excede los costos asociados a la iliquidez que enfrentan las empresas al otorgar créditos a sus clientes. Este servicio implica para el cliente del *factoring*, la responsabilidad de asumir el riesgo en caso de incumplimiento de pago por parte del pagador de la factura.

Crédito de Corto plazo. Operación de financiamiento a corto plazo con clientes AAA y fuentes de pago estables y seguras.

1.6.2. Precio

Esta estrategia deberá establecerse en concordancia con los servicios de *factoring* disponibles en el mercado para garantizar la competitividad. En este sentido, las tasas de financiación para empresas no bancarizadas se encuentran aproximadamente entre el 1,8% y el 3% Nominal Mensual Vencido (N.M.V.).

Con base en este escenario, la estrategia de precios propuesta consiste en manejar una tasa general de descuento financiero para pagadores del sector público entre el 2,5% y el 3,5% N.M.V., y para pagadores del sector privado clasificados en categoría AAA, entre el 1,9% y el 2,4% N.M.V.

1.6.3. Distribución

Los servicios de *factoring* ofertados se realizarán a través de herramientas de tecnología y comunicaciones que adquiera EXPRESS FACTORING para adelantar todas las acciones del proceso del negocio, de igual manera, el proceso de distribución se realiza por el equipo comercial de la sociedad quienes tendrán dentro de sus responsabilidades los trámites de legalización de contratos, facturas, entre otros, en desarrollo de las visitas a los clientes objetivos, proponiendo una visita diaria a clientes.

Esta forma de llevarle el servicio al cliente permite generar confianza y comodidad, entendiendo que los procesos empresariales deben ser manejados con eficiencia. Así mismo, se acondicionarán las oficinas de la región caribe, para prestar los servicios de solución a inquietudes, recepción de asesoría e información de cierre.

1.6.4. Promoción y Comunicación

EXPRESS FACTORING como compañía innovadora, reconoce la necesidad de visibilizarse y establecer confianza con sus clientes mediante la promoción de estrategias de comunicación y acercamiento que permitan su posicionamiento en el mercado. Para el desarrollo de esta actividad, se espera contar con el apoyo de la firma de mercadeo IKONOZU dado que uno de los retos más importantes para este tipo de compañías es el desconocimiento generalizado de cómo funcionan y cuáles son los beneficios que pueden aportar.

Siendo así, sesiones de educación financiera serán clave para la captación, expansión y consolidación de nuevos clientes y consecuentemente del mercado mismo. Estas jornadas tendrán una estrategia clara de capacitación empresarial, en donde la gestión, experiencia y catálogo de servicios de EXPRESS FACTORING sea el foco de tales sesiones formativas.

Para poder realizar las capacitaciones será necesario se cuenta con el proceso de transferencia de conocimiento que aporta SOCIUS BANCA DE INVERSIÓN, que en su calidad de aliado estratégico podrá brindar asesoría especializada de acuerdo a las necesidades que presente cada cliente. La asesoría financiera de calidad se basa en poder entregar información y solución a cada necesidad, por lo que divulgar esta alternativa dentro de los servicios del emprendimiento facilitará el posicionamiento de EXPRESS FACTORING dentro del mercado, y ahí justamente es donde parte de la estrategia de comunicaciones será enfocada.

Para alcanzar al mercado objetivo, la utilización de material pedagógico será indispensable, pues de esa manera se amplía y ejemplifica el funcionamiento del proceso sobre el cual es necesario difundir conocimiento, es una práctica indispensable que los conceptos fundamentales, el sustento normativo y la aplicación de los mismos queden claros y a la mano para todos los que muestren interés en los servicios del *factoring*.

Finalmente, se desarrollará una página web y se crearán cuentas en redes sociales (Facebook y LinkedIn) para publicar contenidos de interés empresarial, financiero y económico, promocionar las jornadas de formación, y gestionar espacios de prensa gratuita. A través de estas acciones de pedagogía financiera, se fortalecerá el posicionamiento de la empresa en el mercado.

1.7. Casos Puntuales

A continuación, en las Tablas 5, 6 y 7 se presentan casos puntuales que permiten abordar de manera práctica los casos en los que EXPRESS FACTORING puede llegar a resolver necesidades de sus potenciales clientes con la oferta de servicios y plan de negocios que se ha diseñado.

Tabla 5

Cliente A- Empresa Gestora de Liquidez (Pyme del Sector Servicios)

Característica	Detalles del caso
Segmento Principal	Pequeña o Mediana Empresa (pyme/mipyme).
Sector Económico	Servicios (ej. Alimentación).
Problema Central	Necesita liquidez inmediata. La banca tradicional es conservadora y no le ofrece soluciones ágiles. Sus ventas a crédito generan ciclos de cartera cortos (ej. 30 días) que, sin embargo, afectan su flujo de caja y la obligan a recurrir a créditos comerciales con altas tasas de interés.
Objetivo	Obtener flujo de caja a corto plazo, optimizar la eficiencia de su capital de trabajo y ahorrar costos en la administración del cobro de cartera.
Perfil Transaccional	Opera con facturas de monto superior a COP \$100.000.000 y periodos de recuperación de cartera cortos (ej. 60 días) para mantener la dinámica de liquidez de la empresa.
Servicio de Interés	<i>Express Factoring Inteligente</i> (para necesidades de liquidez para proyectos con facturación futura) y <i>Factoring con Recurso</i> .
Localización	Región Caribe, Bogotá, Cali o Medellín (Mercados objetivo).

Nota: Elaboración propia de los autores.

1.7.1. Estrategia de Marketing para el Cliente A

- **Mensaje Clave:** Enfatizar la agilidad del proceso 100% digital y el valor de obtener liquidez *inmediata* sin afectar el endeudamiento bancario.
- **Canal de Promoción:** Utilizar canales digitales (página web, redes sociales como LinkedIn y Facebook) para difundir contenidos pedagógicos sobre cómo el *factoring* resuelve su necesidad de capital de trabajo.
- **Oferta de Valor:** Destacar la asesoría integral que acompaña el servicio para mejorar sus indicadores de ciclo de negocio.

Tabla 6

Cliente B- El Estratega de Crecimiento (Pyme de Alto Valor/Sector Industrial)

Característica	Detalles del caso
Segmento Principal	Mediana Empresa o Gran Compañía que busca robustecer su estructura financiera.
Sector Económico	Industrial o Comercial, o empresas proveedoras de grandes corporaciones.
Problema Central	Sus contratos y ventas se realizan a plazos largos (90 a 120 días). Necesita financiar contratos de alto valor económico. Requiere apalancamiento del capital de trabajo y reservar sus líneas de crédito bancario para proyectos de inversión.
Objetivo	Asegurar la ejecución de contratos de alto valor, mejorar los márgenes en la venta a crédito y acceder a financiación alta.
Perfil Transaccional	Opera con facturas de alto valor (meta inicial: \$100.000.000, proyectado a \$150.000.000). Vende a pagadores del sector público o privado calificados como AAA (ej. Ecopetrol, EPM, Avianca).
Servicio de Interés	Express Factoring Plus (financiación alta para suplir contratos de alto valor) y la operación de Crédito de Corto Plazo.
Localización	Región Caribe, Bogotá, Cali o Medellín.

Nota: Elaboración propia de los autores.

1.7.2. Estrategia de Marketing para el Cliente B

- **Mensaje Clave:** Enfocarse en la flexibilidad y adaptabilidad de las condiciones de *factoring* a los ciclos de negocio específicos. Posicionar el servicio como una herramienta estratégica que no afecta los indicadores de endeudamiento.
- **Canal de Promoción:** La distribución personal es clave para generar confianza. El equipo comercial debe realizar visitas diarias y ofrecer atención personalizada.
- **Oferta de Valor:** Destacar la tasa competitiva para pagadores AAA del sector privado (entre 1.9% y 2.4% N.M.V.) y el apoyo de aliados como SOCIUS BANCA DE INVERSIÓN para divulgar la alternativa de financiación.

Tabla 7

Cliente C- Comerciante Global (Pyme con Comercio Exterior)

Característica	Detalles del Caso
Segmento Principal	Empresas interesadas en el manejo de exportaciones o que requieren gastos de importación.
Problema Central	Necesidad de cubrimiento de gastos de importación para bienes de capital o financiación para ventas al exterior.
Objetivo	Simplificar la gestión financiera del comercio exterior y asegurar el pago oportuno a proveedores nacionales o extranjeros.
Servicio de Interés	<i>Forfaiting</i> (para manejo de exportaciones) y <i>Express Factoring Colombia Impo</i> (para cubrir gastos de importación). También le interesa la combinación con <i>Express Factoring Confirming</i> .

Nota: Elaboración propia de los autores.

1.7.3. Estrategia de Marketing para Cliente C

- **Mensaje Clave:** Resaltar la especialización de la oferta en soluciones de comercio internacional, que puede ser diferida a plazos.
- **Canal de Promoción:** *Marketing* dirigido a gremios de exportadores/importadores y

cámaras de comercio en las ciudades objetivo.

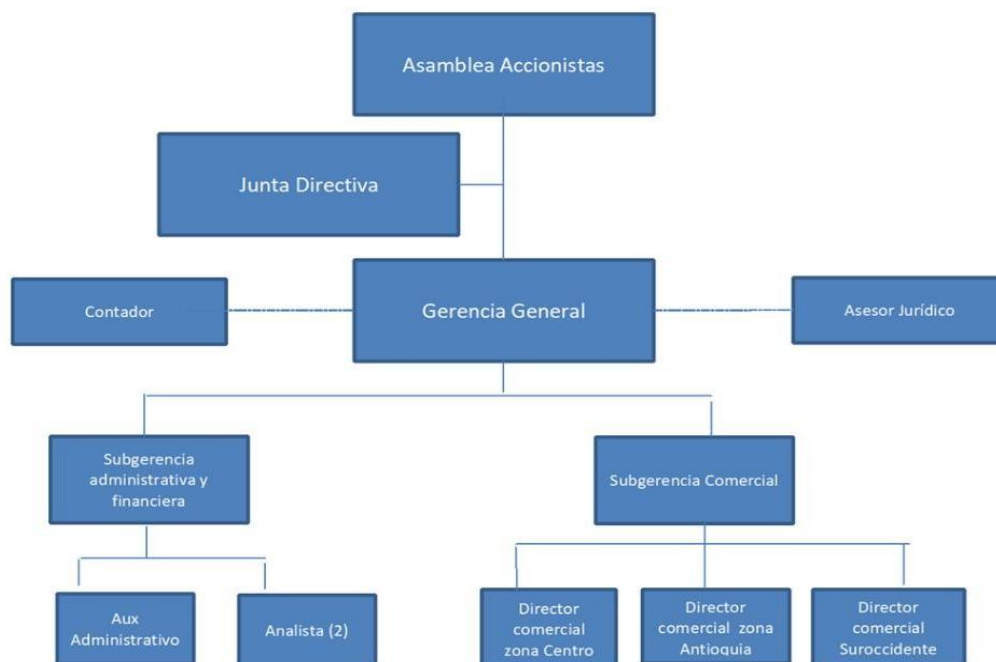
- **Oferta de Valor:** Posicionarse como el aliado que facilita operaciones complejas a través de servicios como el *Forfaiting*.

2. Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento

Las relaciones formales dentro de una empresa se originan a partir de su estructura organizacional, desde la cual se despliegan procesos y procedimientos que garantizan el cumplimiento de los objetivos estratégicos. Esto es especialmente relevante en EXPRESS FACTORING, donde la base de la prestación del servicio radica en la confianza y el apoyo brindados a los clientes en la administración de sus recursos financieros. La estructura estratégica y administrativa de EXPRESS FACTORING estará conformada de la siguiente manera, tal como se muestra en la Figura 2:

Figura 2

Organigrama EXPRESS FACTORING



Nota: Elaboración propia de los autores.

2.1. Recursos Humanos y/o Empleados que Requiere el Emprendimiento

EXPRESS FACTORING requiere para una adecuada prestación de sus servicios como aliado financiero de sus clientes. En la Tabla 8 se indica la planta de personal:

Tabla 8

Empleados de EXPRESS FACTORING

NÓMINA			
	Costo Mensual Fijo Sin Carga Prestacional	Costo Variable (Cartera - Riesgo)	Costo Total
GERENTE GENERAL	\$ 12.000.000	Trimestral	\$ 12.000.000
DIRECTOR LEGAL	\$ 5.000.000		\$ 5.000.000
SUBGERENTE COMERCIAL	\$ 5.500.000	Trimestral	\$ 5.500.000
SUBGERENTE ADMI. Y FINANCIERO	\$ 5.500.000	Trimestral	\$ 5.500.000
DIRECTOR COMERCIAL CARIBE	\$ 1.500.000	\$ 10.500.000	\$ 12.000.000
DIRECTOR COMERCIAL BOGOTÁ	\$ 1.500.000	\$ 8.600.000	\$ 10.100.000
DIRECTOR COMERCIAL ANTIOQUIA	\$ 1.500.000	\$ 5.600.000	\$ 7.100.000
DIRECTOR COMERCIAL CALI	\$ 1.500.000	\$ 5.600.000	\$ 7.100.000
CONTADOR	\$ 3.000.000		\$ 3.000.000
REVISOR FISCAL	\$ 3.000.000		\$ 3.000.000
ANALISTA CONTABLE	\$ 2.300.000		\$ 2.300.000
ANALISTA ADMINISTRATIVO	\$ 2.300.000		\$ 2.300.000
ANALISTA IT	\$ 3.000.000		\$ 3.000.000
COMITÉ DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS (JUNTA DIRECTIVA)	\$ 24.000.000		\$ 24.000.000
Total	\$ 71.600.000	\$ 30.300.000	\$ 101.900.000

Nota: Elaboración propia de los autores

2.2. Descripción de Socios y/o Alianzas que Requiere el Emprendimiento

El capital humano de la empresa debe tener formación relacionada y probada en servicio al cliente, y habilidades comportamentales para manejo de todo tipo de público, lo cual se traduce en atención a personas de todo nivel de formación porque no todos tendrán educación en el ámbito financiero, así como en competencias intergeneracionales. A nivel técnico, se da por

descontado el conocimiento en la creación y administración de productos financieros.

Por otro lado, a nivel directivo, serán otras las competencias que deberán sumarse al perfil profesional elegido, pues la orientación a los resultados será un aspecto clave para lograr los objetivos trazados en la creación y puesta en marcha de este emprendimiento, por lo cual también se tendrá que manejar técnicamente lo que en las áreas relacionadas con la subgerencia administrativa, financiera, legal y comercial se proponga como metas del negocio. Lo anterior supone un perfil profesional integral, cuya experiencia probada podrá transversalizar el cumplimiento de normas, gestionar amenazas y debilidades, y establecer responsabilidades de carácter administrativo y normativo al interior de la empresa.

Los Directores deberán asegurar que se implementen las estrategias en cada una de sus áreas, asegurando que las soluciones de *factoring* sean notables en su implementación, pues con el enfoque de innovación y eficiencia operativa en cada una de las áreas, se espera que los colaboradores entreguen tales resultados, especialmente en el área comercial al promocionar el plan establecido en las demás áreas de la empresa, pues el establecimiento de alianzas será necesario para ampliar la oferta y consolidarse como un actor confiable en el mercado que provee soluciones de *factoring*.

3. Procesos de Negocio

El proceso de negocios es el sustento de cualquier organización, es donde podemos determinar cada tarea, actividad y posterior flujo de trabajo para establecer cargas operativas y el cálculo de los objetivos, fijarlo desde el inicio garantiza iterar, ajustar y demostrar transparencia sobre las actividades empresariales frente a los clientes (Veenendaal, 2026).

Es necesario que la empresa cuente con un orden establecido para el desarrollo de cada operación financiera, y que desde el inicio de la contratación de los servicios, el cliente conozca

con claridad cada fase del proceso, por ello, se diseñó de manera flexible la operación integral de la empresa, pues con esto se busca que cada cliente pueda tener fases adaptables a sus necesidades al tener en cuenta factores como la accesibilidad, agilidad por medio de herramientas tecnológicas, lenguaje claro, y diversificación de herramientas e instrumentos financieros.

Es este orden de ideas, se presentan las siguientes Fases del proceso:

3.1. Paso 1 - Captación de Clientes

Dado que EXPRESS FACTORING es una empresa nueva, las oportunidades para conectar con nuevos actores serán menores, por ende, este proceso inicia con una estrategia de *marketing* digital- a través de pauta, participación en foros y redes sociales enfocadas en mercado laboral y financiero, en donde se solicitará a los socios y aliados clave la interacción y replicabilidad de la estrategia que diseñe a escala digital

3.2. Paso 2 – Evaluación Preliminar

Este paso es clave para determinar las características de la potencial empresa que se convertirá en cliente, levantando datos básicos que de forma ponderada establezcan las necesidades y estrategias a seguir para brindar los servicios al cliente. Esta fase es fundamental porque entrega información acerca del valor del servicio ofrecido y de las cantidades a financiar en el proceso mismo de *factoring* de la empresa. Como apoyo de este proceso, se optimizan las habilidades de nuestros colaboradores con un sistema de CRM para la gestión de la información y del seguimiento de los clientes.

