

HUB de Innovación y **Emprendimiento**



**LA VOZ DEL
EMPREENDEDOR**

Avance Ejecutivo

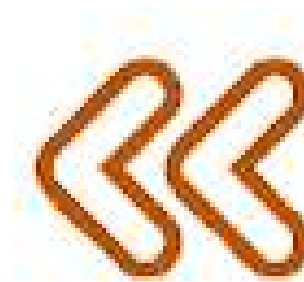
La Voz del Emprendedor

Caracterización del Ecosistema Emprendedor — FEC 2026

HUB de Innovación y Emprendimiento



Fondo de Empleados de
Bancolombia S.A. y Filiales



En Colombia existen cerca de 3,7 millones de micronegocios que generan empleo e ingresos para millones de familias, pero la mayoría opera sin acompañamiento, sin formación y sin red de apoyo

DANE

Los fondos de empleados que acompañan el emprendimiento de sus asociados generan mayor fidelización, menor riesgo de cartera y una propuesta de valor especial: ser el socio de vida de sus asociados.

El 58,4% de quienes tienen un negocio propio afirman vivir cómodamente con sus ingresos actuales, frente al 36% de quienes dependen exclusivamente de un salario

CITY NATIONAL BANK



Resumen

La Voz del Emprendedor es el primer programa de caracterización integral del ecosistema emprendedor del FEC. Este informe presenta los hallazgos de la fase de inscripción del programa, y tiene como propósito presentar los avances y data relevante previa.



FASE INSCRIPCIÓN

DATOS RELEVANTES

149

Emprendedores
inscritos

203%

De los cupos
propuestos

11

Emprendedores
2024

16

Departamentos

12

Emprendedores
2025

33

Ciudades



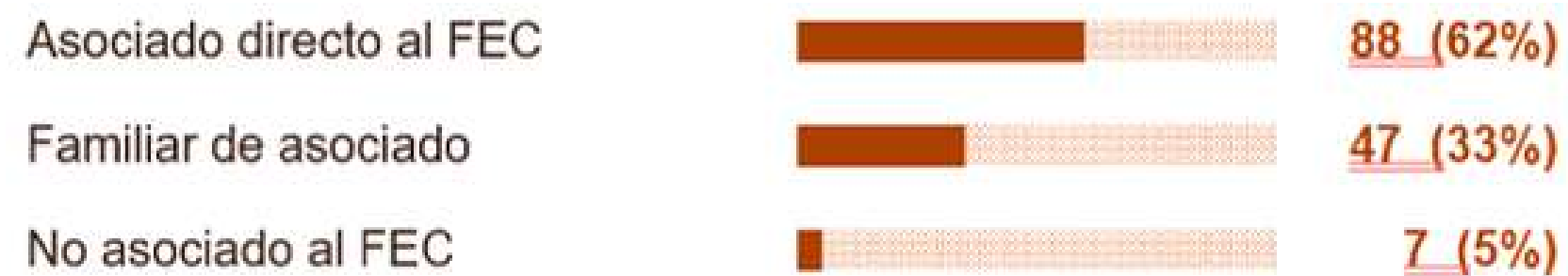
¿QUE HEMOS HECHO?

- **2 TALLERES EN VIVO.** Hablamos junto con expertos sobre las finanzas para emprendedores, registro de marca y formalización de negocios (algo muy solicitado por ellos). **115 asistentes.**
- Lo más valorado de los talleres es la calidad del contenido y que perciben poder aplicarlo en estos momentos en sus emprendimientdo
- **106 personas en comunidad activa de whatsapp.**
- **Comunicación de la convocatoria:** E-mail, whatsapp, redes sociales.
- **Indicador de satisfacción: 4.88**
- **Lo más solicitado en los talleres:** como reinvertir en su negocio, poder registrar su marca, como formalizar su negocio en camara de comercio.



