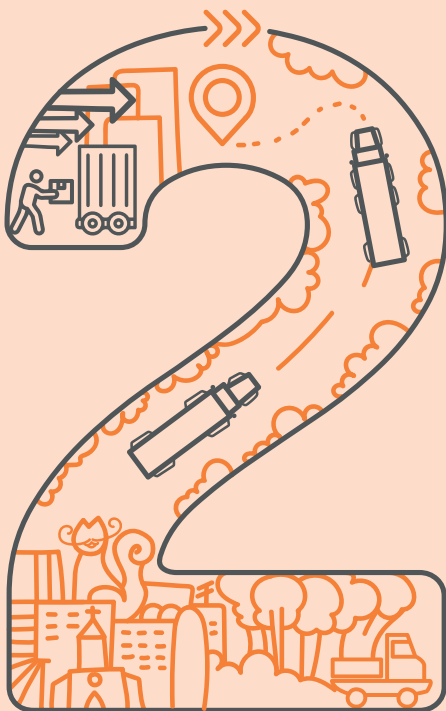
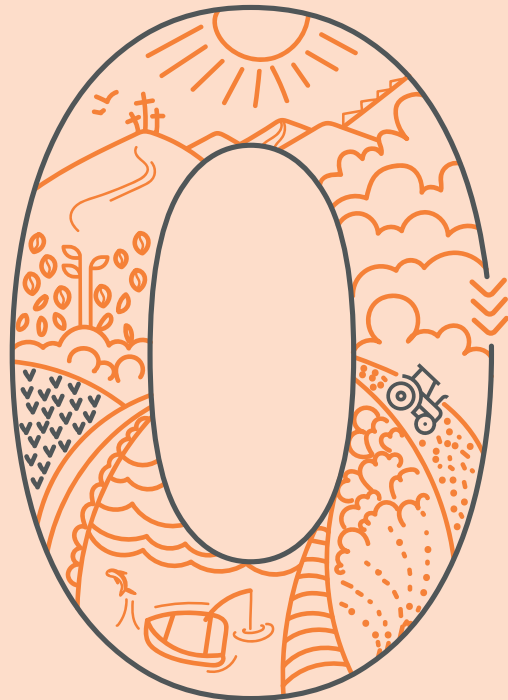


# UNI2

MICROCRÉDITO





**Dirección Editorial**  
Felipe Mariño

**Dirección de Comunicaciones**  
Sebastian Ayalde Jaramillo

**Diseño Editorial**  
More Studio

**Fotografía**  
Camilo Giraldo

**Revisión gramatical y de estilo.**  
Váziko S.A.S.

Imágenes de archivo fotográfico UNI2

[www.uni2.com.co](http://www.uni2.com.co)

Av 9AN #15AN 09  
Tel. 602 486 2591 EXT: 106  
Cali, Colombia

**Todos los derechos reservados**  
**UNI2 Microcrédito S.A.S. 2022**





UNI2  
MICROCRÉDITO



## Equipo Gerencial



**GABRIEL MEJÍA**  
COO

**FELIPE MARIÑO**  
CEO

**ANDRES GÓMEZ**  
CFO

## Junta Directiva

Ricardo Otoya  
Ramón Ordoñez  
Santiago Molina  
Eduardo Otoya  
Francisco Pérez

### **Miembros independientes:**

Alexandra de Zubiría  
Lilian Quintero



**111.097 M**  
de cartera



**15.251**  
Clientes



**32.370 M**  
de ingresos



**90.723 M**  
desembolsados

## Tabla de contenido

**01.**

**Palabras de  
nuestro CEO**

**02.**

**Nuestra  
Historia**

**03.**

**UNI2 por  
Colombia**

**04.**

**Capitalismo  
Consciente**

**05.**

**UNI2 y los ODS**

**06.**

**Microcrédito  
en Colombia**

**07.**

**Nuestros  
Productos**

**08.**

**Aliados  
Financieros**

**09.**

**Gestión  
Financiera**

**10.**

---

**Gestión  
Comercial**

**11.**

---

**Servicio  
al Cliente**

**12.**

---

**Gestión de  
Riesgos**

**15.**

---

**Auditoría  
Interna**

**13.**

---

**Tecnología  
y Proyectos**

**16.**

---

**Sostenibilidad**

**14.**

---

**Gestión  
Humana**

**17.**

---

**Informe  
Financiero**

# 01.

## Palabras de Nuestro CEO





## Con enorme satisfacción, gratitud y humildad escribo estas líneas para referirme a los logros alcanzados por UNI2 en 2022. Resalto esas tres palabras que condensan el sentimiento de nuestra organización por los favorables resultados del periodo.

**Satisfacción**, porque es verdaderamente meritorio haber logrado resultados muy favorables en medio de un entorno altamente exigente, lo que avala el acierto de los proyectos que se planteó la organización hace más de cinco años y hoy son la base de su operación.

En tal sentido, debo destacar lo que significó nuestra Plataforma UNI2 en el logro de los objetivos trazados para 2022. Gracias a la estabilidad y el nivel de desarrollo actual del aplicativo hemos podido sistematizar digitalmente gran parte de nuestros procesos, lo que se traduce en mayor eficiencia y agilidad de nuestra operación.

Respaldados en esta tecnología, en 2022 alcanzamos importantes hitos, como emitir nuestros pagarés digitalmente, asignar clientes de manera automática y aumentar a 16 el número de integraciones con proveedores. Esto nos permitió extender y robustecer los alcances de nuestra plataforma para optimizar los tiempos de respuesta de la operación, lo que derivó en mayor rentabilidad.

Merced a estos avances, UNI2 se posicionó en 2022 como la segunda entidad de microcrédito de mayor crecimiento en Colombia, con un total de COP \$90.723 millones desembolsados y una cartera al cierre del periodo COP \$111.097 millones. Estas cifras fueron acompañadas por el mejor indicador de cartera vencida de nuestro país: el 1,05%.

Este resultado en la gestión del riesgo de nuestro activo refleja cuánto hemos avanzado en esta materia, lo que nos ha permitido mitigar los efectos que sobre nuestros márgenes tiene la presión constante de las tasas de interés. Esto se vio reflejado en un incremento del 65% en los ingresos de UNI2, que cerró el año con COP \$32.370 millones y una utilidad neta que creció el 15%.

La satisfacción es completa al saber que este año logramos beneficiar las vidas de 10.897 familias en Colombia a través de nuestros productos y sumamos 15.251 clientes y un total de más de 45.000 clientes atendidos en toda nuestra historia.

**Gratitud**, porque tras superar la pandemia del Covid-19, las graves situaciones de orden público que vivió nuestro país y la incertidumbre que generó el proceso electoral, en 2022 pudimos volver a trabajar con normalidad.

Gratitud extensiva a mi país y a sus instituciones, que en medio de situaciones tan complejas para nuestra democracia garantizaron la transición hacia una visión de país alternativa, lo que envió un mensaje de solidez institucional al mundo entero.

Solidez que en nuestro caso se vio reflejada en operaciones por USD \$11 millones de dólares con fondos internacionales, los cuales reafirmaron su interés de seguir invirtiendo en Colombia. Esto, sumado a la confianza de la banca comercial local y de Bancóldex, nos permitió realizar operaciones de deuda por COP \$94.605 millones en 2022.

**Y humildad**, pues pese a los logros descritos, soy consciente de la enorme responsabilidad que tenemos con nuestros cerca de 250 colaboradores y aproximadamente 16.000 clientes, por lo cual debemos mirar los resultados de 2022 como el fruto de un trabajo de muchos años y entender que el camino es largo y hemos de mantener siempre el apetito por la innovación y el mejoramiento continuo, bases del éxito de nuestra misión en el largo plazo.

Solo así podremos hacer frente a un país que cambió a partir de transformaciones aceleradas en materia de inclusión social y productiva, y ratificar nuestra visión de que son las regiones el eje de este cambio.

**Felipe Mariño Rivera**  
Gerente General





# 02.

## Nuestra Historia



**2014 UNI2 Microcrédito nace en el 2014 en la ciudad de Santiago de Cali, y en sus inicios fue conocida como Finamiga. En cabeza de Santiago Molina y Felipe Mariño se empezó a gestar este emprendimiento social que buscaba innovar en la forma de hacer microcrédito en Colombia.**

Santiago y Felipe entendieron que la industria del microcrédito en Colombia tenía una enorme oportunidad de refrescar su oferta de productos, y a través de una propuesta innovadora y disruptiva plantearon la posibilidad de aplicar la tecnología microcrediticia en el financiamiento de activos productivos que impactaran la economía del hogar de las familias en la base de la pirámide. Durante este periodo de tiempo, los colombianos vivían un cambio significativo en el mercado del transporte a partir de la oferta masiva de motos que se apreciaba en todo el territorio nacional, medio de transporte que en poco tiempo se convirtió en la principal solución de movilidad para todos los colombianos, alcanzando ventas cercanas a las 900.000 motos en el año 2013.

A partir de lo anterior, Santiago y Felipe deciden interpretar la moto como una herramienta de trabajo, entendiendo las necesidades del mercado objetivo y las oportunidades que los microempresarios tenían para incrementar sus ingresos con la adquisición de este elemento.

Es así como inicia Finamiga con 12 empleados y la creación MOTOAMIGA (UNI2 MOTO actualmente) como nuestro primer producto del portafolio. A través de este producto pudimos ofrecer alternativas de financiación de motos para clientes informales no bancarizados, que a través de la metodología microcrediticia podrían ser interpretados de una manera correcta y responsable, facilitando el acceso a este activo productivo que impactaría favorablemente los números de sus negocios.

En junio del 2014 realizamos el primer desembolso de nuestra historia al cliente John Jairo Sanchez †, maestro de obra ubicado residente en el municipio de Jamundí, el cuál adquiere una moto Auteco Boxer con caja trasera para transportar sus herramientas.

La apertura de la primera alianza con la marca AUTEKO generó un proceso de voz a voz en el mercado local que permitió avanzar en la consolidación de una red de aliados comerciales con marcas como AKT, Honda, Hero, Suzuki y Yamaha. Estas alianzas nos permitieron consolidar presencia en los principales municipios del Valle del Cauca.





## 2015 En 2015 nuestra entidad avanzó en la consolidación de su modelo de negocio, fortaleciendo la estructura de la operación con un total de 37 colaboradores y 1.747 clientes atendidos.

Para este año la evolución del negocio estuvo marcada por la consolidación de procesos internos de cara a fortalecer la propuesta de valor a nuestros aliados y, de igual forma, avanzar en el conocimiento de nuestro mercado objetivo.

Dicho lo anterior, en el 2015 complementamos nuestra oferta con PRESTAMIGA (UN12 Progresa actualmente), un producto de microcrédito convencional el cual decidimos ofrecer a modo de venta cruzada para clientes que presentaban buenos hábitos de pago y manifestaban necesidades de capital de trabajo para fortalecer sus actividades productivas.

De igual forma, el modelo de apalancamiento comercial a través de aliados estratégicos comenzaba a dar frutos, consolidando relaciones institucionales con las principales ensambladoras de motos del país.

Dado nuestro componente social como facilitadores de acceso a crédito para clientes informales no bancarizados y la visión de inclusión hacia la movilidad productiva que caracteriza a las ensambladoras antioqueñas AKT y AUTEKO, establecimos un vínculo muy cercano con ambas corporaciones lo cual aceleró nuestro proceso de expansión geográfica, aterrizando en la ciudad de Medellín en febrero de este año.



## 2016 El 2016 representó un punto de inflexión en nuestra historia. Con 65 empleados, 3.472 clientes y una cartera cercana a los COP \$10.000 millones, la operación planteaba la necesidad de fortalecer la estructura gerencial para enfrentar los retos propios de una empresa que empezaba a avanzar en su curva de madurez.

Con la llegada en marzo de 2016 de Gabriel Mejía a la Gerencia de Crédito y Operaciones, el liderazgo de nuestra organización contó con un complemento perfecto para configurar un modelo de gestión sostenible en el largo plazo.

A la disciplina financiera de Santiago Molina y a la creatividad y visión comercial de Felipe Mariño se sumaron la experiencia y la trayectoria de Gabriel Mejía en la administración del riesgo crediticio; un refuerzo de lujo que afirmó las bases de nuestro plan de negocio.

Gabriel aportó decisivamente a la visión y misión de nuestra organización como agentes de cambio de nuestro país. En tal sentido, confiando en su experiencia, decidimos ampliar nuestras operaciones a Cauca y Nariño, departamentos con grandes oportunidades en nuestra área de servicios.

Apoyados en nuestro modelo de alianzas, empezamos a operar en esta zona del suroccidente colombiano en abril de 2016, despachando inicialmente en las instalaciones de concesionarios de motocicletas aliados. La experiencia en ambos departamentos nos mostró el papel fundamental de la moto en las zonas rurales de Colombia, que a falta de vías terciarias y por la deficiente oferta de transporte público, han adoptado este vehículo como su principal medio de transporte.

Con nuestra llegada a esa zona dimos inicio a CULTIVA, el tercer producto de nuestro portafolio. Y fieles a nuestro modelo de gestión, CULTIVA se sustentó en alianzas con las principales casas agrícolas de la región, a través de las cuales financiamos la compra de fertilizantes, herramientas y maquinaria agrícola, entre otros artículos que requieren los agricultores para el adecuado desarrollo de sus actividades productivas.



## 2017 - 2019 En 2017 nuestra operación arrojó por primera vez utilidades operacionales, lo que se tradujo de inmediato en nuestro acceso al fondeo institucional, materializado en la primera línea de crédito con Bancóldex por COP \$2.000 millones.

Con esta línea de crédito activa y unas cifras que ratificaban la positiva evolución de nuestra operación, en 2018 iniciamos relaciones con el que sería nuestro primer aliado financiero internacional, el fondo de impacto belga Alterfin, que nos aprobó la primera operación en dólares de nuestra historia: USD 250.000.

A partir de entonces inició nuestra organización una fructífera relación con fondeadores de impacto como OIKO CREDIT (Holanda), MCE Social Capital (EE.UU.), ADA (Luxemburgo) y Global Partnerships (EE.UU.).

Ya con fondos suficientes, en 2019 dimos pasos importantes para seguir posicionando nuestro modelo de negocio. Con la apertura de operaciones en el departamento del Huila fortalecimos nuestra presencia en zonas rurales con amplia vocación agrícola y sumamos valiosas experiencias a nuestra gestión financiera en el campo colombiano.

En igual sentido, en abril de 2019 nace FINAMIGA CARGA (UNI2 CARGA), cuarto producto de nuestro portafolio y eje de la consolidación de nuestra oferta de movilidad productiva a nivel nacional. La evolución positiva de tantos de nuestros clientes podríamos resumirla coloquialmente diciendo que nacieron en nuestra cartera con dos ruedas y hoy transportan sus productos en cuatro.

Finalizamos 2019 con una empresa de 130 empleados, 9.048 clientes y una cartera de COP \$26.254 millones. Pero, más allá de los números, y aunque el futuro es impredecible, tendríamos el próximo año la satisfacción de ver que nuestra oferta de productos se ajustaba perfectamente a lo que nuestros clientes necesitarían para hacer frente a la pandemia que se cebaría en el país: **Movilidad Productiva.**



## 2020 La llegada del Covid-19 aceleró la implementación de varios desarrollos que proyectábamos para el mediano plazo.

Visto en retrospectiva, la pandemia favoreció la rápida construcción de un modelo de gestión dinámico y eficiente apalancado en la tecnología, que permitió a la organización sortear de manera adecuada un nuevo día a día.

Con la puesta en marcha en mayo de 2020 de la Plataforma UNI2 (software operativo), materializábamos un proyecto iniciado en 2018 con la creación del Departamento de Desarrollo de Software, que soportaría la transición operativa requerida para enfrentar la pandemia.

UNI2 permitió la conexión remota con todos nuestros colaboradores para que continuaran realizando sus labores desde sus casas, manteniendo así en curso la operación, con información en vivo y optimizando nuestros tiempos de respuesta.

En cuanto a nuestros aliados, el programa igualmente fortaleció nuestra interacción con ellos y facilitó el proceso de radicación de créditos a través del módulo de preaprobación y estados en línea. Esto significó prestar a otro nivel el servicio que brindábamos en salas de venta.

El imperativo de continuar nuestra operación en medio de la pandemia nos obligó a avanzar a marchas forzadas hacia el campo digital, lo que nos constituyó en pioneros en el sector en muchos de los procesos digitales que tocan con el análisis de clientes y se reflejó en mayor calidad de nuestra cartera y mayor eficiencia en su control.

Todo lo anterior fue complementando por la estrategia diseñada e implementada por Recursos Humanos para proteger a nuestros colaboradores de los riesgos de infección por el Covid-19, consistente en mantener nuestras operaciones

combinando la presencialidad con el trabajo en casa y estrictos protocolos para nuestros funcionarios durante el trabajo de campo.

Todas estas medidas mostraron su acierto pues logramos sortear el primer año de la pandemia con salud para todos nuestros colaboradores y pudimos estar siempre del lado de nuestros clientes ofreciéndoles productos de reactivación que garantizaron la supervivencia de sus negocios, lo cual nos permitió cerrar el año con excelentes indicadores de cartera y un crecimiento del 55%.

Dichos resultados estuvieron soportados por un trascendental reconocimiento de los fondos internacionales, pues reafirmamos nuestras relaciones de fondeo con jugadores de renombre como Symbiotics y Triple Jump, que nos desembolsaron recursos por USD 3 millones durante el segundo semestre del año.

