



SECRETARÍA DE
DESARROLLO
ECONÓMICO



Pagar por resultados: el innovador mecanismo que implementa Bogotá

María del Pilar
López Uribe

Secretaria Distrital de Desarrollo
Económico de Bogotá
Octubre 2026



Mecanismos de pago por resultados en Bogotá

01. ¿Qué es Pago por Resultados y por qué es importante?
02. Desafíos que enfrenta la implementación de PxR
03. Bogotá como caso de éxito: Institucionalidad y 4 proyectos aprobados en Comité de PxR



SECRETARÍA DE
DESARROLLO
ECONÓMICO



¿Qué es Pago por Resultados?

PxR · ¿QUÉ ES?

Pago por Resultados:

De financiar actividades a financiar resultados

DEFINICIÓN

Mecanismo de contratación pública que condiciona, total o parcialmente, la remuneración del operador al logro de resultados predefinidos y verificables

Lógica: alinea los incentivos del operador con el objetivo de política y le transfiere parte del riesgo de ejecución

Parámetros de diseño definidos ex ante:

1

Métricas de pago

Indicadores cuantificables y verificables que determinan **cuándo, cuánto y a quién se paga**

2

Metas

Nivel de desempeño esperado: **realistas** para acotar el riesgo y **ambiciosas** para incentivar el desempeño

3

Precios

cuánto se paga por cada resultado logrado; **los resultados más difíciles se pagan mejor.**

Pago por Resultados: ¿Quién participa?

1

Pagador

Gobierno y/o
cooperación
internacional

Define qué resultados
quiere lograr y paga solo
cuando se cumplen

2

Operador

Quien presta el servicio

Atiende a la población y
recibe el pago cuando
entrega los resultados
acordados

3

Verificador

Un tercero
independiente del
operador

Revisa la evidencia y
confirma si los resultados
realmente se lograron

4

Beneficiarios

Las personas atendidas

Son la razón del proyecto:
en ellas se ve el resultado

PxR · ESQUEMA

Pago por Resultados: ¿Cómo funciona?



El pago depende del resultado: si no hay resultado verificado, no hay pago

PxR · ¿POR QUÉ?

Pago por Resultados:

¿Por qué es un buen mecanismo?

01

Gasto público más eficiente

Mejora el costo y la efectividad del gasto, con un enfoque basado en resultados

02

Aprendizaje continuo

Genera datos y conocimiento sobre qué funciona, para mejorar los programas

03

Confianza ciudadana

Hace visibles los resultados y su aporte a las metas del Plan Distrital de Desarrollo

Pagar por resultados: cada peso público ligado a un resultado verificable



SECRETARÍA DE
DESARROLLO
ECONÓMICO



¿Qué desafíos enfrenta la implementación de PxR?



Los desafíos de la implementación:



Comunicación de los esquemas PxR a los actores clave



Ajuste del marco presupuestal y normativo a los esquemas PxR



Transformación de la cultura organizacional para adoptar esquemas PxR



Comunicación de los esquemas PxR a los actores clave

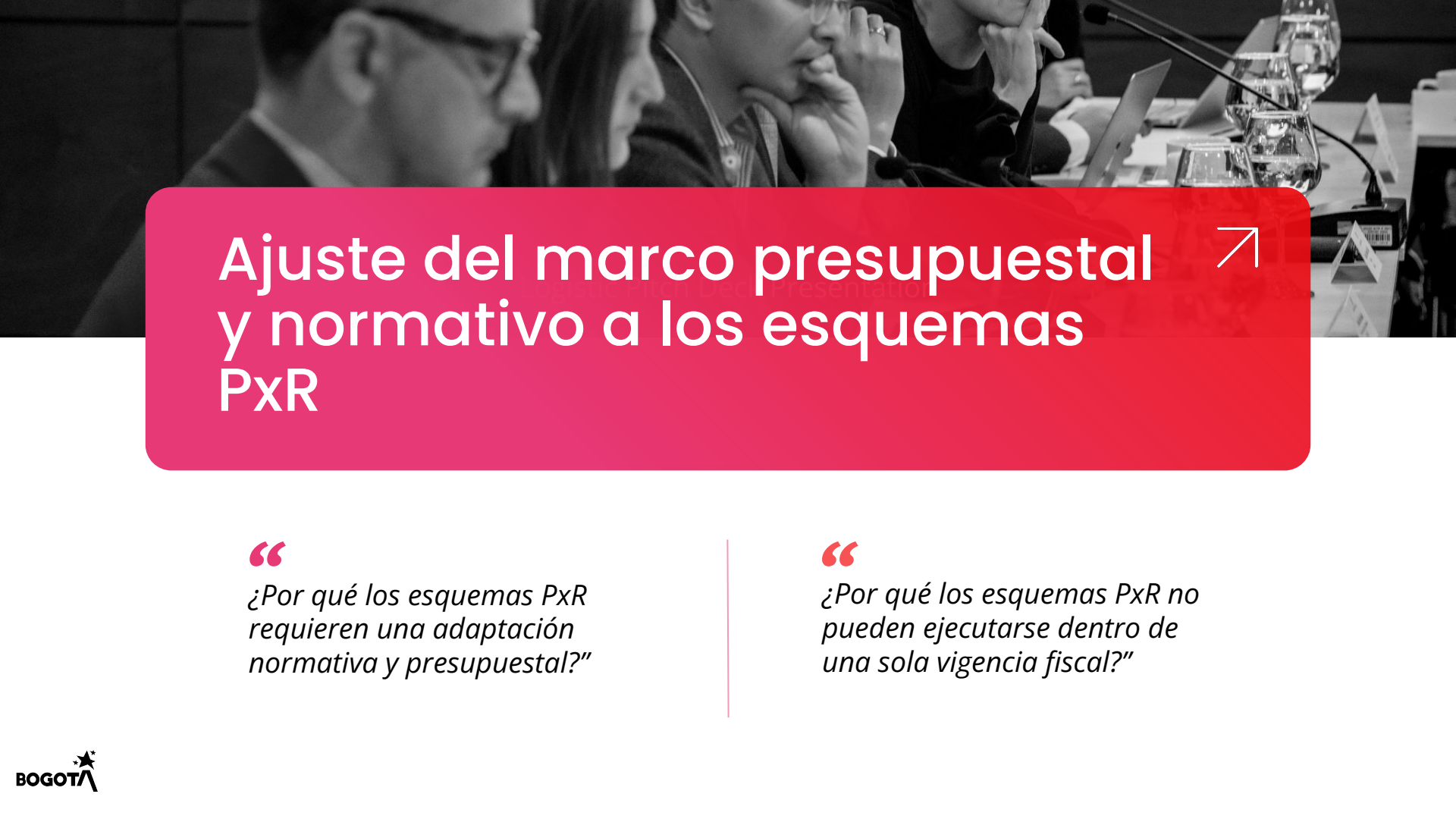
“

¿Qué significa Pago por Resultados?”

“

¿En qué se diferencia de los programas existentes? ¿Acaso no están ya orientados a resultados?”





Ajuste del marco presupuestal y normativo a los esquemas PxR



“

¿Por qué los esquemas PxR requieren una adaptación normativa y presupuestal?”

“

¿Por qué los esquemas PxR no pueden ejecutarse dentro de una sola vigencia fiscal?”



Transformación de la cultura organizacional para adoptar esquemas PxR

“

El PxR es un mecanismo de financiamiento; no debe confundirse con un programa.”