Perfil Demográfico de los Participantes

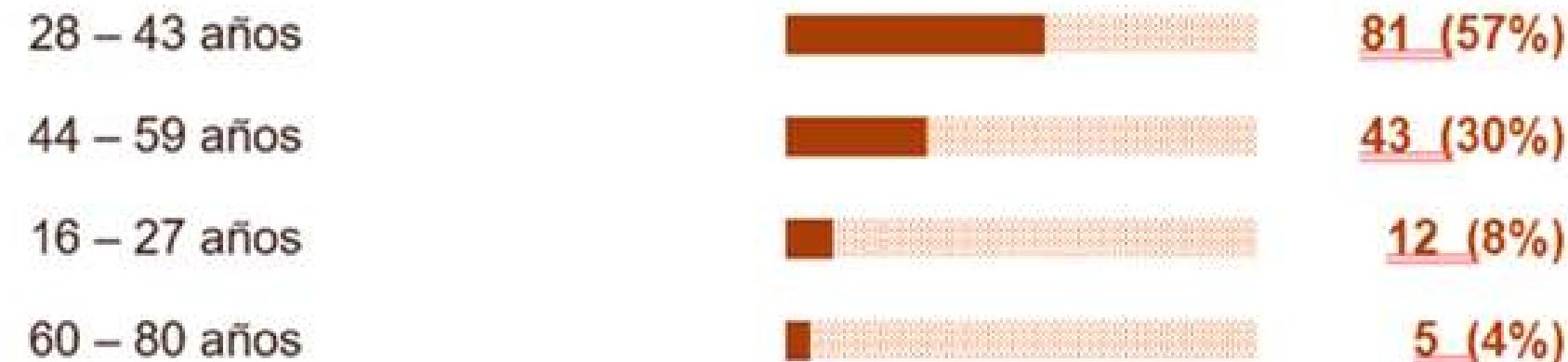
Tipo de participante



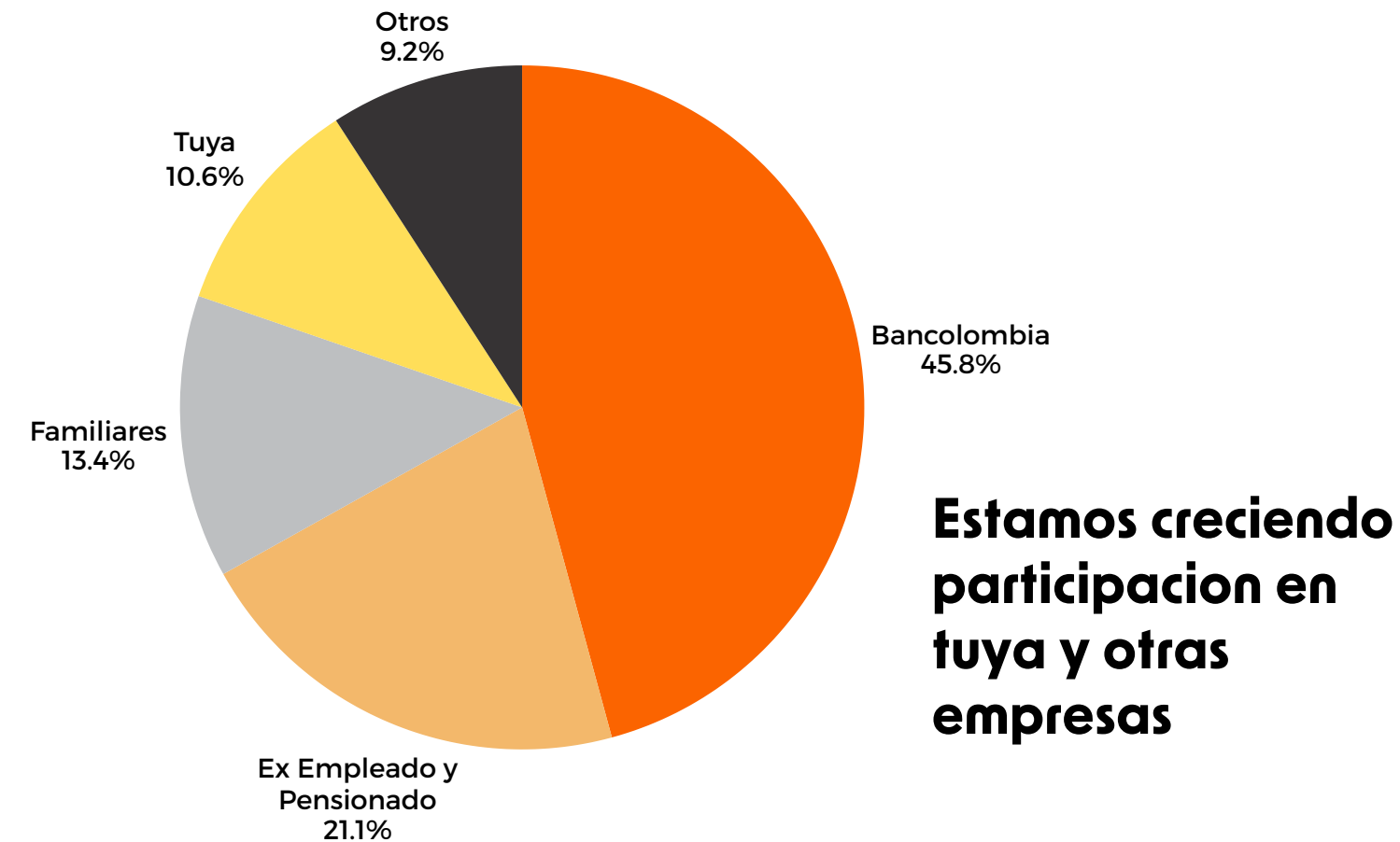
Nivel educativo



Rango de edad



Vínculo laboral actual



Beneficios



