

## MEMORIA ECONOMICA

La **FUNDACIÓN CENTRO ACCIÓN MICROEMPRESARIAL**, es una persona jurídica de derecho privado, de las reguladas, en lo pertinente, por los artículos 633 a 652 del Código Civil Colombiano, el decreto 2150 de 1995 y demás normas concordantes. Se constituye como una entidad sin ánimo de lucro, de carácter permanente, independiente y autónomo y de utilidad común. **Su domicilio actual** es en la ciudad de Bogotá, DC.

La FUNDACIÓN tiene como objeto promover programas que apoyan a la microempresa y a las familias de la población del segmento de bajos ingresos, mediante actividades que contribuyan al desarrollo de la inclusión financiera en Latinoamérica. Esto se hace a través de programas de asesoría y asistencia técnica, entrenamiento dirigido, apoyo a nuevas empresas (startups), y contribución en programas de gobernabilidad.

Dando cumplimiento a lo dispuesto en el Artículo 10 y 11 de la Resolución No. 019 del 28 de marzo de 2018 proferida por la DIAN, a continuación, detallamos la siguiente información, correspondiente al año gravable 2023, así:

### 1. La naturaleza de las operaciones y principales actividades

Durante el año 2023, la Fundación en cumplimiento de su objeto social, desarrolló proyectos de transformación digital, de diseño de productos centrados en el cliente y definición de estrategia digital. Así mismo, proyectos enfocados en la generación de capacidades a través de plataformas EdTech como evolución a nuestro Programa de Educación Financiera Dialogo de Gestiones y actividades de inclusión financiera, que más adelante detallaremos.

### 2. Ingresos obtenidos

Durante el año 2023, la Fundación obtuvo ingresos totales por valor de \$6.382.561 (información en miles de pesos), con el siguiente detalle

<b>Concepto</b>		<b>Valor</b>
Donaciones recibidas de Accion Internacional		\$ 5.466.004
Ingresos por desarrollo de actividad meritoria	Programa Red Acción	\$ 652.129
Otros Ingresos	Reembolso de gastos y otros (ingreso diferencia en cambio)	\$ 264.428
<b>Total</b>		<b>\$6.382.561</b>

### **3. Ejecución de los Proyectos**

Durante 2023 se continuó con la ejecución de los proyectos vigentes del año anterior, de los cuales algunos llegaron a su etapa final de cierre. Por otro lado, el equipo trabajó en proyectos nuevos con diferentes tipos de instituciones en Ecuador, Perú, México, Guatemala, y Colombia, entre otros. A continuación, se presenta la relación de los proyectos:

#### **MAP - Fundación Génesis Empresarial / Guatemala**

Fundación Génesis Empresarial (FGE) destaca como la institución líder en microfinanzas sin ánimo de lucro en Guatemala, desplegando una amplia gama de productos y servicios financieros y no financieros, así como brindando capacitación y asesoría a micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) y comunidades rurales a lo largo y ancho del país. Formando parte de la Asociación entre Mastercard Center for Inclusive Growth y Acción (MAP, por sus siglas en inglés), Acción trabajó con Génesis para potenciar productos y servicios digitales innovadores que impulsen la adopción y uso de tecnologías digitales.

En el transcurso del año 2022, Acción brindó apoyo estratégico a Génesis para acelerar la adopción y el uso de la billetera móvil Akisi, al tiempo que ha colaborado en el desarrollo y lanzamiento exitoso de un producto digital de créditos de bajos montos denominado "Génesis Efectivo". Finalizando el 2022 se acordó una extensión del proyecto MAP hasta junio de 2023 con el fin de robustecer el ecosistema de Pronet /Akisi, (siendo Pronet la plataforma transaccional sobre la cual FGE opera para llegar a sus clientes, con más de 12k puntos en Guatemala y, Akisi la billetera electrónica con acceso a cajeros y corresponsales) promover las cadenas de valor que profundicen el acceso para las Mipymes y establecer la estrategia de expansión de Pronet a los países del Triángulo del Norte. Importante hay que mencionar que, durante 2023, en cuanto a clientes atendidos, FGE reportó 337,000 clientes, de los cuales 250,000 son mujeres y de ellas 97,000 caen bajo la categoría de Mipymes.