 **symbiotics**

**Triple**  **Jump**

**55%**  
Crecimiento







UNI2  
MICROCRÉDITO

## 2021 El 2021 fue un año de enormes transformaciones para nuestra entidad, tanto de forma como de fondo.

Este año apagamos de manera definitiva la marca FINAMIGA y presentamos a UNI2 Microcrédito como nuestra nueva cara ante aliados y clientes. Motivó dicho cambio la necesidad de refrescar nuestra marca para darle mayor identidad y con su fonética aludir directamente al vínculo que tenemos con nuestros clientes.

En el grupo fundador y administrador hubo también un cambio relevante tras la salida de Santiago Molina como Gerente General de la compañía en marzo de 2021, la asunción del cargo por Felipe Mariño y la llegada de Andrés Gómez a la Gerencia Financiera.

Dicha transición se dio en medio de un ambiente positivo y profesional, respetando la decisión personal de Santiago, quien siempre antepuso el bienestar de la compañía por sobre sus intereses personales.

Colombia vivió en el primer semestre de 2021 una grave y compleja situación de orden público, que se concentró principalmente en el suroccidente del país e interfirió en la dinámica comercial de nuestra principal zona de influencia.

Teniendo en cuenta que esta anómala situación se reflejaría gravemente en la ejecución de nuestro presupuesto comercial, decidimos iniciar operaciones en Bogotá en el mes de agosto, ofreciendo en esta plaza únicamente el producto UNI2 CARGA. Una medida acertada que nos permitió recuperar el crecimiento de la cartera en el segundo semestre del año.

Más allá de lo anterior, con la llegada de UNI2 a Bogotá se fortaleció nuestra participación en el mercado de carga, ganamos el reconocimiento de nuestros aliados y pudimos acceder a un número importante

de clientes informales que hacen parte de la dinámica económica de la principal ciudad del país.

Indudablemente, 2021 marcó la consolidación de UNI2 CARGA como eje del crecimiento rentable de nuestra organización y plasmó la hoja de ruta para nuestra evolución en los próximos años.





## 2022 El año 2022 estuvo pleno de hitos para UNI2.

A ocho años de nuestra fundación, continuamos avanzando con pie seguro en nuestra estructura de fondeo, pues logramos que el ABC Fund (Agri- Business Capital) nos desembolsara USD 3 millones de deuda subordinada; transacción administrada por Bamboo Capital Partners que nos permitió reforzar nuestro patrimonio básico adicional para proseguir con nuestro plan acelerado de crecimiento.

El 30 de marzo de 2022 recibimos estos recursos, pagaderos en un plazo de cinco años y con condiciones contractuales que respaldan directamente nuestro patrimonio frente a los demás acreedores. Este hecho resalta los avances de nuestra entidad en todo nivel.

Gracias a esta transacción logramos un superávit en la ejecución del presupuesto de 2022 e hicimos desembolsos por COP \$90.723 millones, que se reflejaron en un crecimiento del 74% de nuestra cartera, que alcanzó a finales de octubre los COP \$100.000 millones, lo que celebramos con todos aquellos que han sido parte de nuestra historia.



# 74%

Crecimiento  
en cartera







# 03.

## UNI2 por Colombia

## 9 años construyendo inclusión financiera en nuestro país.

Como se mencionó, UNI2 Microcrédito, inicialmente conocida como FINAMIGA, fue concebida por sus fundadores Santiago Molina y Felipe Mariño como una organización enfocada en promover la inclusión financiera a partir de la financiación de activos productivos de alto impacto, basada en un modelo de riesgo disruptivo e innovador. Sustentada en los principios del microcrédito y apalancada en desarrollos tecnológicos de punta, UNI2 llegó a la población de la base de la pirámide con una oferta de crédito ágil, eficiente y humana.

Con este modelo financiero, UNI2 Microcrédito responde a las necesidades de la población en la Colombia de las regiones, ese país olvidado que siempre ha enfrentado la adversidad con creatividad empresarial, honestidad y trabajo; un escenario ideal para el desarrollo de nuestro modelo de bancarización rural.

Con su propuesta de valor y su dinámica de crecimiento constante durante nueve años, UNI2 ha logrado influir favorablemente en la vida de más de cincuenta mil familias colombianas, que al acceder a la bancarización pudieron concretar sus proyectos productivos o robustecerlos, contando para ello, además, con el acompañamiento continuo que brindamos a todos nuestros clientes. Así lo corroboran nuestros excelentes indicadores de cartera y el impacto social que generamos.

**Hoy miramos el futuro con ilusión, equilibrando las emociones por el deber cumplido y las lecciones aprendidas a lo largo de estos años, que nos ratifican que vamos por el camino correcto en nuestro objetivo de contribuir a la construcción de una mejor Colombia, conscientes de que, si lo hacemos UNI2, lo haremos mejor.**





# 04.

## Capitalismo Consciente

## El Capitalismo Consciente promueve la sostenibilidad corporativa desde una perspectiva ética que aborda las responsabilidades sociales y ambientales de las empresas.

Su enfoque consiste en garantizar la rentabilidad de las organizaciones a través de prácticas empresariales éticas y comprometidas con la sociedad y el medio ambiente, fomentando así una conciencia colectiva sobre el rol de las empresas en la sociedad.

Desde UNI2, vemos el Capitalismo Consciente como una oportunidad trascendental para ir más allá de la rentabilidad y robustecer nuestra misión hacia un impacto sostenible que beneficie a nuestros empleados, clientes, proveedores, accionistas y por supuesto, el medio ambiente. Para alcanzar esta meta, nos alineamos fielmente a los cuatro pilares de esta iniciativa, buscando que nuestra operación trascienda en el tiempo.

### 01. Propósito Superior



Comprendemos profundamente nuestro papel como una institución microfinanciera que brinda oportunidades de inclusión a la población informal y en la base de la pirámide. Bajo esta visión garantizamos la protección permanente de nuestros clientes internos y externos, apuntando a construir objetivos conjuntos que beneficien a todos.

### 02. Liderazgo Consciente



Nuestro liderazgo como organización debe ser una guía de buenas prácticas éticas y visionarias para el sector de las microfinanzas en Colombia. Creemos fielmente en el protagonismo colectivo de nuestros equipos de trabajo y la mentoría como la fórmula de éxito.

### 03. Grupos de Interés



Queremos que nuestro impacto sea integral y beneficie a todas las personas relacionadas a nuestra cadena de valor. Vamos más allá de ofrecer servicios financieros para garantizar un cambio positivo en la vida de las personas atendidas y vinculadas a nuestra empresa.

### 04. Cultura Consciente



Entendemos la cultura organizacional como un factor trascendental para la construcción de nuestros valores, enfatizando la protección del cliente, confianza, transparencia e integridad en todas nuestras decisiones.





# 05.

## UNI2 y los ODS

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) son una colección de 17 objetivos interconectados y diseñados con el fin de consolidar un “modelo para lograr un futuro mejor y más sostenible para todos”.

Los ODS fueron establecidos en 2015 por la Asamblea General de las Naciones Unidas y están incluidos en una Resolución de la ONU llamada coloquialmente Agenda 2030.

Desde que iniciamos nuestra operación en el 2014, en UNI2 Microcrédito buscamos alinear nuestros productos al bienestar de los clientes desde un modelo de impacto que se ajuste a la visión global del desarrollo sostenible.



**Ante esta premisa establecimos una articulación directa con cuatro de los ODS donde nuestro modelo de negocio empresarial genera el mayor impacto:**

**1** FIN DE LA POBREZA



**Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo.**

**5** IGUALDAD DE GÉNERO



**Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas.**

**2** HAMBRE CERO



**Poner fin al hambre, lograr seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible.**

**10** REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES



**Reducir la desigualdad en y entre los países.**



UNI2  
MICROCRÉDITO

WWW.UNI2.CO

06.

# Microcrédito en Colombia

Luego de más de cuarenta años de desarrollo, el sector microfinanciero de Colombia se ha consolidado como uno de los más fuertes de Latinoamérica en términos de sostenibilidad, madurez y estabilidad. Un hito relevante para ello fue la creación en 2009 de la Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras (Asomicrofinanzas) con el objetivo de representar a la industria y promover la inclusión financiera de millones de personas.

Este hecho ha permitido al sector proponer iniciativas de políticas públicas relacionadas con su actividad y establecer alianzas público-privadas tendientes a incrementar la inclusión financiera, buscando con ello contribuir al bienestar de millones de microempresarios y pequeños agricultores del país.

Actualmente UNI2 es miembro del Consejo Directivo de Asomicrofinanzas, posición que nos ha permitido participar activamente en la construcción de propuestas que aportan a la construcción de un mejor país.

En el ecosistema de las microfinanzas en Colombia existen instituciones vigiladas tanto por la Superintendencia Financiera como por otros organismos de control como la banca múltiple, los bancos de nicho (especializados en microfinanzas), las compañías de financiamiento comercial, las cooperativas, las ONG, las fundaciones y algunas sociedades anónimas.

A ello se suman entidades públicas de segundo piso como Bancóldex, Finagro, el Fondo Nacional de Garantías y Banca de Oportunidades, los gobiernos locales y los Ministerios de Hacienda, Agricultura, Industria, Cultura y Turismo. También juegan un rol importante en este cometido los burós de crédito y el sector asegurador, entre otros.

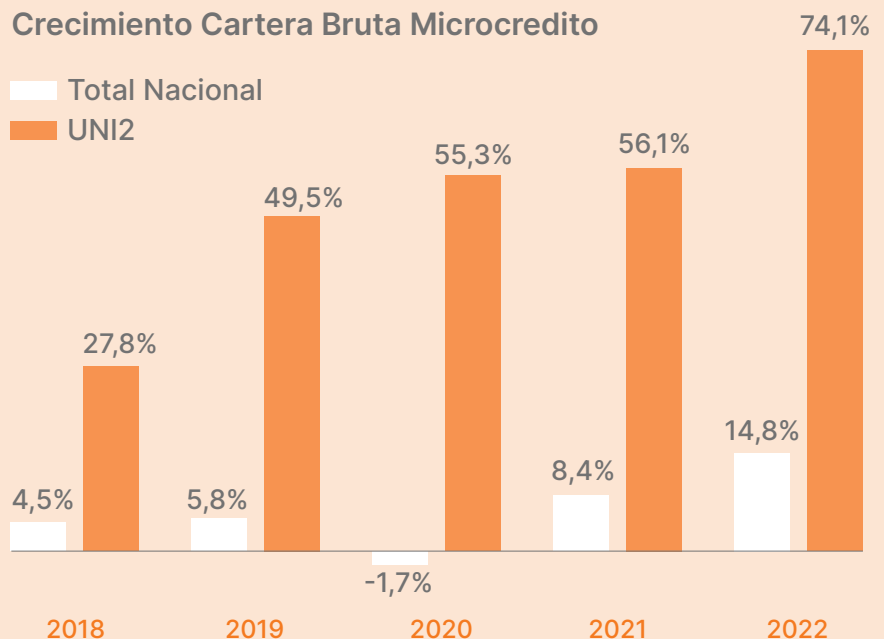
### A continuación presentamos los datos más relevantes sobre la gestión del microcrédito en Colombia y nuestra posición en el sector:

En 2021 y 2022, luego de la pandemia, la dinámica de crecimiento de la cartera bruta nacional del sector fue positiva: 8,4% y 14,8%, respectivamente.

En cuanto a UNI2, el crecimiento en el periodo fue exponencial y alcanzó la cifra histórica de 74,1%, lo que elevó a \$111 mil millones su cartera bruta.

#### Crecimiento Cartera Bruta Microcredito

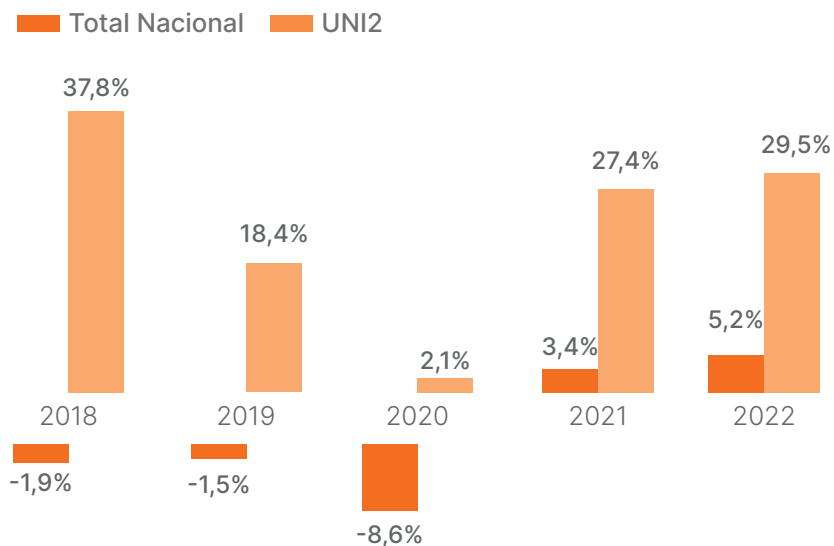
■ Total Nacional  
■ UNI2





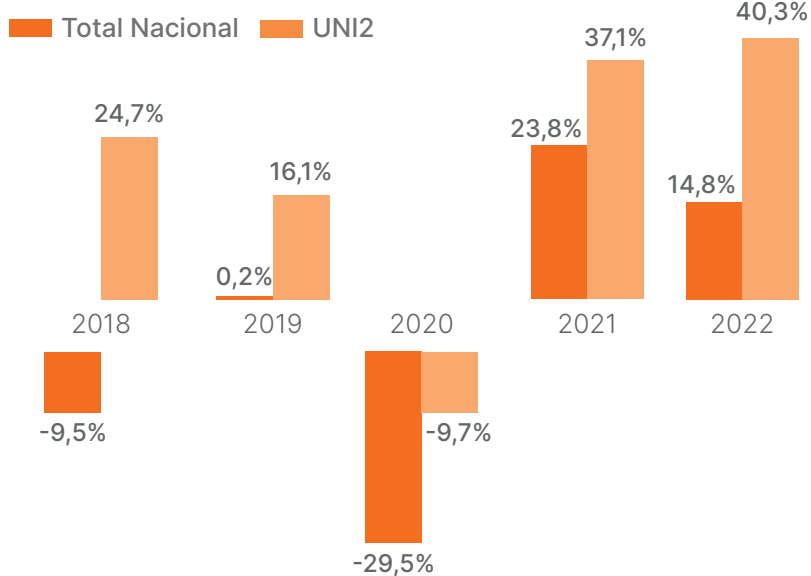
En 2022 nuestros clientes aumentaron 29,5%, la cifra más alta de los últimos cuatro años, lo que contrasta con el índice nacional de 5,2% en este rubro en el mismo año.

### Crecimiento clientes microcrédito

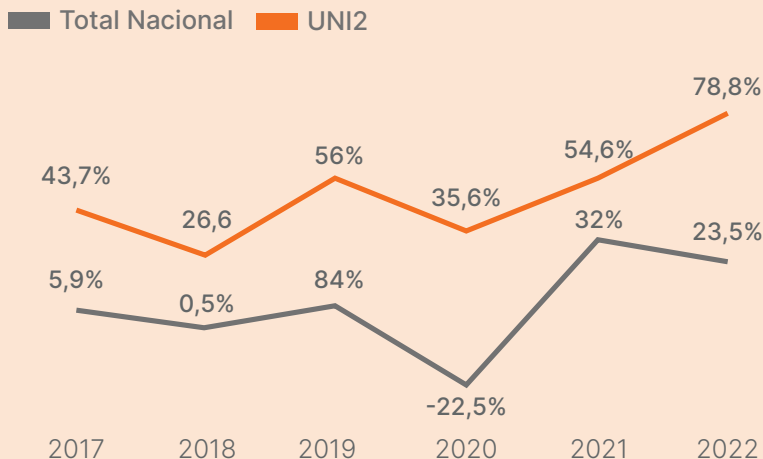


Los desembolsos en el país crecieron al cierre del año 14,8%, una disminución frente al 23,8% del 2021. Pero los de UNI2 aumentaron 40,3%.

### Crecimiento # desembolsos microcrédito

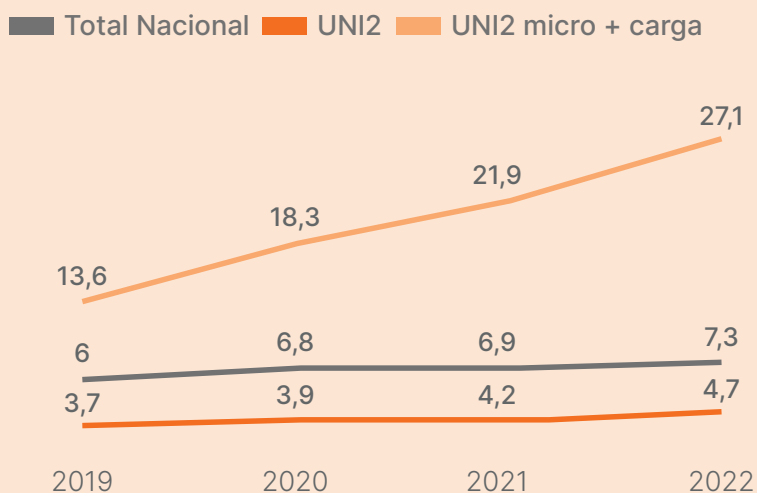


### Crecimiento monto desembolsado



En línea con la tendencia de los desembolsos, nuestra organización reportó un crecimiento máximo histórico de 78,8%, significativamente superior al total del mercado que fue 23,5%.