El 62% son asociados directos y el 33% son familiares, lo que confirma que el programa activa el ecosistema cercano al FEC más allá del empleado activo.

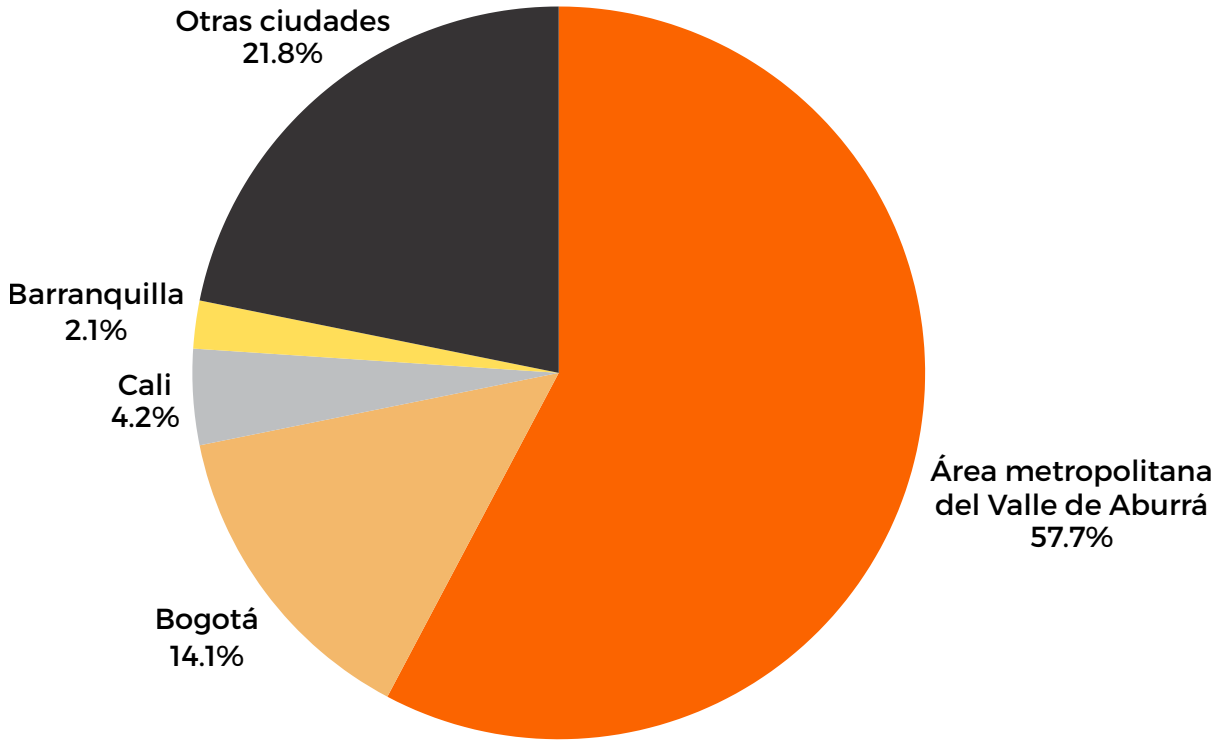
Estamos creciendo participación en tuya y otras empresas