SECRETARÍA DE
DESARROLLO
ECONÓMICO



Bogotá como caso de éxito: Institucionalidad y 4 proyectos en implementación

Principal Innovación de Bogotá



La Transformación no es solo un Discurso: Es un Plan en Marcha

Productividad empresarial

- ✓ Mipymes
- ✓ Servicios en analítica de datos, economía circular e IA.
- ✓ **11%** del pago ligado a aumento en productividad e implementación de plan de productividad

Empleabilidad

- ✓ Mujeres, jóvenes, migrantes y personas mayores de **50** años.
- ✓ Formación y mitigación de barreras de acceso al mercado laboral.
- ✓ **25 %** del pago, solo por colocación efectiva.

Inclusión financiera

- ✓ Micronegocios sin acceso al sistema financiero formal
- ✓ Acceso a crédito con incentivo por desembolso verificado
- ✓ **20%** del pago ligado al desembolso efectivo del crédito

Primera infancia

- ✓ Jardines infantiles cofinanciados por la SDIS
- ✓ Asistencia y calidad de la atención
- ✓ Hasta **6 %** del aporte, ligado a resultados

Primera infancia:

Pagar por asistencia y calidad, no solo por cupos

¿QUÉ ES?

Un incentivo para los jardines infantiles que logran que los niños asistan y reciban una buena atención

El incentivo puede llegar hasta el **6 %** de lo que la Secretaría aporta a cada jardín

Piloto 2025: 12 jardines cofinanciados

Secretaría Distrital de Integración Social

Los tres resultados que se pagan:

1

Que los niños vayan al jardín

En promedio, al menos **85 de cada 100 cupos** con niños asistiendo cada mes

2

Que no falten

Cada niña o niño asiste **al menos 72 días hábiles** durante el programa

3

Que la atención sea buena

Observadores evalúan el trato pedagógico y el ambiente del aula: se paga si el nivel es **medio o alto**

Cada resultado se paga por niveles. Ejemplo: si asiste el 85 % de los cupos, el jardín recibe el 40 % del pago de ese resultado; con 90 %, el 80 %; y con 95 % o más, el pago completo.

PxR · Empleabilidad

Empleabilidad

Empleo formal para poblaciones con mayores barreras

META TOTAL

3.486**personas por atender**

Mujeres, jóvenes 18–28, migrantes y mayores de 50

Contrato basado en desempeño · 2 operadores · nov. 2025 – dic. 2026

Qué activa el pago por resultados:**Colocación en empleo formal**

Cada colocación verificada activa el pago

Servicios del modelo mínimo de intervención

Socialización, triage (VRD) y orientación, formación, apoyo psicosocial, mitigación de barreras, preselección y remisión

Presupuesto total: **USD 1,88 millones** (incluye la adición para mayores de 50)

Una sola ruta de intervención, adaptable a cada población sin aumentar su precio

Cómo se remunera al operador**75 % prestación de servicio****25 % por colocación**

PxR · INCLUSIÓN FINANCIERA

Inclusión financiera:

Acceso efectivo al crédito productivo formal

METAS

850**créditos por desembolsar****2.857** planes de financiamiento**1.000** negocios alistados para crédito*Negocios sin crédito en los últimos 2 años**Hasta 14 meses · cierre: dic. 2027***Qué activa el pago por resultados:****Crédito desembolsado (USD)**

crédito productivo formal de al menos USD 786, desembolsado y verificado

1,4–6 **Monto del crédito (SMMLV)** con plazo de 12 a 36 meses**Atenciones en el modelo de intervención**

identificación, diagnóstico y plan financiero, educación financiera y alistamiento para el crédito

Presupuesto 2026–2027: **USD 681.074**

Operación PxR USD 547.499 · Incentivos USD 133.575 (USD 157 por crédito)

Cómo se remunera al operador**80 % prestación de servicio****20 % por resultados**

Productividad Empresarial:

Mayor Productividad en Mipymes

1,494

Mipymes

3 líneas: economía circular, IA y analítica de datos

2 cohortes: 2025 y 2026

Seleccionadas con el Diagnóstico de Madurez Empresarial (DIME)

** Plan de Gestión para el Aumento de la Productividad*

Dos métricas de pago independientes:

≥ 80 %

Implementación

de las actividades del PGAP* (4 de 5)

≥ 1,5 %

Aumento

del Índice de Productividad

32 + 3 h

Mentoría

Fortalecimiento + acompañamiento en el ciclo PxR · PGAP de 5+ actividades

Inversión cohorte 1: **USD 1,1 millones** para 678 mipymes

Pago PxR máximo: **USD 40.404 por línea** · pago por métrica

Cómo se remunera al operador

89 % prestación de servicio

11% por métrica

Economía Circular

La circularidad genera riqueza:

RESIDUOS

Separación y cuantificación de los residuos orgánicos de la operación



VALORIZACIÓN

Transformación de los residuos orgánicos como compostaje



NUEVO INSUMO

Cultivo de orellanas, como nuevo insumo productivo.



GENERACIÓN DE NUEVO PRODUCTO

comercialización de hamburguesa vegana como nuevo producto



ARMELO PERRO convirtió un residuo de su operación en un nuevo ciclo de valor: aprovechó residuos orgánicos, los transformó en un recurso para el cultivo de orellanas y reincorporó el resultado a su oferta comercial mediante un nuevo producto

Análítica de Datos

Los Datos son Dinero:

Casa de Tintos Coffee SAS | Bebidas calientes, insumos y recarga de termos con altos estándares de calidad y producción limpia.

PRODUCTO PRINCIPAL**Radiografía del negocio en una sola vista**

Tinto a distribuidores equivalente al **65%** de las ventas totales. Información de los KPIs: margen bruto **52%**, participación por producto, crecimiento frente al año anterior y precios de referencia.

**MODELOS PREDICTIVOS (Optimización de inventarios)****Comprar sin quedarse corto y sin sobre-inventarios**

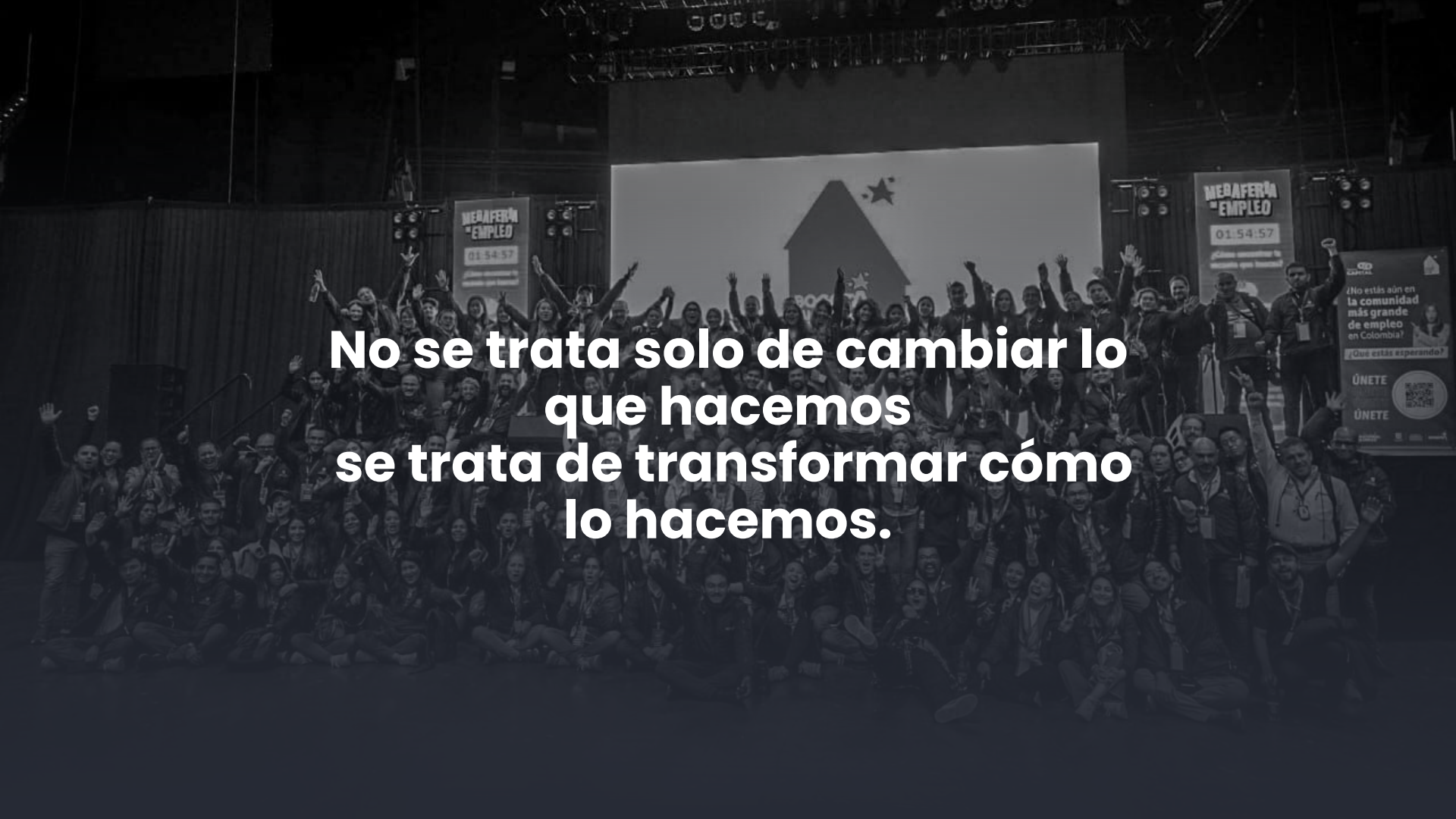
Pronóstico de demanda con promedio móvil ponderado e índice de estacionalidad, que orienta la compra al proveedor de gran volumen.