3.3. Paso 3 - Análisis de Riesgo

Debido a la calidad y confidencialidad de los datos que las empresas entregan en los pasos anteriores, la gestión del riesgo debe ser permanente, para ello, los clientes deben estar de

acuerdo con que sus datos sirvan para realizar los análisis financieros, comerciales y detallados para cada uno de ellos de manera permanente, EXPRESS FACTORING se encargará de que los datos sean tratados mediante los *softwares* y protocolos de seguridad que el caso merece.

3.4. Paso 4 - Oferta y Negociación

Este paso depende en gran medida del paso anterior, pues la oferta y negociación empresarial se establece de cara a la información entregada por cada cliente que busca la oferta de servicios, aquí se negocia y se ajustan de acuerdo con las expectativas de rentabilidad y necesidades que según las capacidades financieras y datos que sean entregados por cada empresa potencial.

3.5. Paso 5 - Formalización del Acuerdo

Una vez aceptada la oferta, se procede con la firma de contratos y acuerdos legales, en los que se establecen de manera clara los términos y condiciones del servicio, así como las obligaciones y responsabilidades de ambas partes.

3.6. Paso 6 - Desembolso de Fondos

Posterior a la formalización del acuerdo, se efectúa el desembolso de los fondos al cliente conforme a los términos previamente acordados, garantizando rapidez, transparencia y trazabilidad en la operación.

3.7. Paso 7 - Seguimiento y Servicio Postventa

Este es uno de los pasos que serán diferenciales en la oferta de servicios de EXPRESS FACTORING como empresa, pues se realizará un acompañamiento constante al cliente, mediante el monitoreo de sus estados financieros relacionados con la operación contratada. Se brindará soporte técnico al momento en que los clientes realicen consultas autodidactas en las plataformas establecidas, y de esta manera se garantiza el seguimiento operativo durante todo el

ciclo de servicio, identificando de manera oportuna cuales son las dificultades y oportunidades de mejora que esta parte del proceso podrá mejorar de cara a la oferta ofrecida, abriendo la oportunidad a nuevos servicios.

3.8. Paso 8 - Recolección y Cierre

Si bien es el último paso, es tan importante como todos los demás, dado que el pago oportuno de los clientes es necesario para mantener la operación financiera y la misión de la empresa en marcha.

El cierre como tal, se formaliza mediante una evaluación cualitativa y cuantitativa desde el momento de la captación del cliente. Mantener una comunicación efectiva en cada paso será fundamental para motivar a que nuestros clientes paguen oportunamente y entreguen su retroalimentación honesta al momento del cierre.

A continuación, en la Tabla 9 se detallan las fases del proceso de negocio:

Tabla 9

Fases del proceso de negocio

Pasos	Fase del Proceso	Descripción / Herramientas Clave
Paso 1	Captación de Clientes	Identificación de potenciales clientes. Estrategias: <i>Marketing</i> digital, contactos directos, redes de <i>networking</i> y referencias de aliados.
Paso 2	Evaluación Preliminar	Primera comunicación, recopilación de información básica, y evaluación inicial de elegibilidad/necesidades. Herramienta: Sistema CRM para gestión y seguimiento.
Paso 3	Análisis de Riesgo	Análisis detallado financiero, comercial y de riesgo. Herramienta: <i>Software</i> de análisis de datos para toma de decisiones informadas.
Paso 4	Oferta y Negociación	Elaboración de una propuesta de servicio personalizada (<i>factoring</i> o crédito), negociada y ajustada a las necesidades del cliente.

Pasos	Fase del Proceso	Descripción / Herramientas Clave
Paso 5	Formalización del Acuerdo	Firma de contratos y acuerdos legales que establecen los términos, condiciones, obligaciones y responsabilidades de ambas partes.
Paso 6	Desembolso de Fondos	Transferencia de los fondos al cliente conforme a lo acordado, garantizando rapidez, transparencia y trazabilidad en la operación.
Paso 7	Seguimiento y Servicio Postventa	Acompañamiento y monitoreo constante (factura/crédito), brindando soporte técnico, operativo y comercial durante todo el ciclo.
Paso 8	Recolección y Cierre	Recolección de pagos según plazos. Cierre de la operación con evaluación del proceso para identificar aprendizajes y áreas de mejora.

Nota: Elaboración propia de los autores.

4. Aspectos Legales a Considerar para la Puesta en Marcha del Emprendimiento

Como es natural en la creación de una empresa será necesario cumplir con las disposiciones normativas y legales vigentes en el marco jurídico colombiano, y EXPRESS FACTORING se asegurará de constituir su creación y operación legal como empresa de servicios financieros especializados en *factoring* obedeciendo a la normativa requerida para tal fin.

4.1. Constitución Legal y Registro

EXPRESS FACTORING adoptará la figura societaria de Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), en virtud de lo establecido en la Ley 1258 de 2008, la cual ofrece un modelo flexible e innovador para la creación de empresas, permitiendo una estructura societaria ágil y adecuada a las necesidades del mercado actual.

Asimismo, deberá cumplir con:

- Inscripción en el Registro Mercantil ante la Cámara de Comercio correspondiente.

- Obtención del Registro Único Tributario (RUT) ante la DIAN.
- Cumplimiento de los requisitos tributarios y fiscales asociados al funcionamiento legal de la empresa.

4.2. Obligaciones Tributarias y Laborales

EXPRESS FACTORING deberá implementar los sistemas de documentación electrónica establecidos por la DIAN, tales como:

- Facturación electrónica
- Nómina electrónica
- Documento equivalente electrónico

El incumplimiento de estas obligaciones puede acarrear sanciones tributarias. En materia laboral, conforme a la Ley 100 de 1993, se garantizará el pago de seguridad social y prestaciones sociales a todos los empleados de la organización.

4.3. Normativa Específica sobre *Factoring*

La Ley 1231 de 2008, modificada por la Ley 1676 de 2013, reconoce que el *factoring* no es exclusivo de las entidades financieras, por lo cual puede ser prestado por cualquier empresa legalmente constituida e inscrita en la Cámara de Comercio, siempre que su objeto social lo permita.

La Ley 1676 de 2013, especialmente en su Título IX, regula aspectos clave para la operación de *factoring*, con el fin de promover el acceso al crédito, establecer normas sobre garantías mobiliarias y garantizar la transparencia e integridad de las operaciones.

Por su parte, la Ley 1154 de 2020, que modifica el Decreto 1074 de 2015, regula la circulación de la factura electrónica de venta como título valor, fortaleciendo su función como mecanismo de financiación empresarial. Así mismo, la Resolución 042 de 2020 de la DIAN,

desarrolla el sistema de facturación electrónica, define requisitos técnicos y funcionales, y establece los lineamientos para el registro de facturas electrónicas como título valor.

4.4. Supervisión y Vigilancia

Se cuenta con el Decreto Ley 663 de 1993 (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero), el cual regula el marco general de las actividades financieras, incluyendo el *factoring*, con el objetivo de proteger los intereses de las partes involucradas y asegurar la transparencia en las operaciones.

Decreto 4327 de 2005: Determina el alcance de la Superintendencia Financiera de Colombia en las acciones de inspección, vigilancia y control de quienes realicen actividades relacionadas con la captación, manejo o inversión de recursos del público.

Decreto 2269 de 2012: Establece el régimen de supervisión para los factores que no estén bajo vigilancia de la Superfinanciera ni de la Superintendencia de Economía Solidaria, pero que tengan como objeto exclusivo el desarrollo de actividades de *factoring*.

En la Tabla 10 que se muestra continuación, se hace un resumen de los trámites y normativas requeridas para el emprendimiento:

Tabla 10

Resumen de los trámites y normativas requeridas para el emprendimiento

Categoría Legal	Requisito / Obligación	Normativa o Entidad Aplicable
1. Constitución Legal y Registro	Figura Societaria	Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) - Ley 1258 de 2008
	Inscripción de la Sociedad	Cámara de Comercio (Registro Mercantil)
	Obtención del NIT/RUT	DIAN (Registro Único Tributario)
	Cumplimiento Fiscal	Requisitos tributarios y fiscales generales de ley

Categoría Legal	Requisito / Obligación	Normativa o Entidad Aplicable
2. Obligaciones Tributarias y Laborales	Sistemas de Documentación Electrónica	DIAN
	- Facturación electrónica	
	- Nómina electrónica	
	- Documento equivalente electrónico	
	Obligaciones Laborales	Ley 100 de 1993 (Seguridad Social y Prestaciones Sociales)
3. Normativa Específica sobre <i>Factoring</i>	Definición y Ejecución del <i>Factoring</i>	Ley 1231 de 2008 y Ley 1676 de 2013
	Regulación del Título Valor (Factura)	Ley 1154 de 2020 (Modifica D. 1074/2015)
	Regulación Factura Electrónica	Resolución 042 de 2020 de la DIAN (Requisitos técnicos y registro)
4. Supervisión y Vigilancia	Marco General de Actividades Financieras	Decreto Ley 663 de 1993 (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero)
	Inspección, Vigilancia y Control	Decreto 4327 de 2005 (Alcance de la Superintendencia Financiera)
	Régimen de Supervisión para Factores No Vigilados	Decreto 2269 de 2012

Nota: Elaboración propia de los autores.

5. Descripción de las Operaciones Requeridas por el Emprendimiento

Las operaciones y estrategias empleadas para atraer y abordar a los clientes potenciales se orientan con el objetivo de generar interés en los servicios de *factoring* ofrecidos por EXPRESS FACTORING, estableciendo canales de comunicación efectivos con el fin de construir relaciones comerciales duraderas.

EXPRESS FACTORING dirige sus servicios prioritariamente a las pequeñas y medianas empresas (pymes), entendiendo las limitaciones financieras a las que comúnmente se enfrentan,

tales como:

1. Acceso a financiamiento adicional para su crecimiento y expansión. Que se ve reflejado en la adquisición de equipos nuevos o usados, la expansión a nuevos mercados o la inversión en actividades de marketing y publicidad.
2. Atender la gestión efectiva de los flujos de efectivo de las pymes para garantizar que los ingresos lleguen a la empresa de manera oportuna y que los gastos se paguen a tiempo, ahorrando costos de gestión de la deuda de manera dispersa.

De acuerdo con el informe de Dinámica de Creación de Empresas realizado por Confecámaras, con base en la información del Registro Único Empresarial y Social (RUES) de las Cámaras de Comercio del país, en el año de 2023 se crearon en Colombia un total de 305.997 empresas, como se detalla en la Tabla 11:

Tabla 11

Empresas creadas en Colombia en el año 2023

Tamaño	2022	2023	Variación %	Contribución
Microempresa	309.107	304.882	-1,4%	-1,4
Pequeña	1.525	1.050	-31,1%	-0,2
Mediana	72	54	-25,0%	0,0
Grande	27	11	-59,3%	0,0
Total	310.731	305.997	-1,5%	-1,5

Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social.

Nota: Confecámaras.

Si bien la cifra de nuevas empresas registradas es inferior a la reportada en el año 2022, se evidencia la creación de 1.020 pequeñas empresas, 54 medianas y 11 grandes empresas. Aunque este crecimiento no ha sido constante, la generación de nuevas unidades productivas es una tendencia que persiste incluso durante periodos de desaceleración económica. Estas surgen como resultado de procesos de innovación, identificación de nuevas oportunidades de mercado o como

respuesta a necesidades específicas no resueltas. Estas empresas, en su mayoría pymes, tienen vocación de permanencia y requieren atención especial en términos de liquidez y sostenibilidad financiera.

Con base en lo anterior, EXPRESS FACTORING ha estructurado un proceso operativo que contará con la herramienta de CRM con el fin de recopilar, vincular y analizar los datos de los clientes, desde la información de contacto- hasta la cantidad de iteraciones que se tenga con los colaboradores de la empresa, lo cual permite a los usuarios (tanto internos como externos) acceder a los datos que permiten desarrollar el perfil completo del cliente (Oracle, 2025) , al tiempo que crea la oferta de servicios financieros adecuada en términos de productos y atención que cada cliente requerirá.

Para la etapa de Análisis de Riesgos, con el fin de disminuir la incertidumbre y buscando siempre la sostenibilidad de la empresa, se utilizará un software especializado en el análisis de datos, que brinde de manera segura las opciones necesarias para evaluar los distintos tipos de relación comercial que se deba manejar con cada cliente.

La identificación de cada necesidad por cada tipo de servicio que demanden las empresas se ajustará al mismo tiempo que se establecen a sus capacidades de endeudamiento y pago, para lo cual los resultados de la evaluación inicial será clave en la parte correspondiente del proceso de negocio, y la protocolización de tal resultado se materializa con la firma del contrato de *factoring*, el cual deberá incluir los términos y condiciones del servicio pactado.

En esta etapa también cobran importancia las herramientas tecnológicas, pues serán útiles en la medida que los sistemas de información o *softwares* permitan la custodia y actualización de cada uno de los contratos de la empresa de forma digital, garantizando que para los colaboradores e inversionistas se facilite de manera organizada el acceso, seguimiento y

actualización en línea y tiempo real de todas las operaciones de carácter financiero que estén asociadas los contratos suscritos con la empresa.

Al momento de desembolsar los fondos pactados a las pymes que busquen los servicios de EXPRESS FACTORING, estos se harán alineados a los protocolos normativos y de seguridad previamente pactado entre las partes para esta parte del proceso.

Si bien con el desembolso se cumple la parte más crítica de todas las operaciones correspondientes, la política empresarial trazada permitirá el monitoreo permanente a través de un servicio posventa, basado en la comunicación asertiva y fluida que permitirá la recuperación de la cartera, darle cierre formal a la operación financiera y la retroalimentación cuantitativa y cualitativa del proceso.

5.1. Instalaciones que Requiere el Emprendimiento

EXPRESS FACTORING operará desde una sede que preferiblemente se encuentre ubicada en un *hub* o distrito financiero reconocido para facilitar la visibilidad y acceso de nuevos aliados y clientes. Se espera que la sede guarde cercanía relativa a bancos, sedes logísticas, *fintechs*, sedes de conglomerados empresariales de carácter financiero en donde se fomenten oportunidades para la celebración de reuniones de trabajo, encuentros para el *networking* o para la transferencia de conocimiento.

En ese sentido, las oficinas deberán contar con espacios que faciliten la comunicación entre los colaboradores y las partes, salas de reuniones y salas para trabajo individual, siempre equipadas de las herramientas tecnológicas usuales para la ejecución de las actividades del día a día.

El costo anual de arrendamiento de la sede será de aproximadamente COP \$200 millones, e incluirá la dotación tecnológica indispensable para la operación y la seguridad del espacio.

5.2. Infraestructura Tecnológica y de TIC Requerida por el Emprendimiento

Se ha mencionado la importancia de contar con una infraestructura tecnológica y de TIC requerida para la empresa, de hecho, se considera que este es un pilar fundamental para garantizar la operatividad y competitividad de EXPRESS FACTORING. Esta incluirá infraestructura de red de alta velocidad, sistemas de gestión y operación basados en la nube, así como medidas de seguridad avanzadas para proteger los datos sensibles y las transacciones financieras. Contar con una estructura robusta y avanzada permitirá a la empresa operar con eficiencia, ofreciendo a sus clientes una experiencia ágil, segura y adaptable.

Un componente clave en esta estrategia es el Sistema de Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM), cuya relevancia es prioritaria. Este sistema facilitará una gestión efectiva de los procesos, garantizando trazabilidad y control en cada etapa de la operación. Esto, a su vez, permitirá un seguimiento preciso y una toma de decisiones oportuna y bien informada.

Por otra parte, la ciberseguridad es importante en la generación de confianza para los clientes, aliados, inversionistas y trabajadores. Una adecuada arquitectura de seguridad informática es necesaria para mitigar el riesgo de pérdida de datos sensibles, lo cual podría comprometer tanto la obtención como la gestión de recursos financieros, por lo que no se deberán escatimar esfuerzos que conlleven a mantener este frente de trabajo de manera segura, pues de esta forma se puede proporcionar sostenibilidad, estabilidad y crecimiento de la empresa.

En este contexto, la inversión inicial será de COP \$1.500 millones de pesos. Este presupuesto contempla el desarrollo de la plataforma digital, la implementación del CRM y la instalación de una infraestructura sólida de ciberseguridad. Adicionalmente, se reservan los recursos necesarios para garantizar las actualizaciones de *softwares* y mantenimiento físico.

5.3. Descripción de los Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento

Los requerimientos de producción y distribución están directamente relacionados con la infraestructura tecnológica, tomando en cuenta las características que presente cada operación financiera.