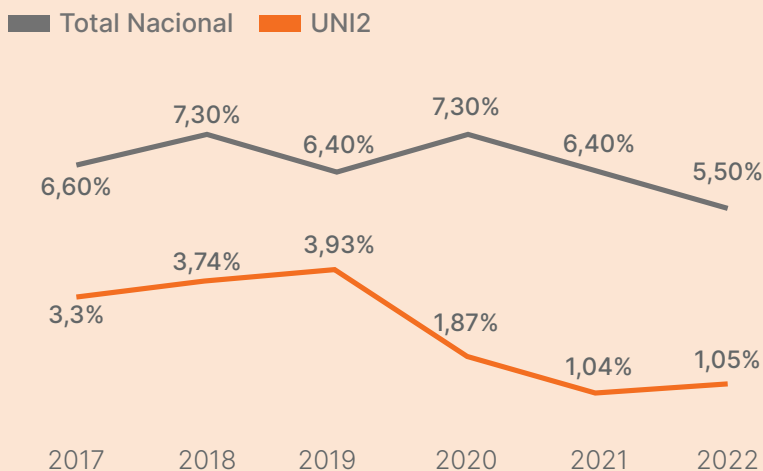
### Crédito promedio microcrédito (mll)



El crédito promedio en UNI2 se ha comportado de manera estable y en los niveles de las mejores prácticas para su control.

Al cierre del año su cifra fue de \$4,7 millones. Si sumamos a ello el producto CARGA, el promedio de crédito fue de COP \$27,1 millones.

### PAR 30 Microcrédito



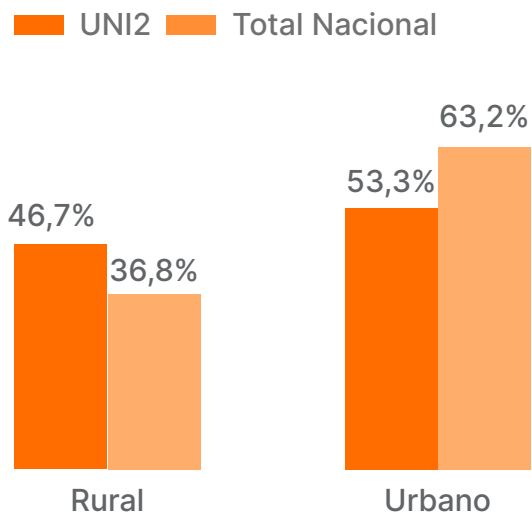
La cartera del microcrédito en Colombia ha tendido a normalizarse luego de 2020.

Para UNI2 ha sido muy relevante registrar en 2022 los mejores niveles de calidad de su cartera, pues cerró el año con un 1,05% de PAR 30 y un 2% de PAR 30 más castigos.



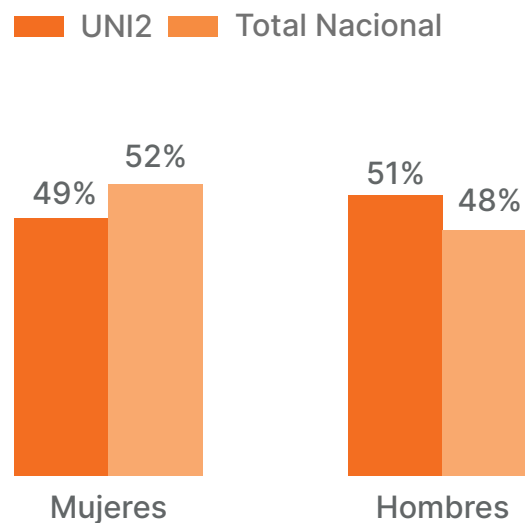
Con los años hemos venido avanzando en la expansión de nuestra cobertura rural, que llegó al 46,7% en 2022.

### Ruralidad



Para UNI2 ha sido prioritario trabajar por la inclusión con equidad de género. Por ello mantenemos un sano equilibrio en la participación de las mujeres en nuestro portafolio, de forma tal que al final del periodo el 49% de nuestros clientes eran mujeres.

### Género



# 07.

## Nuestros Productos







Nuestra línea de crédito **MOTO y MOTOCARRO** ha sido diseñada para agricultores, microempresarios e independientes con el fin de fortalecer la eficiencia de sus negocios dándoles la capacidad de diversificar sus servicios y reducir sus tiempos de desplazamiento y sus costos.



La línea de crédito **CARGA** es una opción ideal para aquellos agricultores, microempresarios e independientes que buscan una solución costo/eficiente para el transporte de sus productos. Estos recursos no solo les permiten optimizar su productividad, sino reducir los costos operativos y mejorar la eficiencia en los procesos de su negocio.



La línea **CULTIVA** está dirigida a pequeños y medianos agricultores que buscan mejorar su actividad agropecuaria. Con los recursos de este crédito pueden adquirir maquinaria agrícola, equipos y activos productivos que se traduzcan en el crecimiento y mantenimiento de sus cultivos y cría de animales y con ello en la mayor productividad y rentabilidad de sus negocios.



**PROGRESA** es una línea de crédito diseñada para microempresarios e independientes que pretenden fortalecer su negocio. Con estos recursos como capital de trabajo pueden realizar mejoras locativas, compras de inventario, adquirir maquinaria, y muchas otras iniciativas para hacer más rentables sus negocios.

## Nuestra cobertura

**Atendemos 267 municipios del país.**  
**38 de los cuales son prioritarios para el posconflicto.**

**Antioquia:** 23 Municipios

**Valle:** 27 Municipios

**Huila:** 11 Municipios

**Nariño:** 49 Municipios

**Putumayo:** 3 Municipios

**Cauca:** 28 Municipios

**Boyacá:** 123 Municipios

**Cundinamarca:** 53 Municipios

## Tenemos 19 oficinas en:

**Antioquia:** Medellín, Bello

**Valle:** Cali, Palmira, Tulúa, Cartago

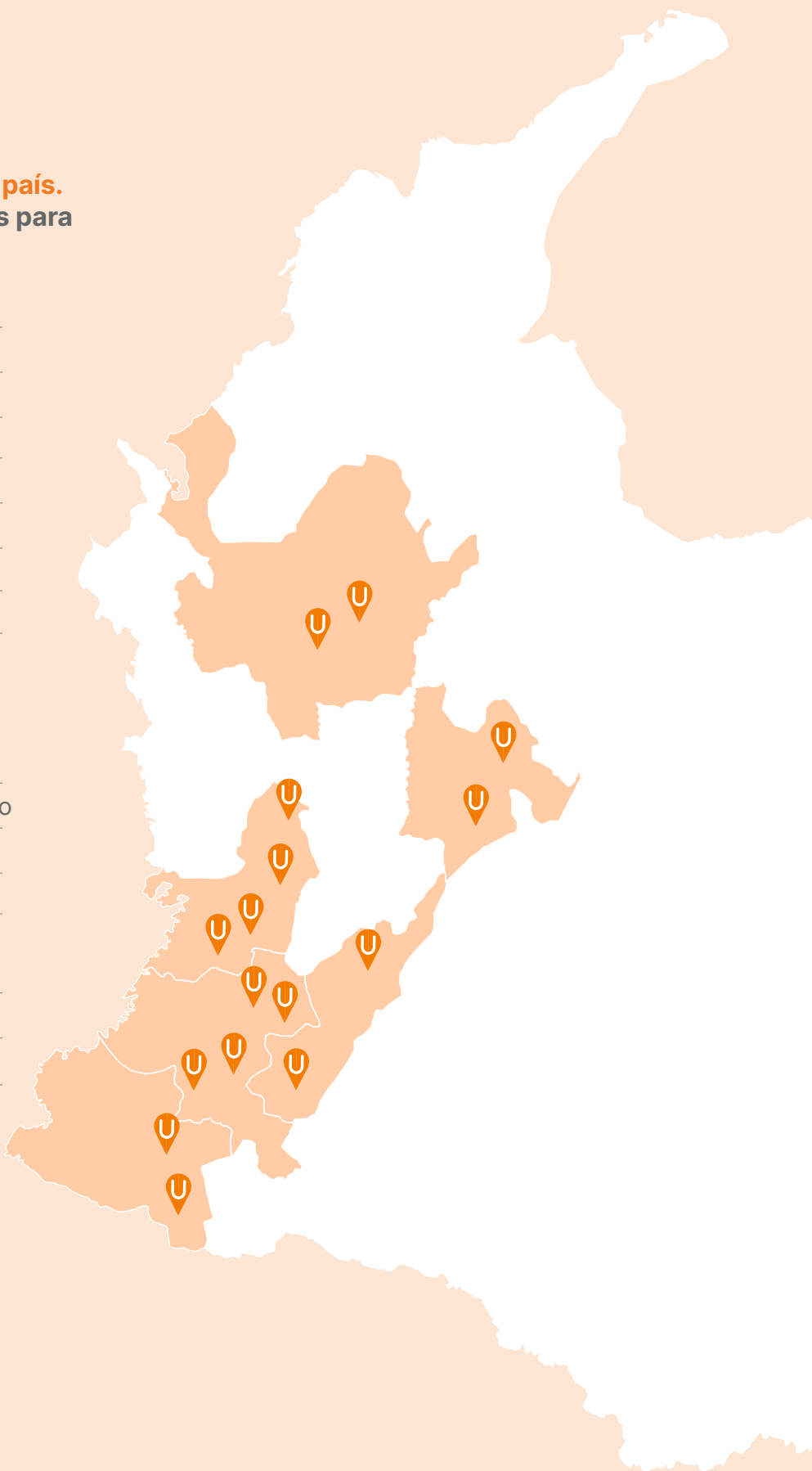
**Huila:** Pitalito, Neiva

**Nariño:** Ipiales, Pasto, Tuquerres

**Cauca:** Piendamó, Santander de Quilichao, Popayán, El Bordo

**Boyacá:** Duitama

**Bogotá:** Metrópolis, Corabastos

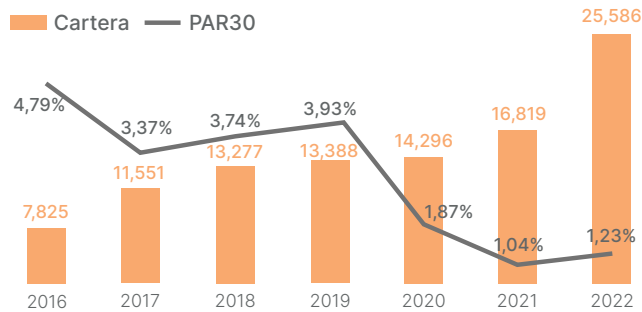


## Productos UNI2 en el tiempo

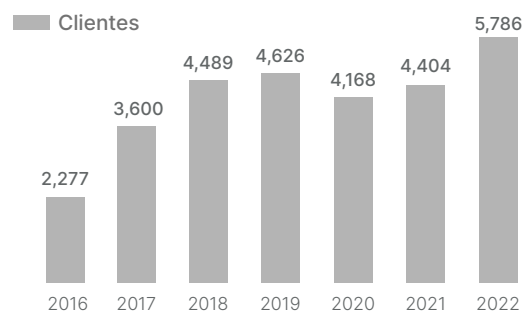
La evolución de nuestros productos a lo largo de los años ha sido constante y sólida y se ha fortalecido progresivamente. Gracias a la implementación de estrategias innovadoras y al compromiso de nuestro equipo, hemos logrado consolidar una oferta de valor cada vez más atractiva y competitiva para nuestros clientes.



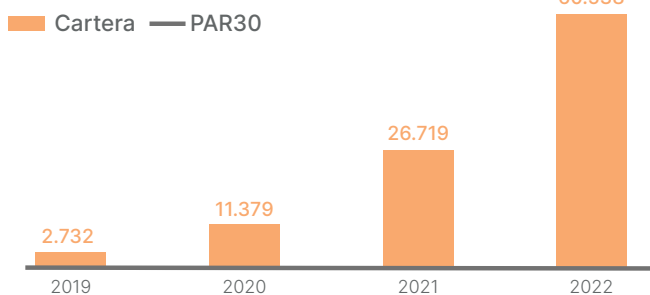
**Cartera Bruta Moto y PAR30**



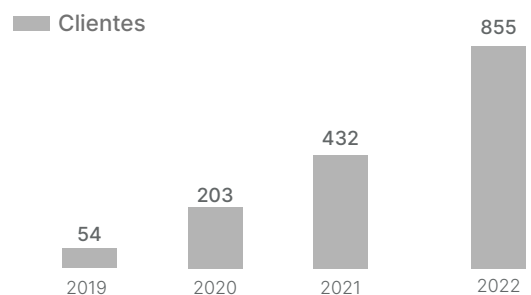
**Crecimiento clientes Moto**



**Cartera Bruta Carga y PAR30**



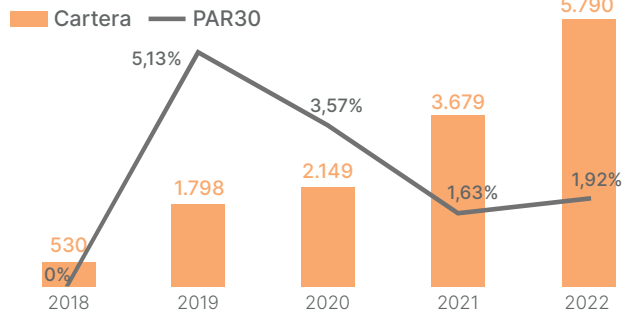
**Crecimiento clientes Carga**



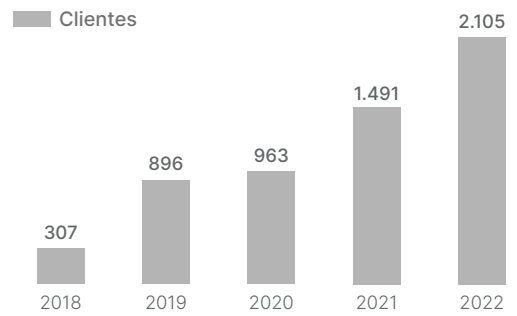




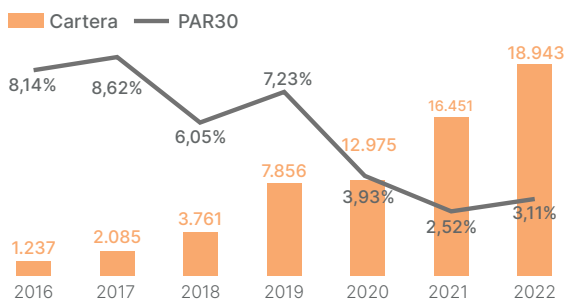
### Cartera Bruta Cultiva y PAR30



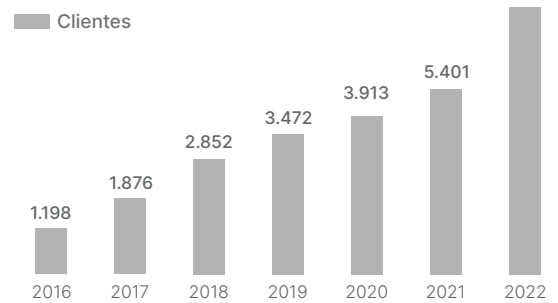
### Crecimiento clientes Cultiva



### Cartera Bruta Progres y PAR30



### Crecimiento clientes Progres



UNI2  
MICROCRÉDITO



Local 1

# 08.

## Aliados Financieros



 <p><b>BANCOLDEX</b> PROMUEVE EL DESARROLLO EMPRESARIAL</p>	<p>El Banco de Comercio Exterior es el principal fondeador de UNI2. En 2022, Bancóldex nos aumentó el cupo de crédito a \$24.000 millones de pesos.</p>
 <p><b>Bancolombia</b></p>	<p>Bancolombia ha sido un aliado estratégico de nuestra organización desde que comenzamos a operar, y en 2022 nos ratificó su confianza aumentándonos el cupo de crédito a \$20.000 millones.</p>
 <p><b>BBVA</b></p>	<p>En 2022, el BBVA se convirtió en un nuevo aliado de UNI2 al otorgarnos un cupo de crédito por \$700 millones.</p>
 <p><b>Banco de Occidente</b></p>	<p>El Banco de Occidente ha sido gran aliado nuestro desde 2014. En 2022 nos aumentó el cupo de crédito a \$6.180 millones.</p>
 <p><b>Banco de Bogotá</b></p>	<p>El Banco de Bogotá, que ha jugado un papel decisivo como aliado financiero de UNI2, nos aumentó el cupo de crédito a \$4.500 millones en 2022.</p>
 <p><b>ada</b></p>	<p>Desde 2019 ADA, un fondo de impacto con sede en Luxemburgo, hace parte de nuestros aliados financieros, pues nos desembolsó USD 1 millón.</p>
 <p><b>GLOBAL PARTNERSHIPS</b></p>	<p>Global Partnerships, un administrador de fondos de impacto con sede en Estados Unidos, se unió a nosotros en 2019 y nos ha apoyado con varias operaciones por un total de USD 3 millones</p>
 <p><b>Triple Jump</b></p>	<p>En enero de 2020, Triple Jump, el administrador de inversiones de Países Bajos con más de 522 inversiones a nivel mundial, se vinculó como aliado financiero de UNI2 con un crédito por USD 1 millón.</p>
 <p><b>sybionics</b></p>	<p>Symbiotics, una de las plataformas de inversión de impacto líder a nivel mundial, con más de USD 2,9 billones administrados, nos dio su voto de confianza en medio de la pandemia con un crédito por USD 1,5 millones, el cual nos permitió continuar operando durante la crisis.</p>
 <p><b>kiva</b></p>	<p>KIVA es una organización de Estados Unidos que apoya nuestro modelo de negocio a través de dos tipos de fondeo. El primero, la plataforma de crowdfunding, direccionada a fortalecer el sector rural y agrícola de Colombia; el segundo, un crédito desembolsado en 2022 por USD 2,5 millones, con el cual generamos nuevas oportunidades de inclusión financiera.</p>
 <p><b>BlueOrchard</b> Impact Investment Managers</p>	<p>Blue Orchard, uno de los principales administradores de fondos de impacto a nivel mundial, con sede en Suiza y más de veinte años de experiencia en la industria, en 2022 se convirtió en uno de nuestros aliados al otorgarnos dos créditos por un total de USD 2 millones.</p>
 <p><b>EQ</b> Enabling Capital</p>	<p>Enabling Capital es un administrador de fondos suizo con el que iniciamos una línea de fondeo por USD 2 millones en 2021. En 2022 nos desembolsó otros USD 2 millones para garantizar nuestra operación.</p>
 <p><b>LOCFUND NEXT</b></p>	<p>En julio de 2022, el fondo social de inversión de impacto Locfund Next, que busca mejorar la inclusión financiera en la región, nos hizo su primer desembolso de deuda senior, por USD 1,3 millones.</p>
 <p><b>BAMBOO CAPITAL PARTNERS</b></p>	<p>En marzo de 2022, Bamboo Capital Partners, la plataforma de inversiones de impacto Suiza con presencia en más de 90 países, comenzó su relación con UNI2 por medio de una deuda subordinada por USD 3 millones, fundamental para robustecer nuestra solidez financiera y con ello el crecimiento de nuestra organización</p>



