

Desarrollo del Crowdlending para las Pymes en Colombia bajo la plataforma A2censo



Development of Crowdlending for SME in Colombia under A2Censo Platform

Zamora – Morantes, Carlos Hildar; Oviedo, Elizabeth

Carlos Hildar Zamora – Morantes

czamoramorantes@gmail.com

Universidad Cooperativa de Colombia, Bogotá, Colombia

Elizabeth Oviedo eoviedo2030@gmail.com

Universidad Cooperativa de Colombia, Bogotá, Colombia

Revista Científica Profundidad Construyendo Futuro

Universidad Francisco de Paula Santander, Colombia

ISSN: 2422-1783

ISSN-e: 2422-2518

Periodicidad: Semestral

vol. 19, núm. 19, 2023

profundidad@ufpso.edu.co

Recepción: 10 Marzo 2023

Aprobación: 12 Junio 2023

URL: <http://portal.amelica.org/ameli/journal/737/7374194006/>

DOI: <https://doi.org/10.22463/24221783.3959>

Resumen: La revolución 4.0, las constantes crisis que circundan el desarrollo empresarial que impactan en el país y la búsqueda de oportunidades de pequeños inversionistas con bajos recursos obligan no solo a modernizar sino a cambiar la idea de crédito como mecanismo que apalanca oportunidades dejando a un lado las reglas de un “único” oferente o aportante financiero, el cual puede influir en la exclusión o en la limitación de la cantidad solicitada por el prestatario, para que logre ser un mecanismo accesible a las propuestas, reales en el tiempo, con los aportes de distintos inversores y el apoyo activo del intermediario para sus logros de las PYMES.

Se trata de un trabajo de corte descriptivo que tiene como objetivo presentar la caracterización del Crowdlending en Colombia llegando al contraste con otras plataformas de inversión a partir de la revisión documental. A grandes rasgos, la presencia de “prestamos colectivos” permite que las PYMES (en su mayoría pequeñas empresas, con menos de 5 años y del sector manufacturero) contar con un crédito accesible, permitiéndoles, por medio del acompañamiento de la plataforma, suplir sus necesidades de capital de trabajo.

Palabras clave: Crowdlending, Pymes, A2censo, Financiación.

Abstract: The 4.0 revolution, the constant crises that surround business development that impact the country, and the search for opportunities for small investors with low resources force not only to modernize but also to change the idea of credit as a mechanism that leverages opportunities, leaving aside the rules of a “sole” offeror or financial contributor, which can influence the exclusion or limitation of the amount requested by the borrower, so that it becomes a mechanism accessible to proposals, real over time, with the contributions of different investors and the active support of the intermediary for their achievements of SMEs.

This descriptive work aims to present the characterization of Crowdlending in Colombia, contrasting it with other investment platforms based on the documentary review. Broadly, the presence of “collective loans” allows SMEs (more small companies, less than five years old and in the manufacturing sector) to have accessible credit, allowing them, through the support of the platform, to supply their working capital needs.

Keywords: Crowdlending, Pymes, A2censo, Finance.

1. Introducción

El financiamiento colectivo ha sido un fenómeno reciente en Colombia con el que se ha revolucionado la forma de manejo de los recursos y la inclusión de PYMES e inversores sin experiencia crediticia, supliendo sus necesidades financieras. Con cerca de tres años de funcionamiento, el proyecto de la bolsa de valores de Colombia A2censo busca cerrar las brechas financieras de dos actores. Por un lado, a las pequeñas y medianas empresas -Pymes- con el crédito actual que enfrentan trámites engorrosos, tasas altas, préstamos condicionados por un solo oferente, entre otros y, por otro lado, la apertura del mercado financiero para los inversores inexpertos, término acuñado en Colombia por el decreto 1357 del 2018 con el que se designa a cualquier persona que no tenga la calidad de operador financiero, quienes no poseen cuantiosas sumas para aportar pero pueden, por medio de sus ahorros, hacer pagos constantes a las campañas de su interés como lo indica Mosquera (2021) y Parra (2021)

En este trabajo se analizará el desarrollo del Crowdlending o financiamiento colectivo como mecanismo de búsqueda alternativa de recursos bajo la herramienta A2censo en Colombia. Este trabajo se dividirá en tres aspectos centrales: Caracterización del uso y aplicación de la herramienta A2censo, identificación de sus ventajas y desventajas como mecanismo de financiación e inversión para las Pymes y contraste de su desempeño frente a diferentes mecanismos financieros a partir de los resultados obtenidos en el año 2022.

El diseño metodológico usado en este trabajo es descriptivo en el cual se toman los aspectos cualitativos y cuantitativos que circundan la actividad de la plataforma y su impacto a los receptores y aportantes mediante una recopilación de información propia de la entidad que incluye reglamentos, circulares, instructivos operativos, boletines normativos, entre otros y por otra parte, información externa de fuentes primarias con la que se sustenta, de forma teórica, su operación generando una base sólida de argumentos.

La consecución de este trabajo le brinda al lector una perspectiva de entendimiento de los procesos que deben llevar a cabo las PYMES, las ventajas y desventajas a partir de evidencia y sin sesgo que conlleva este mecanismo y el comparativo basado en los resultados tanto de la plataforma como de sus principales competidores como son Bancos, Cooperativas y la Banca de segundo piso “BANCOLDEX” (2021).

1.1 Antecedentes

A lo largo de la historia, las entidades financieras se han adaptado a las innovaciones de su medio para suplir las necesidades existentes de los usuarios trayendo consigo la sustitución de tareas repetitivas, lentas y con un elevado porcentaje de error, por medio de la tecnología. Para Álvarez (1993) se empieza a asociar la innovación financiera como la forma en que la oferta – por ejemplo, los Bancos- se adaptan a la demanda de clientes y, para generar un mayor valor, a las exigencias del mercado. Uno de los primeros avances fue a través de la llegada del cajero automático de Barclays inventado por el británico John Shepherd-Barron

en 1967 con lo cual Sánchez (2012) indica que el usuario comenzó a disponer de efectivo en un menor tiempo, de obtenerlo cuando él lo necesitara y no entre los reducidos horarios y reglas de las entidades.

Una segunda innovación ocurrió a finales del siglo XX cuando la internet se convierte en un aliado imprescindible de las entidades financieras al brindar canales alternos de atención por la reducción de costes en atención presencial e infraestructura, comenzando en Estados Unidos en 1993 y expandiéndose alrededor del mundo en esta década y principios del nuevo siglo. Un ejemplo de esta expansión está con los 3 principales bancos españoles: BBVA, SCH y Banco Popular al poner sus sitios web a comienzos del 2000 (Uno-e, Patagon2 y Bancopopular-e.com).

Como lo señalan Larrán y De los Reyes (2007), la llegada y consolidación en internet de los bancos no fue por medio de mejoras internas o especialización en los procesos. Esto se tuvo que externalizar a través de terceros tecnológicos ya que era más rentable y evitaría generar costos adicionales para una solución que podría quedar obsoleta a corto plazo. Adicionalmente, desde la perspectiva del consumidor, el usuario tiene la opción de gestionar sus operaciones desde una estructura virtual. Ya no solo es el control del tiempo lo que el cliente obtiene sino el control, en tiempo real, de sus finanzas.

A principios del siglo XXI, los bancos mutaron y decidieron apostar contra la creciente desconfianza que tenían los usuarios financieros a la virtualidad, debido a la reciente crisis de la puntocom entre 1997 y 2000 como lo señala Ayza (2010), con la apertura de cuentas de forma virtual: El usuario solo requería diligenciar datos y entregar soportes como el documento de identificación por medio del canal habilitado. Nuevamente, la innovación de los bancos fue producto de un tercero tecnológico que contaba no solo con la capacidad de generar las cuentas sino de resguardar la información contenida en ellas de externos.

Hasta este punto las entidades financieras se han beneficiado de los aportes que han hecho los actores y empresas no financieras, pero a partir del periodo 2005 - 2009 estos entrarían al “juego” adaptándose a las reglas de las entidades reguladoras en los Estados Unidos. Las Fintechs han llegado para desplazar poco a poco la oferta financiera a partir de un servicio 100% virtual enfocado en la mejora de cada proceso, área y servicio. Se incluyen ejemplos como los señalados por Rojas (2016) como son las billeteras virtuales, el factoring y la intermediación de los préstamos a personas (Peer to peer), en los que la tradición ha quedado rezagada al no poder suplir las necesidades de sus clientes en plena revolución 4.0.

Con la capacidad disruptiva de las Fintech para innovar y crecer, falta la conexión con potenciales clientes y accionistas: La crisis de las Subprime del 2008 fue la publicidad para que la sociedad le diera una chance a la oferta financiera alterna. Después de la crisis inmobiliaria del 2008 llega el rescate financiero o “Ley de Estabilización Económica de Urgencia” impulsado entre los gobiernos de George W. Bush y Barack Obama como da a conocer Pineda (2011) en su investigación, con lo cual, los bancos, primeros favorecidos, se salvaron por medio de los recursos de los demás actores económicos: Las SME (Pequeñas y medianas empresas norteamericanas) financiaron con sus impuestos esta iniciativa de comprar “activos basura” por valor de 700 mil millones de dólares siendo ellos los principales afectados por el bajo consumo de la población de sus bienes y servicios que también, de forma indirecta, generó el despido de

gran parte de su personal. Con la defensa la acumulación de la riqueza sobre la generación de esta se empieza a cuestionar la concentración de recursos en unas pocas manos con fines utilitaristas y sembrar la idea del financiamiento colectivo.