La extensión abarcó la entrega de tres componentes importantes. El primero consistió en desarrollar una guía para formar alianzas con nuevos actores o socios dentro de su portafolio y considerando las cadenas de valor atendidas por FGE. En el segundo componente seleccionó una de las cadenas de valor de FGE (construcción de vivienda), se diseñó un producto digital que integre a los actores principales (cliente, albañil, ferretería, socio estratégico) y se realizó una prueba de usabilidad del producto digital con los clientes. El último componente estableció el mapeo de oportunidades de expansión del ecosistema Pronet hacia El Salvador y Honduras, bajo el entendimiento de competidores directos, situación actual socioeconómica y regulatoria, y recomendaciones para utilizar la plataforma Akisi (cajeros, aplicación, aplicativo de corresponsales) en dichos países.

## **MAP BancoSol / Bolivia**

Dentro de su visión estratégica, BancoSol decidió evaluar sus actuales modelos de calificación de riesgo crediticio para las etapas de adquisición y renovación de sus clientes dentro del ciclo crediticio. Las soluciones propuestas con las que Acción está apoyando a BancoSol en la incorporación de las mejores prácticas en gestión de riesgos, incluyen la integración de herramientas de gestión de riesgos transaccionales y de cartera basadas en Machine Learning en los procesos existentes. Acción también está apoyando a BancoSol en la expansión de estas iniciativas para incluir a un segmento de clientes que actualmente no son atendidos por el banco, donde se pueden ofrecer montos más pequeños.

Durante el 2023 también logramos introducir AARM (analítica avanzada para la gestión de riesgos), una metodología mediante la cual estamos optimizando la eficiencia operativa y reduciremos los plazos de implementación a menos de un mes. Adicionalmente se desarrollaron nuevos Informes de gestión de riesgos de cartera para realizar un seguimiento del rendimiento y servir como línea de base para gestionar el impacto de las herramientas.

El equipo gerencial de BancoSol aprobó la continuación de la colaboración en 2024 y aprobó la implementación del marco de gestión de la morosidad basado en el riesgo para abordar el posible deterioro del desempeño.

## **IDB / Banco Bolivariano / Ecuador**

En el segundo trimestre del 2023 se completó el proyecto con Banco Bolivariano que había iniciado en el segundo semestre del 2022 bajo el acuerdo de servicio firmado con el BID Invest para brindar servicios de consultoría a múltiples entidades atendidas por el BID. El equipo de Acción culminó con éxito las tres fases del proyecto con el Banco realizando la ejecución de los entregables acordados: diagnóstico, definición de estrategia y planeación de hoja de ruta. El entregable final correspondiente a la hoja de ruta para la estrategia de digitalización del segmento Pyme se presentó a la institución y al equipo del BID en mayo de 2023. Las recomendaciones incluían acciones relacionadas con el perfilamiento de clientes, mejoras de procesos, ajustes a sus políticas de crédito, mejoras a la gestión comercial e iniciativas relacionadas con marketing, comunicación y establecimiento de alianzas. Las iniciativas propuestas fueron priorizadas en conjunto con el Banco según su impacto estratégico y viabilidad de implementación. Con la ejecución de este proyecto se espera que el banco pueda implementar las acciones recomendadas que le permitan mejorar su oferta y soluciones para el segmento Pyme.

## **Banco Guayaquil Micro Expansión/ Ecuador**

En octubre de 2022 iniciamos nuestra colaboración con Banco Guayaquil dando continuidad al trabajo realizado a través de nuestro acuerdo máster con el BID. Este proyecto financiado directamente por Banco Guayaquil con un monto total de 716,720 USD buscó desarrollar la hoja de ruta propuesta en la primera colaboración para estructurar la unidad de microfinanzas e inclusión del Banco con el fin de incrementar la relevancia del Banco en el segmento micro, utilizando un enfoque operativamente eficiente y que integre el uso de los canales digitales.

Se definieron cuatro líneas de trabajo para alcanzar este fin: la estructuración del modelo operativo y de omnicanalidad; segmentación de la base de clientes micro; habilitación de procesos y herramientas para la evaluación del riesgo; y la definición de un producto digital para el segmento. Además de definir el modelo operativo para optimizar los procesos de adquisición de clientes y proponer modelos de riesgo para la prospección y propensión de clientes en el segmento micro, se llevaron a cabo dos pilotos destinados a validar las hipótesis planteadas. Estos pilotos incluyeron un enfoque experimental rápido para evaluar el mapeo y los esfuerzos de la fuerza en campo en la adquisición de clientes, así como un modelo disruptivo para los gestores de crédito del Banco que buscaba otorgar autonomía en la aprobación de créditos de menor monto.