# 09.

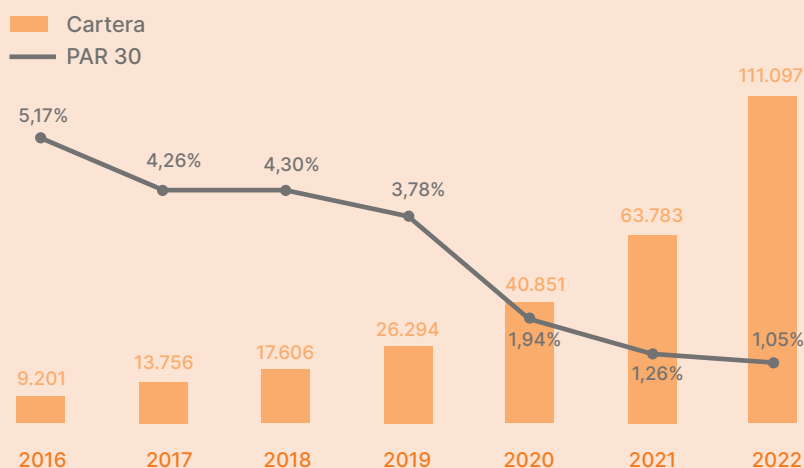
## Gestión Financiera



Al cierre de 2022 nuestra cartera supera los cien mil millones de pesos, un crecimiento del 74% con respecto al 2021.

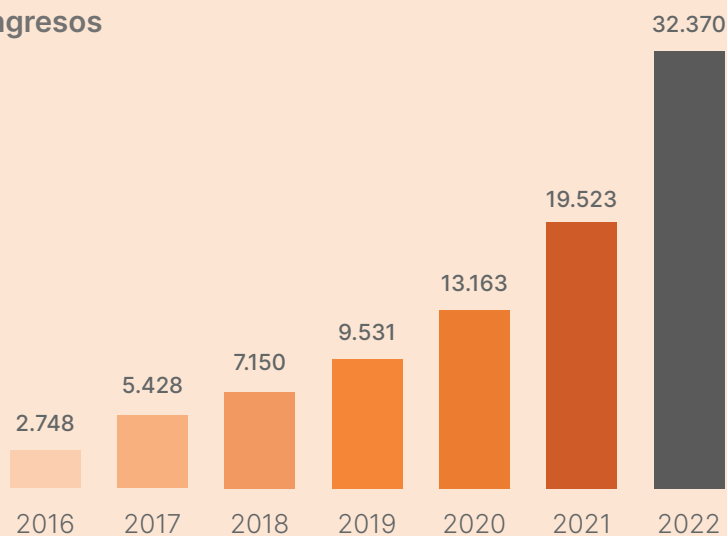
De igual forma, continuamos manteniendo la excelente calidad de la cartera pues logramos un PAR30 de 1,05%.

### Cartera Bruta y PAR 30



Al cierre del 2022 se registran ingresos por el valor de \$32.370 millones de pesos equivalentes a un crecimiento del 66% con respecto al 2021 y un crecimiento anual de 51% desde el 2016.

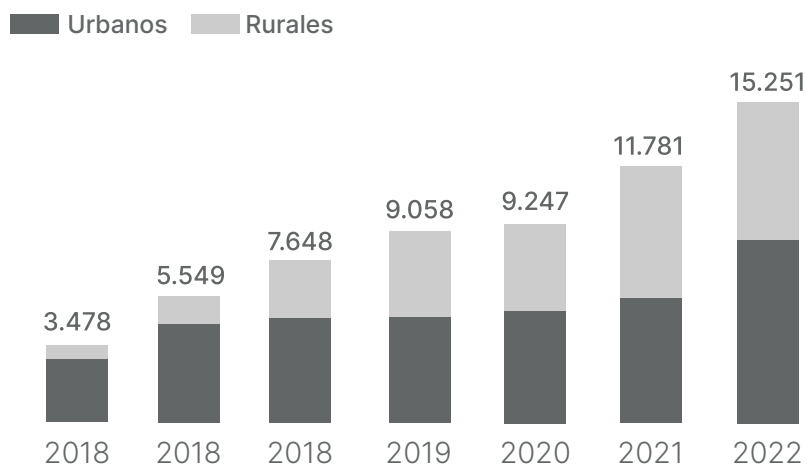
### Ingresos



Uno de nuestros logros más significativos fue el incremento de nuestra base de clientes a 15.251, es decir, 3.470 más en comparación con 2021.

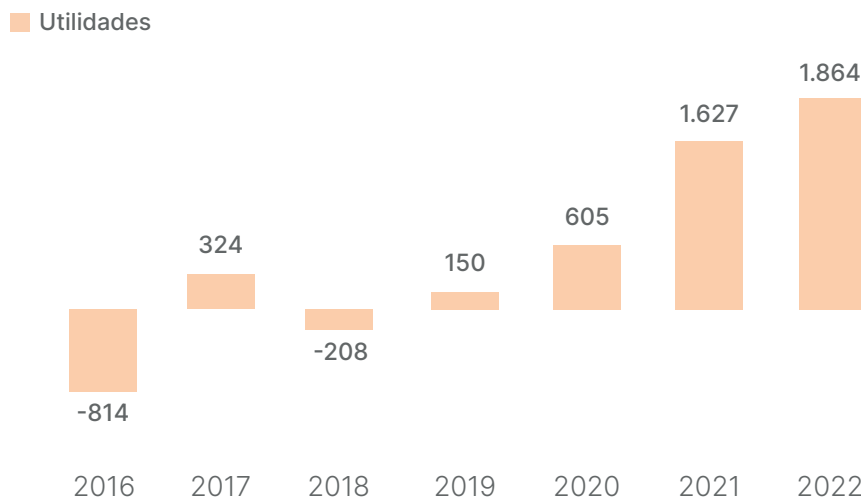
Este indicador es particularmente importante si miramos que el porcentaje de nuestra cartera rural aumentó un 2% con respecto a 2021 y un 34% desde 2016.

### Número de Clientes por Ruralidad



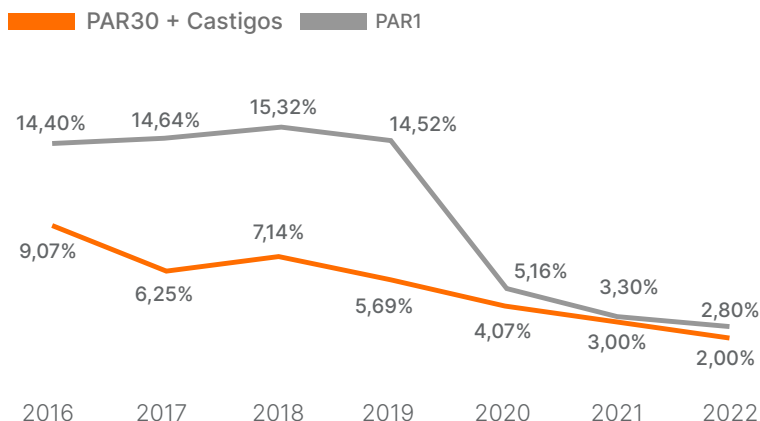
Nos enorgullece reportar que al cierre de 2022 tuvimos una utilidad neta en el periodo de \$1.864 millones, lo que representa un crecimiento del 15% con respecto al año anterior.

### Utilidad Neta



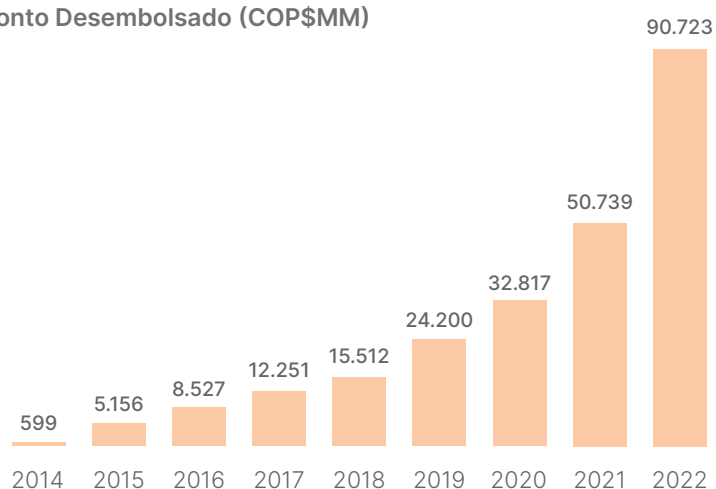


### Indicadores de Mora



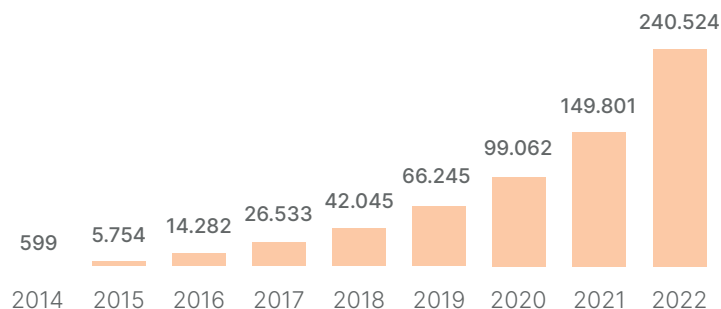
Nuestro empeño permanente en velar por la calidad de la cartera como pilar de la sostenibilidad y rentabilidad del negocio se reflejó en 2022 en la disminución de las cifras de PAR1 al 2,80% y de PAR30 más castigos al 2,00%.

### Monto Desembolsado (COP\$MM)



Al cierre de 2022 registramos desembolsos por la suma total de de \$90.723 millones, equivalente a un crecimiento del 78,8% con respecto a 2021 y un crecimiento anual promedio de 48,30% desde 2016.

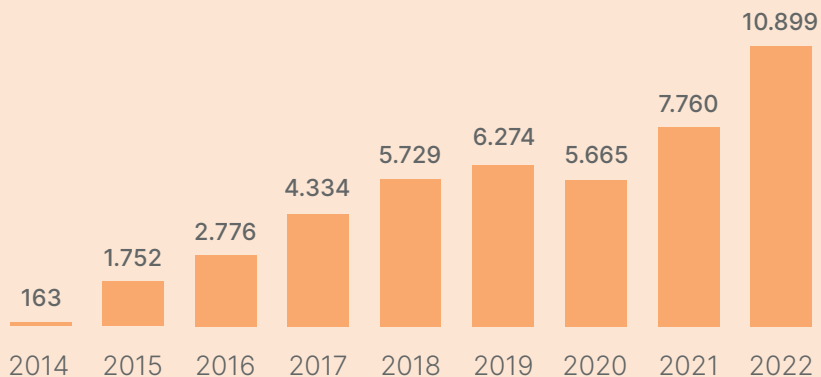
### Desembolsos Acumulados en (COP\$MM)



En UNI2 ratificamos nuestro compromiso en el mercado financiero inclusivo al desembolsar a nuestros clientes \$240.524 millones desde nuestro inicio de operaciones en 2014.

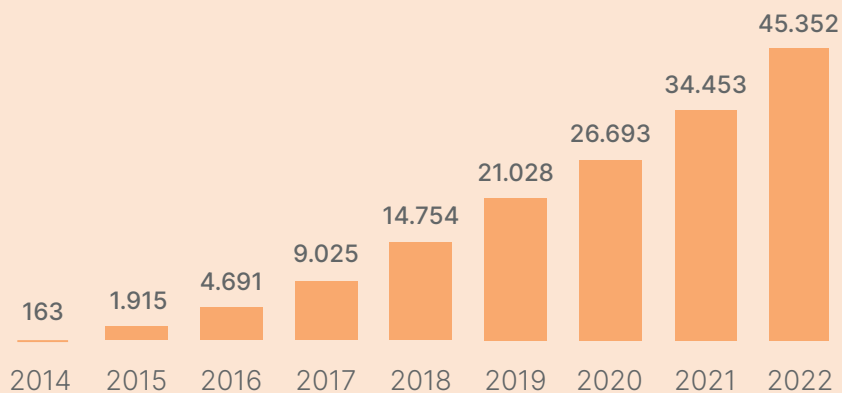
Gracias a la disciplina, compromiso y motivación de nuestro equipo comercial, en 2022 establecimos un nuevo récord de desembolsos anuales, que fueron 10.899 en el periodo, es decir, 3.139 más que en 2021.

### Número de Créditos Desembolsados



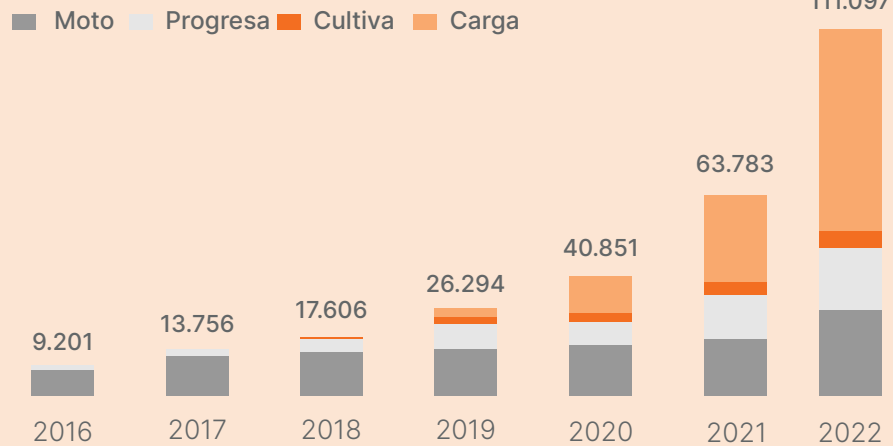
Entre 2014 y 2022 hemos desembolsado 45.352 créditos, lo que muestra la magnitud de nuestra incidencia en miles de proyectos y actividades de los microempresarios colombianos

### Número de Créditos Desembolsados Acumulados



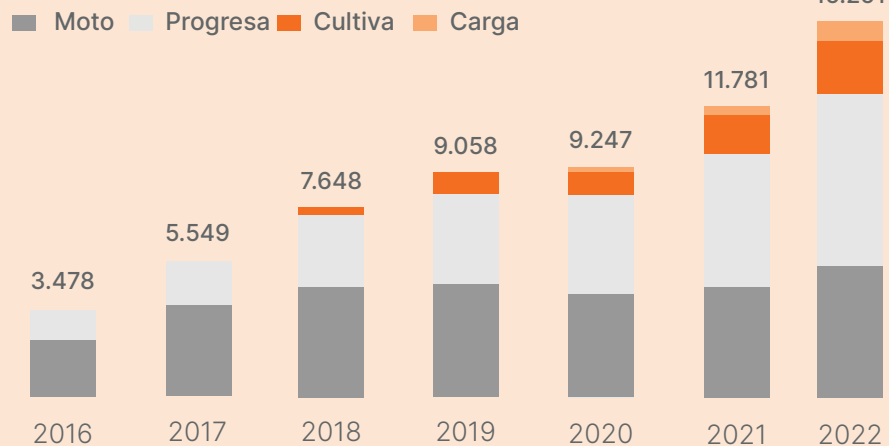
Desde que lanzamos el producto CARGA en 2019 vimos con satisfacción su enorme influencia en el bienestar de los microempresarios de Colombia. Tal ha sido su éxito, que al cierre de 2022 representa el 55% de nuestra cartera. Por otro lado, hemos mantenido la dinámica de colocación de los demás productos, dado que la cartera de MOTO, PROGRESA y CULTIVA ha crecido 52,13%, 32,95% y 57,36%, respectivamente.

### Crecimiento de cartera por producto



PROGRESA y MOTO continúan siendo los productos con mayor número de clientes: 6.939 y 5.286, respectivamente.