Dos años después de la crisis de las Subprime, en Estados Unidos e Inglaterra varias iniciativas, de carácter solidario, entre empresas y personas decidieron actuar como una alternativa de financiación frente a la “tradicional financiera”. Una de las plataformas más importantes y con mayor repercusión ha sido Funding Circle (2016) en la cual se conecta la oferta de necesidades de financiación de las pequeñas y medianas empresas con la demanda de inversores particulares con lo cual la plataforma funge como un intermediario a cambio, al final del proceso de la financiación, de una comisión sin ser un establecimiento bancario como se describe en su plataforma. A través del tiempo esta plataforma ha buscado la agilización del procedimiento mediante un formulario en la nube para tramitar la solicitud con respuestas en tiempo real, la mejora del servicio sobre los fallos recurrentes, la atención personalizada de acuerdo con las necesidades del aportante y las contingencias de la plataforma. Esto marcaría un precedente: La financiación ya no está concentrada en unas pocas instituciones, es abierta y cuenta con la participación de todos los interesados mediante inversiones pequeñas.

Para el año 2012, el Gobierno estadounidense quiso “redimirse” a través de la regulación del Crowdlending con el objetivo de brindar financiación alternativa a las PYMES. Sin embargo, fue hasta 2016 que se permitió participación de los pequeños inversionistas, de forma restringida, en las campañas con lo cual, durante 4 años, las PYMES dependieron de que alguna institución financiera les diera una oportunidad por medio de estas plataformas como lo infiere la investigación hecha Salzsieder y Cornell (2013).

Este escenario mundial, caracterizado por las constantes crisis económicas y la globalización que fuerza la competitividad a nivel mundial, exige otra visión sobre el crédito: Una visión solidaria en la que cualquiera pueda potenciar desarrollo de las pequeñas y medianas empresas que, en la economía colombiana, son el motor de la productividad.

En Colombia, se empieza a relacionar el crowdfunding no a través de préstamos (Crowdlending) sino por medio del altruismo y el mecenazgo como da a entender Gómez (2017) cuando habla de la presencia de plataformas internacionales que surgieron después del 2009, que han influido sobre las plataformas nacionales, como Kickstarter y Indiegogo, la segunda compañía más enfocada en proyectos de innovación que se comercializan en la plataforma, han sido vehículos de recursos para creadores de contenido independiente, causas sociales y emprendedores que buscan una oportunidad.

Algunas plataformas que han tenido mayor repercusión en el escenario local son las siguientes:

- a) La fundación HELP creada en el 2014 en el Colombia, la cual es reconocida por hacer voluntariados a nivel nacional por apoyar causas en el sector de la educación, buscan canalizar recursos la educación de los estudiantes con la finalidad de cerrar la brecha de desigualdad en el acceso a la educación
- b) LittleBigMoney (2014) que se enfoca en fondear iniciativas que busquen mejorar las condiciones ambientales y sociales alrededor de

- Latinoamérica, Estados Unidos y Europa (Ej. Apoyo a “Un litro de luz”: Proyecto sostenible de iluminación por medio de botellas PET y energía solar)
- c) VAKI (Anteriormente conocido con “La Vaquinha”) es una alternativa de fondeo que nace en Colombia en el 2016 enfocada en las donaciones para suplir diversas necesidades. La organización logra diversificar su oferta a lo largo de tiempo (Donaciones a proyectos específicos, Donaciones mensuales a proyectos, preventa de productos y/o servicios y financiación de campañas políticas)
 - d) La plataforma IDEAME, creada en Chile con una gran presencia en Latinoamérica, se enfoca en el financiamiento por recompensa en el cual, según el aporte, los dueños del proyecto otorgan beneficios (Ej. Descuentos o regalos) hasta la entrega bien o la prestación servicio del proyecto por adelantado.

Las anteriores alternativas descritas son adecuadas para proyectos y emprendimientos, pero no suficientes para las PYMES del país con “un negocio en marcha pero sin suficiente gasolina” ya que, antes de noviembre de 2019, el país afrontaba dos crisis: Una de gobernabilidad por la polémicas políticas en lo económico, social y ambiental –aún sin superar- que solo beneficiaban intereses, frente al otorgamiento de créditos, a los bancos sobre las 2,5 millones de PYMES y la sanitaria porque a pesar del subsidio de nómina y la habilitación de líneas de crédito, estas ayudas llegaron hasta el siguiente año con la aprobación en el Congreso de la república de Colombia (Congreso de la República de Colombia) del decreto 637 de 2020. Por lo tanto, la lenta acción gubernamental, las constantes restricciones para apertura de negocios por sector económico y la poca promoción a frente a la “aceleración virtual” desincentiva el consumo local de bienes o servicios.

1.2. La situación del Crowdlending en Colombia

Actualmente, según la investigación realizada en Colombia por la consulta McKinsey y datos recientes de la gran encuesta llevada a cabo por la ANIF (2022), Las PYMES en Colombia son el 99,6% del parque empresarial colombiano de las cuales el 62% no tiene acceso al crédito y el restante tiene dificultades para el cumplimiento de sus obligaciones: Efectos que tienen peso en el desarrollo de la nación cuando estas aportan el 79 % del empleo y aportan el 40 % del Producto Interno Bruto (PIB). Por ende, la necesidad del crédito de la mayoría de las PYMES puede ser suplido por mecanismos alternativos como los préstamos colectivo que ofrecen tasas bajas, atención oportuna e innovación como lo menciona Maier en su estudio (2016): Flexibilidad, rapidez y transparencia son características básicas de la financiación moderna que ya está presente en el territorio colombiano, pero no tenido tanta divulgación en estos 3 años.

Algunas dificultades que enfrentan las PYMES con respecto a actores tradicionales -Bancos, Cooperativas y bancos de segundo piso- son las siguientes:

La banca tradicional tiene buenos mensajes publicitarios para sus usuarios como, por citar un ejemplo, “Le damos un impulso a su negocio” pero no está dispuesta a reducir sus beneficios para apoyar a las PYMES. Sus intereses

fácilmente rondan más del 25%. No hay un trasfondo más allá para la banca tradicional que generar excedentes reteniendo por una mayor cantidad de tiempo el dinero de los participantes a diferencia de la alternativa de fondeo colectivo: Empoderar a los inversionistas para que no solo gestionen sus recursos, enseñarles la diversidad de bienes y servicios que se están generando valor en el país para que inviertan, de forma objetiva, en ideas y, de paso, se hagan clientes para favorecer el consumo interno.

La relación comercial entre las cooperativas con las PYMES frente a la oferta crediticia es estable por los bajos intereses que le brinda a este grupo de empresas como se denota en el informe del banco de la República reporte de la situación crediticia en Colombia (2022) ya que fue la entidad a la que más recurrieron la micro, pequeñas y medianas empresas entre junio 2020 a junio 2022. Sin embargo, estas entidades no han adaptado su estructura para operar todo su proceso en la virtualidad y aun solicitan demasiados requisitos para la aprobación del crédito de sus clientes: La agilidad en el proceso, en tiempo real, combinado con la atención virtual personalizada son aspectos que deben mejorar las entidades solidarias si no quiere desaparecer del mercado.

La banca de desarrollo “BANCÓLDEX”, institución que conoce las necesidades crediticias específicas de las PYMES, brinda líneas de crédito de forma directa y recomendadas por otras entidades bancarias con tasas de redescuento e impulsa la iniciativa, anunciada en su portal, “INNOVALIA” (2021) para el fortalecimiento del crédito en Colombia, tiende a solo ser un intermediario crediticio más con lo cual no genera un valor agregado para las PYMES.

Por otro lado, hay un público potencial de inversores sin experiencia los cuales, a pesar de no tener una liquidez tan grande como la de una institución de forma individual (Ej. Banco), poseen recursos de forma inmediata y constante. Este potencial segmento tiene la disposición de ver una campaña en la que participen una PYME con la finalidad de analizar la viabilidad de su proyecto: Dedicarse a la lectura e interpretación de los estados financieros, indicadores financieros, datos del sector, información legal e información no financiera que suministre el receptor de recursos en su campaña. Con lo anterior, si la propuesta es conveniente a los fines del inversor, este pondrá a disposición sus recursos obteniendo una rentabilidad, de acuerdo con la tasa y los tiempos pactados, más alta que la ofrecida en los Certificados de Depósito a Término (CDT) y los fondos de inversión tradicionales: Rendimientos “bajos” a comparación con la cantidad de recursos que les exigen a sus clientes y, con la actual recesión, terminan absorbidos con la inflación. Según el boletín técnico de los índices de precios al consumidor IPC del DANE (2022) para el mes de Julio 2022, la variación de este corte fue la más alta en décadas: Con una variación mensual del 0,81% tenemos una variación anual acumulada de 10,21% que supera el 9,22% del año 2000 según el boletín histórico entregado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2015). Por lo tanto, las PYMES requiere crédito con intereses razonables y pagables y los inversionistas particulares buscan una alternativa con intereses atractivos. El acceso al crédito es una barrera para el desarrollo de las PYMES. Gran parte de la oferta financiera está en los bancos y las cooperativas que no están dispuesta a “sacrificar” parte de sus recursos y, en algunos casos, modernizarse para el beneficio de cerca del 50% de las PYMES

como lo relata las cifras de la consultora McKinsey (2022) y datos recientes de la gran encuesta llevada a cabo por la ANIF (2021), con pocos oferentes crediticios conocidos para las pequeñas y medianas empresas, estos juegan con reglas demasiado estrictas para sus características: Estas no pueden responder con facilidad a créditos con intereses por encima de 20 puntos porcentuales junto con los moratorios. Por lo tanto, la financiación se debe concentrar en más de un oferente para que se optimice los costos y tiempo siempre y cuando la propuesta por parte del receptor sea concreta desde aspecto financieros (Ej. Endeudamiento) como no financieros (Ej. La satisfacción de los clientes del producto y/o servicio) como lo describe Maier (2016).