Desde la captación inicial de clientes hasta el seguimiento postventa y la evaluación del servicio, la tecnología representa un componente esencial del modelo de negocio para garantizar el cumplimiento de los principios de agilidad, transparencia y la seguridad; por ende, los servicios serán distribuidos a través de los canales digitales establecidos, permitiendo que se pueda acceder fácilmente a las soluciones de *factoring* de parte de los interesados.

6. Estrategias de Financiación del Emprendimiento

Este aspecto parte de la diversificación de las fuentes de financiación, empezando por los aportes de los principales socios en modo de capital propio, los aportes de los socios e inversionistas estratégicos, y los créditos a largo plazo que se logren captar. La combinación de estas fuentes de un impulso en términos de liquidez, necesarios para la primera etapa de penetración en el mercado, así se garantiza la operación diaria y las inversiones iniciales en tecnología y posicionamiento comercial.

Se ha establecido que la inversión de EXPRESS FACTORING sea de COP \$4.000 millones, que serán utilizados para las adecuaciones necesarias de la sede empresarial, incluyendo la infraestructura tecnológica y física, con la adecuación de las salas de reuniones y demás áreas de trabajo incluyendo el mobiliario.

En segunda medida, para lograr los objetivos de la empresa y el cumplimiento del proceso de negocio, se deben asignar recursos al capital de trabajo por lo que no puede perder de vista el

alto nivel de liquidez que un negocio como el propuesto requiere.

A partir del segundo hasta el quinto año de operación, se proyecta la gestión de líneas de crédito por un valor aproximado de 2.000 millones de pesos, que servirán como base para el proceso de expansión del negocio. En cuanto a las inversiones en instalaciones e infraestructura tecnológica, se estima una cifra cercana a los 2.000 millones de pesos durante el primer año, con un incremento anual del 5% a partir del segundo año.

Respecto a los ingresos proyectados, se espera alcanzar aproximadamente 500 millones de pesos en el primer año. Para el segundo año, se estima un crecimiento a 750 millones de pesos, y para los años tres al cinco, se proyecta un aumento anual del 25%, alcanzando alrededor de 1.400 millones de pesos en el quinto año. Con la maduración del negocio y la optimización de los procesos, se prevé alcanzar márgenes netos del 25%.

En coherencia con esta proyección de ingresos, se estiman desembolsos por concepto de mercadeo y costos operativos por un valor aproximado de 600 millones de pesos en el primer año. A partir del segundo año, se prevé un incremento del 15% en gastos de mercadeo y del 10% en costos operacionales.

6.1. Balance Inicial

En la Figura 3 se presenta el Balance de Apertura:

Figura 3

Balance de Apertura

COMPAÑÍA EXPRESS FACTORING SAS
ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA INICIAL A ENERO 1 DE 2024

A CT I V O S	P A S I V O S
Efectivo y equivalente a efectivo	4,000,000,000
 P A T R I M O N I O	
Capital suscrito y pagado	4,000,000,000
<hr/>	
T O T A L A C T I V O S	<u>4,000,000,000</u>
T O T A L P A S I V O Y P A T R I M O N I O	<u>4,000,000,000</u>

Nota: Desarrollo y proyección de los autores.

6.2. Balances Proyectados por Escenarios

En las Figuras 4 al 11 se presenta los balances proyectados por escenarios y estados financieros:

Figura 4

Balance Base

EXPRESS FACTORING SAS ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028
ACTIVOS					
Efectivo y equivalente al efectivo	2.473.797.841	1.046.068.160	837.613.355	330.712.369	925.905.238
Cuentas por cobrar comerciales o otras cuentas por cobrar	1.220.732.111	2.817.547.094	4.290.437.004	5.242.961.607	5.709.800.521
Deudores Oficiales	52.919.662	178.169.296	248.335.954	284.022.389	346.027.189
Intangibles	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000
Total Activos	5.247.449.614	5.541.784.550	6.876.386.313	7.357.696.365	8.481.732.948
PASIVOS					
Pasivo Corriente					
Obligaciones financieras	1.000.000.000	1.000.000.000	2.000.000.000	2.000.000.000	2.500.000.000
Obligaciones laCorales	35.801.550	37.729.458	47.389.912	49.170.952	60.481.996
Impuestos por pagar	2.926.106	14.040.770	19.732.278	20.994.945	24.676.425
Ingresos recibidos por anticipado	84.755.086	136.979.808	165.787.501	189.504.622	230.489.201
Otros pasivos no financieros	89.718.407	117.871.360	171.013.443	224.155.525	268.545.498
Provision impuesto de renta	11.986.962	74.515.578	109.135.462	178.689.911	245.825.796
Total Pasivo Corriente	1.225.188.112	1.381.136.974	2.513.058.594	2.662.515.955	3.330.018.916
PATRIMONIO					
Capital suscrito y pagado	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000
Utilidad del periodo	22.261.501	138.386.074	202.680.143	331.852.691	456.533.622
Utilidad Acumulada	-	22.261.501	160.647.575	363.327.719	695.180.410
Total patrimonio	4.022.261.501	4.160.647.575	4.363.327.719	4.695.180.410	5.151.714.032
Total Pasivo y patrimonio	5.247.449.614	5.541.784.550	6.876.386.313	7.357.696.365	8.481.732.948

Nota: Desarrollo y proyección de los autores.

Figura 5

Balance Optimista

EXPRESS FACTORING SAS					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
OPTIMISTA					
	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028
ACTIVOS					
Efectivo y equivalente al efectivo	2.797.345.883	1.453.931.840	1.662.386.645	1.169.287.631	2.425.905.238
Cuentas por cobrar comerciales o otras cuentas por cobrar	897.184.069	3.830.589.070	4.677.213.174	5.459.475.338	4.941.160.206
Deudores Oficiales	52.919.662	178.169.296	248.335.954	284.022.389	346.027.189
Intangibles	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000
Total Activos	5.247.449.614	5.462.690.206	6.587.935.773	6.912.785.358	7.713.092.633
PASIVOS					
Pasivo Corriente					
Obligaciones financieras	1.000.000.000	1.000.000.000	2.000.000.000	2.000.000.000	2.500.000.000
Obligaciones laCorales	35.801.550	37.729.458	47.389.912	49.170.952	60.481.996
Impuestos por pagar	2.926.106	14.040.770	19.732.278	20.994.945	24.676.425
Ingresos recibidos por anticipado	84.755.086	136.979.808	165.787.501	189.504.622	230.489.201
Otros pasivos no financieros	89.718.407	117.871.360	171.013.443	224.155.525	268.545.498
Provisión impuesto de renta	11.986.962	46.832.558	26.171.736	94.891.443	103.191.075
Total Pasivo Corriente	1.225.188.112	1.353.453.954	2.430.094.869	2.578.717.488	3.187.384.195
PATRIMONIO					
Capital suscrito y pagado	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000
Utilidad del periodo	22.261.501	86.974.750	48.604.653	176.226.966	191.640.568
Utilidad Acumulada	-	22.261.501	109.236.252	157.840.904	334.067.871
Total patrimonio	4.022.261.501	4.109.236.252	4.157.840.904	4.334.067.871	4.525.708.438
Total Pasivo y patrimonio	5.247.449.614	5.462.690.206	6.587.935.773	6.912.785.358	7.713.092.633

Nota: Desarrollo y proyección de los autores.

Figura 6*Balance Pesimista*

EXPRESS FACTORING SAS					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
PESIMISTA					
	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028
ACTIVOS					
Efectivo y equivalente al efectivo	2.797.345.883	1.912.833.934	2.394.060.802	1.573.829.964	1.407.509.081
Cuentas por cobrar comerciales o otras cuentas por cobrar	897.184.069	3.357.427.202	3.821.721.802	4.698.566.162	5.431.000.718
Deudores Oficiales	52.919.662	178.169.296	248.335.954	284.022.389	346.027.189
Intangibles	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000
Total Activos	5.247.449.614	5.448.430.432	6.464.118.558	6.556.418.515	7.184.536.988
PASIVOS					
Pasivo Corriente					
Obligaciones financieras	1.000.000.000	1.000.000.000	2.000.000.000	2.000.000.000	2.500.000.000
Obligaciones laborales	35.801.550	37.729.458	47.389.912	49.170.952	60.481.996
Impuestos por pagar	2.926.106	14.040.770	19.732.278	20.994.945	24.676.425
Ingresos recibidos por anticipado	84.755.086	136.979.808	165.787.501	189.504.622	230.489.201
Otros pasivos no financieros	89.718.407	117.871.360	141.086.090	184.928.308	221.550.036
Provision impuesto de renta	11.986.962	41.841.637	-	7.593.919	15.089.746
Total Pasivo Corriente	1.225.188.112	1.348.463.033	2.373.995.780	2.452.192.746	3.052.287.404
PATRIMONIO					
Capital suscrito y pagado	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000
Utilidad del periodo	22.261.501	77.705.898	9.844.622	14.102.992	28.023.815
Utilidad Acumulada	-	22.261.501	99.967.399	90.122.777	104.225.769
Total patrimonio	4.022.261.501	4.099.967.399	4.090.122.777	4.104.225.769	4.132.249.584
Total Pasivo y patrimonio	5.247.449.614	5.448.430.432	6.464.118.558	6.556.418.515	7.184.536.988

Nota: Desarrollo y proyección de los autores.

Figura 7

Estado de resultados (2024-2028)

EXPRESS FACTORING SAS					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS					
CARTERA PROMEDIO COLOCADA	10.766.208.826	14.144.563.211	20.521.613.104	26.898.662.998	32.225.459.766
TASA PROMEDIO COLOCACION	2,62%	2,30%	2,10%	2,01%	2,10%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	1.000.000.000	1.000.000.000	2.000.000.000	2.000.000.000	2.500.000.000
TASA PROMEDIO DE CAPTACION	1,50%	1,50%	1,18%	1,21%	1,16%
	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028
INGRESOS					
Intereses de financiaci3n	516.416.655,84	715.714.898,45	948.098.525,41	1.189.458.877,76	1.488.816.241,18
Administraci3n	44.880.444,00	56.578.252,84	82.086.452,42	107.594.651,99	128.901.839,06
Endosos	13.200.000,00	16.882.000,00	21.345.150,00	28.227.440,00	37.323.793,38
TOTAL INGRESOS	574.497.099,84	789.175.151,30	1.051.530.127,83	1.325.280.969,75	1.655.041.873,61
COSTO					
Interes por obligaciones financieras	180.000.000	180.000.000	284.000.000	290.666.667	347.000.000
TOTAL COSTO	180.000.000	180.000.000	284.000.000	290.666.667	347.000.000
MARGEN DE INTERMEDIACION	394.497.099,84	609.175.151,30	767.530.127,91	1.034.614.303,11	1.308.041.873,81
GASTOS OPERACIONALES	360.248.636,00	396.273.499,00	455.714.523,00	524.071.701,00	605.682.456,00
UTILIDAD NETA	34.248.463,84	212.901.652,30	311.815.604,91	510.542.602,11	702.359.417,81
IMPTO DE RENTA	11.986.962,34	74.515.578,30	109.135.461,72	178.689.910,74	245.825.796,24
UTILIDAD NETA	22.261.501,49	138.386.073,99	202.680.143,19	331.852.691,37	456.533.621,58
% utilidad neta	3,9%	17,5%	19,3%	25,0%	27,6%

Nota: Desarrollo y proyecci3n de los autores.

Figura 8

Estado de situación financiera (2024-2028)

EXPRESS FACTORING SAS					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028
ACTIVOS					
Efectivo y equivalente al efectivo	2.473.797.841	1.046.068.160	837.613.355	330.712.369	925.905.238
Cuentas por coCrar comerciales o otras cuentas por coCrar	1.220.732.111	2.817.547.094	4.290.437.004	5.242.961.607	5.709.800.521
Deudores Oficiales	52.919.662	178.169.296	248.335.954	284.022.389	346.027.189
Intangibles	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000
Total Activos	5.247.449.614	5.541.784.550	6.876.386.313	7.357.696.365	8.481.732.948
PASIVOS					
Pasivo Corriente					
OCligaciones financieras	1.000.000.000	1.000.000.000	2.000.000.000	2.000.000.000	2.500.000.000
OCligaciones laCorales	35.801.550	37.729.458	47.389.912	49.170.952	60.481.996
Impuestos por pagar	2.926.106	14.040.770	19.732.278	20.994.945	24.676.425
Ingresos reciCidos por anticipado	84.755.086	136.979.808	165.787.501	189.504.622	230.489.201
Otros pasivos no financieros	89.718.407	117.871.360	171.013.443	224.155.525	268.545.498
Provision impuesto de renta	11.986.962	74.515.578	109.135.462	178.689.911	245.825.796
Total Pasivo Corriente	1.225.188.112	1.381.136.974	2.513.058.594	2.662.515.955	3.330.018.916
PATRIMONIO					
Capital suscrito y pagado	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000
Utilidad del periodo	22.261.501	138.386.074	202.680.143	331.852.691	456.533.622
Utilidad Acumulada	-	22.261.501	160.647.575	363.327.719	695.180.410
Total patrimonio	4.022.261.501	4.160.647.575	4.363.327.719	4.695.180.410	5.151.714.032
Total Pasivo y patrimonio	5.247.449.614	5.541.784.550	6.876.386.313	7.357.696.365	8.481.732.948

Nota: Desarrollo y proyección de los autores.

Figura 9

Flujo de efectivos (2024-2028)

EXPRESS FACTORING SAS					
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO					
	2.024	2.025	2.026	2.027	2.028
FLUJO DE EFECTIVO GENERADO EN LA OPERACIÓN:					
UTILIDAD Y/O (PERDIDA) DEL AÑO	22.261.501	138.386.074	202.680.143	331.852.691	456.533.622
<i>Ajustes para conciliar la ganancia</i>	-	74.515.578	109.135.462	178.689.911	245.825.796
(Aumento) / Disminución por ajuste impto a las ganancias y sobretasa	-	74.515.578	109.135.462	178.689.911	245.825.796
Cambios en activos y pasivos de operación:	- 1.048.463.661	- 1.628.644.371	- 1.445.754.831	- 908.308.127	- 428.476.638
(Aumento) / Disminución Cuentas comerciales por cobrar	- 1.220.732.111	- 1.596.814.983	- 1.472.889.910	- 952.524.603	- 466.838.914
(Aumento) / Disminución Activos por impuestos corrientes	- 52.919.662	- 125.249.634	- 70.166.658	- 35.686.435	- 62.004.800
(Aumento) / Disminución Impuestos, gravámenes	14.913.069	11.114.664	5.691.507	1.262.668	3.681.479
(Aumento) / Disminución Obligaciones Laborales	35.801.550	1.927.907	9.660.454	1.781.040	11.311.044
(Aumento) / Disminución Pasivos financieros	174.473.493	80.377.675	81.949.775	76.859.203	85.374.552
= EFECTIVO NETO PROVENIENTE DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	- 1.026.202.159	- 1.415.742.719	- 1.133.939.226	- 397.765.524	273.882.779
- Impuestos	-	- 11.986.962	- 74.515.578	- 109.135.462	- 178.689.911
= EFECTIVO NETO OPERACIONAL (1)	- 1.026.202.159	- 1.427.729.681	- 1.208.454.805	- 506.900.986	95.192.869
FLUJO DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:					
(Aumento) / Disminución de Inversiones permanentes	- 1.500.000.000	-	-	-	-
= EFECTIVO NETO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN (2)	- 1.500.000.000	-	-	-	-
= FLUJO DE CAJA LIBRE (1) + (2) = (3)	- 2.526.202.159	- 1.427.729.681	- 1.208.454.805	- 506.900.986	95.192.869
FLUJO DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN:					
(Aumento) / Disminución nuevas obligaciones	1.000.000.000	-	1.000.000.000	-	500.000.000
(Aumento) / Disminución capitalización suscripción de acciones en efectivo	4.000.000.000	-	-	-	-
= EFECTIVO NETO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN (4)	5.000.000.000	-	1.000.000.000	-	500.000.000
DISMINUCIÓN DENTA EN EL EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	2.473.797.841	- 1.427.729.681	- 208.454.805	- 506.900.986	595.192.869
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO DEL COMIENZO DE AÑO	-	2.473.797.841	1.046.068.160	837.613.355	330.712.369
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO AL FINAL DE AÑO	2.473.797.841	1.046.068.160	837.613.355	330.712.369	325.905.238

Nota: Desarrollo y proyección de los autores.