Perfil Demográfico de los Participantes

Distribución por departamento

Departamento	Inscritos	% del total
Antioquia	93	65,5%
Cundinamarca / Bogotá	22	15,5%
Valle del Cauca	8	5,6%
Quindío	3	2,1%
Atlántico	3	2,1%
Bolívar	2	1,4%
Tolima	2	1,4%
Otros (7 depts.)	9	6,3%

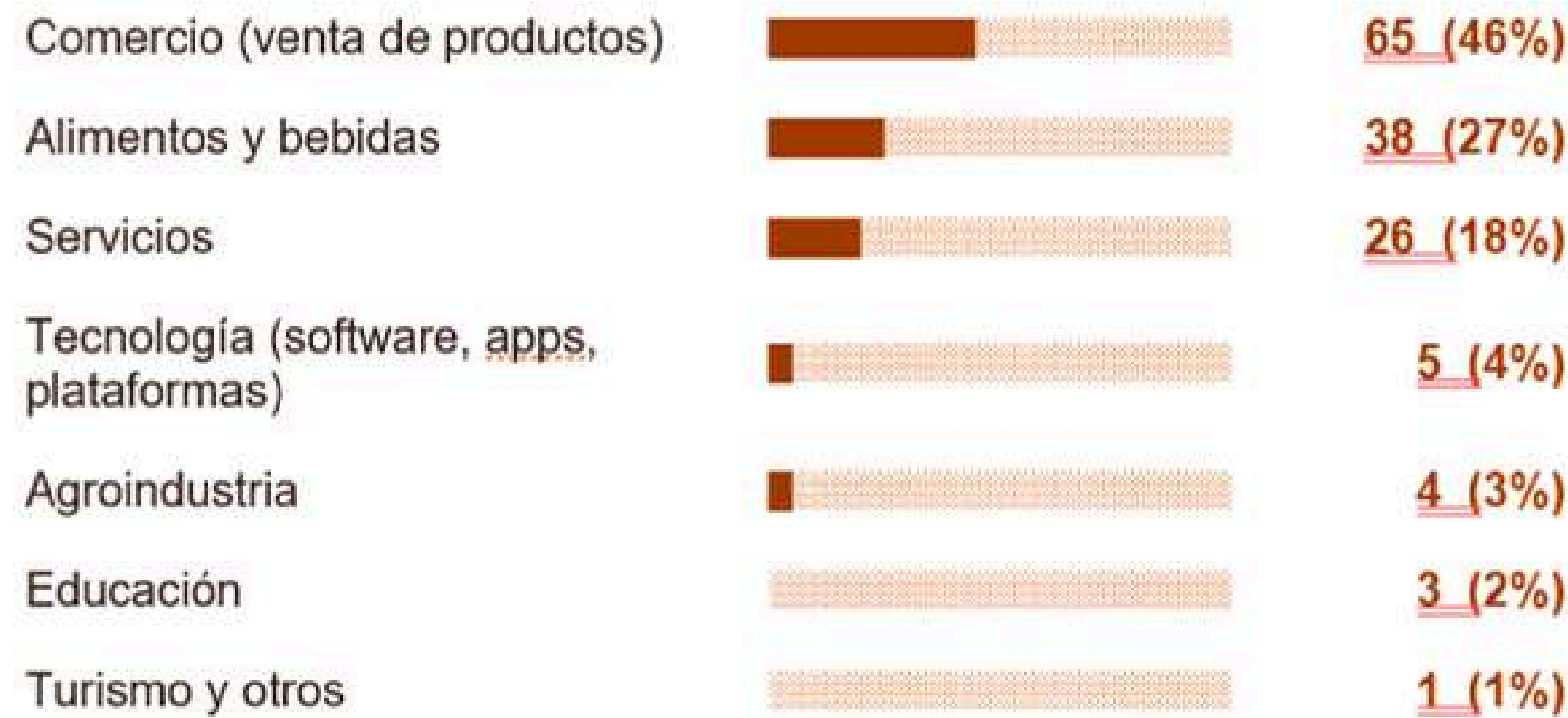