2. Marco Teórico

El Crowdlending es un modelo de financiamiento colaborativo que se ha vuelto cada vez más popular en los últimos años. Es un proceso en el cual las empresas, los proyectos y las personas solicitan préstamos a un gran número de inversores individuales a través de una plataforma en línea. Los inversores pueden invertir pequeñas cantidades de dinero en cada préstamo y, a cambio, recibirán intereses sobre su inversión.

El Crowdlending es una forma de financiamiento alternativo a la banca tradicional, y puede ofrecer a los prestatarios condiciones más flexibles y a los inversores oportunidades de inversión más atractivas. Además, el Crowdlending puede permitir a las personas que no tienen acceso a la financiación tradicional obtener préstamos, lo que puede ser especialmente útil para las pequeñas empresas como lo mencionan Ramírez Herrera & Muñoz Campano (2016)

El proceso de Crowdlending generalmente se lleva a cabo a través de una plataforma en línea que conecta a los prestatarios con los inversores. La plataforma evalúa la solvencia del prestatario y establece una tasa de interés adecuada para el préstamo. A continuación, los inversores pueden invertir en el préstamo, contribuyendo con pequeñas cantidades de dinero. Una vez que se alcanza la cantidad total del préstamo, se desembolsa al prestatario. Los inversores reciben pagos periódicos de intereses y la devolución del capital en el plazo acordado.

Entre las teorías económicas y financieras que sustentan el desarrollo de Crowdlending se encuentra la teoría de la desintermediación financiera (Friedman, 1974; Stiglitz, 1989; Drucker, 2013) que describe como el Crowdlending permite a los prestatarios acceder a los fondos sin tener que pasar por los intermediarios financieros tradicionales, como los bancos. Esto se debe a que los inversores individuales pueden proporcionar el financiamiento directamente al prestatario. Esta teoría de intermediación financiera sostiene que la eliminación de intermediarios financieros puede reducir los costos de financiamiento y hacer que el proceso sea más eficiente.

En segunda instancia está la teoría del mercado de capitales (Fama, 1970), (Sharpe, 1964), (Malkiel, 2003), (Black, 1972), (Jensen, 1978), (Ross, 1976), (Miller & Modigliani 1961), (Grossman & Stiglitz 1980) sostiene que el financiamiento se asigna a aquellos proyectos y empresas que ofrecen la mejor rentabilidad. En el caso del Crowdlending, los inversores pueden revisar los

proyectos y empresas y elegir cuáles financiar en función de su nivel de riesgo y de la rentabilidad esperada.

Por otra parte, la teoría de la asimetría de información sugiere que, en una transacción financiera, una de las partes puede tener más información que la otra. En el Crowdlending, la plataforma de financiamiento actúa como intermediario y proporciona información, tanto financiera como no financiera, sobre el prestatario y el proyecto para que los inversores puedan tomar una decisión informada sobre si invertir o no.

Finalmente, el Crowdlending también se basa en la teoría del riesgo y retorno, que sostiene que existe una relación entre el riesgo y la rentabilidad de una inversión. En general, los proyectos y las empresas que ofrecen mayores tasas de interés suelen tener un mayor riesgo de impago, mientras que los proyectos y las empresas que ofrecen tasas de interés más bajas suelen tener un menor riesgo. En consecuencia, lo que se busca conocer es ¿Cuál es la caracterización del Crowdlending en Colombia y sus diferencias frente a otras plataformas financieras?

3. Metodología

Se trata de un trabajo de corte descriptivo con un enfoque cualitativo, donde se busca presentar la caracterización del Crowdlending en Colombia, el uso de esta plataforma por parte de las PYME y el posterior contraste con otras plataformas de inversión a partir de la revisión documental que incluye artículos de investigación, informes sectoriales y observación directa sobre las diferentes plataformas en comparación a fin de conocer cuál de todas estas ofertas resulta conveniente a los fines de las PYMES cuando se requieren impulsar objetivos por medio de recursos de terceros.

Para lograr el contraste de la aplicación A2censo frente a diferentes mecanismos financieros se analizarán los resultados de la plataforma de Crowdlending y la oferta tradicional con Bancos, Cooperativas y Bancóldex (Banca de segundo piso) para llevar a cabo un comparativo sobre la conveniencia del financiamiento desde lo tradicional a lo disruptivo. Este comparativo se llevará a cabo bajo las siguientes variables: 1) Participación de las PYMES 2) Participación sectorizada de las PYMES 3) Modernización del servicio crediticio 4) Necesidades de las PYMES, 5) Criterios para Evaluar para las PYMES y 6) Asesoramiento de las necesidades crediticias de la PYMES. Se utilizó análisis de contenido de acuerdo con las categorías establecidas.

4. Resultados

4.1 Caracterización del uso y aplicación de la herramienta A2censo en Colombia.

De acuerdo con el reglamento establecido en la plataforma (2022), A2censo es la primera plataforma de financiación colaborativa (Crowdfunding de inversión) en dónde se encuentran proyectos realizables con recursos frescos con el fin de que los receptores (PYMES) obtengan recursos económicos a través de la emisión de deuda para hacer crecer las empresas y, de paso, la productividad del país. Con

lo anterior, A2censo es una nueva alternativa para que las pequeñas y medianas empresas puedan financiar sus proyectos productivos/empresariales abriendo campañas en una vitrina comercial para que sean conocidos desde cualquier parte del mundo e inviertan en ellos. De igual forma resulta ser nueva opción, en un mercado tan restringido de instrumentos, institucional o particular, puedan hacer crecer su dinero invirtiendo desde bajos montos en proyectos locales de empresas colombianas con el deseo de construir país.

Para el caso de A2censo, a la fecha alrededor de 130 campañas se han llevado a cabo con una financiación de más de 9.800 inversores que han aportado cerca de 60.000 millones COP. Descontando algunos casos de PYMES que entran en mora en un máximo de 3 meses y de campañas que devuelve los recursos a los inversores, con el pago respectivo de interés según el número de cuota, antes de los plazos acordados no se han presentado mayores novedades con su funcionamiento. El proceso para cada uno -PYMES e inversionistas- está documentado a través de reglamentos, circulares, instructivos, manuales boletines e información adicional disponible para el usuario a fin de obtener su financiación y comprende las siguientes fases 1) Registro a la plataforma 2) Vinculación 3) Lanzamiento y Financiación 4) Seguimiento y 5) Cierre.

4.2. Participación de las PYMES

A2censo. Hay presencia de todos los segmentos de las PYMES de las cerca de 150 campañas llevadas a cabo. El 72% de las empresas corresponden al segmento de las pequeñas empresas. Se encuentra que hasta la fecha los principales candidatos de la plataforma han sido las pequeñas empresas: 95 campañas cerradas con éxito, más del 70% ha tenido posibilidades de participar.

Durante el proceso, los proyectos de las pequeñas empresas no se han conformado con sumas por debajo de \$500 millones COP. De acuerdo con datos de la plataforma, para el 2022 solo el 65% de las pequeñas empresas piden capital de trabajo por debajo de los \$ 500 millones COP. El resto solicitan cantidades que pueden llegar a los \$ 3.000 millones. Hasta la fecha, no se reportan fallos en las diferentes campañas.

Bancos. Según el reporte del Banco de la República sobre la situación del crédito en Colombia en el primer semestre del 2022 en el componente “Cambio de demanda por nuevos créditos durante los últimos 3 meses” (2022), la oferta fue abierta para las diferentes categorías de las PYMES pero las que más usan estos créditos son las medianas empresas y las grandes empresas con una participación cerca al 50%.

Con lo anterior, desde la recuperación económica que ha vivido el país en el 2020 a la actual desaceleración económica que está experimentando el sector bancario, el crédito bancario ha sido más utilizado por las medianas y grandes empresas que por las pequeñas y microempresas. De acuerdo con lo indicado el reporte de empresarial de la ACOPI (2022), 46,2% del segmento Mipymes, la categoría más representativa de las PYMES, no está interesada en adquirir un crédito bancario tradicional con respaldo del fondo nacional de garantías ni en los altos costos que tienen los créditos actualmente.

Cooperativas. Según lo mencionado en el reporte de la situación del crédito en Colombia del Banco de la república para el primer semestre del 2022 en el

componente “Cambio de demanda por nuevos créditos durante los últimos 3 meses” (2022), a pesar de la disminución de solicitudes crediticias a las entidades solidarias por la desaceleración de la actividad crediticia, las microempresas y pequeñas empresas son las que más acceden a esta opción crediticia desde junio del 2020 a la actualidad.