Figura 10

Principales indicadores financieros (2024-2028)

Fórmula	2.024	2.025	2.026	2027	2028	Promedio Histórico
Utilidad Neta/Patrimonio	0,55%	3,33%	4,65%	7,07%	8,86%	4,89%
Utilidad Neta/Activos	0,42%	2,50%	2,95%	4,51%	5,38%	3,15%
Utilidad Bruta/Ventas	68,67%	77,19%	72,99%	78,07%	79,03%	75,19%
Utilidad Operacional/Ventas	5,96%	26,98%	29,65%	38,52%	42,44%	28,71%
EBITDA/Ventas	5,96%	26,98%	29,65%	38,52%	42,44%	28,71%
Utilidad Neta/Ventas	3,87%	17,54%	19,27%	25,04%	27,58%	18,66%
Ingresos Operacionales/Activos	0,11	0,14	0,15	0,18	0,20	0,16
Pasivos/Activos	23,35%	24,92%	36,55%	36,19%	39,26%	32,05%
(Ob Financieras CP+Ob Financieras LP)/Ventas	174,07%	126,71%	190,20%	150,91%	151,05%	158,59%
(Ob Financieras CP+Ob Financieras LP)/Pasivos	81,62%	72,40%	79,58%	75,12%	75,07%	76,76%
(Ob Financieras CP+Ob Financieras LP)/EBITDA	29,20	4,70	6,41	3,92	3,56	9,56
Pasivo / Patrimonio	0,30	0,33	0,58	0,57	0,65	0,49

Nota: Desarrollo y proyección de los autores.

Figura 11*Información financiera para la toma de decisiones (2024-2028)*

Fórmula	2024	2025	2026	2027	2028	Promedio Histórico
Liquidez						
Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$2.522.261.502	\$2.660.647.576	\$2.863.327.719	\$3.195.180.410	\$3.651.714.032	2.978.626.247,70
Activo Corriente/Pasivo Corriente	3,06	2,93	2,14	2,20	2,10	2,48
Rentabilidad						
Utilidad Neta/ Activos Totales	0,55%	3,33%	4,65%	7,07%	8,86%	0,05
Utilidad Neta/Patrimonio	0,42%	2,50%	2,95%	4,51%	5,38%	0,03
Utilidad Bruta/Ventas	68,67%	77,19%	72,99%	78,07%	79,03%	506,57
Utilidad Operativa/Ventas	5,96%	26,98%	29,65%	38,52%	42,44%	0,29
Utilidad Neta/Ventas	3,87%	17,54%	19,27%	25,04%	27,58%	0,19
Deuda y Apalancamiento						
Pasivo Total/Activo Total	23,35%	24,92%	36,55%	36,19%	39,26%	0,32
Pasivo Total/Patrimonio Total	0,30	0,33	0,58	0,57	0,65	0,49
Pasivo Corriente/Pasivo Total	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Pasivo total con entidades financieras/Patrimonio	24,86%	24,03%	45,84%	42,60%	75,12%	0,42
Eficiencia						
Ingresos Operacionales/Activos	0,11	0,14	0,15	0,18	0,20	0,16
Costo/Ventas	31,3%	22,8%	27,0%	21,9%	21,0%	0,25
Gastos Operativos/Ventas	62,7%	50,2%	43,3%	39,5%	36,6%	0,46

Nota: Desarrollo y proyección de los autores.

6.3. Análisis de las Proyecciones Financieras

De acuerdo con lo anterior, nuestras proyecciones financieras a 3 años demuestran un crecimiento exponencial, basado en la rápida adopción del mercado insatisfecho, tomando de referencia lo proyectado como punto de equilibrio, del volumen de facturación y la rentabilidad estimada en 3 años.

Se han desarrollado escenarios alternativos (Optimista y Pesimista) que confirman la robustez del modelo de negocio, demostrando que incluso en una recesión leve, la estructura de costos operativos controlados permite a la empresa mantenerse operativa y alcanzar el punto de equilibrio con solo un retraso de 6 meses.

Para escalar la plataforma y ejecutar nuestro plan de expansión, EXPRESS FACTORING buscará una inversión en dólares en Ronda Semilla (Seed Round), a cambio de un porcentaje de

equity correspondiente.

Estos fondos se destinarán a:

1. Tecnología y Producto (50%): Mejorar el modelo de IA y lanzar el producto complementario de *Reverse Factoring*.
2. Adquisición de Clientes (30%): Escalar las campañas de marketing digital dirigidas a las *Buyer Personas*.
3. Capital de Trabajo y Reserva (20%): Fortalecer la base de capital para las primeras operaciones y gestionar riesgos.

6.3.1. Estrategia de Escalamiento (Roadmap a 3 Años)

La visión de largo plazo incluye la consolidación tecnológica, la expansión de la oferta de productos y la internacionalización:

- **Año 1:** Consolidación Local y prueba del modelo IA.
- **Año 2:** Lanzamiento de *Reverse Factoring* y alianza estratégica clave con un *marketplace*.
- **Año 3:** Apertura de operaciones en el primer mercado internacional (ej. Chile o Perú), aprovechando la adaptación regulatoria.

EXPRESS FACTORING no solo será una solución de *factoring*, sino una infraestructura tecnológica que transforme la liquidez de las pymes, generando un alto retorno para los inversionistas.

La solicitud de una proyección financiera con escenarios alternativos (Base, Optimista, Pesimista) permite realizar una evaluación de riesgos y potencial de crecimiento más completa para EXPRESS FACTORING, considerando la sensibilidad a las variables económicas y de mercado que impactan el negocio de *factoring*. Esta proyección se desarrolla sobre la base de los

parámetros cuantitativos y de estrategia de precios establecidos anteriormente en el documento.

De lo esbozado en las figuras 10 y 11 se observa un indicador del 5,38% definido en la fórmula Utilidad Neta / Activos totales al quinto año, de acuerdo con lo expresado en las proyecciones se observa una mejora progresiva del indicador, que pasa de 0,42% en el año 1 a 5,38% en el año 5, lo cual es consistente con una etapa inicial de maduración en la que el proyecto asume costos de estructura, fortalecimiento comercial e implementación tecnológica, para luego reflejar mayores niveles de eficiencia operativa a medida que incrementa el volumen de operaciones.

Ahora bien, frente al comportamiento del sector, se tomó como referencia una muestra de 54 empresas colombianas registradas bajo el código CIIU K6493 — Actividades de compra de cartera o *factoring*, con estados financieros reportados al Sistema Integrado de Información Societaria (SIIS) de la Superintendencia de Sociedades con corte al año 2024.

Frente a este referente, lo proyectado para el quinto año de operación es de 5,38%, valor que supera la mediana sectorial de 3%. Desde el punto de vista de la distribución superaría al 41% aproximadamente de las empresas establecidas del mismo código de actividad en Colombia.

De lo anterior se puede expresar que la comparación con el sector específico CIIU K6493 permite observar que lo proyectado de 5,38% para el año 5 de operación es un indicador aceptable en esta etapa y dentro del contexto del sector, al superar la mediana del universo de empresas de la misma actividad económica en Colombia, posicionando el emprendimiento en la mitad superior de su sector de referencia.

A continuación, en la Tabla 12 se detallan indicadores muestra de empresas del sector identificados con la clasificación industrial internacional uniforme (Rev. CIIU 4.0 A.C.) K6493 -

actividades de compra de cartera o *factoring*, conforme a la fórmula Utilidad Neta / Activos

totales:

Tabla 12

Muestra de empresas del sector K6493 - Actividades de compra de cartera o factoring

Nit	Razón social de la sociedad	Indicador
890304297	ADMINISTRACION E INVERSIONES COMERCIALES S.A.	0,03
900296536	KLYM SAS	-0,10
800080575	ONEST NEGOCIOS DE CAPITAL S.A.S.	0,03
805027231	GRUPO FACTORING DE OCCIDENTE SAS	0,02
830130972	SOCIEDAD DE INVERSIONISTAS Y PROVEEDORES SODEINPRO S.A.	-0,01
860511124	INVERSIONES DE FOMENTO COMERCIAL - INCOMERCIO S.A.S.	0,08
900448902	PROMOCOMERCIO S.A.S	0,10
900470099	SOLUX SAS	0,13
900575605	RF JCAP SAS	0,04
900644447	ARAR FINANCIERA SAS	0,14
901228343	LIQUITECH S.A.S.	0,00
901306431	SYSTEMGROUP NPL CO SAS	0,10
901405289	FACTOTAL COLOMBIA SAS	0,08
800066575	FACTORING SERVIMOS SAS	0,04
800178472	DAGER FERNANDEZ Y CIA SAS	0,27
830012027	MUNDIAL DE COBRANZAS SAS	0,00
830130023	IDAIA COLOMBIA SAS EN REORGANIZACIÓN	0,00
900014817	ACTIVOS Y RENTAS SA	0,09
900115567	CHEQUEFECTIVO SA	0,01
900151196	FACTORDINERO S.A.	0,21
900242548	CUANTUM SOLUCIONES FINANCIERAS SA	0,10
900245228	SERLEFIN NPL LTDA	0,27
900257968	TELEFONICA FACTORING COLOMBIA SA	0,02
900280274	SOLUCIONES FINANCIERAS INMEDIATAS S.A.S.	0,20
900294944	VALORA.COM SAS	0,05
900317004	SUMAS Y SOLUCIONES SAS	0,03
900397748	FACTOR Y VALOR SAS	0,10
900461448	CREDIJAMAR S.A.	0,09
900496658	COLFIMAX FACTORING S.A.	-0,20
900518469	ARGENTA ESTRUCTURADORES S.A.S.	0,02
900527960	EXPONENCIAL CONFIRMING S.A.S	0,01
900579376	VESTAS SAS	0,09
900654395	IDEAR NEGOCIOS S.A.S.	0,04
900849501	CONFIVAL S.A.S.	-0,13

Nit	Razón social de la sociedad	Indicador
900920417	PANORAMA DE INVERSIONES SAS	0,02
900974255	PROGRESA SOLUCIONES FINANCIERAS SAS	0,01
901021202	E FACTORING SAS	-0,36
901082648	SMART FACTORING S.A.S.	0,14
901088812	INVERTIP SAS	0,03
901116043	K. FACTOR SAS	0,00
901127873	PRA GROUP COLOMBIA HOLDING S.A.S.	0,10
901286324	GESTION DE DERECHOS SAS	-0,01
901300262	PORTCARGO LOGISTICS PC1 SAS	0,25
901321677	SILEM CAPITAL SAS	-0,01
901331014	FINAMCO CAPITAL SAS	0,03
901331775	INVERSIONES ASOTEC SAS	0,11
901405620	MALAIKA INVERSIONES SAS	0,04
901448120	FINTRA LOGISTICS SAS	0,08
901456364	FINKARGO COLOMBIA SAS	-0,02
800035156	DIVISA S.A.S	0,03
900049598	FACTORING UNIVERSAL SAS	-0,02
900283669	FINAMCO SAS	0,08
900300965	LOGROS FACTORING COLOMBIA SA	0,08
900479170	GLOBAL INVESTMENTS FROM EMERGING MARKETS SAS	0,03

Nota: Superintendencia de Sociedades – SIIS. Muestra de 54 empresas activas CIU K6493, estados financieros 2024. Elaboración propia.

6.3.2. Parámetros Base de la Proyección (Escenario Base)

El Escenario Base se construye utilizando los objetivos y cifras de referencia, asumiendo una gestión comercial y operativa promedio, en línea con el plan de negocios. En la Tabla 13 se muestra la proyección financiera base del emprendimiento:

Tabla 13

Proyección financiera base del emprendimiento

Indicador Financiero Clave	Valor / Rango del Documento	Parámetro Base Asumido	Justificación
Capital Inicial de Trabajo	\$4.000 millones COP	\$4.000.000.000 COP	Fondeo necesario para la operación de <i>factoring</i> y crédito.

Indicador Financiero Clave	Valor / Rango del Documento	Parámetro Base Asumido	Justificación
Tasa de Descuento Promedio (Ingreso)	Público: 2.5% a 3.5% N.M.V. ^{4/} Privado AAA: 1.9% a 2.4% N.M.V.	2.575% N.M.V.	Punto medio, asumiendo una mezcla equilibrada (50/50) de clientes públicos (3.0%) y privados (2.15%) para el primer año.
Rotación de Capital (Ciclos/Año)	Gestión de cartera corta (60 días) y larga (90-120 días)	4 Rotaciones (Promedio 90 días)	Permite equilibrar liquidez y mayores rendimientos, según la estrategia.
Ingreso Anual Estimado (<i>Factoring</i>)	N/A (Sección 4.6.2 y 4.6.6)	\$1.236 Millones COP	Cifra ilustrativa basada en la colocación de \$4.000 MM, rotando 4 veces al año, con una tasa de descuento de 7.725% por ciclo (2.575% * 3 meses).
Riesgo por Incumplimiento	Riesgo asumido por el cliente (<i>Factoring con Recurso</i>)	0%	Con base en la estrategia de la primera fase, donde el riesgo de insolvencia recae en el factorado.

Nota: Elaboración propia de los autores.

6.3.3. Escenarios Alternativos

Se definen tres escenarios modificando tres variables clave: la Eficiencia Operativa (Rotación), la Atracción de Clientes (Tasa de Descuento Promedio) y el Control de Costos/Riesgos, como se muestra en las Tabla 14 y 15 y en las Figuras 12 a 14:

Tabla 14*Escenarios alternativos para la proyección financiera*

Variable	Escenario Optimista	Escenario Base	Escenario Pesimista
Rotación de Capital (Ciclos/Año)	5 (Tasa de Descuento Promedio)	4	3
Tasa de Descuento Promedio (N.M.V.)	2.08% (Mejor mix y mayor demanda)	2.23%	2.03% (Mayor competencia)
Costos Operacionales (sobre Ingreso Bruto)	50% (Alta eficiencia y bajos gastos)	46%	55% (Gastos fijos no cubiertos)
Pérdidas/Riesgo Operativo	0%	0%	5% (del Capital de Trabajo)

Nota: Elaboración propia de los autores.**Tabla 15***Proyección de Ingresos y Rentabilidad (2024-2028)*

Indicador	Escenario Optimista	Escenario Base	Escenario Pesimista
Capital Colocado Anual	$\$4.000 \text{ MM} * 5 \text{ rotaciones} = \19.000 MM	$\$4.000 \text{ MM} * 4 \text{ rotaciones} = \20.000 MM	$\$4.000 \text{ MM} * 3 \text{ rotaciones} = \18.000 MM
Ingresos Brutos Anuales (Factoring)	$\$19.000 \text{ MM} * 8.25\% * (1/4) = \983 MM	$\$20.000 \text{ MM} * 7.725\% * (1/4) = \1.079 MM	$\$18.000 \text{ MM} * 6.9\% * (1/4) = \870 MM
Costo Operacional (GA & Nómina)	$\$983 \text{ MM} * 50\% = \491 MM	$\$1.079 \text{ MM} * 46\% = \496 MM	$\$870 \text{ MM} * 55\% = \478 MM
Pérdidas Operativas/Riesgo	\$0 MM	\$0 MM	\$0 MM
Utilidad Neta Antes de Impuestos	\$809 MM	\$1.772 MM	\$208 MM

Nota: Elaboración propia de los autores.

Figura 12

Análisis del Impacto en cada Escenario

EXPRESS FACTORING SAS					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS					
	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028
CARTERA PROMEDIO COLOCADA	10.766.208.826	14.144.563.211	20.521.613.104	26.898.662.998	32.225.459.766
TASA PROMEDIO COLOCACION	2,62%	2,30%	2,10%	2,01%	2,10%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	1.000.000.000	1.000.000.000	2.000.000.000	2.000.000.000	2.500.000.000
TASA PROMEDIO DE CAPTACION	1,50%	1,50%	1,18%	1,21%	1,16%
INGRESOS					
Intereses de financiaci3n	516.416.655,84	715.714.898,45	948.098.525,41	1.189.458.877,76	1.488.816.241,18
Administraci3n	44.880.444,00	56.578.252,84	82.086.452,42	107.594.651,99	128.901.839,06
Endosos	13.200.000,00	16.882.000,00	21.345.150,00	28.227.440,00	37.323.793,38
TOTAL INGRESOS	574.497.099,84	789.175.151,30	1.051.530.127,83	1.325.280.969,75	1.655.041.873,61
COSTO					
Interes por obligaciones financieras	180.000.000	180.000.000	284.000.000	290.666.667	347.000.000
TOTAL COSTO	180.000.000	180.000.000	284.000.000	290.666.667	347.000.000
MARGEN DE INTERMEDIACION	394.497.099,84	609.175.151,30	767.530.127,91	1.034.614.303,11	1.308.041.873,81
GASTOS OPERACIONALES	360.248.636,00	396.273.499,00	455.714.523,00	524.071.701,00	605.682.456,00
	63%	50%	43%	40%	37%
UTILIDAD NETA	34.248.463,84	212.901.652,30	311.815.604,91	510.542.602,11	702.359.417,81
IMPTO DE RENTA	11.986.962,34	74.515.578,30	109.135.461,72	178.689.910,74	245.825.796,24
UTILIDAD NETA	22.261.501,49	138.386.073,99	202.680.143,19	331.852.691,37	456.533.621,58
% utilidad neta	3,9%	17,5%	19,3%	25,0%	27,6%

Nota: Escenario Optimista (Crecimiento y Eficiencia). Elaboraci3n propia de los autores.