Principales ciudades



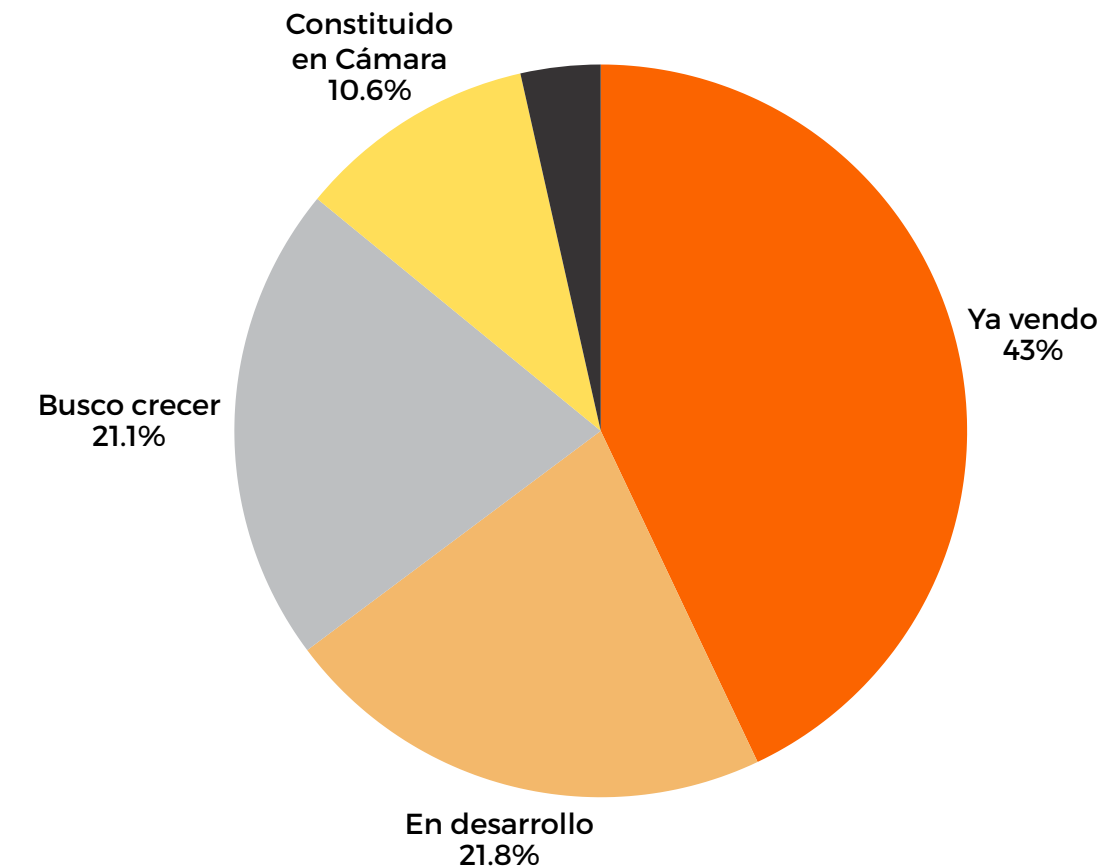
Medellín concentra el 57% de los inscritos, seguida de Bogotá (14%), Sin embargo, **el 29% restante proviene de otros municipios y departamentos**, lo que valida el formato 100% virtual como el canal correcto para garantizar equidad en el acceso.

