

Impulsando la estrategia empresarial a través de datos de impacto

Caso de estudio: Finmaq

2025



Sobre ALIVE

ALIVE es un administrador de fondos que invierte capital de crecimiento en negocios escalables y de alto impacto que aprovechan la tecnología y otras innovaciones para enfrentar los desafíos de las comunidades de bajos ingresos en América Latina. De esta manera, se genera la oportunidad de lograr un impacto social positivo significativo, al tiempo que se obtienen retornos financieros ajustados al riesgo para los inversionistas.

En ALIVE, invertimos en empresas que integran el impacto en el corazón de su modelo de negocio. Por lo tanto, el impacto es una ventaja competitiva, y comprenderlo y gestionarlo es esencial para impulsar el crecimiento y asegurar el éxito de los clientes.

¿Por qué medimos el impacto?



Generar información empresarial práctica, mejorando tanto el impacto como el desempeño del negocio.



Brindar asistencia técnica personalizada y guiar la estrategia de nuestro portafolio y de nuestro impacto.



Garantizar la rendición de cuentas con nuestra misión y nuestra comunidad: LPs, aliados y los clientes finales.

¿Cómo medimos el impacto?

Para medir impacto, ALIVE realiza estudios de medición recurrentes junto a expertos como 60 Decibels. Estos estudios:



Priorizan la voz del cliente para comprender experiencias vividas y resultados de clientes finales.



Capturan la profundidad del cambio (ej. cambios en habilidades, ingresos, bienestar) y a quién se está alcanzando (segmentos desatendidos).

Sobre Finmaq

Finmaq ofrece soluciones de financiamiento únicas para pequeñas y medianas empresas desatendidas, facilitando la compra de activos productivos como maquinaria que aumentan sus ingresos y productividad. La empresa utiliza un modelo innovador de evaluación crediticia para ofrecer préstamos con criterios flexibles a prestatarios que normalmente son ignorados por los prestamistas tradicionales, como los bancos.

Fundada
en

2014

En el portafolio
de ALIVE desde:

2024

Ha atendido a
más de

1,400
clientes

Ha entregado
más de

USD \$45M
en financiación

Este estudio presenta los hallazgos de una medición de impacto (realizada en alianza con 60 Decibels) que exploró el efecto del financiamiento de **Finmaq** en sus prestatarios. Los resultados muestran cómo **Finmaq** está cumpliendo su misión y generando valor para sus clientes, además de identificar oportunidades para mejorar su impacto y desempeño empresarial.