- Variables clave: Mayor Rotaci3n (5 ciclos al a3o) y estabilidad en el promedio de la tasa (2.08% N.M.V.).
- Implicaciones: Este escenario se logra si la estrategia de distribuci3n personal (visitas diarias a clientes) y la plataforma digital 100% online generan una alta agilidad operativa (menor tiempo de desembolso y recuperaci3n), permitiendo que el capital de \$4.000 MM rote una vez m3s que el promedio.
- Resultado: La Utilidad Neta es M3xima (\$983 MM), confirmando la viabilidad y rentabilidad del negocio de *factoring* para la compa3a. El modelo de costos se vuelve m3s eficiente a escala.

Figura 13

Escenario Base (Plan de Negocio)

EXPRESS FACTORING SAS					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS					
	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028
CARTERA PROMEDIO COLOCADA	10.766.208.826	14.144.563.211	20.521.613.104	26.898.662.998	32.225.459.766
TASA PROMEDIO COLOCACION	2,62%	2,30%	2,10%	2,01%	2,10%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	1.000.000.000	1.000.000.000	2.000.000.000	2.000.000.000	2.500.000.000
TASA PROMEDIO DE CAPTACION	1,50%	1,50%	1,18%	1,21%	1,16%
INGRESOS					
Intereses de financiaci3n	516.416.655,84	715.714.898,45	948.098.525,41	1.189.458.877,76	1.488.816.241,18
Administraci3n	44.880.444,00	56.578.252,84	82.086.452,42	107.594.651,99	128.901.839,06
Endosos	13.200.000,00	16.882.000,00	21.345.150,00	28.227.440,00	37.323.793,38
TOTAL INGRESOS	574.497.099,84	789.175.151,30	1.051.530.127,83	1.325.280.969,75	1.655.041.873,61
COSTO					
Interes por obligaciones financieras	180.000.000	180.000.000	284.000.000	290.666.667	347.000.000
TOTAL COSTO	180.000.000	180.000.000	284.000.000	290.666.667	347.000.000
MARGEN DE INTERMEDIACION	394.497.099,84	609.175.151,30	767.530.127,91	1.034.614.303,11	1.308.041.873,81
GASTOS OPERACIONALES	360.248.636,00	396.273.499,00	455.714.523,00	524.071.701,00	605.682.456,00
	63%	50%	43%	40%	37%
UTILIDAD NETA	34.248.463,84	212.901.652,30	311.815.604,91	510.542.602,11	702.359.417,81
IMPTO DE RENTA	11.986.962,34	74.515.578,30	109.135.461,72	178.689.910,74	245.825.796,24
UTILIDAD NETA	22.261.501,49	138.386.073,99	202.680.143,19	331.852.691,37	456.533.621,58
% utilidad neta	3,9%	17,5%	19,3%	25,0%	27,6%

Nota: Elaboraci3n propia de los autores.

- Variables clave: 4 Rotaciones y Tasa de 2.23% N.M.V.
- Implicaciones: Representa la ejecuci3n exitosa de la estrategia inicial, logrando el equilibrio entre la liquidez con plazos cortos (60 d3as) y la rentabilidad con plazos largos (90-120 d3as).
- Resultado: Genera una Utilidad Neta S3lida (\$1.772 MM), lo cual es suficiente para sostener los gastos operativos y el crecimiento escalonado de la empresa.

Figura 14

Escenario Pesimista (Riesgo y Desafíos)

EXPRESS FACTORING SAS					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS					
	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027	AÑO 2028
CARTERA PROMEDIO COLOCADA	10.766.208,826	14.144.563,211	16.930.330,811	22.191.396,973	26.586.004,307
TASA PROMEDIO COLOCACION	2,62%	2,00%	1,90%	1,85%	1,80%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	1.000.000.000	1.000.000.000	2.000.000.000	2.000.000.000	2.500.000.000
TASA PROMEDIO DE CAPTACION	1,50%	1,50%	1,85%	1,85%	1,85%
INGRESOS					
Intereses de financiación	516.416.655,84	622.360.781,26	800.803.427,75	872.775.584,00	1.060.128.206,72
Administración	44.880.444,00	56.578.252,84	67.721.323,24	88.765.587,89	106.344.017,23
Endosos	13.200.000,00	16.882.000,00	21.345.150,00	28.227.440,00	37.323.793,38
TOTAL INGRESOS	574.497.099,84	695.821.034,11	889.869.900,99	989.768.611,90	1.203.796.017,32
COSTO					
Interes por obligaciones financieras	180.000.000	180.000.000	444.000.000	444.000.000	555.000.000
TOTAL COSTO	180.000.000	180.000.000	444.000.000	444.000.000	555.000.000
MARGEN DE INTERMEDIACION	394.497.099,84	515.821.034,11	445.869.900,99	545.768.611,90	648.796.017,32
GASTOS OPERACIONALES	360.248.636,00	396.273.499,00	455.714.523,00	524.071.701,00	605.682.456,00
	63%	57%	51%	53%	50%
UTILIDAD NETA	34.248.463,84	119.547.535,11	9.844.622,01	21.696.910,90	43.113.561,32
IMPTO DE RENTA	11.986.962,34	41.841.637,29	-	7.593.918,81	15.089.746,46
UTILIDAD NETA	22.261.501,49	77.705.897,82	9.844.622,01	14.102.992,08	28.023.814,86
% utilidad neta	3,9%	11,2%	-1,1%	1,4%	2,3%

Nota: Elaboración propia de los autores.

- Variables clave: Baja Rotación (3 ciclos al año) y Mayor Costo Operacional (60%), disminución de la tasa de colocación y cartera siniestrada.
- Implicaciones: Ocurre si la competencia de la banca tradicional y *Fintechs* obliga a bajar las tasas de descuento, o si hay un desconocimiento persistente del producto, lo que reduce la captación de clientes y, por ende, la rotación de capital. Además, el riesgo, aunque nominalmente del cliente (con recurso), se materializa en mayores costos legales y de gestión de cobranza asociados a la cartera siniestrada (\$1.000 MM).
- Resultado: La Utilidad Neta es Mínima (\$208 MM). Si bien sigue siendo positiva, pone presión sobre los márgenes de reinversión y la capacidad de EXPRESS FACTORING para apalancar sus necesidades de liquidez. Este escenario requeriría una reevaluación urgente del control de costos y de la estrategia de promoción/pedagogía financiera.

7. Plan de Mercadeo

Conforme a lo indicado por la Superintendencia de Sociedades en su Revista Económica y Financiera del 2022, referente al análisis comparativo del *factoring* en el tejido empresarial colombiano, Colombia se perfila como un mercado en auge para los servicios de *factoring*, representando cerca del 3% del PIB en operaciones de este tipo y con un potencial anual de \$136 billones en actividades de financiación relacionadas.

Esto, en contraste con la representatividad del 14% del PIB que el *factoring* tiene en otros países.

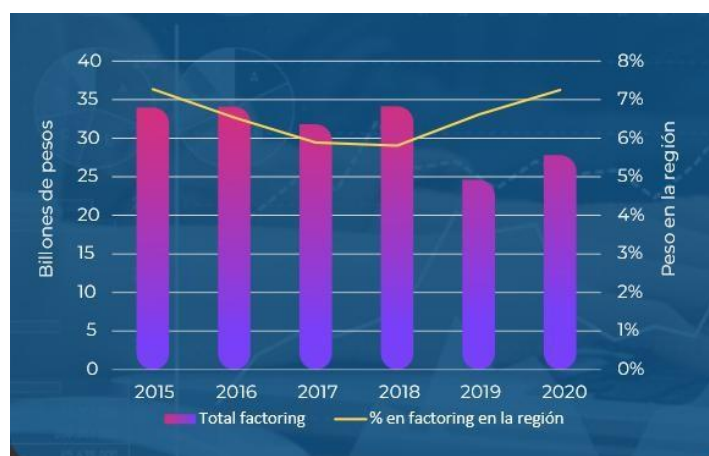
El FCI (Factor Chain International), organismo global representante del *factoring* y las cuentas por cobrar, informó que en Latinoamérica el *factoring* creció un 44% en 2022, mientras que a nivel mundial el crecimiento fue de solo el 18.3%.

Asimismo, en marzo de 2022, la Asociación Latinoamericana de *factoring* (FELAFAC) celebró un evento en el que se realizó un análisis profundo de la situación actual del *factoring* en la región. Durante este evento, Juan Carlos Tobón, representante de Bancolombia, compartió datos relevantes sobre la cartera de *factoring* en Colombia, destacando un crecimiento del 197% desde enero de 2015 hasta diciembre de 2020 (*Factoring en LATAM 2022: lo que viene*, 28/03/2022).

En el 33° Simposio de Mercado de Capitales de Asobancaria, realizado en 2022, la Superintendencia Financiera de Colombia, basándose en las estadísticas internacionales de *factoring* del FCI, expresó que la principal necesidad de una micro, pequeña o mediana empresa (mipyme) es el capital de trabajo, por lo que el *factoring* se constituye en el segundo camino natural dentro del mercado de capitales (Castaño, 2022). En la Figura 15 se reflejan las estadísticas del *Factoring* en Colombia y su participación en la región:

Figura 15

Factoring en Colombia y su participación en la región



Nota: Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), con base en *International Factoring Statistics* del FCI (*Facilitating Open Account Receivable Finance*) *¹.

En el *Informe de Colombia Fintech en América Latina y el Caribe* —Capítulo 8, publicado en 2022 por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)— se estableció un crecimiento del 120% en la industria, especialmente en segmentos como crédito digital, *factoring* y bancos digitales (BID-Finnovista, 2022). Estos informes presentan un panorama positivo para el servicio de *factoring* en Colombia y en Latinoamérica en general, evidenciando un crecimiento significativo que impulsa el desarrollo de organizaciones comerciales destinadas a cubrir la demanda actual de las mipymes.

Por otra parte, la creación de *fintech* o empresas financieras de base tecnológica ha experimentado una expansión notable en los últimos diez años, impulsada por avances tecnológicos como Blockchain e inteligencia artificial. Esto ha transformado la forma de ofrecer

¹ Las cifras originales en euros fueron convertidas a pesos colombianos utilizando una tasa de cambio de 4,454.23 COP/EUR. El análisis incluye a los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Honduras, México, Perú y Uruguay.)

y adquirir servicios financieros, un proceso que se aceleró con la pandemia de COVID-19, la cual fomentó el crecimiento de las transacciones en línea y generó mayor confianza entre los usuarios (Informe Económico Colombia Fintech, mayo 2022, Asociación Colombiana de Empresas de Tecnología e Innovación Financiera).

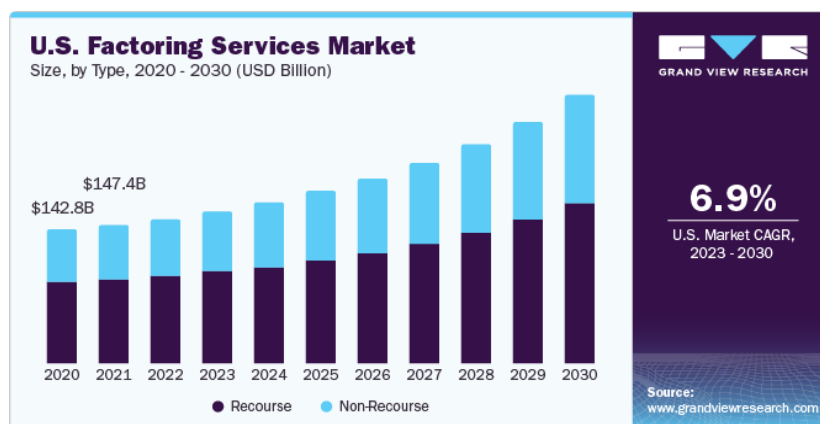
La tecnología está revolucionando todos los mercados, especialmente el financiero, haciendo que sectores como la banca, los seguros y el *factoring* sean más ágiles. Este avance se complementa con el uso de monedas electrónicas, billeteras digitales y la creciente gestión de activos digitales. El negocio propuesto no solo amplía el acceso a servicios financieros, especialmente para pymes y emprendedores en áreas remotas, sino que también mejora la competencia en el mercado, beneficiando a los usuarios con tasas de interés más favorables y servicios más ágiles.

El principal desafío a futuro consiste en facilitar que la oferta y la demanda del servicio de *factoring* impulsen la inclusión financiera de las empresas medianas y pequeñas, ofreciéndoles liquidez sin comprometer su capacidad de endeudamiento ni prolongar los tiempos de espera.

De acuerdo con la consultora Grand View Research, el tamaño del mercado global de servicios de *factoring* se valoró en US\$3.566,99 mil millones en 2022, y se espera que crezca a una tasa anual compuesta (CAGR) del 9.2% entre 2023 y 2030. La creciente necesidad de fuentes alternativas de financiamiento para micro, pequeñas y medianas empresas impulsa este crecimiento. Varias organizaciones están aprovechando tecnologías como el aprendizaje automático (ML), el procesamiento de lenguaje natural (NLP) y la inteligencia artificial (AI), que se proyecta generarán perspectivas rentables para los servicios de *factoring* durante el período de pronóstico (Factoring Services Market Size, Share & Trends Analysis Report, 202–2030). A continuación, la Figura 16 muestra el tamaño del mercado global de servicios de *factoring*:

Figura 16

Tamaño del mercado global de servicios de factoring



Nota: U.S. Factoring Services Market.

Es así como el tamaño del mercado mundial de servicios de *factoring* se valoró en US\$3.566 millones en 2022 y se espera que crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta del 9,2% entre 2023 y 2030, debido a la creciente necesidad de fuentes alternativas de financiación para las micro y pequeñas y medianas empresas (Factoring Services Market (2024-2030), 2025).

Al adelantar la investigación de mercado secundaria, se toma la información de Colombia Fintech donde se encuentran los miembros que ofrecen el servicio de *factoring* en Colombia a través de plataformas digitales como se evidencia en adelante (Colombia Fintech, 2025). A continuación, en las Figuras 17 a 27 se muestran los proveedores de servicio de *factoring*:

Figura 17

Proveedor de servicio de factoring: iProveedor



Nota: Colombia Fintech.

Iproveedor es una plataforma tecnológica y su objetivo es ayudar a financiar y mejorar la cadena de valor de las organizaciones a través de operaciones de *factoring* y módulos complementarios.

Figura 18

Proveedor de servicio de factoring: ValCredit



Nota: Colombia Fintech.

ValCredit es una *fintech* que busca brindar soluciones novedosas e incluyentes de crédito, promoviendo apasionadamente las causas relacionadas con educación, transformación y redimensionamiento del estilo de vida, a través de productos de crédito alternativos como: avales educativos, libranzas, créditos de libre inversión y microcréditos.

Figura 19

Proveedor de servicio de factoring: FACTCIL



Nota: Colombia Fintech.

Es la primera *fintech* que amplió el mercado del *factoring* tradicional para brindar liquidez a trabajadores independientes que deben esperar entre 30 a 120 días por el pago de sus servicios prestados.

Figura 20

Proveedor de servicio de factoring: COLFIMAX



Nota: Colombia Fintech.

Es un integrador de operaciones de *factoring* y *confirming* a través de una plataforma electrónica, basados en las eficiencias logradas para todos los actores de la operación.

Figura 21

Proveedor de servicio de factoring: FINAMCO

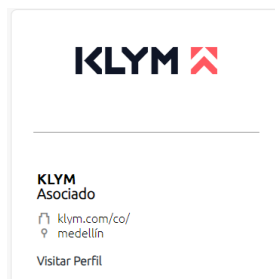


Nota: Colombia Fintech.

Compañía de servicios financieros dedicada a financiar operaciones de *factoring* y *Confirming* apoyado por tecnología de punta.

Figura 22

Proveedor de servicio de factoring: KLYM



Nota: Colombia Fintech.

Es una *fintech* que brinda soluciones de financiamiento, entrega liquidez anticipada a través del *factoring* Online y los Programas de Anticipo de Facturas.

Figura 23

Proveedor de servicio de factoring: eBill



Nota: Colombia Fintech.

Soluciones de *factoring*

Figura 24

Proveedor de servicio de factoring: AXCES



Nota: Colombia Fintech.

Es una empresa que presta servicios financieros especializados en *factoring* y *confirming*. Su objetivo es facilitar el acceso a recursos y liquidez a las empresas colombianas, basándose en sus facturas electrónicas.

De igual manera, encontramos otras compañías denominadas Fintech que ofrecen el servicio de *factoring* como:

Figura 25

Proveedor de servicio de factoring: VALORUM



Nota: Colombia Fintech.

VALORUM COMPAÑÍA DE FACTORING, Empresa con 20 años de experiencia, que indica ha atendido 852 clientes, desembolsando 1.2 billones de pesos, con aproximadamente 5000 títulos valores negociados. (<http://www.valorumdelcaribe.co/index.html>).

Figura 26

Proveedor de servicio de factoring: LIQUITECH



Nota: Colombia Fintech.