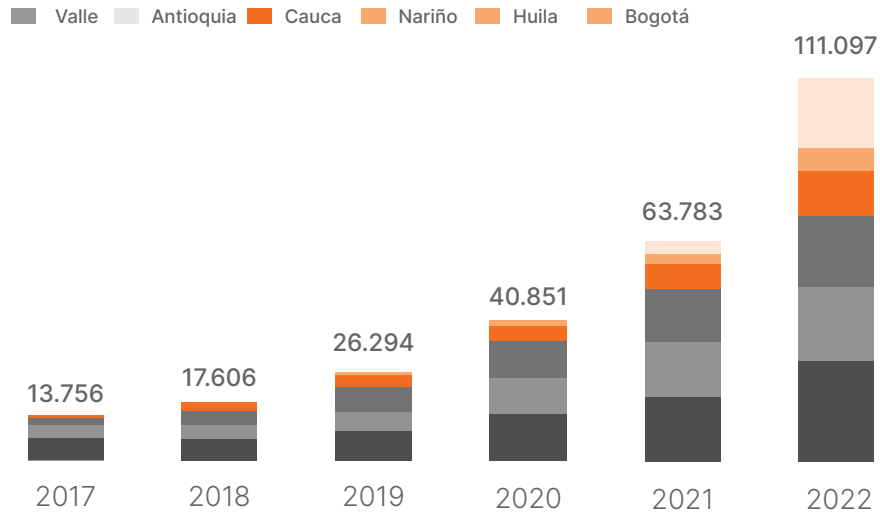
### Crecimiento de clientes por producto





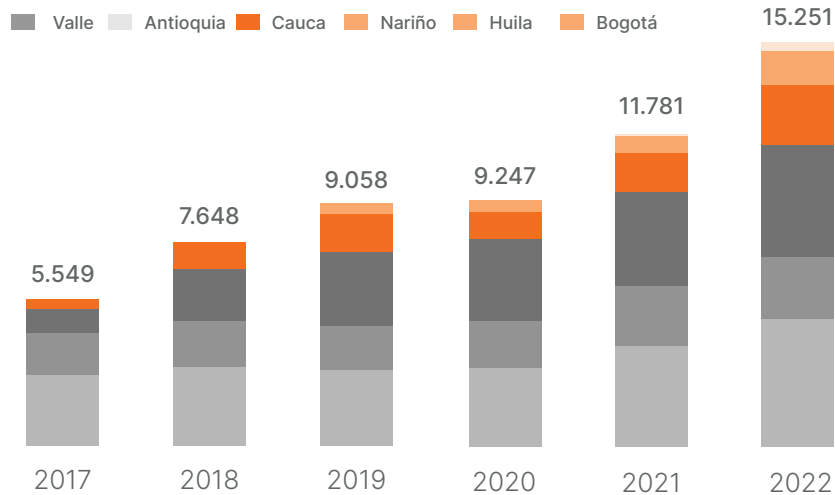
En aras de llegar día a día a más microempresarios en el país, hemos continuado aumentando nuestras zonas de cobertura.

### Crecimiento de Cartera por Región



En cifras netas, las regiones de mayor crecimiento en clientela en 2022 fueron Bogotá (4,1 veces) y Huila (1,08 veces). Por otro lado, en términos absolutos, Valle del Cauca y Nariño fueron las regiones que más crecieron en clientes en igual periodo: 1.010 y 804, respectivamente.

### Crecimiento de Clientes por Región



# 10.

## Gestión Comercial

Nuestra área de Mercadeo es clave para la promoción del portafolio de productos de UNI2 entre nuestros clientes objetivo: miles de microempresarios y agricultores colombianos. En tal propósito, en 2022 esta área se enfocó en consolidar su equipo para cumplir su cometido de incluir financieramente a tan vasto sector de la economía del país.

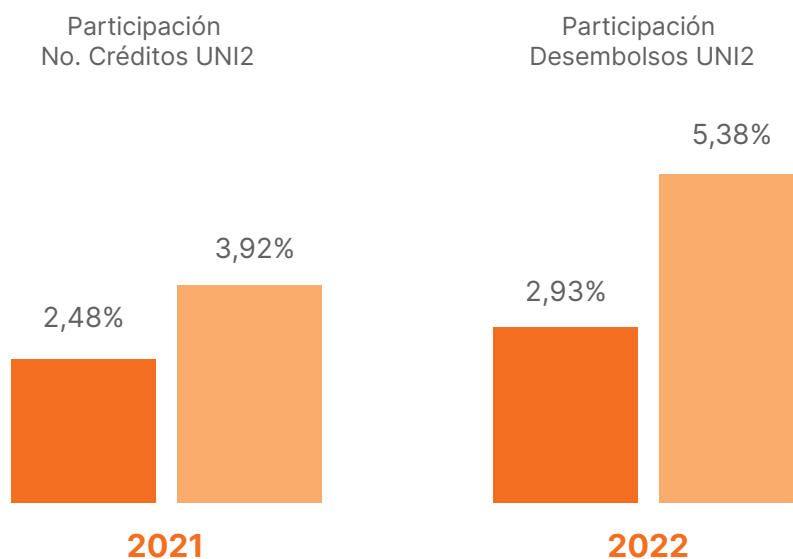
**Esto se reflejó en un importante número de nuevos clientes y en el fortalecimiento de nuestra posición y competitividad en el mercado nacional del microcrédito.**

### Participación en el sector microfinanzas

UNI2 Microcrédito logró escalar en su participación en el mercado microfinanciero de Colombia y se posicionó como la segunda institución del país que más creció en número de clientes en 2022.



### Participación de UNI2 en las IMFs



Fuente: Informe Asomicrofinanzas hasta el 3Q. Este% es la participación de UNI2 en el total reportado nacional de las IMFs (Instituciones Microfinancieras)



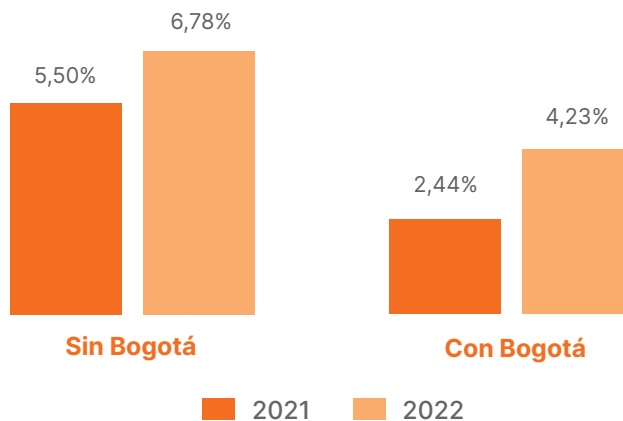
## Carga

Así mismo, en el segmento de “camiones ligeros” del mercado de carga tuvimos gran participación en la inclusión financiera de cientos de transportadores.



### Participación # de Vehículos UNI2

Se compara incluyendo y excluyendo a Cundinamarca pues la oficina de Bogotá se apertura en Agosto 2021.



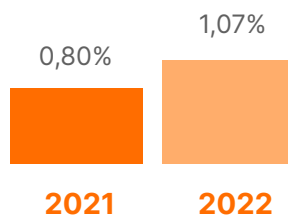
Fuente: Informe Andemos mercado Light Duty Trucks. Este % es la participación total de los vehículos desembolsadas sobre el total de vendidos en nuestras zonas de influencia.

## Moto

Finalmente, es importante reiterar nuestra progresiva y cada vez mayor participación en el mercado de financiación de motos, por cuanto significa en el cumplimiento de nuestra visión social contribuir con ello a reducir los tiempos de desplazamiento y los costos de nuestros clientes en el día a día de sus negocios.



### Participación # de Motos UNI2



Fuente: Informe RUNT. Este % es la participación total de las motos desembolsadas sobre el total de ventas en nuestras zonas de influencia











## Estrategia y crecimiento

Desde que decidimos robustecer el área de mercadeo, UNI2 ha catapultado sus operaciones y se ha posicionado como líder en el sector microfinanciero. Esto ratifica nuestro compromiso de continuar ofreciendo oportunidades de inclusión financiera a miles de microempresarios.

### 1. Estrategias comerciales

Fortalecimiento de nuestras relaciones con aliados comerciales. Más del 46% de las solicitudes de crédito que gestionamos lo fueron a través de nuestros aliados comerciales.



- 8 Marcas
- 920 Concesionarios
- 1.373 Asesores



- 8 Marcas
- 102 Concesionarios
- 232 Asesores



- 18 Aliados
- 151 Asesores



## 2. Activaciones BTL

Diseñamos e implementamos iniciativas orientadas a consolidar el posicionamiento de nuestra marca llevando nuestros productos directamente a los clientes.

### Activaciones de puntos UNI2

Ha sido este un desarrollo clave para el fortalecimiento de la relación con nuestros aliados comerciales. Consiste en ofrecer nuestros servicios directamente en la sala de ventas de cada socio comercial. Con este sistema, en 2022 llevamos nuestro mensaje a más de 270.000 personas en más de 193 activaciones de estos puntos en el país.

### Ferias

Evento de gran escala celebrado en compañía de nuestros aliados, en el cual ofrecemos nuestro portafolio completo a los potenciales clientes. En 2022 realizamos 23 de estas ferias, con lo cual llegamos a más de 4.000 clientes interesados en nuestros servicios.

### Playa de Ventas/Toma zonal

Son iniciativas personalizadas que se enfocan en barrios o pequeños municipios, a los que llevamos nuestra oferta de productos acordes con las necesidades de la región. En 2022 realizamos 32 playas de ventas en diversos sectores del país.



### 3. Ruta UNI2 Móvil

Con el objetivo de ofrecer oportunidades de inclusión financiera a las diversas regiones del país, posicionar nuestra marca y estrechar relaciones con los aliados comerciales, recorrimos los principales municipios de los departamentos donde hoy tenemos presencia.

Nos llena de orgullo haber podido recorrer 27 de los 45 municipios atendidos por nuestra organización que se encuentran en el Programa de Desarrollo con Enfoque Territorial (PDET) y las Zonas más Afectadas por el Conflicto Armado (ZOMAC), llevando así nuestra oferta de valor a los territorios más vulnerables de Colombia.





## 4. Comunicación UNI2

En 2022 diseñamos e implementamos para difundir nuestros mensajes un sistema de comunicaciones que integró medios tradicionales y digitales. Con esta herramienta formulamos una estrategia que nos permitió transmitir nuestra oferta de valor a más regiones del país a través del 90% de las emisoras municipales.

**+ \$5 M**

de Ahorros en Free Press

**19**

Emisoras

**50**

Municipios / Veredas

**5**

Municipios / Veredas

### Iniciativas digitales

En 2022 logramos oficializar nuestro WhatsApp corporativo y lanzamos el Chatbot. Con estas herramientas pudimos atender 11.234 solicitudes de manera efectiva.

Igualmente, fortalecimos nuestra presencia en las redes sociales con treinta campañas que llegaron a más de dos millones de personas y nos permitieron obtener 641 leads calificados para tomar nuestros productos.

Realizamos múltiples campañas de comunicación externa con las cuales

llegamos a 12.500 personas vía SMS y a 6.085 vía email para ofrecerles nuestros productos o invitarlas a renovarlos y a participar en nuestros eventos.

De otra parte, posicionamos significativamente nuestra página web, cuyas visitas se incrementaron un 51%. A esta estrategia se sumó la creación de nuestra landing page para motos, donde obtuvimos varios registros adicionales y tenemos la opción de llegar a 166,000 clientes potenciales.



**+44%**  
Seguidores

**+39%**  
Visitas a perfil



**+58%**  
Seguidores

**+87%**  
Visitas a perfil



**+400%**  
Conversaciones

### Nuestro cliente digital

**69,25%**

Entre los 24 y 44 años.



**67% >>>**

De los usuarios ingresan a nuestra página web a través de celular.

**44,4%**



**55,6%**





# 11.

## Servicio al cliente

## En nuestro propósito de mejoramiento continuo, en 2022 fortalecimos nuestra área de Servicio al Cliente, lo que repercutió muy favorablemente en toda la organización.

Esto nos permitió atender más de setenta mil solicitudes de crédito de manera clara y oportuna, para beneficio de nuestros asesores comerciales aliados, de nuestros clientes internos (los colaboradores), de los clientes actuales y de los clientes potenciales.

### Las medidas que se tomaron para lograr este propósito fueron las siguientes:

- **Consolidación del equipo humano y definición de sus funciones**  
Culminamos 2022 con siete personas al frente de esta área, cuyas funciones fueron reestructuradas para ajustarlas a las mayores necesidades corporativas. Esto disminuyó un 22% los tiempos de respuesta a nuestros clientes
- **Canales y líneas de atención**  
Ampliamos nuestra cobertura a seis departamentos, con diecinueve oficinas ubicadas en zonas estratégicas para llegar a nuestros clientes con mayor efectividad.

### Gestión de PQRS

Actualizamos nuestro Manual de PQRS corporativo para ajustarlo a las necesidades de atención que exigen nuestros clientes. Valga subrayar que 99% de las PQRS que recibimos anualmente corresponden a peticiones informativas o solicitudes básicas de documentos.

### Satisfacción de nuestros clientes

En 2022 realizamos más de 1200 encuestas de satisfacción a nuestros clientes cuando terminaban de pagar sus créditos, con excelentes resultados:

 **88%**

de los clientes declararon estar satisfechos y muy satisfechos con el servicio prestado.

 **80%**

de las solicitudes que recibimos se respondieron de forma clara y oportuna en el primer contacto con nuestra organización.

 **88%**

Índice de satisfacción.

### Cifras destacadas



**88%**

de los clientes declararon estar satisfechos y muy satisfechos con el servicio prestado.

**87%**

de los clientes nos recomendarían como institución a familiares, amigos y conocidos.

**87%**

de los clientes volverían a tomar un crédito con nosotros.



UNI2

MICROCRÉDITO

# 12.

## Gestión de riesgos

Con el objetivo de prevenir y evitar la ocurrencia de eventos de riesgo que puedan afectar el cumplimiento de nuestros objetivos tanto financieros como operativos y, en su caso, mitigar o minimizar sus efectos, en UNI2 hemos implementado un Sistema Integral de Gestión de Riesgos que integra políticas, procedimientos, estrategias y metodologías de monitoreo, medición y control de factores de riesgo, para realizar nuestros procesos de manera segura y oportuna.



**Dicha estrategia de seguridad se despliega en este sentido:**

- Identificando las fuentes generadoras de riesgo.
- Midiendo y cuantificando la exposición al riesgo.
- Adoptando e implementando las medidas de control requeridas para mitigar o Reducir la exposición e impacto de riesgos

Cada uno de los componentes de nuestro sistema de gestión integral de riesgos se apoyó documentalmente:



## Sistema de Administración de Riesgo de Crédito, SARC

Con la dirección del Departamento de Riesgos, UNI2 fortaleció su sistema de administración del riesgo crediticio, soportado en el Manual SARC y en la matriz de riesgos. El manual busca promover una cultura de control en las distintas etapas del proceso de crédito desde su origen y mejorar procedimientos y políticas en orden a garantizar la calidad de los créditos desembolsados y por ende disminuir el riesgo en la cartera.

Para ello pusimos especial énfasis en la capacitación metodológica del personal adscrito al área de crédito. Esta inducción se impartió virtual y presencialmente, velando por que se apropiaran de ella homogéneamente todos los responsables de esta importante gestión en UNI2 Microcrédito a escala nacional.

### Acciones Implementadas



Estandarización y documentación de procesos



Actualización de políticas y procedimientos en Manual SARC



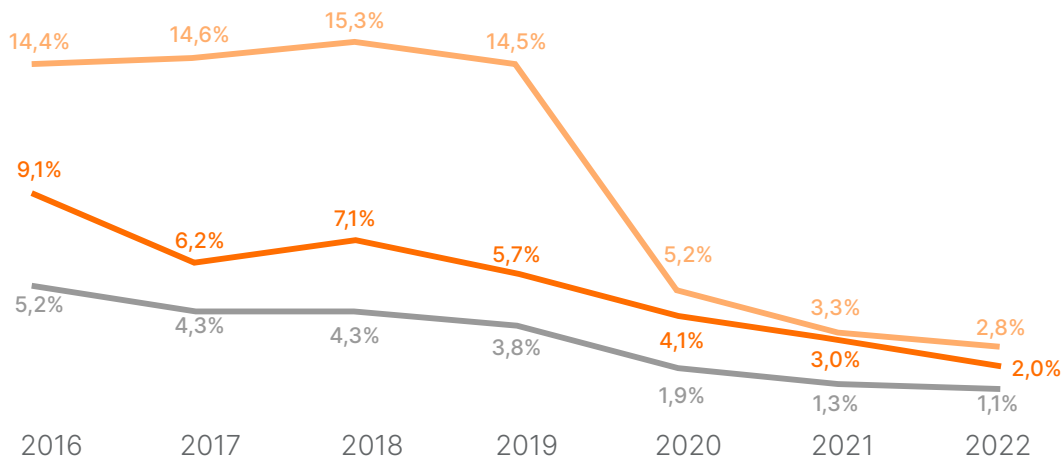
Diseño, implementación y evaluación de matriz de riesgos



Divulgación, capacitación y seguimiento

### Calidad de Cartera

■ PAR 30 ■ PAR30 + Castigos ■ PAR 1





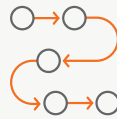
## Sistema de Gestión de Protección de Datos Personales, SGDP

Para evitar eventuales riesgos que puedan afectar nuestra operación relacionados con este delicado aspecto, diseñamos e implementamos herramientas de seguridad para proteger la información de datos, ajustadas a la normatividad vigente, con las que no contábamos hasta entonces. Ello implicó el registro ante la SIC de nuestras previsiones, para su aprobación. El siguiente diagrama esquematiza la implementación de este proceso:



### Implementación

- Oficial de protección de datos personales.
- Manual de protección de datos personales.
- Políticas.
- Procedimientos.
- Formatos.
- Controles.