Una vez validados los resultados y con la aprobación del modelo organizacional por parte de la alta dirección del Banco, se proyectaron cifras que respaldaron las iniciativas y modelos propuestos por el equipo de Acción. Estas proyecciones compararon los costos operativos en los próximos tres años necesarios para alcanzar una penetración del 15% en el mercado micro financiero en Ecuador, donde se pudo evidenciar que con el modelo propuesto el Banco podría alcanzar las metas proyectadas con un número menor de gestores y un costo operacional reducido de 2.2 MM USD, comparado con el crecimiento orgánico del modelo actual del Banco. Con la presentación de estas cifras, el proyecto se dio por cerrado en noviembre de 2023.

### **Ovante - Diálogo de Gestiones/Colombia**

Bajo la continuidad de la subvención de FedEx, durante el 2023 se mantuvo el proyecto que inició con la digitalización del programa de educación financiera DOB, el cual evolucionó en una plataforma digital denominada Ovante. Este programa fue lanzado y piloteado en 2018 en Colombia con cerca de 3.000 personas y desde entonces se ha venido trabajando en un desarrollo y evolución constante. Durante los siguientes años, Ovante fue ofrecida como medio para la creación de capacidades financieras, digitales y de negocio a microempresarios en Bogotá a través de la plataforma Cívico, en el norte de Colombia a través de la Fundación dela mujer, y a nivel nacional en Ecuador a través de Banco Pichincha y Fundación. Durante el 2023 se desarrolló una versión mejorada de Ovante, con nuevos contenidos y herramientas y con una nueva donación de Fedex se hizo el lanzamiento oficial en México con un nuevo modelo de negocio dirigido directamente al usuario final (B2C). En enero de 2024, FedEx renovó su apoyo continuo a Ovante, con una nueva donación de 150,000USD para continuar con la expansión de Ovante en México y Bolivia. Actualmente se está trabajando en una estrategia basada en datos para desarrollar modelos predictivos y algoritmos de Machine Learning que permitirán que OVante sea una solución EdTech abierta y gratuita creada por Acción mientras proporciona visibilidad y acceso a servicios financieros. Ovante cuenta con más de 70,000 usuarios hasta el 31 de diciembre, 2023.

## **Toolkit de recuperación antes una crisis**

El Toolkit de recuperación ante una crisis es un programa digital desarrollado y lanzado el 2021 con el apoyo de S&P Global Foundation, FedEx y MetLife Foundation, para ayudar a los microempresarios de todo el mundo a obtener las habilidades y la experiencia que necesitan para reconstruirse, adaptarse y prosperar. El programa consiste en diez planes de acción sin costo, disponible en español, inglés e hindi y enseña a los usuarios sobre temas cruciales como la negociación de deudas con un proveedor de servicios financieros, promocionar y vender en línea a través de redes sociales y plataformas, aceptar pagos digitales y acceder a créditos en línea. El programa ha sido ofrecido a más de 300,000 personas globalmente, y más de 61,000 usuarios han accedido y/o completado uno o más planes de acción en América Latina (Bolivia, Colombia, Ecuador, México), India y Nigeria. Actualmente, el Toolkit está siendo promovido y ofrecido por instituciones que hacen parte de la Asociación de Entidades Financieras Especializadas en microfinanzas (Asofín) en Bolivia.

## **LolaDigital (Programa de empoderamiento de mujeres)**

Con el fin de seguir ampliando el impacto del Toolkit, S&P Global Foundation apoyó el desarrollo de LolaDigital, un nuevo programa de desarrollo de capacidades para mujeres jóvenes emprendedoras o que desean iniciar un negocio en Colombia, México, Ecuador, Nigeria e India. El programa, disponible en español, inglés y hindi, ofrece tres módulos digitales, cada uno entre 20 y 30 minutos, sobre (1) autoconfianza y toma de decisiones para el negocio, (2) marketing digital, y (3) ventas y pagos en línea. Durante el lanzamiento del programa en 2023, se ofrecieron 5 webinars liderados por mujeres emprendedoras en cada uno de los países y se realizó un piloto de mentoría con un grupo selecto de mujeres para participar en 3 sesiones virtuales con mentoras voluntarias con el fin de apoyar lo aprendido en los módulos con ejercicios más prácticos para aplicar en sus negocios. LolaDigital ha llegado a más de 70,000 mujeres globalmente.