Perfil Demográfico de los Participantes

Sector económico



Etapa del negocio



El 75% de los inscritos tiene algún nivel de actividad real: 46% vende, 21% busca crecer un negocio en marcha, y 11% ya cuenta con registro formal. Solo el 25% está en desarrollo o reinicio. Este dato es estratégico: el FEC no está ante una comunidad de ideas, sino ante emprendedores con negocios reales que necesitan acompañamiento para crecer y formalizarse.

Perfil Demográfico de los Participantes

Base tecnológica

¿Emprendimiento de base tecnológica?	Inscritos	%
No	111	78%
Sí	20	14%
Aún no lo tengo claro	11	8%

El 78% de los emprendimientos no son de base tecnológica. El 14% declara que si lo es, merece atención diferenciada: están en sectores de mayor potencial de escala y sería muy ganador acompañarlos en áreas como propiedad intelectual, desarrollo de producto digital y acceso a fondos especializados.

Efectividad de Canales de Convocatoria

Redes sociales fue el canal de mayor alcance (31%), el correo (19%) y WhatsApp (15%). El 20% llegó por referido directo de un asesor del FEC, un amigo o familiar lo que confirma que los canales institucionales y el voz a voz interno son altamente eficientes y deben potenciarse en futuras convocatorias.

A woman is standing in the dark, holding a large umbrella that is illuminated with warm, golden lights. She is looking up and smiling. The background is a dark night sky with a few stars and a shooting star visible in the upper right. The overall mood is hopeful and optimistic.

INSIGHTS

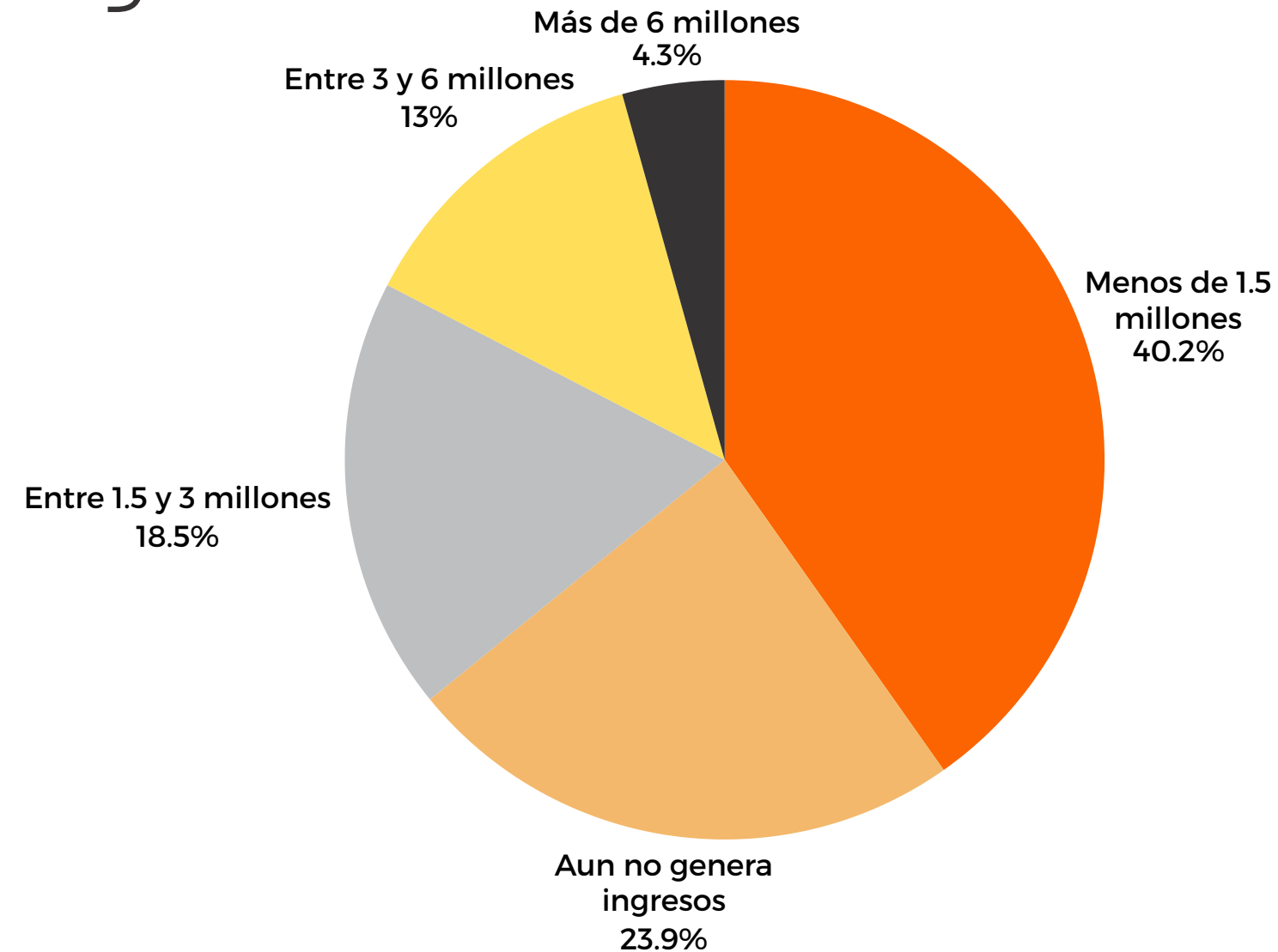
- **142 inscritos vs. 70 cupos proyectados.** El FEC tiene una comunidad emprendedora activa.
- **Solo 15 negocios formalizados ante C. de Comercio.** Hay una ruta clara de formalización para ~100 emprendedores. El FEC puede acompañar ese proceso.
- **Cobertura en 16 departamentos.** El modelo 100% virtual es correcto. Permite llegar a asociados de todo el país con equidad de acceso.