LIQUITECH, ofrece sus servicios 100% digitales a través de Plataforma online y APP, indica que se convirtió en una *fintech* alcanzando a negociar US\$100 millones en tres años, con más de 16.000 facturas endosadas por empresas de todo el país. (<https://liquitech.co/impacto/>).

Figura 27

Proveedor de servicio de factoring: MESFIX



Nota: Colombia Fintech.

MESFIX es un emprendimiento *fintech*, el primer *crowdfactoring* y mercado en línea de facturas por cobrar en Colombia. Indica en su página Web que sus 6.608 inversionistas, han ganado \$17,153,504,936 COP, y que han ayudado a financiar \$531,152,429,128 COP para 1,591

empresas. (<https://mesfix.com/>).

Las empresas aquí expuestas hacen parte de las más reconocidas en este nicho de mercado, presentando a continuación, en la Tabla 16, la comparación entre todas como competidores directos, y la agrupación de la banca tradicional como competidores indirectos, presentando los datos clave sobre los cuales se espera la diferenciación en el servicio que prestará EXPRESS FACTORING.

Tabla 16

Cuadro comparativo entre competidores directos e indirectos

Competidor	Tipo	Propuesta de Valor Principal	Velocidad de Desembolso	Costo / Tasa Est.	Variable Clave (Diferencial)
Banca Tradicional (Bancolombia, etc.)	Indirecto	Respaldo institucional y tasas bajas para grandes cupos.	5 a 15 días hábiles	Bajo (0.8% - 1.2% mv)	Exigen reciprocidad y mucha documentación.
Mesfix	Directo	<i>Crowdfactoring</i> : conecta pymes con inversionistas.	2 a 5 días (depende de subasta)	Medio (1.5% - 2.2% mv)	El fondeo depende de terceros, no es inmediato.
Klym	Directo	Financiamiento de toda la cadena de suministro (Cross-border).	< 24 horas	Medio/Alto	Fuerte en <i>factoring</i> internacional y dólares.
Liquitech	Directo	<i>Factoring</i> 100% digital con enfoque en agilidad.	2 a 24 horas	Medio	Gran usabilidad y enfoque en el sector comercial.
Finamco	Directo	Solidez en <i>factoring</i> con y sin recurso (pesos y dólares).	24 a 48 horas	Medio	Calificación de riesgo institucional (grado de inversión).

Competidor	Tipo	Propuesta de Valor Principal	Velocidad de Desembolso	Costo / Tasa Est.	Variable Clave (Diferencial)
Colfimax	Directo	Integración con ERPs y trazabilidad total en RADIAN.	< 24 horas	Medio	Foco en automatización vía software contable.
Sempli / Axces	Directo	Créditos y <i>factoring</i> para pymes en crecimiento.	24 a 72 horas	Medio/Alto	Paquete completo de servicios financieros (no solo <i>factoring</i>).
iProveedor / eBill	Directo	<i>Factoring</i> nacido de portales de facturación electrónica.	< 12 horas	Competitivo	Capturan al cliente en el momento exacto de la emisión.
ValCredit / Valorum	Directo	<i>Factoring</i> tradicional con capas digitales.	48 a 72 horas	Medio	Relación cercana y estructuración de cupos.

Nota: Elaboración propia de los autores.

La competencia de EXPRESS FACTORING no solo se establecerá en la estrategia de mercado y de *marketing* en la pugna por los precios, o las tasas de interés mismos, sino por la integración tecnológica y experiencia del usuario como promesa de valor, por ello, el posicionamiento ideal se debe establecer de cara la rapidez en la que atienda a su demanda.

Por ejemplo, frente a los bancos tradicionales, la ventaja clara será la agilidad, porque el tiempo de solicitud de estados financieros auditados de dos años a los que recurre la banca no será necesario, puesto que en el modelo digital de EXPRESS FACTORING se analizarán los datos arrojados por el RADIAN y los comportamientos de pago del pagador no de la mipyme.

Frente a una Fintech como Mesfix, la ventaja es nuestro capital propio, ya que, en el caso

de ellos, se depende de una subasta, para EXPRESS FACTORING será claro el proceso en el que el cliente sabe que tendrá su dinero en 4 horas, no "cuando alguien más compre la factura".

Una comparación adicional se puede realizar frente la oferta de Klym y Finamco, porque al ser Fintechs más robustas, complejizas de alguna u otra manera su proceso de *factoring* al estar inmersos en el mercado internacional y multimonedas, en nuestro caso, la solución es local y sin fricciones para la pyme que necesita flujo de caja con rapidez.

Así mismo, la Superintendencia Financiera de Colombia, conforme a las competencias asignadas por la normatividad vigente, adelanta el Registro Único Nacional de Factores, estableciendo cuales son las sociedades comerciales, que tienen como objeto social exclusivo la actividad de *factoring* (otros competidores), que cumplen con el monto de operaciones anuales de *factoring* y remiten a la superintendencia el correspondiente certificado de existencia y representación legal, así como la información adicional que la misma requiera para la elaboración de dicho registro, dentro del detalle publicado por la SFC hallamos en la Tabla 17:

Tabla 17

Factores Constituidos como sociedades comerciales

ID	NIT o Núm Id.	Razón Social o Nombre	Estado Registro Mercantil
1	901557463	AXCES CAPITAL S.A.S “EN LIQUIDACIÓN”	LIQUIDACIÓN
2	901405289	FACTOTAL COLOMBIA S.A.S	ACTIVA
3	901323119	NEFINCOL S.A.S.	ACTIVA
4	900014817	ACTIVOS Y RENTAS SA	ACTIVA
5	900974255	PROGRESASOLUCIONES FINANCIERAS S.A.S	ACTIVA
6	901207487	BACSO S.A.S	ACTIVA
7	901448120	FINTRA LOGISTICS S.A.S.	ACTIVA
8	900654395	IDEAR NEGOCIOS S.A.S O PRESENTE FINANCIERO	ACTIVA
9	901405620	MALAIKA INVERSIONES S.A.S	ACTIVA

ID	NIT o Núm Id.	Razón Social o Nombre	Estado Registro Mercantil
10	900579376	VESTAS S A S	ACTIVA
11	800035156	DIVISA S.A.S.	ACTIVA
12	900393843	GENERA CAPITAL SAS	ACTIVA
13	901228343	LIQUITECH CAPITAL CON SENTIDO SOCIEDAD DE ACCIONES SIMPLIFICADA	ACTIVA
14	900518469	ARGENTA ESTRUCTURADORES S.A.S	ACTIVA
15	900296172	ACCIONA S.A.S	ACTIVA
16	830047497	INVERGRAN S.A.S.	ACTIVA
17	900242548	CUANTUM SOLUCIONES FINANCIERAS S.A.	ACTIVA
18	900354306	PROSEGUIR SOLUCIONES DE LIQUIDEZ S.A.S.	ACTIVA
19	900531970	SOLUCIONES FACTORING GANADERO S.A.S EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
20	802019633	VALORUM DEL CARIBE S.A.	ACTIVA
21	900296536	KLYM S.A.S	ACTIVA
22	900300965	LOGROS FACTORING COLOMBIA S.A.	ACTIVA
23	901021202	E FACTORING S A S	ACTIVA
24	900849501	CONFIVAL S.A.S	ACTIVA
25	900283669	FINAMCO S.A.S.	ACTIVA
26	811040577	JIVESA S. A	ACTIVA
27	900151196	FACTOR DINERO S.A.	ACTIVA
28	900397748	FACTOR Y VALOR S.A.S	ACTIVA
29	900527960	EXPONENCIAL CONFIRMING SAS	ACTIVA
30	805027231	GRUPO FACTORING DE OCCIDENTE S.A.S.	ACTIVA
31	900257968	TELEFONICA FACTORING COLOMBIA S A	ACTIVA
32	901715153	CHITA COLOMBIA S.A.S	ACTIVA
33	901040141	FINAKTIVA S.A.S	ACTIVA

Nota: Superintendencia Financiera de Colombia.

Por último, el mercado de *factoring* también es ofertado por los establecimientos bancarios tradicionales, como una solución conveniente para ayudar a las empresas a gestionar su flujo de

efectivo y mejorar su liquidez.

Como se evidencia, el mercado del *factoring* es susceptible desarrollarse en diversas entidades, tanto comerciales como financieras, donde se incluyen mipymes e inclusive corporaciones denominadas de gran escala, que ya reconocen la práctica del *factoring* como una herramienta que optimiza el flujo de efectivo, y que gestiona de manera novedosa como alternativa, las cuentas por cobrar.

En este punto, vale la pena reconocer el papel de las instituciones especializadas en el manejo de capitales, pues cobra importancia que estas den a las empresas alternativas rápidas para convertir sus cuentas por cobrar en liquidez inmediata, lo que permite mantener y expandir cada negocio que se objetó de esta práctica.

7.1. Estrategia de Escalamiento y Expansión de EXPRESS FACTORING

La estrategia de escalamiento de EXPRESS FACTORING será progresiva, capitalizando la solidez tecnológica y el capital inicial para mitigar riesgos e incursionar gradualmente en mercados de mayor rentabilidad. El crecimiento del *factoring* en 2026 está impulsado por la interoperabilidad de pagos inmediatos y la consolidación de la factura electrónica, lo que reduce el fraude y facilita el "endoso" digital, sin embargo, es necesario diseñar una visión a largo plazo que busque proyección y estabilidad, para lo que se han desarrollado tres fases: Consolidación, Diversificación y Expansión.

7.1.1. Fase I: Consolidación y Escalamiento Inicial (Corto Plazo: 1-2 años)

El objetivo principal es validar la rentabilidad del modelo base y maximizar la rotación del capital inicial de \$4.000 millones de pesos. A continuación, en la Tabla 18 se refleja la consolidación y escalamiento en el corto plazo:

Tabla 18

Consolidación y escalamiento en el corto plazo de EXPRESS FACTORING

Pilar Estratégico	Acciones Específicas	Métrica de Éxito (KPI)
Mercados y Foco	Focalizar la captación en los 50 grandes clientes iniciales de alto valor transaccional en las ciudades de la Región Caribe, Bogotá, Cali y Medellín.	Tasa de Rotación del Capital (Meta: 4-5 ciclos/año).
Productos	Maximizar el <i>Factoring</i> con Recurso (bajo riesgo). Introducir gradualmente el <i>Factoring Plus</i> (mayor valor) una vez se establezca el flujo de caja.	Porcentaje de la Cartera generada por <i>Factoring Plus</i> (Meta: 20%).
Alianzas	Alianzas con Gremios empresariales (ej. Cámaras de Comercio, Asociaciones de pymes) para pedagogía y captación masiva. Fortalecer el apoyo con SOCIUS BANCA DE INVERSIÓN.	Número de leads generados por alianzas vs. leads generados por distribución personal.
Tecnología	Auditar y Optimizar la plataforma digital. Demostrar la trazabilidad y seguridad de la tecnología <i>Blockchain</i> a los primeros inversionistas.	Tasa de Adopción Digital (Clientes que operan el 100% online).

Nota: Elaboración propia de los autores.

7.1.2. Fase II: Diversificación de Productos y Apalancamiento (Mediano Plazo: 3-4 años)

Una vez probado el modelo y habiendo alcanzado la rotación meta, el foco se desplaza a la asunción de mayor riesgo para incrementar el margen y diversificar las fuentes de fondeo. La diversificación y apalancamiento en el mediano plazo se evidencia en la Tabla 19:

Tabla 19

Diversificación y apalancamiento en el mediano plazo de EXPRESS FACTORING

Pilar Estratégico	Acciones Específicas	Métrica de Éxito (KPI)
Productos	Lanzamiento del <i>Factoring</i> sin Recurso: Esto exige mayor capital y un modelo de riesgo robusto (AI). Lanzar los productos de Comercio Exterior (<i>Forfaiting</i> e <i>Impo</i>).	Margen Neto Operacional (incremento debido a la mayor tasa por asunción de riesgo).
Fondeo y Capital	Apalancamiento estratégico: Emisión de bonos de impacto social o colocación privada de capital (acciones o deuda) para inyectar un segundo tramo de capital (ej. \$10.000 millones COP adicionales).	Crecimiento del Capital de Trabajo (Tasa de Apalancamiento).
Alianzas	Alianzas con Fondos de Inversión / Inversionistas Institucionales (nacionales e internacionales) que busquen impacto ESG (Social y Gobernanza) en su portafolio.	Tasa de Crecimiento Anual de Inversionistas ESG.
Gobernanza	Consolidar un Comité de Riesgo formal con expertos externos, alineado a las buenas prácticas de la banca para manejar la nueva cartera sin recurso.	Tasa de Pérdida Neta por Incobrables (Mantener por debajo del 2%).

Nota: Elaboración propia de los autores.

7.1.3. Fase III: Expansión Geográfica e Internacionalización (Largo Plazo: 5+ años)

El objetivo es convertir a EXPRESS FACTORING en un jugador regional y ofrecer soluciones financieras más allá del *factoring*, demostrando una capacidad adaptativa.

Seguidamente se presenta en la Tabla 20 la expansión geográfica e internacionalización en el largo plazo:

Tabla 20

Expansión geográfica e internacionalización en el largo plazo de EXPRESS FACTORING

Pilar Estratégico	Acciones Específicas	Métrica de Éxito (KPI)
Expansión Regional	Apertura de operaciones en un segundo país de Latinoamérica (ej. Perú o Chile), aprovechando la similitud regulatoria y la necesidad de financiación de pymes.	Ingresos generados fuera de Colombia.
Estrategia de Producto	Ampliación de la Oferta Fintech: Incursionar en servicios complementarios, como microcréditos digitales garantizados por facturas o Confirming avanzado para grandes compradores.	Número de Productos por Cliente Promedio.
Alianzas	Alianzas de Fintech a Fintech: Integración de la plataforma de EXPRESS FACTORING con otras plataformas de servicios (ej. software contable, ERPs) para generar un ecosistema de servicios para las pymes.	Porcentaje de Flujo de Negocio generado por integraciones API.
Gobernanza	Evaluación de una posible apertura de capital o cotización en una bolsa de valores secundaria (ej. Bolsa de Valores de Colombia o Mercado Global).	Cumplimiento de los estándares IFRS (Normas Internacionales de Información Financiera).

Nota: Elaboración propia de los autores.

La capacidad adaptativa de EXPRESS FACTORING se centra en el uso de la tecnología como activo flexible: la arquitectura de software debe ser modular para permitir la rápida adaptación a las regulaciones de nuevos países (ej. el sistema de facturación electrónica de Perú o Chile), por el lado de la Inteligencia Artificial debe pasar de analizar el riesgo del pagador en Colombia a analizar el riesgo soberano y cambiario en la expansión internacional.

7.2. Innovación Tecnológica

Dado que el éxito y la escalabilidad de EXPRESS FACTORING se fundamentan en su

infraestructura tecnológica, diseñada para superar los tres grandes obstáculos del *factoring* tradicional: la lentitud, la opacidad y el riesgo. Nuestra solución no es solo un portal web; es un motor de automatización impulsado por la Inteligencia Artificial (IA) y la trazabilidad de datos.

7.2.1. Inteligencia Artificial (IA) para el Scoring de Riesgo

El uso adecuado de la inteligencia artificial es garantía de innovación permanente y asegura competencias en el mercado por ser la tendencia global más preponderantes, y para el tipo de negocio que caracteriza las operaciones de *factoring*, debe considerarse como núcleo de la promesa de valor de desembolsos ágiles.

Para ellos, se utilizarán herramientas como los modelos de *Machine Learning* (ML), que en la práctica se traduce como modelos predictivos, que son entrenados con los datos históricos de comportamiento de pago de los clientes, evalúa las tendencias sectoriales y variables macroeconómicas.

Los *softwares* de inteligencia artificial implementados deberán cruzar los datos del deudor y sus facturas en tiempo real, para otorgar el score crediticio. El reemplazo de la verificación manual asegura que no existan prácticas burocráticas que se traducen en una optimización significativa del tiempo en el proceso empleado.

Lo anterior se complementa con la captura y verificación documental al utilizar plataformas de reconocimiento óptico de caracteres, garantizando que la información de la factura sea captada y validada contra las bases de datos fiscales autorizadas para tal fin.

Por otro lado, para mantener la Tasa de Morosidad (*Default Rate*) debajo del promedio estimado para el sector, la inteligencia artificial también será utilizada, pues así se cruzan las variables que permiten identificar y rechazar oportunamente las operaciones financieras de alto riesgo. Esto se alinearé con el proceso de recaudo automatizado que realizará seguimiento digital

de fechas de vencimiento y generará las notificaciones de forma programada, para que así no se empleó tiempo del talento humano contratado en una actividad de carácter operativo.

Frente a la estrategia de servicio al cliente, se minimizarán los costos operativos internos para que a los potenciales clientes (pymes), no se le trasladen esos costos; el proceso final se realizará con base en datos automatizados, lo cual permite que no haya suposiciones o imprecisiones y se mantenga una mejor relación con los clientes.