Bancóldex. La banca de oportunidades abarca todo tipo de oportunidades crediticias para las PYMES de acuerdo con distintas variables (Tiempo, modalidad, tamaño, destinación, sector y cobertura geográfica). De acuerdo con los resultados del plan de acción (2021), la banca de segundo piso ha apoyado han apoyado a 120.000 empresas de las cuales 93% (111.600) son microempresas. Con base a reportes de los años anteriores, se observa en el Gráfica 1 que el principal foco de Bancóldex son las microempresas.

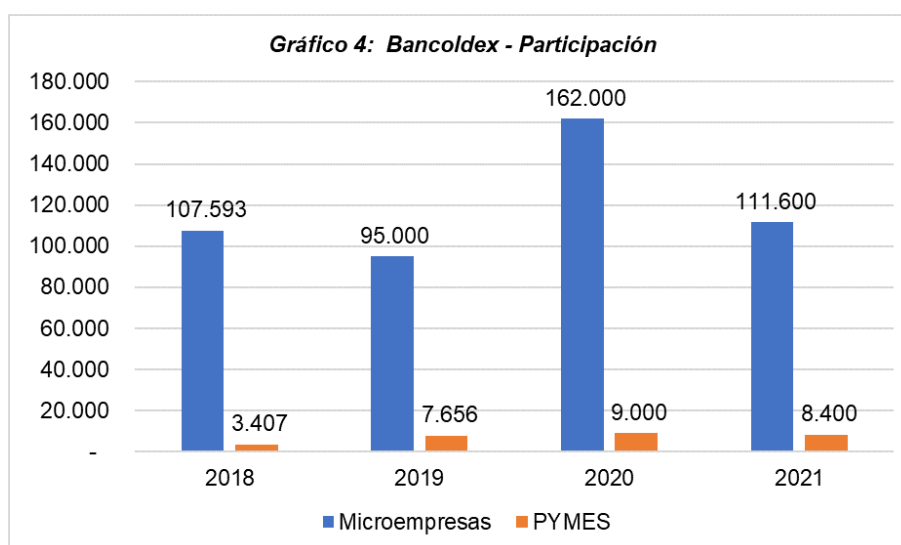


Figura 1.
Bancóldex- Participación.

Elaboración propia con base en información de Bancóldex 2022. Las Microempresas acuden más que otro actor empresarial a BANCOLDEX.

4.2.1 Participación sectorizada de las PYMES

A2censo. Hay una gran participación del sector Manufacturero de forma individual pero el sector de los servicios tiene más presencia de forma agrupada. Desde una visión global, los recaudos que han tenido los diferentes sectores participantes se muestran en la Tabla 1. Hasta la fecha, las campañas que más se han llevado a cabo han sido las del sector manufacturero que ha recaudado en las campañas de las PYMES de su sector con 7.400 millones de pesos (17,56%), las cuales poseen valor agregado y responsabilidad con el medio social y ambiental. Se encuentran desde empresas de economía circular hasta farmacéuticas que le dan valor agregado a la apicultura, por ejemplo.

De acuerdo con el DANE (2022), para el segundo semestre del 2022 las actividades del sector manufacturero, junto con el comercio al por menor y mayor y las actividades recreativas y de entretenimiento, son de las que más le aportan a la económica colombiana con cerca de 20 puntos porcentuales. Por lo tanto, las

PYMES con un mayor aporte a la economía, poco a poco, se están afianzando en las alternativas financieras disruptivas en su financiación.

Tabla 1.
A2CENSO - Financiación por Sectores

Sector	PYMES	Participación (%)	Montos
Manufactura	23	17,56%	\$ 7.400.000.000,00
Información y Comunicaciones	17	12,98%	\$ 5.850.000.000,00
Comercio al por mayor	15	11,45%	\$ 6.115.000.000,00
Comercio Al Por Menor	12	9,16%	\$ 4.800.000.000,00
Alojamiento Y Servicios De Comida	9	6,87%	\$ 6.200.000.000,00
Transporte y Almacenamiento	8	6,11%	\$ 3.130.000.000,00
Automotriz	6	4,58%	\$ 1.650.000.000,00
Salud	6	4,58%	\$ 1.490.000.000,00
Investigación y Ciencias	8	6,11%	\$ 5.750.000.000,00
Servicios Administrativos	5	3,82%	\$ 4.870.000.000,00
Inmobiliarias	7	5,34%	\$ 5.100.000.000,00
Alcantarillado	2	1,53%	\$ 1.000.000.000,00
Servicios Energéticos	4	3,05%	\$ 2.250.000.000,00
Agroindustria	1	0,76%	\$ 300.000.000,00
Servicios Domésticos	2	1,53%	\$ 200.000.000,00
Entretenimiento	1	0,76%	\$ 200.000.000,00
Educación	1	0,76%	\$ 200.000.000,00
Industrias Creativas Y Culturales	3	2,29%	\$ 2.300.000.000,00
Saneamiento Ambiental	1	0,76%	\$ 1.000.000.000,00
Total	131	100%	\$ 59.805.000.000,00

A2censo (2020). El sector de la manufactura es predominante en la A2CENSO.

Bancos. De acuerdo con la información del informe de percepción bancaria hecho por el Banco de la república en el primer semestre (2022), los sectores más participativos en las entidades bancarias son industria, servicios y comercio con la obtención del crédito tradicional con más de un 50% de participación.

Cooperativas. De acuerdo con la información del informe de percepción bancaria hecho por el Banco de la República (2022), los sectores más participativos en las entidades bancarias se pueden observar que Industria, servicios y comercio son los más participativos en la obtención del crédito cooperativo.

Bancóldex. De acuerdo con el reporte anual con la gestión (2021), los sectores más participativos en la banca de segundo piso son los otros sectores con componentes de innovación, especialmente el sector tecnológico, el comercio al por mayor y menor y las industrias manufactureras ocupan el 73% de la participación en Bancóldex

4.3. Modernización del servicio

A2censo. Mediante una consulta a los asesores de la plataforma (2022), Teniendo en cuenta que en sus procesos de vinculación buscan analizar a las PYMES de forma íntegra, implica manejar información más allá de la parte financiera. Por lo tanto, se manejan 2 herramientas claves como lo es el Big data y Machine Learning.

- a) Big data. Por medio de información externa, el comité interno puede corroborar que la información suministrada por la PYME receptora sea verídica y que los datos externos que sustentan su proyecto sean los correctos.
- b) Machine Learning. Es un apoyo para el inversor al suministrar la información relevante, de forma intuitiva, para que este tome la decisión de trasladar o no sus recursos. Ejemplos son la generación automática de indicadores financieros con base en la información suministrada por la PYME y la generación de tablas de amortización de acuerdo con las condiciones pactadas entre la plataforma y la PYME.

Bancos. A partir del 2011, las entidades bancarias han estado en la tarea de llevar el servicio bancario a la cuarta revolución: La digitalización de sus servicios por medio de aplicativos que buscan la agilización y facilidad para los usuarios como por ejemplo las cuentas simplificadas de ahorros, la automatización de procesos que abarcan desde la atención del servicio y los procesos internos como el diligenciamiento de solicitudes mediante bots como agentes virtuales y la integración de todos sus canales de atención para brindar una alta calidad en experiencia para sus clientes al hacer que las solicitudes se puedan llevar de forma fluida y sin importar el cambio de canal.

De acuerdo con la información recopilada en los informes anuales del sector bancario colombiano y la revista especializada Global finance (2022), hay nueve entidades financieras en el país destacadas en la implementación en llevar a cabo sus servicios a la virtualidad, la implementación gradual del RPA -Robot Process Automation- en sus procesos internos -Back office- y Omnichannel.

Cooperativas. En concordancia con lo indicado por la revista ASCOOP en su edición 147 (2021), la modernización aún es gran reto el que tiene el sector cooperativo. Gran parte de las cooperativas solo tiene oficinas virtuales pero esto no es suficiente: No solo basta con la posesión de varios canales autónomos a disposición de sus clientes para atender sus necesidades crediticias mientras el sector bancario y la disrupción financiera maneja canales múltiples interrelacionados entre si frente a los procesos -Omnichannel- para darle gestión oportuna, independientemente del cambio de plataforma de atención, al cliente sin que este pierda el progreso logrado, tiempo dedicado a realizar el proceso de solicitud y el cumplimiento de requisitos exigidos para contar con los recursos.

A partir de lo mencionado por Park & Kim (2019), los multicanales reducen el tiempo de los trámites y mejoran la experiencia del cliente de acuerdo con sus necesidades de cognición ya que les permite encaminar su proceso de compra o de prestación del servicio a su preferencia o, en algunos casos, a su disposición de tiempo.

Según Acero (2021), la información y comunicación son la base del quinto principio cooperativo “Educación, formación e información”, por lo cual, el cooperativismo debe adaptarse a las nuevas formas de interacción que van de la mano con la cuarta revolución industrial para poder satisfacer las necesidades de sus asociados: Estar presente con el servicio financiero de acuerdo con su disposición y comodidad del solicitante.

Con respecto al uso de RPA no hay información disponible para determinar si las cooperativas ya están automatizando sus procesos internos.