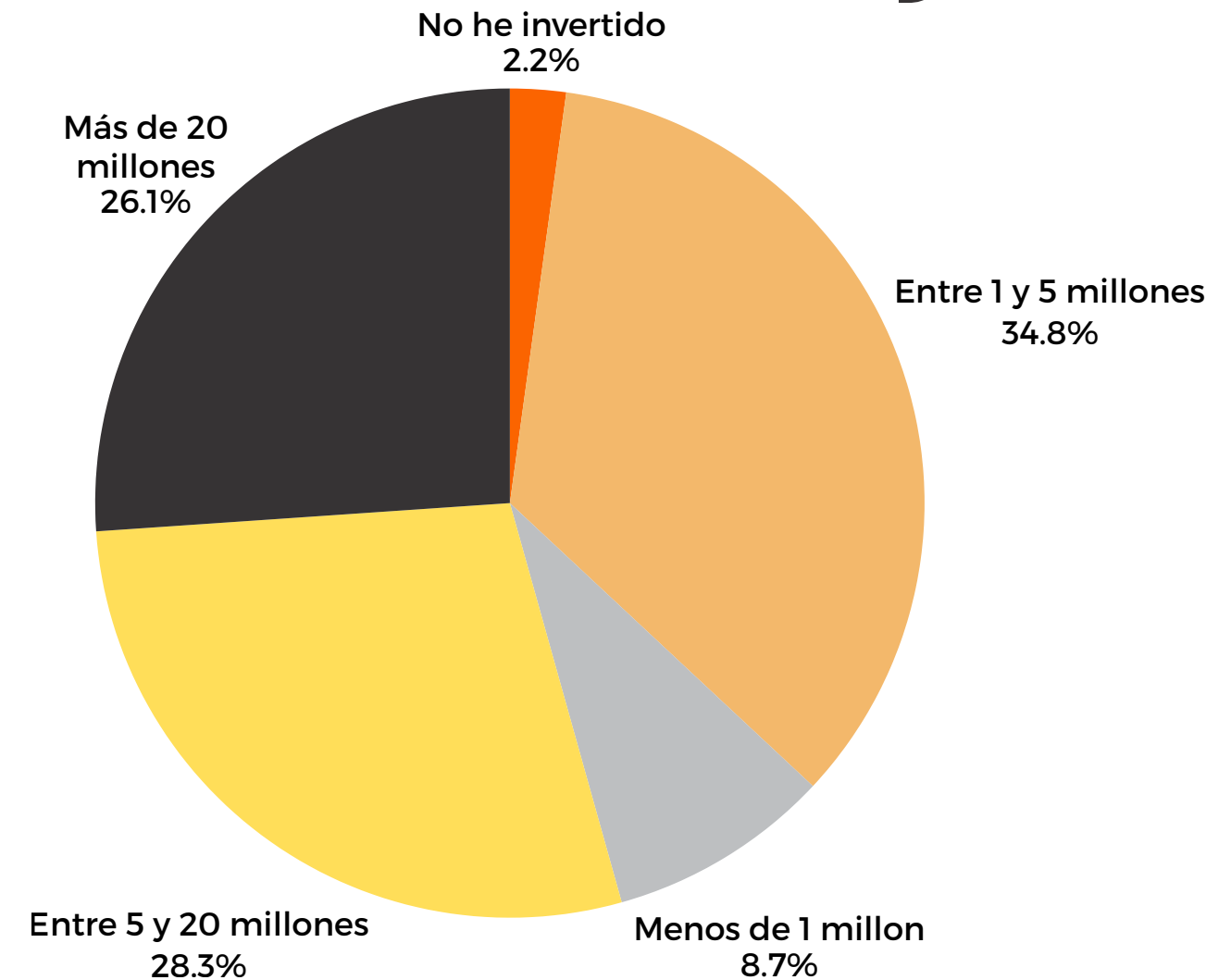
FASE ENTREVISTAS

Perfil de los Participantes

Ingresos Mensuales



Inversión en el negocio



- Ingresos mensuales totales: **\$162.000.000 COP/mes.**
- Inversión acumulada total: **\$885.000.000**
- Empleados directos: **101 formales e informales**
- Red de proveedores: **186 Personas**



INSIGHTS

- **70 cupos proyectados vs. 100 entrevistados.** El FEC tiene una comunidad emprendedora activa.
- **Solo 30 negocios formalizados ante C. de Comercio.** Hay una ruta clara de formalización para 70 emprendedores. El FEC puede acompañar ese proceso.
- **Cobertura en 11 departamentos.** El modelo 100% virtual es correcto. Permite llegar a asociados de todo el país con equidad de acceso.



INSIGHTS

- **Para el 28%** Esta es su única fuente de ingresos.
- **Solo 10 negocios cuenta con registro de marca.**