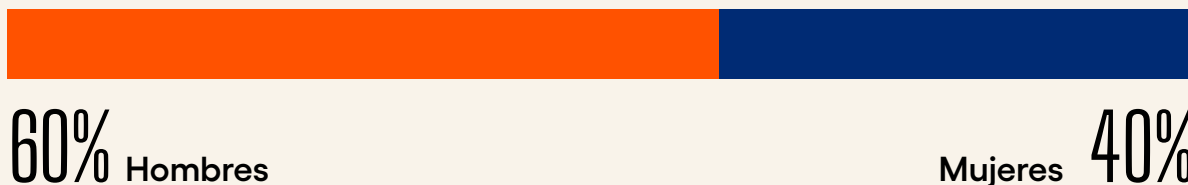


Co-founders of Finmaq, Diego Sanz de Santamaria and Diego Acero

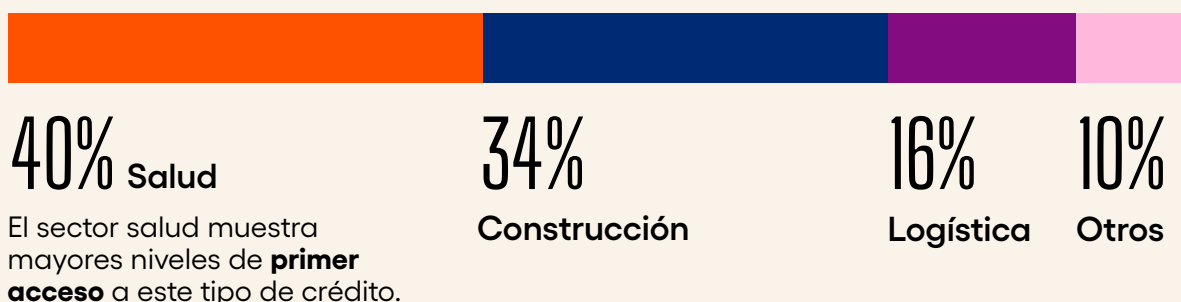
HALLAZGOS 01

Perfil del cliente y alcance

► DISTRIBUCIÓN POR GÉNERO



► SECTORES DONDE OPERAN LOS CLIENTES



► POVERTY REACH

Aproximadamente 1 de cada 5 clientes vive por debajo de la línea de pobreza.



► ACCESO POR PRIMERA VEZ

72% de los clientes reporta no haber tenido acceso previo a un préstamo como el que ofrece Finmaq.



Quienes accedieron a montos menores son los que más reportaron falta de acceso previo.

HALLAZGOS 02

Mejoras en los negocios de los clientes

► MEJORA EN LA PERSPECTIVA DEL NEGOCIO

86% de los clientes reportan una mejora en su perspectiva de negocio gracias a la maquinaria financiada por Finmaq.



[Mi perspectiva sobre el negocio] ha mejorado porque Finmaq cambia la manera en que se accede al financiamiento. No solo para el equipo actual, sino también para el que se espera adquirir. Gracias al financiamiento, piensas en crecer. Buscas mejorar continuamente los procesos y el equipamiento, y ves nuevas oportunidades para fortalecer la empresa

— Emprendedor de Boyacá, Colombia, Sector de la madera

► CÓMO LOS CLIENTES PERCIBEN MEJORAS EN SU NEGOCIO:



82%

reportan aumento en los **ingresos del negocio**.

Más de un tercio menciona un aumento superior al 25%.



38%

reportan un incremento en el número de **empleados remunerados**.

Este resultado ubica a Finmaq en el **20% superior del benchmark global** de 60 Decibels para este indicador.



83%

reportan un aumento en la **productividad** de su negocio.

con un 37% indicando un incremento significativo.

HALLAZGOS 03

Impacto en la calidad de vida

► MEJORA EN LA CALIDAD DE VIDA



70% de los clientes afirman que su calidad de vida ha mejorado desde que recibieron apoyo financiero de Finmaq.

► TOP 3: RAZONES POR LAS CUALES LOS CLIENTES REPORTAN MEJORAS EN SU CALIDAD DE VIDA



Incremento de ingresos



Crecimiento del negocio



Reducción del estrés



Gracias a la adquisición de esta máquina, puedo tener una visión más tranquila y segura del futuro de mi empresa, y me inspira a crecer como emprendedora.

— Emprendedora de Antioquia, Colombia,
Sector Construcción

► OPORTUNIDADES DE MEJORA



Los clientes expresaron interés en recibir mayor apoyo para reducir desafíos financieros, más claridad en los términos de crédito y un servicio al cliente más ágil.

Acciones que la empresa ha priorizado basándose en los datos de impacto

Los hallazgos recopilados del estudio de impacto, complementados con otras asistencias técnicas en curso, han ayudado a **Finmaq** a desarrollar la siguiente hoja de ruta para mejorar su impacto y desempeño empresarial en general.



Educación financiera y transparencia:



Mejorar la comprensión de los productos financieros y la claridad de las comunicaciones.



Servicio al cliente:



Fortalecer la capacidad de respuesta y la experiencia general, especialmente después de la venta.



Nuevos productos:



Explorar oportunidades para ampliar o diversificar la oferta.



Apoyo al cliente:



Brindar una orientación y acompañamiento más personalizados durante todo el recorrido del cliente.



Saber más:

www.alive-ventures.com