## **Globokas/ Perú**

En abril del 2023 se inició un proyecto con Globokas Perú, la red más grande de corresponsales bancarios de Perú con el fin de apoyarlos en su definición estratégica para los próximos tres años, teniendo en cuenta un contexto local de país y una posible expansión del negocio a otros países. Con este objetivo se desarrolló una investigación en el mercado local de Perú, con el fin de tener una perspectiva del mercado, así como de usuarios actuales de Globokas y no usuarios, de tal manera que se pudieran obtener hallazgos relevantes que permitieron desarrollar la hoja de ruta a seguir para direccionar la estrategia local de Globokas incursionando en nuevos negocios que potencialicen su oferta actual. Se entregó una priorización de estas posibles oportunidades basadas en el desarrollo de casos de negocios, determinando el potencial de cada una de estas iniciativas alrededor de servicios de agentes, pagos digitales, banca móvil y servicios para comercios. Para definir la estrategia internacional, se llevó a cabo un análisis exhaustivo de los mercados potenciales en la región de América Latina, evaluando sus indicadores financieros y comportamiento económico. Se priorizaron mercados según sus características y los hallazgos del análisis regional y se examinaron los principales actores del mercado y las oportunidades para posibles alianzas estratégicas. Con esta información, se

elaboraron estrategias de expansión y se creó un plan detallado que incluye datos específicos del mercado seleccionado, estrategias de entrada y un roadmap para la implementación.

### **Due diligence de transformación digital - Accion Transformation Capital**

Como parte del proceso de la evaluación de potenciales inversiones del fondo de transformación digital de Accion, ahora con el nombre de Accion Transformation Capital (ATC), Accion Advisory está apoyando al fondo con un due diligence no financiero de las potenciales entidades en América Latina. El proyecto de due diligence consiste en evaluar el nivel de madurez digital de las entidades, identificar objetivos de transformación digital y proporcionar una estimación de los montos que deben invertirse para lograr dichos objetivos. El proyecto está compuesto por dos componentes. El primero consiste en desarrollar un diagnóstico del contexto operativo de la entidad y el nivel de madurez digital de las verticales de producto, alianzas, cliente, procesos, plataformas, personas y cultura. El segundo componente consiste en construir en conjunto con la entidad una visión y objetivos deseados de negocio para los siguientes tres- cinco años y una estrategia de transformación digital con iniciativas que respondan a dichos objetivos y con los costos estimados de las inversiones necesarias en sistemas y plataformas. Durante el 2023, el equipo de Accion Advisory asistió a ATC con dos procesos de due diligence, uno en Perú y uno en Colombia.

### **Partnership for Central America CA- estudio sobre remesas en el Triángulo Norte**

Accion, como miembro del Partnership for Central America, y parte de un consorcio enfocado en el entendimiento y colaboración alrededor del ecosistema de las remesas, se propuso el desarrollo de un estudio con el objetivo de generar análisis, entendimiento e ideas sobre los comportamientos, temores, retos, aspiraciones y barreras del emisor de la remesa desde Estados Unidos. Igualmente, para ser facilitar y motivar el diseño de nuevos modelos y aplicaciones de nuevas tecnologías para lograr un mayor impacto en el flujo de envío de remesas, incorporando en el diseño de productos de remesas que se puedan direccionar a cuentas / store of value digital para los receptores ubicados en el triángulo norte.

Dicho estudio busca ofrecer una perspectiva innovadora sobre el comportamiento del remitente de remesas, explorando oportunidades para desarrollar un ecosistema que impulse el envío y recepción de dinero en los países del Triángulo Norte. En cuanto a metodología (se contrató a Aprende Institute para conducir la obtención de información), se tomó una muestra de 20 personas, con distribución de género equitativa, y con residencia en Estados Unidos, en los Estados de Texas, Florida, California, Washington y Nueva York como principales ubicaciones. A dicha muestra, se realizó una entrevista a profundidad, para obtener información cualitativa. En cuanto a la data cuantitativa, se complementó con la generación de 400 encuestas utilizando herramientas digitales para su entrega. Dicho estudio permitió identificar cuatro diferentes arquetipos o perfiles según el comportamiento del migrante que envía remesas. Se presentan las características y oportunidades identificadas para cada arquetipo, se resaltan los atributos más valorados por cada uno y por último se mencionan ejemplos e ideas que pretenden inspirar un cambio evolutivo en el modelo del envío de remesas. Se espera que el documento sea una herramienta ilustrativa y que inspire la implementación de nuevos modelos en el ecosistema de remesas, principalmente en el territorio del NT (Guatemala, El Salvador y Honduras).