### Fases

- **Identificar**  
Identificar los activos de información.
- **Medir**  
Asignamos un nivel de riesgo de acuerdo a la criticidad de la información.
- **Controlar**  
Implementamos los controles para el tratamiento de datos.
- **Monitorear**  
Revisamos la operación del sistema.



### Resultados

- Identificación y análisis de bases de datos existentes en cada proceso.
- Reporte de Bases de Datos RNBD.
- Validación de las autorizaciones de titulares.
- Aplicación de políticas procedimientos y formatos.
- Lograr el cumplimiento de normas de PDP.

## Gestión de Riesgo Operativo, SARO

Es un hecho que, a más de los riesgos anteriores, toda organización puede enfrentar otros eventos nocivos para su operación en desarrollo de sus actividades. Conscientes de ello, creamos espacios de capacitación tendientes a generar tanto en nuestros colaboradores como en los terceros una clara conciencia de la importancia de saber cómo enfrentar los riesgos operativos cumpliendo las políticas y aplicando las metodologías y los procedimientos establecidos.

## Metodología de identificación y gestión de riesgos operativos

### Etapa 1

Identificación de los riesgos asociados a la operación de microfinanzas, definición de políticas, procedimientos y metodologías requeridas.

### Etapa 2

Ejecución de análisis y medición de los riesgos, definición de las medidas de control aplicados para la mitigación, monitoreo y mejora de procesos.

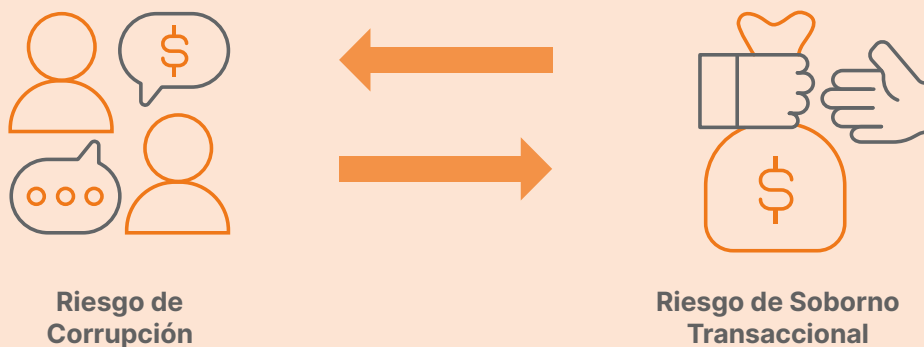
### Etapa 3

Socialización de los resultados obtenidos a través de la gestión integral de riesgo, así como de las actividades encaminadas a fortalecer la cultura del riesgo mediante capacitaciones a colaboradores y proveedores críticos.

## Operaciones realizadas

- Definimos el perfil de riesgos de UNI2.
- Establecimos un sistema de control y registro de los eventos de riesgo presentados.
- Capacitamos a todo nuestro personal sobre el sistema y los mecanismos para el reporte de eventos de riesgo.

## Gestión del Programa de Transparencia y Ética Empresarial PTEE



UNI2 Microcrédito tiene un enfoque de **cero tolerancia a cualquier forma de soborno, soborno transaccional, corrupción o pagos inapropiados** por lo tanto diseñamos e implementamos políticas que van acorde a la ética que nos define como compañía y todos nuestros funcionarios conocen y firman nuestro compromiso al cumplimiento de dichas políticas

## Línea Ética

Para contribuir a monitorear el cumplimiento del Programa de Transparencia y Ética Empresarial abrimos nuestra Línea Ética, a través de la cual todos nuestros grupos de interés pueden reportar lo que consideren fraude, corrupción o soborno en nuestra operación.

Las consultas, reportes o denuncias de asuntos éticos se hacen de manera anónima para garantizar la transparencia absoluta del proceso. En igual sentido, contamos con un protocolo que establece los criterios y etapas que deben surtir para reportar cualquier hecho que infrinja el cumplimiento de nuestro código de ética y conducta y lo definido en el Programa de Transparencia y Ética Empresarial, analizarlo y responder debidamente. Para ello hemos registrado ante la SIC a nuestro oficial responsable del PTEE.

## Sistema de Autocontrol y Gestión Integral del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo, SAGRILAF

El Sistema de Autocontrol y Gestión Integral del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (SAGRILAF) nos permite cumplir con las previsiones de la Superintendencia de Sociedades de Colombia, dirigidas a hacer énfasis en el conocimiento de nuestros grupos de interés y el conocimiento de sus recursos, para medir el nivel de riesgo que para la compañía puede representar su vinculación.

Actualmente estamos capacitando a nuestro talento humano en el conocimiento de los mecanismos implementados en esta materia, para crear una cultura de prevención dirigida a detectar y reportar operaciones inusuales y sospechosas. Para ello hemos registrado ante la SIC a nuestro oficial responsable del PTEE.





## Acciones implementadas

# 2022

En 2022 implementamos en su totalidad las políticas y procedimientos del SAGRILAFT y su matriz de riesgos, y fortalecimos el proceso de identificación, medición, control y monitoreo de los riesgos LAFT antes de realizar cualquier operación en desarrollo de nuestro objeto social.



Implementación del Sistema de Autocontrol y Gestión del Riesgo de Lavado de activos y Financiación del terrorismo manual **SAGRILAFT V2**.



Implementación de **canales para el reporte de señales de alertas**.



Desarrollo de **Matriz de riesgos y controles para la gestión LAFT**.



Mejoras en el **proceso de monitoreo transaccional**.



Adquisición y puesta en operación de herramienta para la **consulta de contrapartes. Tusdatos.com**



Identificación de segmentos que generan mayor riesgo por ubicación, **ajustando los procesos para el otorgamiento de créditos**.



Actualización de **consultas en listas restrictivas del 100% de las contrapartes**. (Empleados, Clientes, Proveedores, Directivas).



Capacitación constante en **materia LAFT dirigido a colaboradores y proveedores críticos**.



# 13.

## Tecnología y Proyectos



El Centro de Desarrollo Tecnológico es parte vertebral de la operación diaria de la compañía. Con un criterio de eficiencia y excelencia técnica trabajamos incansablemente para crear soluciones vanguardistas que contribuyan a ratificar el éxito de UNI2 Microcrédito y sus clientes.

Desde su creación en 2019 el Centro ha experimentado un crecimiento constante en sus recursos tecnológicos y en su talento humano. Actualmente su equipo está conformado por ocho profesionales en desarrollo de software que combinan en su trabajo habilidades técnicas y creatividad.

La metodología de trabajo de UNI2 se basa en la integración de diversos factores y la implementación de las mejores herramientas para asegurar la calidad y sostenibilidad a largo plazo de los productos creados.



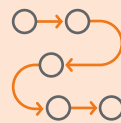


## Fábrica de Software

Todas las actividades de nuestro Centro de Desarrollo Tecnológico se ajustan a los lineamientos estándar de la producción de software. Hemos adaptado estas directrices y dividido el proceso en cinco etapas para garantizar la sostenibilidad de la operación. Esta estructuración nos ha permitido evaluar su progreso, ser flexibles ante los cambios y responder con rapidez a las demandas del negocio y los clientes.

# 100% >>> in-house

Todas las soluciones digitales de nuestro Centro Tecnológico han sido **diseñadas y construidas por nuestro equipo de trabajo**.



### Análisis y Planeación

## +2.619

Requerimientos atendidos



### Diseño e investigación

## +482

Funcionalidades ideadas



### Implementación

## +257.899

Líneas de código



### Pruebas

## 94%

Detención temprana de bugs



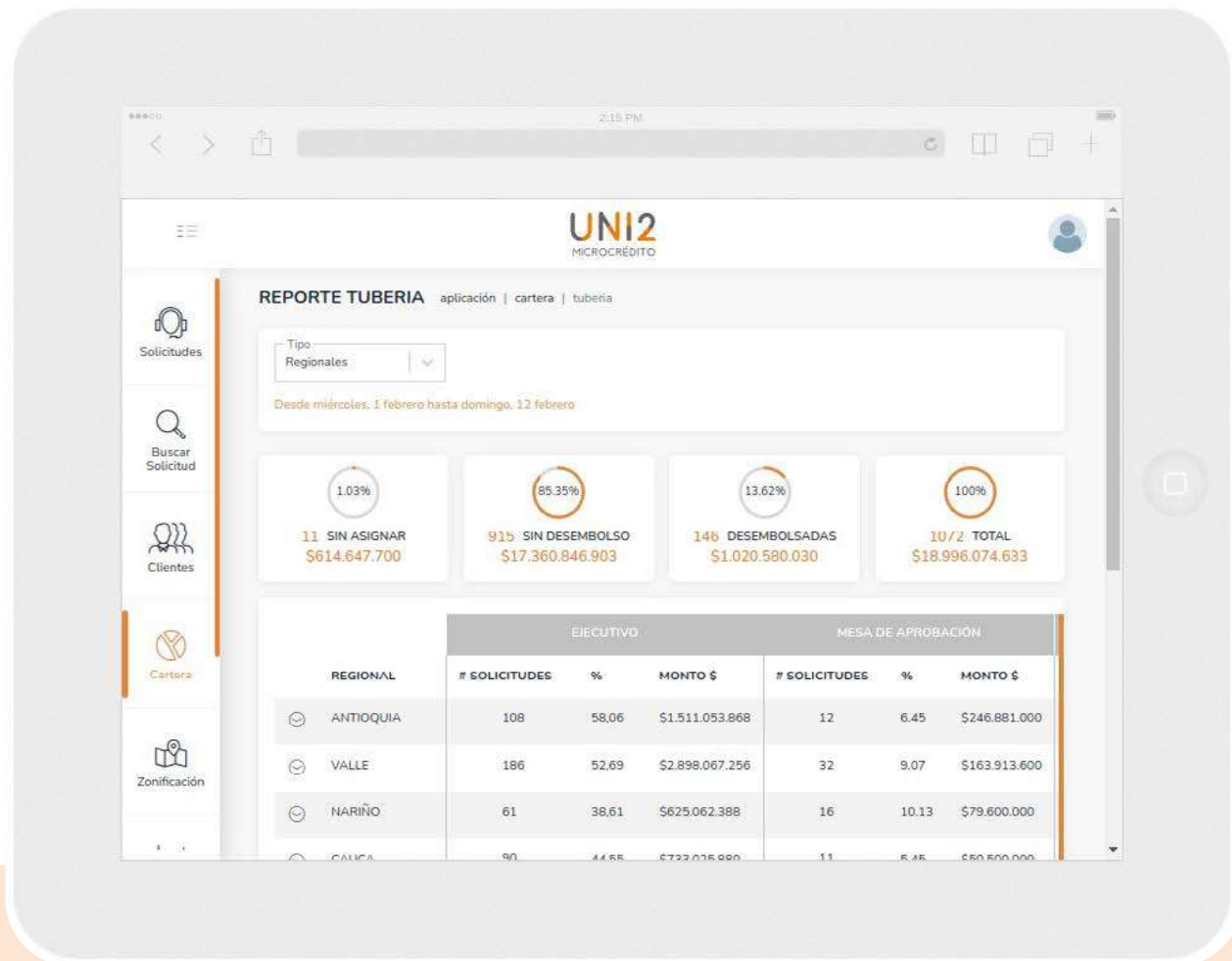
### Despliegue y mantenimiento

## +3

Actualizaciones por mes

Más de veinte integraciones

Contamos con más de veinte puntos de integración con proveedores de información y aliados tecnológicos.

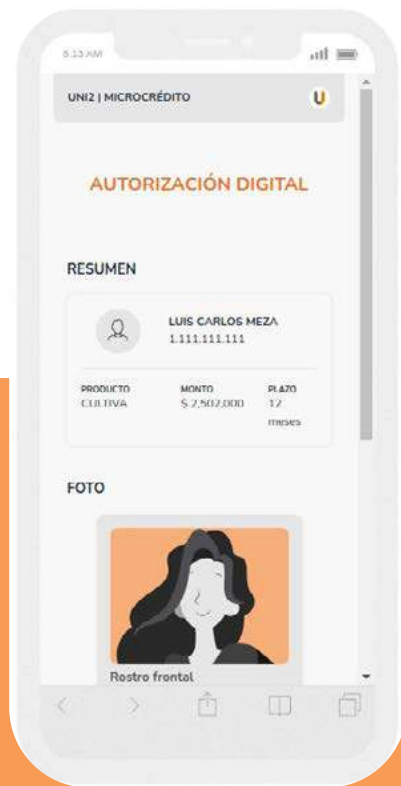


Durante estos cuatro años de arduo trabajo el producto estrella de nuestra fábrica de software es la "Plataforma UNI2", diseñada y construida para sistematizar y automatizar a mediano plazo todos los procesos involucrados en la gestión de una solicitud de crédito. Hoy la plataforma UNI2 es una herramienta imprescindible para todos nuestros colaboradores en el desarrollo de sus actividades.

**+ 1.600**  
**Usuarios**  
 Activos entre colaboradores y aliados comerciales.



**+ 90.000**  
**Más de solicitudes**  
 Todas las solicitudes de crédito son tramitadas en la plataforma.



### Onboarding Digital

La digitalización de las solicitudes de crédito nos ha permitido reducir los tiempos de respuesta, minimizar los riesgos y optimizar el trabajo de nuestros colaboradores.

# 45%

de las solicitudes se crean y se asignan automáticamente a un ejecutivo de crédito a través de la plataforma.



### Firma electrónica y desmaterialización de pagarés

# +4.500



Más de 4.500 pagarés han sido desmaterializados.

Actualmente nuestros clientes pueden legalizar su solicitud de crédito firmando el pagaré de forma electrónica. Este proceso reduce los tiempos de respuesta en el desembolso, garantiza la seguridad del pagaré y desecha el uso del papel.

Sus ventajas han sido reconocidas y alabadas por nuestros colaboradores y clientes, quienes resaltan su sencillez, flexibilidad y agilidad.



# 70%

Más eficiente en la gestión de pagarés en comparación con el proceso tradicional.



## Modelo de Pérdidas Esperadas

Con el apoyo de Altscore implementamos un Modelo de Pérdidas Esperadas de nuestros clientes. El modelo suministra datos cuantitativos del perfil crediticio del cliente e información alternativa de éste, como referencias demográficas y geoespaciales.

El comité aprobador se apoya parcialmente en la información que brinda el modelo, que además le permite identificar en qué variables y otros aspectos enfocarse y profundizar su análisis.



	<p>El Sistema Integrado Financiero nos permite gestionar un crédito mientras esté vigente, administra planes de pago, registra los pagos efectuados y la mora, entre otros aspectos.</p>
	<p>Nos brinda información crediticia de una determinada persona.</p>
	<p>Herramienta que posibilita consultar el historial crediticio de una persona y con ello reducir riesgos crediticios y evitar fraudes.</p>
	<p>Solución integral que administra de manera desmaterializada el ciclo de vida de los pagarés (firma electrónica).</p>
	<p>Permite inscribir, modificar, prorrogar, cancelar y ejecutar las garantías mobiliarias.</p>
	<p>Con ella podemos verificar la identidad de una persona por medio de consultas a multas de tránsito, antecedentes judiciales y listas internacionales, entre otros.</p>
	<p>En la nube de AWS se almacenan archivos estáticos del sistema como imágenes, documentos, backups. Además, se emplean ciertas herramientas de IA como punto de partida para construir nuevas funcionalidades.</p>

## Asistencia Técnica Rabobank

Como parte de nuestra estrategia de internacionalización y colaboración con diversas entidades, en UNI2 Microcrédito recibimos la visita de varios especialistas TI en gestión de proyectos, desarrollo de software y diseño de interfaces y experiencia de usuario. Esto enriqueció el bagaje profesional de nuestro talento humano y fortaleció sus conocimientos y habilidades.



Durante dos semanas, el equipo de Rabobank conoció de primera mano la forma cómo apalancamos nuestras operaciones con los recursos de las TIC.

Juntamente con ellos realizamos una serie de talleres teórico-prácticos que abordaron temas de interés para nuestra gente; entre otros, principios y buenas prácticas de desarrollo, arquitectura en la nube, automatización de pruebas y aplicaciones web progresivas.

Además, con el apoyo del especialista UX/UI construimos un prototipo conceptual de la digitalización de los formularios manuales que nuestros ejecutivos de crédito utilizan para recabar información en la visita al cliente. Este prototipo no solo nos permitió visualizar una posible solución a este problema, sino que nos mostró un camino claro para su implementación y optimización futura.







# 14.

## Gestión Humana



Para fortalecer la gestión interna de nuestro talento humano, en 2022 el equipo de Gestión Humana de UNI2 brindó experiencias positivas a todos nuestros colaboradores para lograr un equilibrio entre lo personal y lo laboral que se traduzca en mayor bienestar para ellos.

## Valores corporativos >>>



### Bienestar y Desarrollo Social

Nos enfocamos en crear oportunidades de crecimiento integral para todos nuestros grupos de interés.



### Respeto

Garantizamos el pleno respeto de los derechos de nuestros clientes y colaboradores desde una visión integral de servicio.