Bancóldex. La banca de segundo piso logra estar en la vanguardia frente a modernización en los siguientes aspectos:

1. Por medio de Datlas Colombia (2017), una herramienta de recopilación de información descentralizada desarrollada por la universidad de Harvard y la entidad, se recopila información sectorizada sobre las necesidades de las PYMES. Además, Es un portal abierto al público para que las organizaciones puedan encontrar oportunidades de negocios.
2. A través de los informes emitidos por Bancóldex para sus accionistas (2017), la banca de oportunidades ha iniciado la automatización de más de 50 actividades manuales repetitivas, logrado que mermar el riesgo inherente de la manualidad y bajar la operatividad de los procesos.
3. Como lo mencionan Bancóldex en sus comunicados (2022), este habilitó 2 plataformas para impulsar el crecimiento de las PYMES: Neo Crédito para conectar a las PYMES con la entidad bancaria que brinde las mejores tasas de endeudamiento y Leasing digital que facilitará a las pequeñas y medianas empresas obtener los activos necesarios en el desarrollo de su negocio bajo una línea especial de crédito.

4.4. Tasa promedio de interés

A2censo. Con base a la información de sus cerca de 130 campañas (2022) el promedio de la tasa con la que financian los receptores y los aportantes ven sus retornos es de 10,48% E.A

Bancos. Con la subida, para el periodo enero 2022 – octubre 2022 del interés bancario corriente del 6,95% para créditos ordinarios y de consumo y una leve disminución del -0,52% para microcréditos hay una tendencia alcista en el mercado crediticio colombiano.

De acuerdo con la información recopilada sobre los principales productos ofertados por bancos para suplir las necesidades de capital de trabajo de la PYMES en los que se usan cálculos para determinar la tasa efectiva anual de las tasas indexadas que cobran algunas entidades bancarias, la tasa promedio que cobran esta muestra de entidades bancarias es del 26,58% E.A. Sin considerar los costos adicionales, la tasa máxima de uno de los bancos es de 56,58% E.A y la tasa mínima de otro es de un 17,13% E.A. Lo cual resulta en un endeudamiento considerablemente alto para las empresas, en especial para las PYMES, que tiene su causa en el actual escenario por la influencia global del dólar.

De acuerdo con Martínez (2022), las situaciones geopolíticas como la Guerra de Ucrania y Rusia que afecta el valor de las materias primas (Fertilizantes), la crisis de los contenedores debido a las políticas restrictivas de China por la crisis sanitaria persistente, el aumento de la desigualdad por el crecimiento de exorbitante de las ganancias corporativas en un 53.9% frente al aumento de los salarios y la constante subida del dólar desde octubre del 2021 son indicios de una posible estanflación por lo que Banco de la República seguirá aumentando la tasa repo y, por ende, las tasa de los bancos aumentaran.

Cooperativas. De acuerdo con Supersolidaria (2022), en el país se cuenta con cerca de 3000 cooperativas que han beneficiado a cerca de 20 millones de colombianos de forma directa e indirecta por medio de sus tasas preferenciales: De acuerdo con el informe estadístico de las tasas de intereses de Supersolidaria para el mes de Julio, en promedio, las tasas de los microcréditos han sido del 26,29% E.A y de los créditos de consumo del 17,35% E.A.

Con lo cual, en aras de una recesión a nivel mundial como lo advierte el FMI (2021), son tasas competitivas. Haciendo un histórico, desde la disponibilidad de datos de Supersolidaria, sobre el estado de las tasas de intereses para los créditos comerciales y los microcréditos, modalidades usadas por las PYMES del país, para los periodos 2022 se observa los datos en la tabla 2.

Tabla 2.
Evolución de las Tasas de Intereses Sector Cooperativo – Delegatura Financiera

Promedio E.A (Consolidado)	-Tasas Comercial (E.A)	Diferencia Comercial	- Microcrédito (E.A)	Diferencia Microcrédito
ene-22	15,06%	0,00%	23,06%	0,00%
feb-22	15,22%	0,16%	22,94%	-0,12%
mar-22	15,64%	0,42%	23,16%	0,22%
abr-22	15,48%	-0,16%	23,61%	0,45%
may-22	16,59%	1,11%	24,23%	0,62%
jun-22	16,59%	0,00%	25,52%	1,29%
jul-22	17,35%	0,76%	26,29%	0,77%
	15,99%	2,29%	24,11%	3,23%

Supersolidaria. A pesar de la alta inflación, las tasas para las categorías “Microcréditos” y “Comercial” no han presentado una gran variación.

Hay un aumento en el crédito comercial de 2,29% y en el microcrédito de 3,23% con lo cual, a diferencia del sector bancario, las tasas de crédito no han crecido de forma significativa. Sin embargo, como se menciona en el boletín de análisis macroeconómico de Supersolidaria (2022), por los efectos de una posible recesión se dificulta el otorgamiento de crédito con tasas bajas: Las medidas de control de las tasas de crédito a nivel mundial repercuten en el país, el Banco de la república de Colombia sube la tarifa de la tasa repo -tasa de intervención- 10 puntos porcentuales a octubre del 2020 con lo que se afecta la intermediación en la colocación -créditos- y captación -rendimientos-. Esto tiene los siguientes efectos en la operación de las entidades financieras solidarias en términos de ingresos, beneficios y excedentes:

- a) Mayor costo de intermediación en el servicio financiero
- b) Menor colocación en cartera crediticia (Bajas en los ingresos por la incertidumbre)
- c) Alta probabilidad de migración de los usuarios a la oferta bancaria y/o disruptiva por mayores beneficios que lo brindados por las entidades cooperativas.
- d) Incremento en el deterioro del portafolio (Cartera crediticia)

Lo que impacta de forma externa, afecta valor de la intermediación, captaciones y en las colocaciones por la política monetaria contraccionista que busca mitigar la inflación a costa del crecimiento económico. Tales situaciones generan mayores costos, márgenes de intermediación más estrechos, posibles disminuciones en la dinámica y en las operaciones por el incremento en los precios de los productos y servicios financieros, lo que afecta directamente los ingresos, excedentes y beneficios sociales propios de las cooperativas.

Bancóldex. La banca de segundo piso ha estudiado a fondo el problema de los altos intereses que pagan las PYMES con lo cual brinda la tasa de redescuento: Con esta tasa se prestan recursos del Estado, con una baja participación, a los aliados financieros (Bancos y Cooperativas) para que estos a su vez presten, con una baja intermediación, a las PYMES.

A estos recursos Bancóldex le cobra, de acuerdo con la modalidad de crédito y necesidad del usuario, una tasa fija o variable (DTF y/o IBR) al intermediario o aliado financiero y este le añade a esta tasa unos puntos adicionales que pueden ser a tasa efectiva o nominal, que dependerán de la modalidad de crédito requerido por los usuarios, para obtener una ganancia.

Dentro de las modalidades de crédito directo que tendremos en cuenta para esta investigación son las de “Financiación de Capital de Trabajo” y “Sostenimiento empresarial y Financiación Modernización”.

Capital de trabajo. Según lo que indica Bancóldex en su circular externa N° 31 (2011), es la oportunidad de la banca de segundo piso para brindar liquidez y operación a las PYMES. Entre los beneficiarios se incluyen a) empresas del mercado nacional b) empresas vinculadas al comercio exterior colombiano como exportadores de bienes o servicios, que exporten directamente o a por medio de una comercializadora internacional y c) Empresas vinculadas al comercio exterior colombiano como importadoras de materia primas, insumos, bienes intermedios o productos terminados, con lo cual las empresas podrán atender sus costos y gastos operativos, administrativos, de ventas y demás que pueda requerir la producción, comercialización y prestación de acuerdo conectividad económica de cada una de las beneficiarias. Se cubre el 100% y las tasas de interés son 100% negociables para el beneficiario. En esta modalidad se cuentan con el uso de dos tasas: DTF EA + Puntos E.A y IBR N.M.V + Puntos (Nominal). Asumiendo una nula negociación, las tasas máximas para esta modalidad con la tasa DTF EA + Puntos EA se presenta en la tabla 3.

Tabla 3.

Financiación de Capital de Trabajo y Sostenimiento empresarial -Tasas de redescuento variable (DTF EA + Puntos EA) - Entidades no vigiladas

<i>Plazo</i>	<i>Empresas</i>	<i>Puntos (EA)</i>	<i>DTF (EA)*</i>	<i>Tasa total E.A**</i>
<i>6 meses</i>		<i>5,05%</i>	<i>11,08%</i>	<i>16,69%</i>
<i>6-12 meses</i>		<i>5,30%</i>	<i>11,08%</i>	<i>16,97%</i>
<i>1-2 años</i>	<i>Micro y</i>	<i>5,80%</i>	<i>11,08%</i>	<i>17,52%</i>
<i>2-3 años</i>	<i>Pequeña</i>	<i>5,90%</i>	<i>11,08%</i>	<i>17,63%</i>
<i>3-4 años</i>		<i>6,00%</i>	<i>11,08%</i>	<i>17,74%</i>
<i>4-5 años</i>		<i>6,15%</i>	<i>11,08%</i>	<i>17,91%</i>
<i>Promedio de tasas</i>				<i>17,41%</i>

Propia con la información de Bancóldex

* Se toma la tasa DTF del 3 de octubre del 2022.

** Se aplica la ecuación de Fisher para poder sumar las dos tasas efectivas anuales

Como se observa en la tabla 3, si se compara esta tasa de redescuento con la tasa promedio de entidad bancaria, que es del 26,58 E.A, la diferencia es enorme: 9,17 puntos porcentuales menos que el crédito ordinario. Por otro lado, la tasa máxima sin negociación para IBR N.M.V + Puntos (Nominal) como se ve en la Tabla 4.

Tabla 4.