#### 4. Donaciones recibidas

Para desarrollar los proyectos anteriormente mencionados, la Fundación recibió las siguientes Donaciones (información en miles de pesos):

Donante	Origen	Identificación del otorgante	Valor
Accion Internacional	Privado, de fuente Internacional	TAX ID # 13- 2535763. Estados Unidos	USD 1.303,683,97 COP \$ 5.466.004

Dichas donaciones fueron reinvertidas para cubrir los gastos en desarrollo de los proyectos anteriormente descritos, gastos tales como gastos de salarios y personal, contratistas y gastos de viaje.

#### 5. Detalle de la destinación del beneficio neto o excedente del año gravable anterior

Durante el año fiscal 2023 se obtuvo un excedente contable de cincuenta y seis millones doscientos veinticuatro mil pesos m/cte. (\$56.224.000) quedando un Fondo Acumulado de mil cincuenta y tres millones novecientos trece mil pesos m/cte. (\$1.053'913.000).

La reinversión total de la misma en algunos de los proyectos que la FUNDACIÓN desarrollará en el transcurso del año 2024 en cumplimiento de su objeto social, los cuales consisten en programas de desarrollo social, de interés general y a los cuales tiene acceso la comunidad.

Dichos proyectos corresponden a los siguientes:

- Proyectos de transformación digital, incluyendo el trabajo bajo nuestro programa en alianza con el Centro para el Crecimiento Inclusivo de MasterCard que adelantamos con diferentes aliados en Latinoamérica, desde bancos comerciales hasta plataformas tecnológicas que impulsan la inclusión financiera.
- Proyectos de diseño y desarrollo de productos centrados en el cliente, y definición de estrategia digital como los que adelantamos con Bancos comerciales en Ecuador y Fintech en Brasil en alianza con el IDB Invest.
- Proyectos enfocados a la generación de capacidades a través de plataformas de EdTech como evolución de nuestro programa de educación financiera Diálogo de Gestiones hacia nuestro sistema Ovante, considerando la generación específica de contenidos para apoyar a los microempresarios durante y post la pandemia por Covid 19 y la promoción y divulgación para lograr la masiva vinculación de microempresarios al programa. Estaremos realizando campañas de divulgación y promoción de la plataforma Ovante, buscando beneficiar a más usuarios con los contenidos que ayudan a fortalecer sus capacidades digitales y financieras.

Con este dinero se cubrirán los gastos del personal (nómina y pago de servicios profesionales/consultores) así como los gastos de viaje en que se deba incurrir para el desarrollo de cada uno de los proyectos anteriormente mencionados.

#### **6. Asignaciones permanentes**

Manifestamos que la Fundación Centro Accion Microempresarial, no tiene asignaciones permanentes en curso ni de años anteriores.

#### **7. Inversiones vigentes**

Manifestamos que la Fundación Centro Accion Microempresarial, no tiene inversiones vigentes ni ha tenido Inversiones en años anteriores.

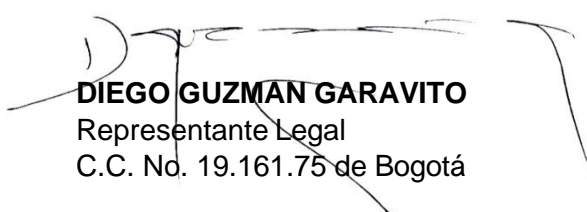
#### **8. Programa de Transparencia y Ética empresarial – PTEE-I**

Manifestamos que la Fundación está diseñando este programa para ser aprobado por el Consejo Directivo en nuestra reunión ordinaria de marzo 2024, y posterior realizar la respectiva implementación, el cual debe ser presentarlo en Mayo ante la Alcaldía de Bogotá.


Se firma en la ciudad de Bogotá, al quince de marzo de 2024.

Agradecemos su atención,

Atentamente,



**DIEGO GUZMAN GARAVITO**  
Representante Legal  
C.C. No. 19.161.75 de Bogotá



**LUIS MIGUEL GOMEZ**  
Revisor Fiscal  
TP No. 136844-T