### Ética

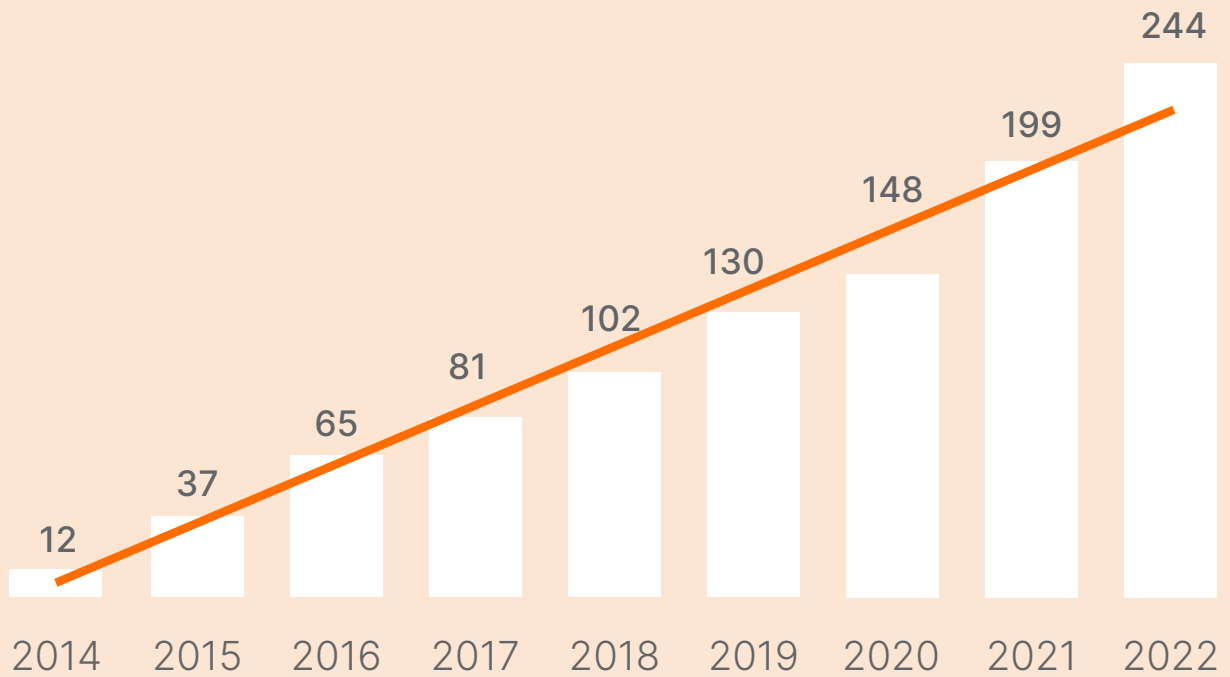
Somos transparentes y profesionales en todas nuestras operaciones y buscamos siempre proteger a nuestros clientes, aliados y colaboradores.



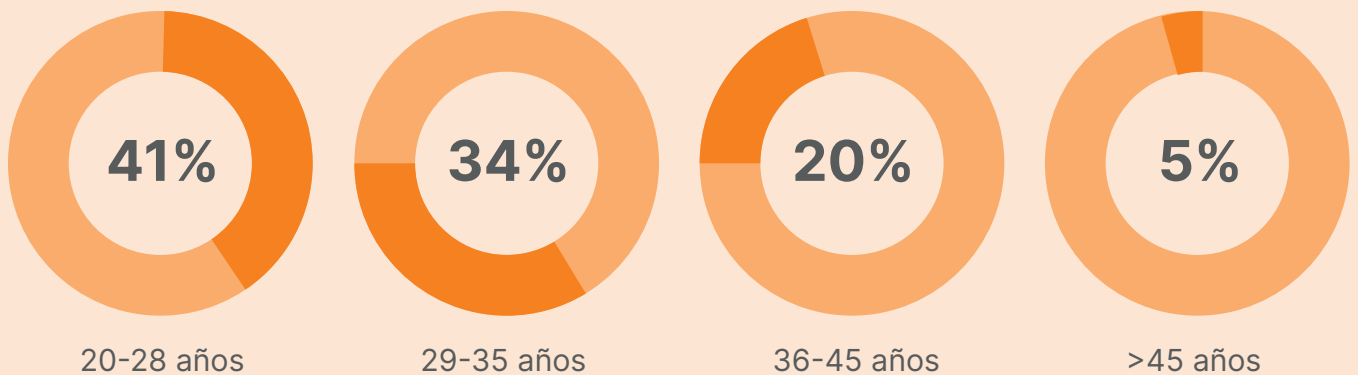
### Compromiso

Tenemos una vocación de mejora continua para brindar siempre un servicio cálido y eficiente a nuestros grupos de interés

## Crecimiento Planta Personal



## Edad de nuestra gente



## Generación de Empleo para Jóvenes

Es propósito de UNI2 vincular a la empresa personal joven. En tal sentido, el 50% del personal contratado en 2022 fue menor de veintiocho años.

Con ello nos sumamos a la estrategia del Gobierno de brindar mayores oportunidades de empleo a esta población

**59%** 

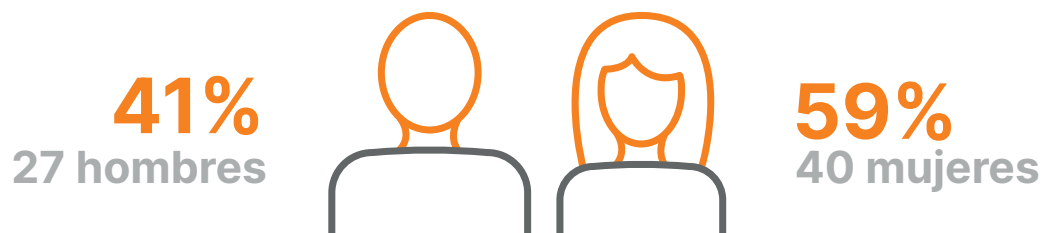


De los jóvenes vinculados fueron mujeres. Esto corrobora la prevalencia de la mujer en nuestras contrataciones.

## Jóvenes vinculados en el 2022 por género



## Jóvenes vinculados en el 2022 por género



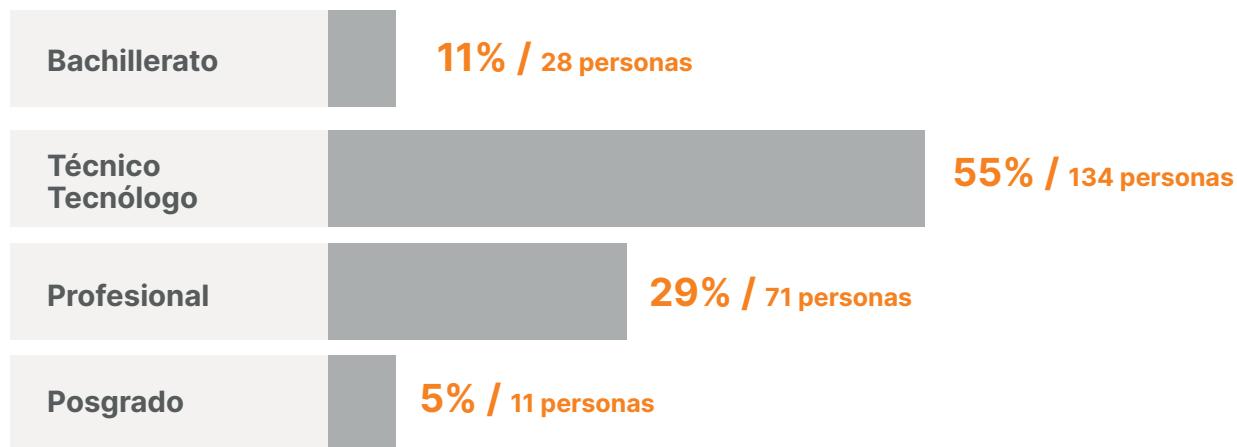


## Nuestro Equipo

### Tipo de contrato



### Nivel de estudio



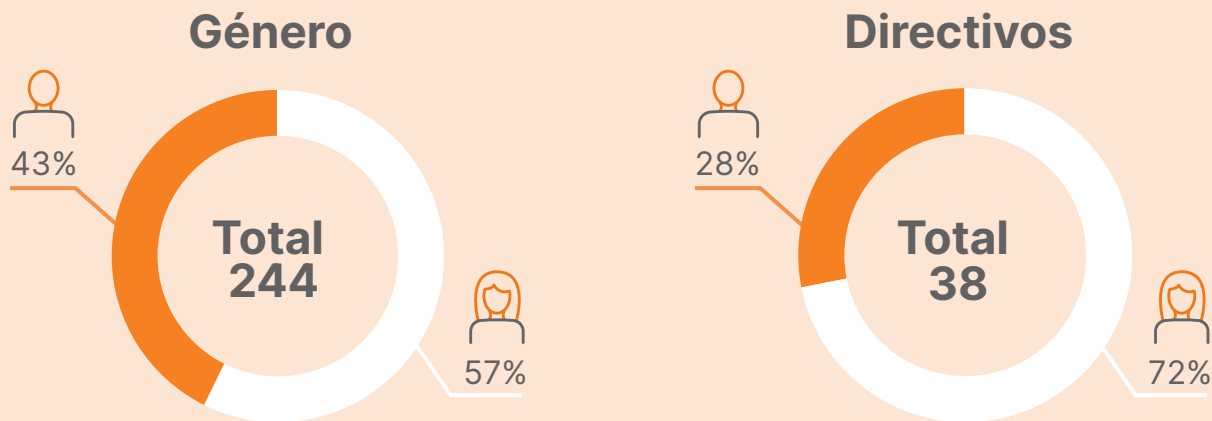
### Distribución por Centros de Trabajo





### UNI2 Somos incluyentes

En UNI2 promovemos una cultura incluyente en equidad de género, por lo cual las mujeres predominan en nuestra nómina y ocupan posiciones de liderazgo en nuestra organización.



### UNI2 promovemos el crecimiento interno

Comprometidos con el Plan Carrera de nuestros colaboradores, en 2022 ciento ochenta y ocho de ellos fueron promovidos internamente. Ello ratifica la posibilidad que brindamos a nuestro talento humano de crecer profesionalmente en la compañía y mejorar sus ingresos.

**77%**  
 >>> **Colaboradores Promovidos**



**72%**  
de los cargos  
directivos son  
mujeres.









## Liderazgo y Pilares Culturales



**Creemos ágilmente de  
manera equilibrada**



**Apasionados por lo que  
hacemos, somos parte de la  
solución**

# PILARES UNI2 MICROCRÉDITO



**Vivimos la vocación del servicio  
comprometidos con nuestros  
clientes / aliados**



**Soñadores y emprendedores  
por naturaleza**

## Aprendizaje UNI2

Iniciando 2022 fortalecimos nuestro proceso de inducción redefiniendo e integrando nuevos módulos estratégicos a nuestra ruta de entrenamiento.

Al cierre de 2022 habíamos realizado los tres primeros cursos de la plataforma Moodle con 139 colaboradores, cada uno de los cuales invirtió en ello, en promedio, tres horas y cincuenta y cinco minutos.

Con el mismo propósito invertimos 133 horas en la formación de nuestro talento humano en los postulados del Manual de Buenas Prácticas, así como en Contabilidad y Costeo y Análisis de Carácter.


 **93%**  
Del personal entrenado.

## Medición del Clima Organizacional

Al finalizar el ejercicio de 2022 hicimos nuestra habitual encuesta para medir la percepción de nuestros colaboradores sobre el clima organizacional, en relación con cuatro aspectos:


- **Comunicación**
- **Liderazgo**
- **Sentido de pertenencia**
- **Condiciones de trabajo**

El 98% de nuestra gente percibe que “UNI2 es un buen lugar para trabajar”; contundente resultado que nos motiva a continuar trabajando por el posicionamiento de la empresa y por mejorar las condiciones y oportunidades de todos nuestros colaboradores.

 **98%**  
Positivo - Nuestro Índice de Satisfacción Laboral.

## SG-SST: UNI2 te cuida

Buscando mejorar la calidad de vida laboral y extralaboral de nuestro talento humano, realizamos la Encuesta de Riesgo Psicosocial al 85% de nuestro personal, y obtuvimos resultados muy favorables que avalan nuestra gestión.

 **98%**  
De nuestros colaboradores se considera libre de estrés.

## UNI2 por el Bienestar de Nuestro Equipo

Siempre en plan de contribuir al bienestar y mejora de la calidad de vida de nuestros colaboradores, implementamos el plan Bienestar UNI2 que busca brindarles estos cuatro beneficios económicos y emocionales:

- **Acceso a seguro de vida**
- **Seguro contra todo riesgo para moto/ vehículo**
- **Seguro funerario**
- **Préstamos a empleados con tasa del 0.5%**

 **100%**  
De nuestros colaboradores cuentan con seguro de vida.





# 15.

## Auditoría Interna





**La auditoría interna es fundamental para velar por el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la organización.**

**Enfoque de Valor**

1. Ayudamos a la gerencia y al órgano de gobierno en el ejercicio de sus funciones y sus responsabilidades ciñéndonos a un enfoque sistemático y disciplinado que nos permita evaluar la eficacia del diseño y ejecución de los sistemas de control interno y de los procesos de gestión de riesgos.

---

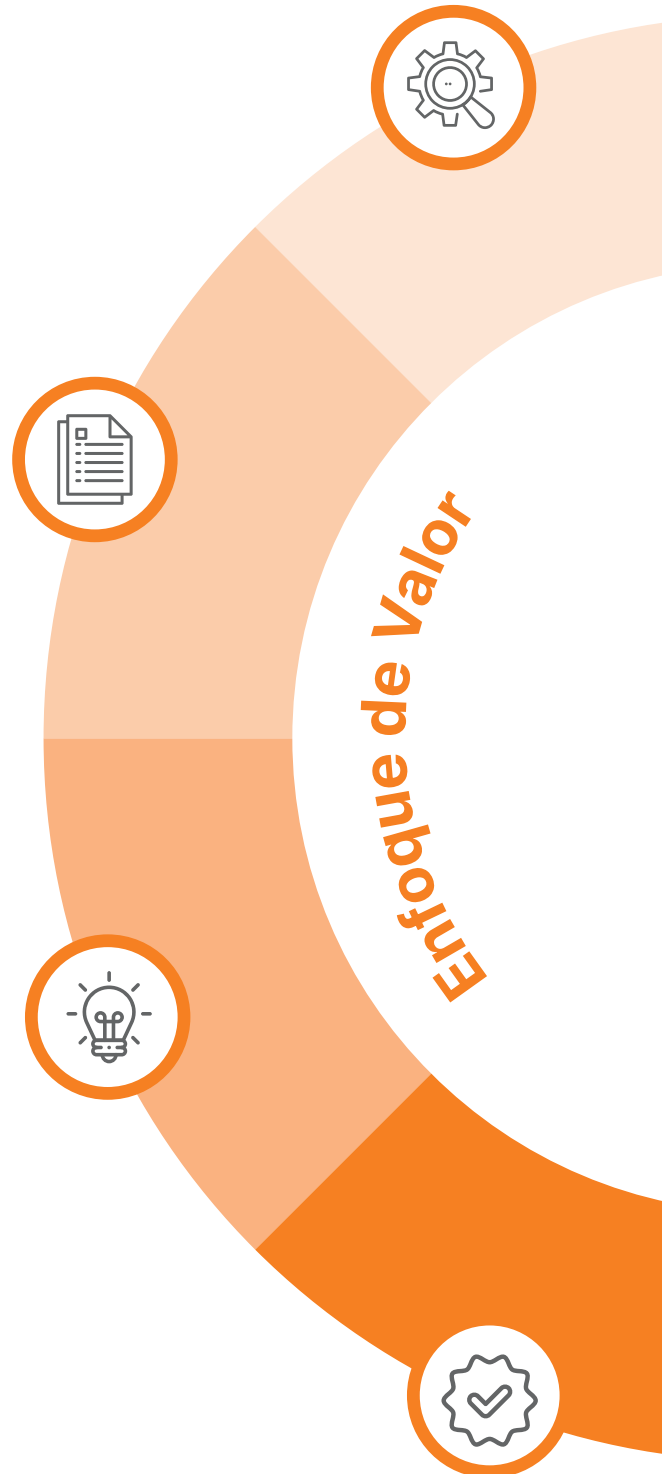
2. En ese cometido, nos guiamos por los principios de independencia y objetividad, procurando en todo momento contribuir al mejoramiento continuo de los procesos de la compañía y a la optimización de sus recursos humanos, tecnológicos y económicos.

---

3. Pretendemos identificar los riesgos emergentes que puedan traducirse en pérdidas económicas para la organización, para que la entidad actúe rápidamente con el fin de mitigar y disminuir sus efectos.

---

4. Prestamos especial atención a que la junta de la compañía y el comité de auditoría cumplan cabalmente sus funciones y asesoramos a la administración en el diseño e implementación de sistemas de informes específicos y en la definición de los requisitos para cada proceso, en sus programas de aseguramiento y en sus planes de capacitación.





## Gestión de la auditoría interna

Dado el crecimiento de nuestra compañía y la necesidad de estructurar un eficiente sistema de control interno como soporte a su gestión de microcrédito, fue imperativo fortalecer el proceso de Auditoría Interna para garantizar una evaluación independiente de todas las áreas de UNI2.

2020

En 2020 realizamos un diagnóstico para establecer las principales necesidades de UNI2 relacionadas con el control, la evaluación y el seguimiento de su gestión, que se concretó en un plan de trabajo enfocado en la identificación de potenciales riesgos para la marcha de la empresa y en medidas claves para mitigar su ocurrencia.