Financiación de Capital de Trabajo y Sostenimiento empresarial -Tasas de redescuento variable - Entidades no vigiladas

Plazo	Empresas	Tasa (EA)*	IBR	Tasa (N.M.V)	IBR	Puntos (Nominal)	puntos (N.M.V)	Tasa (EA) **	total
6 meses	Micro Pequeña Mediana Grande	11,71%		0,93%		4,60%	0,38%	15,82%	
6-12 meses		11,71%		0,93%		4,95%	0,41%	16,17%	
1-2 años		11,71%		0,93%		5,50%	0,46%	16,73%	
2-3 años		11,71%		0,93%		5,65%	0,47%	16,88%	
3-4 años		11,71%		0,93%		5,80%	0,48%	17,03%	
4-5 años		11,71%		0,93%		5,90%	0,49%	17,14%	
Promedio de tasas								16,63%	

Propia con la información de Bancóldex

* Se toma la tasa IBR del 5 de Octubre del 2022

** Se toman las 2 tasas N.M.V (tasas lineales) y se Convierten en una tasa efectiva anual

Como se observa en la tabla 4, si comparamos esta tasa de redescuento con la tasa promedio de entidad bancaria, que es del 26,58 E.A, la diferencia es enorme: 9,7 puntos porcentuales menos que el crédito ordinario.

Según lo que nos indica Bancóldex en su circular externa N° 29 (2011), es la oportunidad de la banca de segundo piso para mejorar la infraestructura física (PPE) y virtual (Plataforma) de los solicitantes. Los beneficiarios son las personas

naturales y las Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes empresas de todos los sectores económicos.

Con esta modalidad de crédito se financian activos fijos (PPE e intangibles), diferidos y compra de acciones o cuotas sociales para proyectos de integración vertical y horizontal, activos vinculados al proceso productivo de la organización (Producción, comercialización, y prestación de servicios). Este cubre el 100% de las necesidades del empresario con 10 años de plazo y 3 años de periodo de gracia. En esta modalidad se cuentan con el uso de 2 tasas: la tasa DTF EA + Puntos EA y la tasa IBR N.M.V + Puntos (Nominal). Asumiendo una nula negociación, las tasas máximas para esta modalidad con la tasa DTF EA + Puntos EA se presenta en la tabla 5.

Tabla 5.

Financiación Modernización - Tasas de redescuento Variable (DTF EA + Puntos E.A) - Entidades no vigiladas

Plazo	Empresas	Tasa de redescuento (EA)	DTF (EA)*	Tasa total**
6 meses	Micro y Pequeña	4,75%	11,08%	16,36%
6-12 meses		5%	11,08%	16,63%
1-2 años		5,50%	11,08%	17,19%
2-3 años		5,70%	11,08%	17,41%
3-4 años		5,80%	11,08%	17,52%
4-5 años		5,95%	11,08%	17,69%
		Promedio de tasas		17,13%

Propia con la información de Bancóldex

* Se toma la tasa DTF del 3 de octubre del 2022

** Se aplica la ecuación de Fisher para poder sumar las dos tasas efectivas anuales

Como se observa, si comparamos esta tasa de redescuento con la tasa promedio de entidad bancaria, que es del 26,58 E.A, hay una gran diferencia: 9,45 puntos porcentuales menos que el crédito ordinario. Si para esta modalidad crediticia comparamos las 2 tasas indexadas, DTF e IBR, la diferencia no es relevante: 0,28 punto porcentual pagaría un usuario con la DTF frente a la IBR. Con respecto a la otra tasa, la tasa máxima sin negociación para IBR N.M.V + Puntos (Nominal) de acuerdo con la Tabla 6.

Tabla 6.
Financiación de Capital de Trabajo y Sostenimiento Empresarial -
Tasas de Redescuento Variable - Entidades no vigiladas

Plazo	Empresas	Tasa (EA)*	IBR (N.M.V)	Puntos (Nominal)	puntos (N.M.V)	Tasa (EA) **	total
6 meses	Micro Pequeña Mediana Grande	11,71%	0,93%	4,60%	0,38%	15,82%	
6-12 meses		11,71%	0,93%	4,95%	0,41%	16,17%	
1-2 años		11,71%	0,93%	5,50%	0,46%	16,73%	
2-3 años		11,71%	0,93%	5,65%	0,47%	16,88%	
3-4 años		11,71%	0,93%	5,80%	0,48%	17,03%	
4-5 años		11,71%	0,93%	5,90%	0,49%	17,14%	
Promedio de tasas							16,63%

Propia con la información de Bancóldex

* Se toma la tasa IBR del 5 de octubre del 2022

** Se suman las 2 tasas N.M.V (tasas lineales) y se convierten en una tasa efectiva anual

Como se observa en la tabla 6, si se compara esta tasa de redescuento con la tasa promedio de entidad bancaria, que es del 26,58 E.A, hay una gran diferencia de 9,95 puntos porcentuales menos que el crédito ordinario. Si para esta modalidad crediticia comparamos las 2 tasas indexadas, DTF e IBR, la diferencia no es relevante: 0,25 punto porcentual pagaría un usuario con la DTF frente a la IBR. Por lo tanto, las tasas de la banca de segundo piso son competitivas: 17,01% E.A es el promedio de las opciones para capital de trabajo y modernización para las PYMES.

4.5. Necesidades de las PYMES

A2censo. Expansión, operación, lanzamiento de nuevos productos y servicios, empleo, innovación y equipo: existen seis necesidades específicas que suman el 90% de solicitudes total de las PYMES para financiarse como se muestra en la Gráfica 2

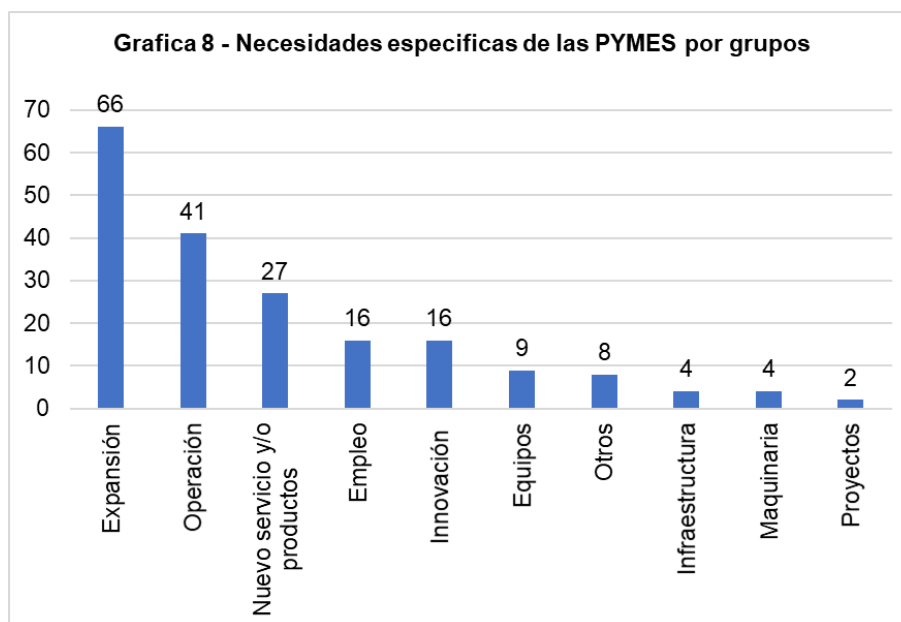


Figura 2.

Necesidades Específicas de las PYMES.

A2censo 2022. Expansión, Operación y lanzamiento de un nuevo producto/
Servicio son las principales destinaciones de alrededor 134 campañas para el 2022

En resumen, las cinco principales necesidades específicas que busca apalancar por medio de recursos de terceros son:

- Expansión:** Se entiende como la forma de llegar a nuevas partes del país y del extranjero, pero no necesariamente es física; también considera la virtualidad por medio de la prestación del servicio, en otros lugares, con apoyo en las actividades no indispensables de aliados estratégicos como por ejemplo procesos administrativos. Con lo cual, con base en la Gráfica 2, 1 de cada 2 participantes, desea hacer uso del capital de trabajo otorgado, sin importar estar consolidados o no en su sector, para llegar a nuevos escenarios.
- Operación:** En esta necesidad se busca una reingeniería, de forma general, los procesos y áreas claves de la organización para tener una mayor producción o prestación del servicio.
- Nuevos productos y/o servicios:** Las PYMES buscan financiar nueva línea de productos y/o servicios propia para sacarla al mercado.
- Empleo:** Para esta necesidad, la PYMES busca ampliar su fuerza laboral mediante la contratación directa y legal de más personas.
- Innovación:** En esta necesidad las PYMES quieren recaudar fondos para financiar los costos directos e indirectos (Mano de obra, materiales y los costos indirectos de fabricación) en la implementación de una propuesta de valor al negocio (nuevo proceso, tecnología, patente, etc.)
- Equipos:** Las PYMES solicitan recursos para mejorar y/o cambiar su PPE con la finalidad de tener una mejor capacidad instalada.

Con lo anterior, se observa el valor agregado de la plataforma: No solo está en el papel neutro de conceder o no un espacio en vitrina a las PYMES, desde el momento en el que se vincula la campaña hasta que cierra su rol es activo.

Como ocurre con las relaciones mutuales de la Biología, el involucramiento de dos especies genera un beneficio mutuo, el trabajo colaborativo entre las PYMES y A2censo les genera réditos.