Como se ha mencionado, la utilización de herramientas de IA simplifica el flujo de trabajo y optimiza el proceso de negocio desde el momento inicial, con la ventaja de no manipular documentos físicos, generar impresiones o visitar más de una entidad para la realización de los diversos trámites que implica la operación del *factoring*.

Dado que EXPRESS FACTORING manejará activos financieros (facturas) y datos sensibles, la seguridad y la confianza son primordiales, por lo que para complementar los apartes anteriormente descritos será implementada la tecnología *Blockchain* para asegurar la trazabilidad y evidencia, y el cifrado de datos para cumplir con la protección y transparencia de extremo a extremo en el protocolo de manejo de tal información.

La sinergia entre la IA que permite agilidad y gestión de riesgos financieros, al lado de la automatización que permite eficiencia operativa, y la seguridad y trazabilidad que ofrecen los nuevos sistemas cifrados de seguridad en la información crean una garantía verdadera para EXPRESS FACTORING al momento de posicionarse como una nueva plataforma financiera en el mercado.

7.3. Barreras de Entrada y Análisis de Riesgos

Para el análisis de las barreras de entrada de EXPRESS FACTORING se evaluó la necesidad de un capital inicial significativo para cubrir los costos asociados al desarrollo

tecnológico, la contratación del recurso humano, la infraestructura y el marketing. Además, es indispensable mantener la liquidez necesaria para soportar las operaciones de *factoring*. Para mitigar esta barrera, la organización podrá acceder a financiamiento externo mediante inversores ángeles, capital de riesgo o préstamos bancarios, complementado con una planificación financiera meticulosa que optimice el uso del capital.

No se podrá perder de vista que el mercado de *factoring* está altamente regulado, razón por la cual, para asegurar el cumplimiento de leyes locales y protocolos internacionales se requerirá de conocimiento y recursos especializados dedicados a ellos, por medio de asesores legales y contables desde la fase inicial.

En cuanto a la tecnología y la seguridad de los datos, será necesaria una plataforma tecnológica robusta y segura para operar en el sector financiero. Esta representa una barrera significativa debido a la complejidad y los costos asociados, pero desde el análisis de las inversiones y costos iniciales esto se ha contemplado, y si bien será de manera progresiva para ir incorporando las funcionalidades básicas, se proyecta ir escalando con las alianzas de proveedores tecnológicos especializados ya consolidados.

Asimismo, construir relaciones y una red de contactos en el sector financiero y con potenciales clientes es esencial pero desafiante para un nuevo competidor como EXPRESS FACTORING. Por ello, es indispensable implementar estrategias de *networking* activo, participar en eventos del sector y fomentar alianzas estratégicas.

Será retador la construcción de una marca confiable desde cero en un mercado tan especializado, como el mercado financiero, lo que constituye una barrera significativa pero que será abordado con el diseño de la estrategia comercial enfocada en *marketing* y publicidad, seguridad y valor agregado que cada servicio planteado requiere para cada característica del

cliente.

En el contexto del sector, un análisis meticuloso de los desafíos y/o amenazas debe ejecutarse desde el principio. Entre las principales amenazas se encuentran la intensa competencia tanto de instituciones financieras establecidas como *fintechs* emergentes, que constantemente innovan y ofrecen otro tipo de soluciones como alternativas de financiamiento, donde en la actualidad es ampliamente reconocido que cualquier persona, inclusive con score crediticio negativo, puede ser merecedora de una operación de crédito.

Adicionalmente, la economía colombiana en este momento se considera volátil, se han presentado cambios en las condiciones y regulaciones del sistema financiero que impactan tasas de interés, más requisitos, pocos incentivos para la inversión, dejando como estela un estado de alta incertidumbre; por ello, una solución como *el factoring* debe tener en cuenta esta barrera al momento de su puesta en marcha; en este contexto, la empresa implementará estrategias ágiles y flexibles para mitigar estos desafíos, diferenciándose a través de un servicio de alta calidad, una sólida estrategia de educación y promoción para generar ventajas del *factoring* en el sector empresarial colombiano que permita que esta práctica se reconozca como innovadora y eficiente.

Por su parte, la solvencia del deudor es el activo subyacente de la empresa. Por eso, el éxito de EXPRESS FACTORING no dependerá de qué tan rápido preste el dinero, sino de qué tan bien se analice la salud financiera de los pagadores, toda vez que si el deudor falla, la estructura financiera se debilita. Por ende, se identifican riesgos relacionados con la capacidad de pago que es el mayor de los riesgos financieros que se pueden enfrentar, puesto que genera reportes negativos en centrales de riesgo, incumplimiento de solicitudes, reestructuración de la deuda y hasta congelación del capital de trabajo.

Otro riesgo asociado a la insolvencia de los pagadores es cuando la cartera de facturas

pertenece a un solo deudor o grupo económico, por ello hemos hecho énfasis en la diversificación sectorial y en el tamaño de los negocios que inicialmente pueden captarse, tratado de evitar riesgos de este tipo.

Aunque resulte evidente, vale la pena mencionar que otro riesgo de este tipo de operaciones es la Ley de plazos justos, que, si bien obliga a pagar en 60 días, muchas empresas grandes buscan vacíos legales o acuerdos de extensión voluntaria que terminan alargando la proyección de recaudo y recuperación.

Como estrategia de mitigación de los riesgos enunciado, se puede afirmar que no todo son barreras y desafíos, en Colombia el mercado del *factoring* supone oportunidades de crecimiento y consolidación significativas, que componen el tejido empresarial de la nación, lo cual hace que EXPRESS FACTORING pueda posicionarse como una solución atractiva, ofreciendo acceso inmediato a liquidez, sin las cargas que suelen implicar los créditos bancarios.

Cabe añadir, que el avance tecnológico y la digitalización del sector financiero abren puertas para innovar en la oferta de servicios de *factoring*, permitiendo procesos más rápidos, transparentes y seguros, tanto para el cliente como para EXPRESS FACTORING. Este entorno digital facilita la captación de nuevos clientes y mejora la experiencia del usuario, diferenciándose de competidores que no hayan adoptado plenamente las herramientas digitales.

Otra oportunidad que debe ser aprovechada es la tendencia de las empresas que buscan externalizar servicios financieros, si bien esto lo hacen para optimizar recursos y para concentrarse en su actividad principal, con esta práctica logran capitalizar esta tendencia hacia las dinámicas que ofrecen los servicios del *factoring*, complementando cada una de sus demandas con asesorías financieras, análisis de riesgo y gestión de cobros, posicionando a EXPRESS FACTORING como un socio estratégico integral para sus clientes.

Asimismo, el crecimiento económico del país y la expansión de sectores clave como el tecnológico, el manufacturero y el de servicios, suponen un aumento en la demanda de soluciones de *factoring* adaptadas a diferentes ciclos de negocio y necesidades sectoriales. Identificar y adaptarse a estas tendencias sectoriales permitirá a EXPRESS FACTORING explorar mercados nicho con potencial de alto crecimiento.

Finalmente, la colaboración y las alianzas estratégicas con entidades financieras, cámaras de comercio y asociaciones empresariales pueden ampliar significativamente el alcance de la organización, permitiendo acceder a una base de clientes más amplia y diversificada, fortaleciendo su posicionamiento en el mercado a través de la validación y el respaldo de entidades respetadas en la red empresarial.

De acuerdo a lo anterior, la solidez de EXPRESS FACTORING no solo reside en su innovación tecnológica, sino también en su capacidad para identificar, cuantificar y mitigar proactivamente los riesgos inherentes a los desafíos y amenazas que el mismo entorno presentan, tal como se plantea en la Tabla 21:

Tabla 21

Matriz de Riesgos

Categoría de Riesgo	Riesgo Específico	Impacto Potencial (I)	Probabilidad (P)	Plan de Mitigación Detallado
FINANCIERO	<p>Riesgo de Morosidad (Default): El deudor final no cumple con el pago de la factura cedida.</p>	Alto	Medio	<p>Mitigación Principal: Uso del motor de IA (<i>Scoring Predictivo</i>) para evaluar el riesgo del deudor <i>antes</i> de la compra de la factura.</p> <p>Secundario: Diversificación geográfica y sectorial de la cartera para evitar concentración de riesgo. Cláusulas de recurso limitado con la pyme cedente.</p>
FINANCIERO	<p>Riesgo de Liquidez: Dificultad para obtener el capital suficiente para fondear la demanda de <i>factoring</i> de las pymes en crecimiento.</p>	Medio	Bajo	<p>Mitigación: Mantener una base diversificada de fuentes de fondeo (inversionistas privados, fondos de deuda especializados). Implementar un modelo de flujo de caja que anticipe los requerimientos de capital con 6 meses de antelación.</p>

Categoría de Riesgo	Riesgo Específico	Impacto Potencial (I)	Probabilidad (P)	Plan de Mitigación Detallado
OPERATIVO	<p>Fallo o Caída de la Plataforma Tecnológica: Errores de cálculo, interrupción del servicio o pérdida de datos transaccionales.</p>	Alto	Bajo	<p>Mitigación: Monitoreo 24/7 de la infraestructura <i>cloud</i>. Implementación de servidores de alta seguridad, y un Plan de Recuperación de Desastres (DRP) con <i>backups</i>. Pruebas de estrés trimestrales.</p>
OPERATIVO	<p>Riesgo de Fraude Interno o Documental: Manipulación de facturas o colusión por parte de empleados.</p>	Medio	Bajo	<p>Mitigación: Segregación estricta de funciones. Uso de la tecnología para crear un registro inmutable e innegable de la titularidad y estado de cada factura. Auditorías internas periódicas.</p>
REGULATORIO	<p>Cambio en la Normativa Fintech/Factoring: Adaptación a nuevas regulaciones (ej. Ley de Protección de Datos o normativas específicas de la intermediación financiera).</p>	Alto	Medio	<p>Mitigación Principal: Asignación de un Consejero Legal especializado en regulación <i>Fintech</i> para monitoreo constante. Diseño de la plataforma bajo principios de <i>Compliance by Design</i> (adaptabilidad regulatoria).</p>

Categoría de Riesgo	Riesgo Específico	Impacto Potencial (I)	Probabilidad (P)	Plan de Mitigación Detallado
CIBER-SEGURIDAD	Ataque o Filtración de Datos: Exposición de información financiera sensible de pymes o inversionistas.	Alto	Bajo	Mitigación: Cifrado de extremo a extremo (TLS/SSL). Auditorías de penetración externas (<i>Pen- Testing</i>).

Nota: Elaboración propia.

Dado que nuestra estrategia de mitigación va más allá de la reacción a eventos; es una estrategia de gobernanza proactiva enfocada en la transparencia, será necesario diversificar la cartera de deudores, la fuentes de fondeo y nuestros proveedores tecnológicos para evitar dependencias críticas; se implementará el uso de *Blockchain* para garantizar que los inversionistas tengan acceso auditable a la trazabilidad de sus activos a través del CRM, eliminando la asimetría de información y fortaleciendo la confianza en la gestión de EXPRESS FACTORING; por último, la infraestructura tecnológica contará con las herramientas de inteligencia artificial que puedan reducir el riesgo- no para reemplazarlo, asegurando que las decisiones críticas siempre tengan un punto de validación por parte del equipo de riesgos que se determine dentro de la estructura organizacional.

7.4. Competidores Claves

En el Mercado de *factoring* en Colombia hemos hallado algunos tipos de competidores, los cuales discriminamos de acuerdo a su naturaleza:

7.4.1. Bancos Tradicionales

Dentro de este grupo de competidores se encuentran: Banco de Occidente, Banco de Bogotá, BBVA, Bancolombia, Davivienda y Banco AV Villas, entre otros. Las fortalezas de los bancos tradicionales en la prestación del servicio de *factoring* sin lugar a duda corresponde a una

amplia base de clientes, solidez financiera, y diversidad de productos, encontrando debilidades a nuestro favor porque los procesos a menudo son más lentos, pero sobre todo menos personalizados, con requerimientos de garantía más estrictos para las pymes.

De esta manera la estrategia para EXPRESS FACTORING estará enmarcada en procesos de agilidad en la aprobación y procesamiento de las operaciones de *factoring*, así como la atención personalizada del servicio según las necesidades de nuestros clientes.

7.4.2. *Fintechs y Empresas Especializadas*

Dentro de este tipo de compañías se destacan Valorum, Liquitech y Mesfix, las cuales presentan como fortalezas ofertas innovadoras, procesos rápidos y digitales, y menor burocracia. Sin embargo, también enfrentan debilidades, principalmente en cuanto a su capacidad limitada de financiamiento y al reconocimiento de marca, especialmente en comparación con los grandes bancos.

En este sentido, EXPRESS FACTORING deberá contar con una infraestructura tecnológica que sea notablemente superior en cuanto a la experiencia del usuario y eficiencia operativa en comparación con otras *fintech*, con el objetivo de consolidarse como una marca sólida y confiable en el mercado. Para ello se trabajará en un enfoque flexible y adaptable, de acuerdo a las condiciones de cada uno de los ciclos de negocios que presente cada empresa.

7.5. Precios

En el mercado de precios del sector *factoring*, las tasas ofrecidas varían en función del riesgo y del segmento de mercado atendido. Para ser competitiva y atractiva para una diversidad de clientes, que van desde pymes hasta grandes corporaciones, la empresa debe destacarse por su agilidad y calidad de servicio, ofreciendo tasas que reflejen estas ventajas. La propuesta de tasas de descuento financiero para el sector público se sitúa entre el 2.5% y el 3.5% N.M.V.,

equilibrando competitividad con la cobertura de costos operativos y riesgos asociados. Para clientes del sector privado, en particular aquellos clasificados con calificación AAA, se sugiere una banda de tasas entre el 1.9% y el 2.4% N.M.V., ajustable según el perfil de riesgo y el volumen de operaciones gestionado.

La flexibilidad constituye un pilar fundamental en la estructura de precios, permitiendo adaptaciones según el volumen de facturas, la duración del crédito y el perfil de riesgo de cada cliente. Esta estrategia busca posicionar a EXPRESS FACTORING como una opción atractiva para una amplia gama de empresas, garantizando al mismo tiempo que los precios cubran los costos operativos y generen el margen de beneficio deseado. Este enfoque se sustenta en la inversión inicial, que proporciona un margen para ajustar la estrategia de precios conforme a la respuesta del mercado.

De la misma manera, la empresa pretende ir más allá de la competencia basada únicamente en el precio, enfatizando el valor agregado de sus servicios. Esto incluye asesoramiento personalizado, rapidez en la ejecución de operaciones y soporte tecnológico, elementos diferenciadores que justifican las tarifas propuestas y fomentan la construcción de relaciones duraderas con los clientes.

La implementación de esta estrategia de precios requiere una comunicación efectiva a través de todos los canales de marketing y ventas, junto con un monitoreo continuo del desempeño financiero y la satisfacción del cliente. Este seguimiento constante garantiza la capacidad de realizar los ajustes necesarios, manteniendo la estrategia alineada con las dinámicas del mercado y las expectativas de los clientes.

7.6. Canales de Distribución

Los canales de distribución de EXPRESS FACTORING se basan en los métodos mediante los cuales la empresa se conectará con sus clientes, y los actores del mercado al ofrecer y consolidar los servicios de *factoring*. Será entonces necesario la apertura de varios canales de comunicación dentro de los que se cuentan plataformas digitales e interacciones personales en la sede diseñada para tal fin, de esta manera se asegura cobertura multiformato en el negocio.

Se hace énfasis en la importancia de las plataformas digitales también en esta parte, pues es lo que permite a los potenciales clientes, y clientes formarles que puedan solicitar sus operaciones financieras, gestionar sus documentos y realizar el seguimiento de sus cuentas de manera ágil y efectiva. Esta herramienta no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también optimiza los tiempos de procesamiento, convirtiéndose en un canal esencial para la operación del negocio.

Además de la tecnología, EXPRESS FACTORING también permite el formato de interacción presencial con los clientes, porque lo que el equipo empresarial deberá tener presencia en las ciudades identificadas para la captación inicial del negocio (Bogotá, Medellín, Cali, Región Caribe), este equipo comercial buscará comprender a profundidad las necesidades de cada cliente, ofreciendo soluciones a medida que se ajusten a sus requerimientos financieros y operativos.

La colaboración con bancos, instituciones financieras y asociaciones empresariales también serán necesarias para ampliar el alcance del mercado, sino que también fortalece la credibilidad y la confianza en los servicios de EXPRESS FACTORING. Estas alianzas permiten acceder a una base de clientes más amplia y diversificada, promoviendo el *factoring* como una solución financiera viable y atractiva.

Para que todos los formatos planteados como canales de distribución funcionen, será imprescindible el desarrollo de una campaña de marketing y promoción digital para respaldar todos los esfuerzos planteados. En ese sentido, la estrategia de contenido, centrado en educar al mercado sobre los beneficios del *factoring* y su capacidad para atender las necesidades de liquidez de las empresas, resultan claves para la captación de nuevos clientes.