2021

En 2021 continuamos afinando los controles para fortalecer los procesos del núcleo del negocio, sus postulados misionales y sus planes de apoyo, lo que dio como resultado una guía documental para garantizar el cumplimiento de la normatividad que rige el sector de las microfinanzas. De otra parte, fijamos nuevas directrices para establecer los riesgos inherentes a la actividad de UNI2, así como medidas de control y la periodicidad del seguimiento a la ejecución de los planes de acción.

2022

En 2022, de conformidad con las acciones correspondientes a la tercera línea de defensa, realizamos evaluaciones independientes de aseguramiento y consultoría y definimos escenarios de riesgo y oportunidades de mejora para garantizar la eficacia y eficiencia de las operaciones, buscando en todo momento fortalecer el control interno institucional.

## Principales resultados 2022

En 2022 nuestra gestión de seguimiento y protección interna se reflejó en lo siguiente:

### Plan Anual de Auditoría

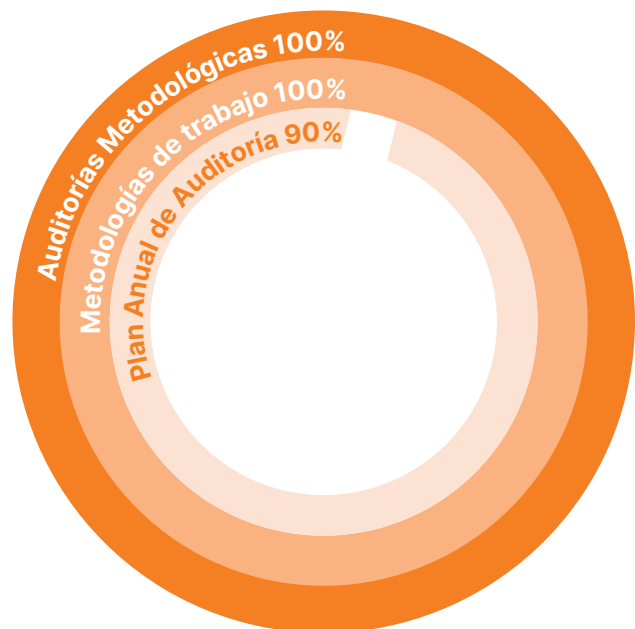
Evaluamos el cumplimiento de las normas aplicables y las herramientas implementadas para un adecuado enfoque y análisis del riesgo.

### Metodologías de trabajo

Diseñamos mecanismos ágiles de identificación de señales de alerta de riesgos en materia de microcrédito y cumplimiento de nuestras políticas internas.

### Auditorías Metodológicas

Evaluamos la aplicación de la metodología microcrediticia en todas nuestras oficinas a nivel nacional.





## Iniciativas de auditoría2022

1.

Fortalecimos el análisis del funcionamiento de las distintas áreas de la compañía acorde con los objetivos del negocio.

2.

Revisamos las operaciones contables, las políticas y los procesos establecidos para proteger los activos del negocio.

3.

Generamos alertas tempranas y diagnósticos de procesos sensibles para evitar posibles fraudes e incrementar la eficiencia operativa.

4.

Especial esmero pusimos en velar por que la actividad de la compañía se ajustara en un todo a la normatividad que rige el sector, para evitar sanciones del regulador.





# 16.

## Sostenibilidad



El modelo ambiental, social y de gobernanza corporativa (ASG) de UNI2 integra diversos criterios que se incorporan en su estrategia organizacional, que busca generar valor para sus empleados, clientes, proveedores y financiadores.



### Ambientales

Promovemos iniciativas que propugnen el consumo responsable de energía, la prevención del cambio climático, el uso consciente del agua, la utilización de materiales no contaminantes y el impacto favorable en la biodiversidad tanto de nuestras actividades como de las de nuestros clientes.



### Gobierno Corporativo

Establecemos bases claras que garantizan la independencia y ética de nuestro equipo directivo y su justa remuneración, la estructura de la organización, su estrategia fiscal, la transparencia y la efectividad de los programas anticorrupción.



### Sociales

Contamos con un sistema de medición de impacto que tiene en cuenta los niveles de vulnerabilidad de nuestros clientes y previene su sobreendeudamiento. En el mismo sentido, brindamos a nuestros colaboradores condiciones laborales ejemplares y procuramos un equilibrio de género en nuestra nómina; propiciamos un sano clima laboral y el respeto de los derechos humanos, que incluyen la prevención del trabajo infantil y el rechazo al trabajo forzado.

Igualmente, con base en los postulados ASG evaluamos los riesgos y oportunidades relacionados con la sostenibilidad de nuestra organización y el impacto de su operación. Ello nos permite saber dónde se produce cada impacto, su trascendencia, los mecanismos para abordarlo y qué hacer respecto a cada uno de ellos.

## Monitoreo de Pobreza y PPI 2022

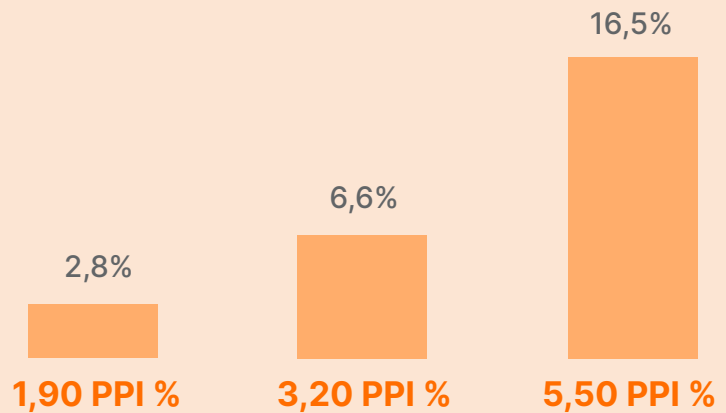
En UNI2 nos preocupamos principalmente por medir nuestro impacto con base en el Índice de Probabilidad de Pobreza (PPI), una herramienta construida para organizaciones y empresas cuya misión es servir a los más pobres a nivel mundial.

El PPI surge de la respuesta a diez preguntas que deben absolver obligatoriamente todos quienes nos solicitan un crédito o su renovación, y se enfoca en analizar las características del hogar con el fin de calcular el riesgo en que pueden incurrir las personas atendidas de caer en situación de vulnerabilidad, pobreza o pobreza extrema.



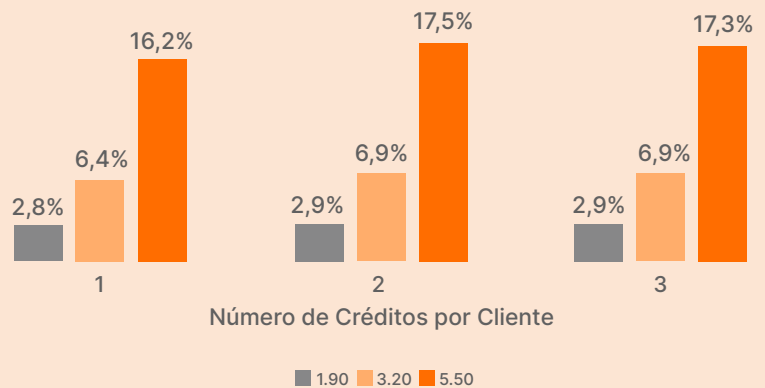
- Alrededor de 2490 clientes atendidos por UNI2 en 2022 tenían una alta probabilidad de estar en condiciones de vulnerabilidad. Un leve incremento en relación con 2021.
- Más de 420 familias atendidas vivían con USD 1,90 al día, es decir, estaban catalogadas en el nivel de pobreza extrema.
- Los clientes con los índices de vulnerabilidad, pobreza y pobreza extrema más altos tienen muy poca posibilidad de acceder a los servicios del sistema financiero tradicional. Esto muestra la trascendencia de nuestro impacto en la población que atendemos.

### Probabilidad de pobreza - Medición General



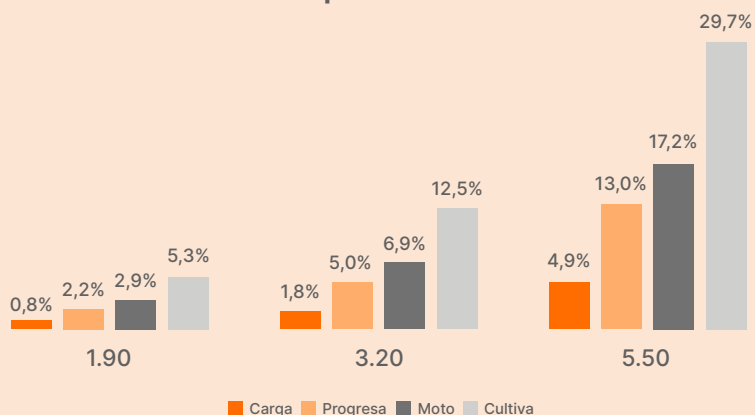
- Entre el primer y segundo crédito de nuestros clientes (2021 – 2022) observamos un leve incremento en la probabilidad de que se vieran abocados a una situación de vulnerabilidad, pobreza o pobreza extrema. Esta eventualidad tiende a ser levemente menor en nuestros clientes con el tercer crédito.
- Al indagar las causas integrales del incremento de caer en tal estado que pesa sobre nuestros clientes, detectamos que diversos factores económicos negativos del país durante los últimos años tuvieron gran incidencia en este riesgo.
- Nos genera tranquilidad comprobar una leve reducción en los niveles de pobreza de nuestros clientes al otorgarles el tercer crédito, lo que va a la par con la estabilización macroeconómica del país y nos presenta una oportunidad para continuar apoyando la labor de los microempresarios.

### Probabilidad de pobreza por Créditos



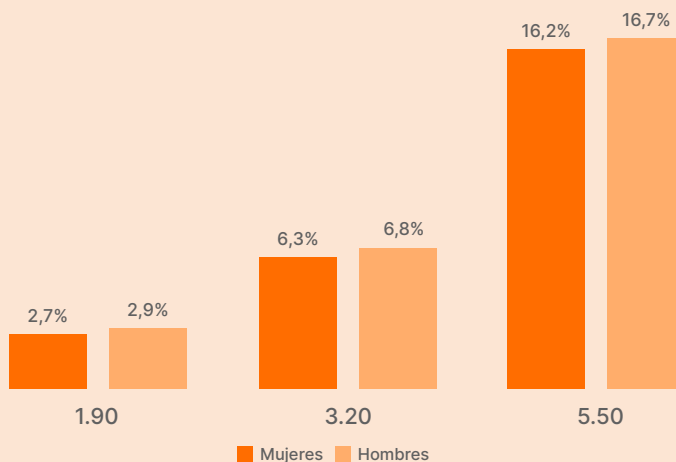
- Nuestro producto CULTIVA continúa teniendo niveles de riesgo de vulnerabilidad, pobreza y pobreza extrema muy superiores al resto de nuestra oferta.
- Este indicador corrobora el importante impacto que representa abrir oportunidades de inclusión financiera a los campesinos de Colombia y nos compromete a enfatizar nuestra oferta microcrediticia en esta población.

### Probabilidad de pobreza Productos UNI2



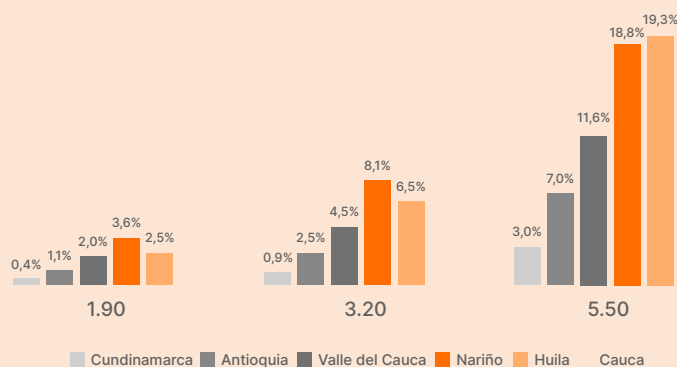
- La población de mujeres del país tiene menos riesgo de caer en situación de vulnerabilidad, pobreza o pobreza extrema, lo cual nos indica que nuestros productos tienen un mayor nivel de impacto en este grupo de clientes.
- Con base en este indicador decidimos priorizar a las mujeres microempresarias de Colombia para brindarles oportunidades de inclusión financiera a través de todos nuestros productos.

### Probabilidad de pobreza Mujeres y Hombres



- Las regiones rurales de Cauca, Huila y Nariño representan los mayores índices de vulnerabilidad, pobreza y pobreza extrema en nuestra cartera.
- Este indicador es un llamado a la acción para fortalecer nuestra atención en estos departamentos y continuar abriendo oportunidades de inclusión financiera a la población rural de Colombia.

### Probabilidad de Vulnerabilidad por Región





## Protección al Cliente

¡En 2022, UNI2 Microcrédito continuó gozando de la Certificación en Protección al Cliente Nivel Oro!

Esta certificación, otorgada por Microfinanza Rating (MFR), evalúa las políticas, los procedimientos, los sistemas de gestión, la capacitación y las prácticas de comercialización de las instituciones que prestan servicios financieros, con respecto a las siete áreas de protección del cliente establecidas por la campaña SMART en 2009 y acogidas por diversas firmas consultoras en 2020.

Esta honrosa distinción ratifica que UNI2 se ajusta a los más altos estándares y prácticas internacionales en el cuidado y bienestar de los clientes atendidos, un compromiso misional de nuestra organización frente a todos los grupos de interés.



## Municipios PDET y ZOMAC

Siendo la misión de UNI2 brindar oportunidades de inclusión financiera a la población del país que más la necesita, desde 2019 hemos venido aumentando progresivamente la atención en los municipios priorizados en el Programa de Desarrollo con Enfoque Territorial (PDET) y las Zonas Más Afectadas por el Conflicto Armado (ZOMAC).

Gracias a esta estrategia, hoy llegamos a 45 de tales municipios, en donde atendemos a más de 2000 clientes afectados por el conflicto armado en Colombia.

# ZOMAC



## Voluntarios UNI2 por Colombia

El programa Farmer-to-Farmer es financiado por USAID y se enfoca en brindar asistencia técnica en países en desarrollo para mejorar los medios de vida y seguridad alimentaria de la población. El programa envía voluntarios de EE. UU. con el fin de que apliquen sus conocimientos para brindar capacitación práctica a comunidades, cooperativas, agronegocios e instituciones microfinancieras enfocadas en el fortalecimiento del sector agro en Colombia.



En 2022, UNI2 Microcrédito tuvo la oportunidad de recibir a cuatro voluntarios expertos en diversas temáticas, quienes nos compartieron sus importantes conocimientos para el fortalecimiento institucional de la organización, con el fin de construir procesos más robustos que abrieron oportunidades de inclusión financiera a los agricultores financiados por la empresa.

Dentro del marco del programa pudimos fortalecer nuestras capacidades en medición de pobreza, mercadeo, capacitación y auditoría interna con la experiencia de los voluntarios y sus conocimientos en esta materia. Un importante avance para la consolidación de nuestro modelo de inclusión financiera.

## Camino a la Inclusión Financiera de los Micronegocios en Colombia

Con el objetivo de promover la inclusión financiera y con ello los micronegocios a través de la educación financiera y la asesoría focalizada, UNI2 se unió al programa de capacitación “Camino a la Inclusión Financiera de los Micronegocios en Colombia”, desarrollado por Asomicrofinanzas, el Ministerio de Industria y Comercio, Colombia Productiva, Compra lo Nuestro y la Fundación alemana Sparkassenstiftung.

En desarrollo de esta iniciativa llegamos a nuestros clientes utilizando una herramienta de capacitación sencilla y asequible que les permitió fortalecer el manejo de sus finanzas personales y las de su micronegocio.

# 1.180



**Clientes de UNI2 Microcrédito fueron matriculados para fortalecer sus conocimientos financieros, crecer su negocio y mejorar sus condiciones de vida.**

## UNI2 por el Medio Ambiente

### Pagarés Desmaterializados






El 49.3% de la operación de UNI2 se encuentra actualmente desmaterializada, lo que mitiga el uso de papel en las oficinas, disminuye los desplazamientos de los clientes y les facilita la firma de su documentación crediticia de manera ágil y sencilla.

### Microfinanzas Para la Adaptación Basada en Ecosistemas – MEbA

Con el propósito de impulsar la adopción de medidas de adaptación al cambio climático en pequeños productores agropecuarios, incrementar su resiliencia y disminuir su vulnerabilidad ante eventos extremos climáticos, Bancóldex, de la mano del PNUMA y con recursos del fondo Multidonante del PNUD, creó la línea especial de Microfinanzas para la Adaptación Basada en Ecosistemas (MEbA) para instituciones microfinancieras.



Esta línea de crédito especial se enfoca en promover la reactivación económica verde en los municipios PDET con base en los siguientes criterios:

- 
**1.**  
 Reducir la presión sobre los ecosistemas y los servicios que proveen los agricultores.
- 
**2.**  
 Incrementar la resiliencia social y económica de las poblaciones humanas vulnerables al cambio climático.
- 
**3.**  
 Reducir los riesgos asociados a eventos climáticos en las actividades productivas.
- 
**4.**  
 Fortalecer los procesos agrícolas que protejan, restauren o usen la biodiversidad y los ecosistemas de forma sustentable.
- 
**5.**  
 Impactar positivamente la economía de los agricultores en el corto plazo.



# 319

Clientes de UNI2 microagricultores colombianos fueron beneficiados por la línea MEbA, lo que les garantiza su crecimiento sostenible y resiliente.





UNI2  
MICROCRÉDITO



# UNI2

MICROCRÉDITO

[www.uni2.com.co](http://www.uni2.com.co)