Ahora bien, si el equipo de la plataforma acepta asesora y acompaña en toda la campaña a los participantes obtendrá más que unos pagos periódicos; aumenta la confianza de otras PYMES para participar en el proceso y tendrá una mayor reputación de los inversores.

En el caso de la PYME, si esta entra conseguirá más que una tasa razonable de endeudamiento, logrará mayor publicidad y, en algunos casos, un aumento de ventas y nuevas oportunidades con los mismos inversores.

Bancos. El informe de percepción del Banco de la República (2022), muestra las necesidades específicas de las clientes bancarias donde se observa que la mayoría de las solicitudes son de operación, expansión y en lanzamiento de un nuevo producto y/o servicio las cuales ocupan un 83% de las solicitudes.

Cooperativas. Por medio de la información recopilada en el informe de percepción del Banco de la República (2022) Las necesidades específicas de los clientes de las entidades cooperativas son en su mayoría de operación, expansión y en lanzamiento de un nuevo producto y/o servicio las cuales ocupan un 77% de las solicitudes

Bancóldex. Por medio de la información recopilada en el informe de percepción del Banco de la República (2022) Las necesidades específicas de los clientes de la banca de segundo piso son en su mayoría de operación, expansión y en lanzamiento de un nuevo producto y/o servicio las cuales ocupan un 82% de las solicitudes.

4.6 Criterios para evaluar a las PYMES

A2censo. Por medio de la información recopilada en el informe de percepción del Banco de la república (2022) y la información recopilada de la plataforma (2022), Los principales criterios con los que se evalúan a los participantes del Crowdlending se pueden ver en la Gráfica 3.

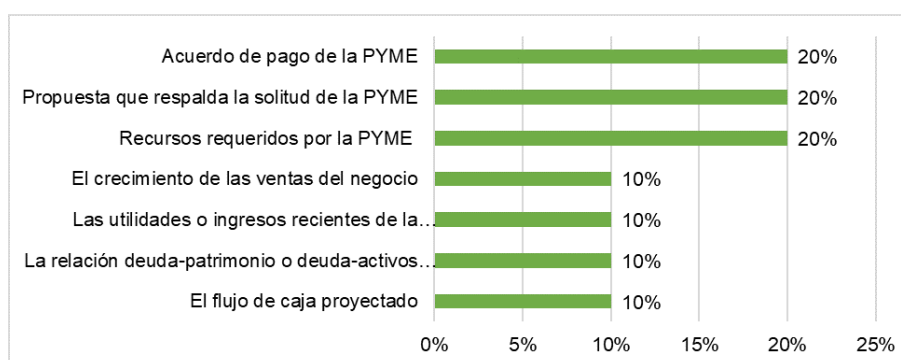


Figura 3.

Criterios para Evaluar para las PYMES – A2censo (2022).

Propia con base a los datos de A2censo 2022. A2censo contempla otros factores más allá de los financieros (Propuesta de valor, Relación con actores relevantes de su negocio, el componente social de la organización, etc.)

Como se observa en el Gráfica 3, el control interno de la bolsa de valores de Colombia le da una mayor valoración al acuerdo de pago de la PYME, la

propuesta que respalda la necesidad de capital de trabajo y la solicitud de recursos de la PYME con base a su actividad; Estos 3 criterios ocupan el 60%.

Bancos. Por medio de la información recopilada en el informe de percepción del Banco de la república (2022), la información que considera los bancos a la hora de desembolsar recurso a sus clientes se muestra en el Gráfica 4.

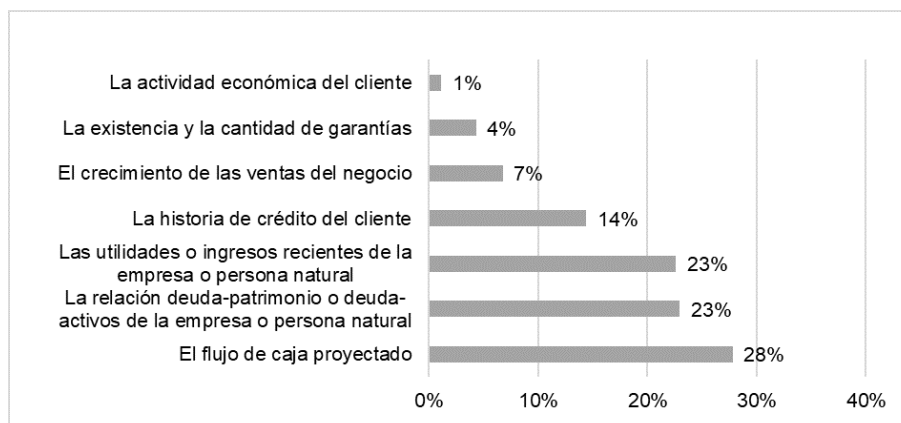


Figura 4.

Criterios para Evaluar para las PYMES – Bancos.

Propia con base a los datos del Banco de la República 2022. Los bancos se fijan más en la información financiera que en otros factores del negocio (Flujo de caja proyectado, Relación deuda-patrimonio, utilidades)

En consecuencia, el banco se considera las utilidades del periodo, el flujo de caja proyectado y las relaciones deuda-patrimonio y/o relaciones deuda-activos para aprobar un crédito a las PYMES. Por lo tanto, la tradición bancaria no mira más allá de lo financiero para conceder un crédito: Dejan la oportunidad de apalancamiento de la PYME en manos de un estudio de crediticio que mide solo la capacidad de endeudamiento, experiencia en el mercado y vida crediticia. Esto no es muy conveniente para las PYMES que se han levantado por medio de recursos propios y de iniciativas estatales, como INNPULSA, que tiene entre 4 a 6 años de experiencia en el mercado y han tenido poca o nula experiencia crediticia.

De acuerdo con Rojas (2016), los bancos no pudieron asumir el reto de analizar más allá de la parte contable y de las finanzas en el otorgamiento del crédito: Los actores no financieros (Fintech) aprovecharon esta debilidad ya que ellos analizan desde lo global por medio del Big data cada componente (Operación, relaciones con los proveedores y clientes, información del sector, entre otros datos) como lo indican Treviño, Rivera y Garza (2020) y la creación de perfiles de riesgo propios por medio del Machine Learning como lo señala Mahoney (2020) en su artículo, por lo cual, se va privilegiar, a la hora de dar el aval para conseguir recursos, una estructura sólida de negocio y una proyección con acciones concretas que los factores tradicionales como la capacidad de endeudamiento y la antigüedad de la organización.

Cooperativas. Por medio de la información recopilada en el informe de percepción del banco de la república (2022), la información que considera las cooperativas a la hora de desembolsar recurso a sus clientes se muestra en la Gráfica 5.

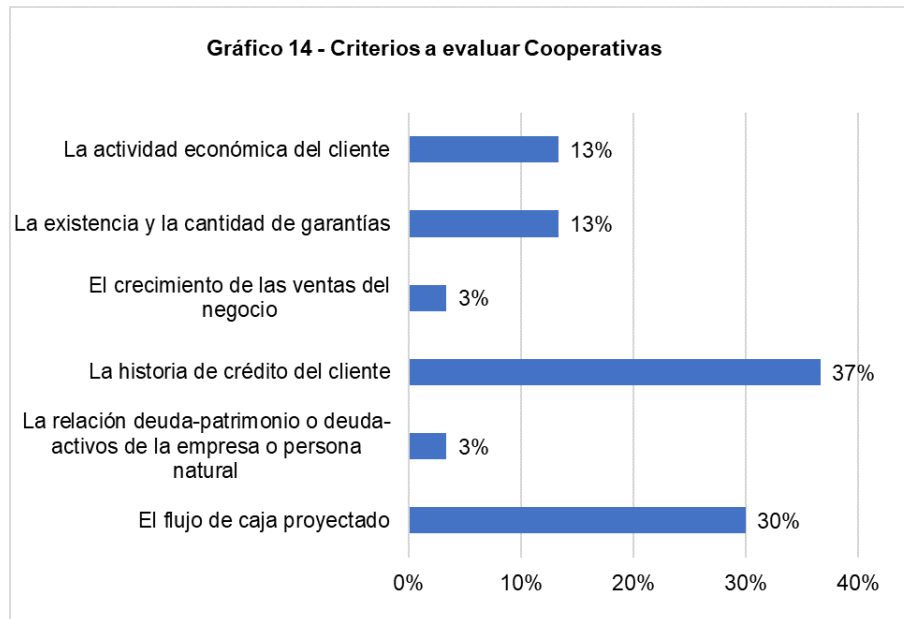


Figura 5.

Criterios para Evaluar a las PYMES – Cooperativas

Propia con base a los datos del Banco de la República 2022. A diferencia de los otros, las cooperativas valoran más el historial crediticio que los demás actores financieros.

Las cooperativas a la hora de aprobar un crédito se basan en la historia crediticia del cliente, el flujo de caja proyectado, la actividad económica del cliente y las suficientes garantías. Esto no es muy conveniente para las PYMES con menos de 5 años de existencia.

Bancóldex. Por medio de la información recopilada en el informe de percepción del Banco de la república (2022), como se observa en el Gráfica 5, la banca de segundo piso se basa el 70% de su estudio en las utilidades de la PYME en los periodos recientes, la relación deuda-Patrimonio y/o relaciones deuda-activos y el flujo de cada proyectado. Estos factores son convenientes para las PYMES con potencial de crecimiento como se ve en la Gráfica 6.