Por último, EXPRESS FACTORING enfatiza al reconocer que la educación financiera es necesaria para un público objetivo que va más allá de sus clientes potenciales, por lo que la organización de *webinars*, talleres y seminarios serán parte integral de la transferencia de conocimiento especializado con el que contará la compañía, posicionándola como un referente y líder de pensamiento en el sector financiero, generando valor tanto para sus clientes.

8. Estrategia de Sostenibilidad y Responsabilidad Social de EXPRESS FACTORING

Las empresas que logran integrar en su misión y de manera transversal en sus operaciones los factores ambientales, sociales y de gobernanza colaborativa tienden a ser más confiables y acceder a más mercados en el contexto político y económico actual, razón por la que EXPRESS FACTORING puede diferenciar su propuesta de valor al alinear su modelo de negocio *Fintech* con una estrategia de sostenibilidad clara; al ser una *Fintech* con enfoque digital, inherentemente contribuye a la sostenibilidad ambiental a través de la minimización de la huella de carbono asociada a las operaciones bancarias y financieras tradicionales, por ejemplo.

A continuación, se establecen las iniciativas que puede implementar el emprendimiento, con su respectiva contribución socioambiental:

1. Cero consumos de papel en procesos de facturación, contratos y seguimiento (gestión de cartera). Minimización del uso de tinta y archivo físico.
2. Reducción de Viajes y Logística: El modelo de Multicanalidad (plataforma digital

complementada con visitas puntuales) minimiza la necesidad de desplazamientos físicos constantes de clientes y personal. Esto se traduce en una menor emisión de CO² por concepto de transporte.

3. Infraestructura tecnológica eficiente: Priorizar centros de datos y *cloud computing* que utilicen energía renovable o compensen su huella de carbono (uso de proveedores certificados en sostenibilidad).
4. Apoyo a cadenas de suministros verdes: En el futuro, se puede ofrecer una tasa de descuento preferencial a las pymes (clientes factorados) que demuestren certificaciones ambientales o pertenezcan a sectores de economía circular o energías limpias

Vale la pena mencionar que el impacto social es el pilar más fuerte de EXPRESS FACTORING, pues su misión principal es resolver el problema de liquidez de las pymes, el motor económico y de empleo de Colombia, por lo que lo más importante en este aspecto es la Democratización del crédito: Proveen liquidez a las mipymes que representan más del 90% del sector productivo del país y están desatendidas por la banca tradicional, lo que evitaría que estas empresas recurran a financiación informal de alto costo.

Al apalancar el capital de trabajo de las pymes, se les permite sostener y crear empleos (las pymes generan más del 80% del empleo en Colombia), contribuyendo a la estabilidad económica de las regiones objetivo, y al desarrollar contenido digital sobre *factoring* y gestión de liquidez (estrategia de *marketing*), se eleva el nivel de conocimiento financiero de los empresarios de las pymes, empoderándolos para tomar mejores decisiones.

Adicionalmente, con la implementación de *Blockchain* para garantizar la trazabilidad auditable de los activos a los inversionistas, se genera un ambiente de confianza y transparencia, clave para la buena relación social con los *stakeholders*.

Para garantizar la ejecución adecuada de la estrategia de sostenibilidad, se hace necesario a su vez, el diseño de una estrategia de gobernanza, dado que este es un aspecto muy crítico para una *Fintech* de servicios financieros, asegurando así la confianza de los inversionistas y el cumplimiento normativo, por lo cual se establecen iniciativas puntuales, tales como:

1. Implementar un Código de Ética y Buen Gobierno robusto desde la fase inicial.
2. Adopción de políticas Anti-Corrupción y Anti-Lavado de Activos estrictas, y que esenciales para el sector financiero.
3. Usar la Inteligencia Artificial (AI) en la gestión de riesgos, garantizando que los modelos de decisión sean imparciales y libres de sesgos, promoviendo un trato justo a todos los clientes.
4. Diversificar la gestión de riesgos con un límite de Exposición Máxima del 15% por pagador, con el fin de garantizar una gestión prudente del capital y proteger el interés de los inversionistas.
5. Realizar un reporte de sostenibilidad en donde quede pactado el compromiso de integrar métricas de sostenibilidad en los reportes anuales a inversionistas, mostrando el impacto social y ambiental (Ej. número de pymes atendidas, porcentaje de operaciones digitales, horas de capacitación).

La integración empresarial bajo parámetros de sostenibilidad representa una ventaja competitiva. El posicionamiento de EXPRESS FACTORING se fortalece al ser percibido no solo como un proveedor de liquidez ágil, sino también como un aliado estratégico para el desarrollo social y la adopción de tecnologías responsables, atrayendo tanto a clientes pyme conscientes como a inversionistas institucionales que priorizan estos criterios en sus portafolios.

Recomendaciones

Para garantizar la sostenibilidad de la empresa y escalar su impacto en el mercado colombiano, se proponen las siguientes líneas de acción estratégica a modo de recomendaciones generales:

1. Aunque el sistema RADIAN de la DIAN garantiza la existencia de la factura, el riesgo de "operaciones circulares" (facturación entre empresas fantasma) es una realidad, para lo cual se recomienda desarrollar un algoritmo de *Machine Learning* (IA) que analice patrones de facturación histórica. Si una pyme emite de repente una factura por un monto 10 veces mayor a su promedio habitual a un pagador desconocido, el sistema debe disparar una alerta de revisión manual.
2. Una vez consolidada la relación con los pagadores (las grandes empresas), la estrategia debe virar hacia el *Confirming*, para lo cual será necesario negociar directamente con las tesorerías de las grandes industrias para gestionar el pago a toda su cadena de proveedores. Esto reduce el costo de adquisición de clientes (CAC) de la empresa, ya que es el Pagador quien "trae" a sus proveedores a EXPRESS FACTORING.
3. Con la implementación de los pagos interoperables inmediatos en Colombia liderada por el Banco de la República, se debe integrar la plataforma de EXPRESS FACTORING con sistemas de pago en tiempo real. Esto permitiría que, una vez aprobada la factura, el desembolso se refleje en la cuenta de la pyme en cuestión de segundos, eliminando la espera de los ciclos de compensación bancaria tradicionales (ACH).
4. Muchos empresarios pyme ven el *factoring* como un "último recurso" y no como una herramienta de planeación, para ello dentro de toda la estrategia y valor agregado de

servicio al cliente, se puede desarrollar un módulo de análisis de flujo de caja dentro de la plataforma que le avise al empresario: "Tus gastos de nómina vencen en 5 días y tienes facturas por cobrar; adelanta el pago de esta factura hoy para evitar un sobregiro". Esto convierte a la empresa en un socio consultivo, no solo en un prestamista.

Conclusiones

EXPRESS FACTORING no es solo una idea de negocio, sino una solución financiera que aborda un vacío estructural en el mercado colombiano: la necesidad de liquidez ágil de las pymes.

A partir del análisis realizado y del modelo de Plan de Negocio que se proyectó en tres escenarios posibles, se logra sustentar una propuesta innovadora en la medida que el mercado la necesita y que no es de uso frecuente, consolidándose como una alternativa viable dentro de un mercado que en la actualidad busca soluciones de financiación de todo tipo, y en donde el acceso por medio de fuentes digitales es recurrente, siendo así como el modelo de *factoring* utilizado se sustenta en la inmediatez y el apalancamiento sin endeudamiento para los clientes que acceden a esta solución.

Para los inversionistas que emprenden este camino, se tiene que con una inversión inicial de COP \$4.000 millones y una estructura de costos competitiva, alienada a un proceso de negocios desarrollado con rigurosidad, se podrían alcanzar utilidades de hasta COP 907 millones en el mejor de los escenarios proyectados, plan que a la vez se sustenta en alta rentabilidad con posibilidades reales para seguir expandiéndose.

El verdadero reto será aterrizar en operaciones con clientes reales, los supuestos que se diseñaron para distintos tipos de empresas, diferentes en tamaños y sectores de la industria, por ello, el principal cometido de los inversionistas debe ser el aseguramiento del capital, en donde las primeras tareas, antes de salir al mercado es lograr la confianza para captar parte de los COP \$4.000 millones que se requieren como capital de trabajo y establecimiento de los primeros procesos contractuales.

Con el fin de minimizar costos se entenderá que las operaciones financieras serán en su

totalidad abordadas de manera digital, de esta forma se estarán desarrollando los procesos *onboarding* que fueron expuestos en el documento como forma de pertenecer con seguridad en este mercado, de manera digital y eficiente en este entorno competitivo.

Se espera cumplir con el plan piloto que se diseñó como primer objetivo de la estrategia comercial, la captación de 50 empresas (0.05% del mercado) y de donde se documentarán las primeras iteraciones del proceso que certificarán la experiencia que requiere la empresa para su estabilidad, proyección y crecimiento.

Como punto a favor dentro de los escenarios proyectados, del plan de negocio y de los riesgos encontrados, EXPRESS FACTORING se posicionaría sin dificultad con su servicio inmediato, siendo más ágil que la competencia directa y como lo suponen las entidades bancarias tradicionales.

Finalmente, es significativo afirmar que EXPRESS FACTORING es más que una inversión; para el contexto de Colombia en 2026, una empresa con las características que se han expuesto no solo se percibe como un negocio financiero, o un registro mercantil más, es realmente un habilitador de supervivencia empresarial al representar la evolución del crédito comercial en el país.

Referencias bibliográficas

- Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). (2011).
Eliminando barreras: El financiamiento a las Pymes en América Latina .
- Banco Santander. (2024). ¿Qué es el forfaiting internacional? Recuperado el Marzo de 2026, de
<https://www.bancosantander.es/glosario/forfaiting-internacional>
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en colaboración y Finnovista. (2022). Fintech en
 América Latina y el Caribe. Un ecosistema consolidado para la recuperación. Capítulo 8.
- Beqiri, G. (2014). Innovative business models and crisis management. The Economies of Balkan
 and Eastern Europe Countries in the Changed World (EBEEC 2013). Procedia
 Economics and Finance.
- Bustamante, C. (2013). Evolución empresarial, el secreto del éxito.
<https://www.portafolio.co/negocios/empresas/evolucion-empresarial-secreto-exito-70680>
- Cañas, I. (2015). El factoring (trabajo de grado). Universidad de La Rioja.
http://biblioteca.unirioja.es/tfe_e/TFE000818.pdf
- Castaño, J. (2022). *Mercado de capitales: Motor de la productividad empresarial 33° Simposio
 de Mercado de Capitales- Asobancaria*.
- Cesce. (21 de Septiembre de 2023). Factoring sin recurso: definición y para qué sirve.
<https://www.cesce.es/es/w/asesores-de-Pymes/factoringsin>
 recurso#:~:text=En%20un%20factoring%20sin%20recurso,un%20impago%20de%20la%20deua.
- Colombia Fintech. (22 de Mayo de 2025). Fintech Snapshot – Factoring y Confirming 2025.
<https://colombiafintech.co/2025/05/22/fintech-snapshot-factoring-y-confirming-2025/>
- Colombia Fintech. (2025). Fintechs colombianas: trazabilidad por nuevas regulaciones e

innovación atrae al 10% de los nuevos usuarios de crédito.

Clark, T., A. y Pigneur, Y. (2012). Tu modelo de negocio. Factoring Services Market (2024-2030): <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/factoring-services-market>

FELAFAC. (2022). Factoring en LATAM 2022: lo que viene. Alvantia.

<https://www.alvantia.com/factoring-en-latam-2022-lo-que-viene/>

Fintech, C. (junio de 2025). Fintechs colombianas: trazabilidad por nuevas regulaciones e

innovación atrae al 10% de los nuevos usuarios de crédito.

<https://colombiafintech.co/2025/06/19/fintechs-colombianas-trazabilidad-por-nuevas-regulaciones-e-innovacion-atrae-al-10-de-los-nuevos-usuarios-de-credito/?searchString=factoring>

Fredrickson, F. (2012). Seven Strategies for Doing Business in Times of Crisis. Forbes.

<https://www.forbes.com/sites/fabiennefredrickson/2012/12/19/seven-strategies-for-doing-business-in-times-of-crisis/#6c8fa2b66505>

Garson, J. (2019). Crisis Management: Do You Have The Right Plan. Forbes.

<https://www.forbes.com/sites/jackgarson/2019/10/01/crisis-management-do-you-have-the-right-plan/#1495567a4907>

KLYM by COVAL. (19 de Febrero de 2022). ¿Qué es confirming y cómo funciona en

Colombia? <https://klym.com/co/blog/que-es-confirming-como-funciona-colombia/>

Modelos de negocios sufren cambios a causa de coronavirus. (2020). El Vocero.

https://www.elvocero.com/economia/modelos-de-negocios-sufren-cambios-a-causa-de-coronavirus/article_87101846-9dda-11ea-923c-e344a48d68b3.html

Montes Suárez, M. (21 de Septiembre de 2025). Valora Analitik. Obtenido de

<https://www.valoraanalitik.com/el-factoring-alternativa-para-Pymes/#:~:text=Foto:%20tomada%20de%20Freepik.%20Comp%C3%A1rtelo%20en:%20En,sus%20posibilidades%20frente%20a%20la%20banca%20tradicional>

Rincon, E. (2023). *El desarrollo jurídico de Fintech 2ª Edición*. Bogotá: Editorial Tirant Lo Blanch.

Suarez, D. M. (21 de Septiembre de 2025). *El factoring, la alternativa para pymes que proyecta financiar \$7 billones en 2025*. Obtenido de Valora Analitik:

<https://www.valoraanalitik.com/el-factoring-alternativa-para-Pymes/#:~:text=Foto:%20tomada%20de%20Freepik.%20Comp%C3%A1rtelo%20en:%20En,sus%20posibilidades%20frente%20a%20la%20banca%20tradicional>.

Superintendencia Financiera. (2025). Reporte de Inclusión Financiera 2024. *Programa Nacional- Banca de Oportunidades*. Colombia.

https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2025-06/BDO_RIF%202024_20062025.pdf

Veenendaal, A. (enero de 2026). *Blue Prism*. Obtenido de https://www-blueprism-com.translate.google/guides/businessprocess/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=c

Villa Pérez, D. (2020). En tiempos de crisis unos lloran, mientras otros venden pañuelos.

Medium. <https://medium.com/innovation-insider-by-kinit/en-tiempos-de-crisis-unos-lloran-mientras-otros-venden-pa%C3%B1uelos-9466eb50849f>

Glosario

Alianzas estratégicas: Acuerdos entre empresas o instituciones que se unen para lograr beneficios mutuos, como ampliar su alcance de mercado, compartir recursos o mejorar la oferta de productos o servicios.

Canales de distribución: Vías o medios a través de los cuales una empresa ofrece y entrega sus productos o servicios al consumidor final. En el caso de las *fintech*, incluyen plataformas digitales, redes comerciales y alianzas.

Confirming: Servicio financiero mediante el cual una empresa delega en una entidad financiera el pago a sus proveedores, permitiendo a estos últimos acceder anticipadamente al dinero de sus facturas.

Equity: Participación accionarial o patrimonio neto, representando la propiedad de un individuo o inversionista sobre una empresa o activo. Es el valor que queda en una compañía después de restar todos sus pasivos y deudas de sus activos. Este concepto también puede referirse a la participación de los accionistas, el valor que se puede obtener al vender un activo.

Factoring: Instrumento financiero por medio del cual una empresa cede sus cuentas por cobrar (facturas) a una entidad (factor) para obtener liquidez inmediata, a cambio de una comisión o descuento.

Fintech: Término que combina "finanzas" y "tecnología", utilizado para describir a las empresas que ofrecen servicios financieros innovadores a través de herramientas digitales.

Infraestructura tecnológica: Conjunto de recursos tecnológicos (hardware, software, plataformas, redes, etc.) que permiten el funcionamiento eficiente y seguro de los procesos de una empresa.

Liquidez: Capacidad de una empresa para convertir activos en efectivo de manera rápida y

sin perder valor, lo cual es esencial para el cumplimiento de sus obligaciones financieras.

Multicanalidad: Estrategia que consiste en ofrecer productos o servicios a través de múltiples canales (físicos, digitales, personales), permitiendo una experiencia integrada para el cliente.

Pymes: Pequeñas y Medianas Empresas. Son organizaciones con un número limitado de trabajadores y volumen de ingresos moderado, que desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico.

Plataforma digital: Entorno tecnológico que permite la interacción entre usuarios y servicios de manera virtual, facilitando procesos como solicitudes, seguimiento, gestión documental, entre otros.

Tecnología financiera: Aplicación de tecnologías avanzadas (como inteligencia artificial, *blockchain*, *big data*, etc.) para mejorar o automatizar los servicios y productos del sector financiero.

Usuario: Persona o empresa que accede a los servicios de una *fintech*. Su experiencia, satisfacción y fidelidad son claves para el crecimiento y éxito de la empresa.