\$1,6–1,7M

Facturación diaria

↓ **Costos**
Menos sobre-stock



A large group of people, mostly young adults, are gathered on a stage, cheering and raising their hands. They are in front of a large screen displaying a simple graphic of a house with a star above it. The scene is dimly lit, with stage lights visible. Two banners on the sides of the stage read 'MEAFEREM EMPLEO' and '01:54:57'. A banner on the right side of the stage reads '¿No estás aún en la comunidad más grande de empleo en Colombia? ¿Qué estás esperando? ÚNETE'.

**No se trata solo de cambiar lo
que hacemos
se trata de transformar cómo
lo hacemos.**



SECRETARÍA DE
DESARROLLO
ECONÓMICO



Pagar por resultados: el innovador mecanismo que implementa Bogotá

María del Pilar
López Uribe

Secretaria Distrital de Desarrollo
Económico de Bogotá
Octubre 2026

306 empresas fortalecidas (45,1 %) aumentaron su productividad

resultados de la cohorte 1 (2025–2026)

	Economía circular	Inteligencia artificial	Analítica de datos
Culminaron el fortalecimiento 32 horas de transferencia de conocimiento	226 de 290 empresas que iniciaron	226 de 305 empresas que iniciaron	226 de 310 empresas que iniciaron
Culminaron el ciclo PxR implementación del PGAP y medición final de productividad	56 de 110 empresas que iniciaron el ciclo	52 de 118 empresas que iniciaron el ciclo	40 de 116 empresas que iniciaron el ciclo
Métrica 1 · Implementación la empresa ejecutó ≥ 80 % de las actividades de su PGAP	11 de 48 visitadas cumplen	26 de 27 visitadas cumplen (96 %)	21 de 30 visitadas cumplen (70 %)
Métrica 2 · Productividad la empresa aumentó $\geq 1,5$ % su Índice de Productividad	22 de 48 visitadas cumplen (46 %)	11 de 27 visitadas cumplen (41 %)	12 de 30 visitadas cumplen (40 %)