- **el 55% esta interesado en realizar su registro de marca. Cobertura en 11 departamentos.**
El FEC puede convertirse en el fondo de empleados del grupo CIBEST en formalización y desarrollo de activos de marca.
- **El 56% está interesado** en expandirse nacional e internacionalmente

DIAGNÓSTICO DE ENTREVISTAS

88%

Finanzas sin
control real

65%

Invisibles en
redes
sociales

70%

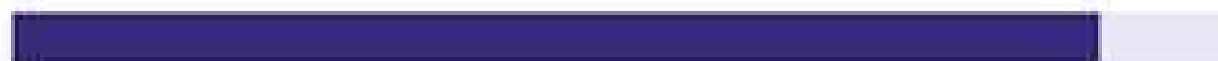
Sin
formalización

96%

Quieren crecer
pero no
saben cómo

Dolores por frecuencia — 100 diagnósticos

Finanzas / costos / contabilidad



88%

Visibilidad / marketing / redes sociales



82%

Cientes / fidelización / Automatización



76%

Comunicación / Propuesta de valor / Ventas



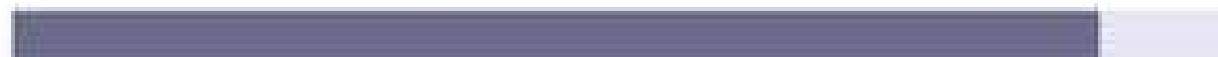
68%

Formalización / marca / legal



70%

Bloqueo emocional / constancia



87%