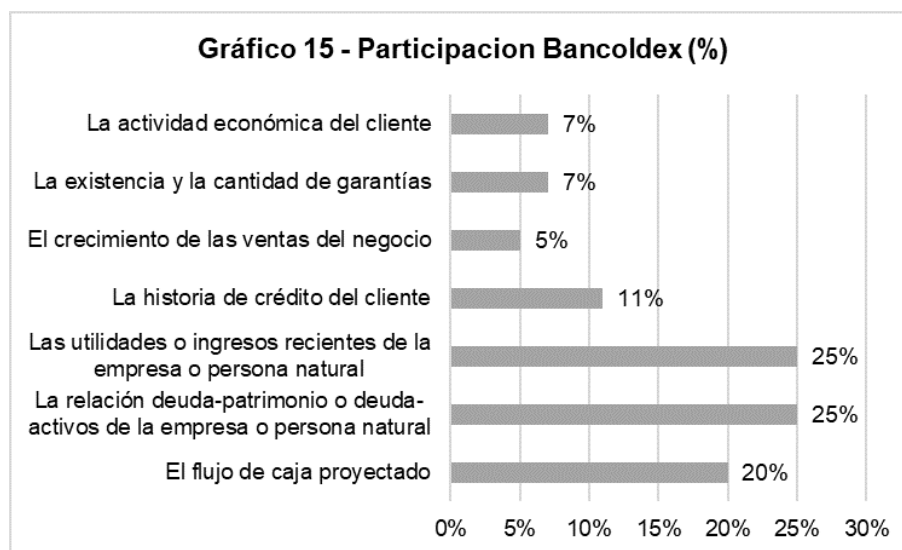


Figura 6.

Criterios para Evaluar a las PYMES – Bancóldex.

Propia con base a los datos del Banco de la República 2022. BANCODEX, al intermediar su proceso con los prestatarios bancarios, le da más importancia a los aspectos financieros sin contemplar otros factores.

5. Discusiones

Del ejercicio comparativo, se desprende que las PYME y Microempresas pueden ser partícipes de la oferta de las cooperativas, A2censo y Bancóldex, situación que permite tener mayor acceso a productos de financiamiento, sin embargo, es oportuno pensar en las condiciones reales de estas empresas para generar el respaldo, la garantía y el cumplimiento de los pagos.

Por otro lado, se advierte que la industria manufacturera y el comercio son los sectores más financiados en las cuatro opciones. También se observa que la tasa de A2censo es muy baja, las tasas de las cooperativas y Bancóldex son competitivas y las más altas son las entidades bancarias que se explica desde el origen de su objeto social.

En cuanto a los procesos de innovación y uso de tecnologías propias de la sociedad del conocimiento se observa que las cooperativas no cuentan con una verdadera implementación de las herramientas de la industria 4.0. El Big data es muy usada por los alternativos (A2censo y Bancóldex) y RPA complementa los procesos. Suscita importantes interrogantes no solo en la prestación de los servicios sino también en el avance tecnológico que asegure la calidad y la sostenibilidad de estas organizaciones.

No obstante, estas fuentes de financiación atienden las principales necesidades de financiamiento que buscan las PYMES en relación con expansión, operación y lanzamiento de productos y/o servicios.

Finalmente, frente a los criterios que consideran las opciones, A2censo toma los aspectos integrales y la proyección de proyecto a desarrollar de la PYMES. Los demás toman aspectos financieros siendo prioridad para los bancos los flujos proyectados, las cooperativas al historial crediticio y Bancóldex las relaciones deuda-patrimonio y/o relaciones deuda-activos.

6. Conclusiones

El Crowdlending puede tener beneficios para los inversores, como tasas de interés más bajas que las que se ofrecen en los depósitos bancarios tradicionales, así como una mayor diversificación de su cartera de inversiones. Sin embargo, el Crowdlending también tiene riesgos, como el riesgo de impago del prestatario o el riesgo de que la plataforma de Crowdlending quiebre.

En general, el Crowdlending ha sido una forma exitosa de conectar a los prestatarios con los inversores, ofreciendo una alternativa a la financiación tradicional y brindando oportunidades de inversión más accesibles y flexibles. No obstante, es importante profundizar en las percepciones del usuario frente a cada uno de los productos y servicios prestados.

8. Referencias

- Acero Sanchez, C. E. (2021). Edu-Comunicación: El binomio perfecto para la construcción de la cultura cooperativa. Colombia Cooperrativa, edición 147, (Pag. 36). <https://colombiacooperrativa.coop/2021/12/edicion-147/>
- ACOPI. (2022). Encuesta de Desempeño Empresarial, 1er trimestre 2022. Bogota: Departamento de estudios economicos - ACOPI. (Pags. 20-21). <https://www.acopi.org.co/resultados-encuesta-de-desempeno-empresarial-primer-trimestre-de-2022/>
- A2censo (2022) Base de Datos. <https://a2censo.com/>
- Alvarez, J. (1993). La banca española. Actualidad y perspectiva. Papeles de Economía. <https://www.funcas.es/articulos/la-banca-espanola-actualidad-y-perspectivas>
- ANIF. (2021). Encuesta MiPyme ANIF - 1er semestre del 2021. Bogota D.C. (Pag 6.). <https://ccas.org.co/wp-content/uploads/RESULTADOS-ENCUESTA-PYME.pdf>
- ASCOOP. (2021). Edición 147: Cocreación, comunicación e innovación. Bogota D.C, Colombia: ASCOOP. (Pag. 36). <https://colombiacooperrativa.coop/2021/12/edicion-147/>
- Ayza, J. (2010). Para Entender La Crisis. Obela.org. <http://www.obela.org/contenido/entender-crisis>
- Banco de la República. (2022). Comunicado. <https://www.banrep.gov.co/es/junta-directiva-banco-republica-decidio-incrementar-100-puntos-basicos-pb-tasa-interes-politica>
- Banco de la República. (2022). Reporte de la situación del credito en Colombia - Junio 2022. Bogota: Banco de la republica. <https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/10465/RSCC.pdf>
- BANCOLDEX. (2021). Reporte anual 2021. Bogotá D.C. https://www.bancoldex.com/sites/default/files/bancoldex_reporte_anual_2021_1.pdf
- Congreso de la República de Colombia. (6 de Mayo de 2020). Programa de Apoyo al Empleo Formal (PAEF), en el marco del Estado de Emergencia Económica, Social y Ecológica declarado por el Decreto 637 de 2020. Congreso de la republica de Colombia. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=120018>

- DANE. (2022). Boletín Técnico IPC, Julio 2022. Bogota D.C, Colombia. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-historico>
- Drucker, P. F. (2013). La sociedad poscapitalista. Sudamericana. https://books.google.com.co/books?id=zSYBAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- FMI. (2021). World Economic Outlook. Database.imf.org. <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/world-economic-outlook-databases>
- Friedman, M. (1974). A theoretical framework for monetary analysis», The Journal of Political Economy, Vol. 78, No. 2 (Mar. - Apr., 1970), pp. 193-238 <http://www.jstor.org/stable/1830684>
- Funding Circle. (2016). About us. Londres. <https://www.fundingcircle.com/uk/about-us/>
- Global finance. (2022). World's best digital banks 2022: Round 1. Global finance. <https://shre.ink/QaHG>
- Gómez, H. A. (2017). Crowdfunding y el financiamiento de pyme en Colombia. Bogota D.C: Revista Civilizar de Empresa y Economía, Univerisdad de los Andes. <https://revistas.usergioarboleda.edu.co/index.php/ceye/article/view/628>
- Larrán, J., & De los Reyes, M. (2007). La Banca Por Internet Como Innovación Tecnológica En El Sector Bancario. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. <https://www.redalyc.org/pdf/2741/274120280008.pdf>
- Mahoney, A. J. (2020). Credit Risk Modeling with Machine Learning. towardsdatascience.com. <https://medium.com/towards-data-science/credit-risk-modeling-with-machine-learning-8c8a2657b4c4>
- Maier, E (2016). Supply and demand on crowdlending platforms: connecting small and medium-sized enterprise borrowers and consumer investors. Leipzig, Germany: Journal of Retailing and Consumer Services. <https://shre.ink/QaHG>
- Martínez, M. (2022). La inflación en Colombia: causas, errores y posibles soluciones. Razón pública. Bogota D.C. <https://razonpublica.com/la-inflacion-colombia-causas-errores-posibles-soluciones/>
- Ministerio de hacienda y crédito público. (2018). Decreto 1357 del 2018. Bogota: Ministerio de hacienda y crédito público. <https://shre.ink/QaHC>
- Mosquera, A. (9 de 10 de 2021). A2censo: dos años <https://shre.ink/QaHn>
- Park, J., & Kim, R. (2019). The effects of integrated information & service, institutional mechanism and need for cognition (NFC) on consumer omnichannel adoption behavior. Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/APJML-06-2018-0209/full/html>
- Parra, L. (2021). ¿Dudas sobre a2censo? ¡Aquí te las resolvemos! https://www.youtube.com/watch?v=8S-ySIF0ejM&ab_channel=KaremSuarez
- Pineda, L. (2011). La crisis financiera de los Estados Unidos y la respuesta regulatoria internacional. Revista Aequitas: Estudios sobre historia, derecho e instituciones, 129-214. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3819462>
- Ramírez Herrera, L., & Muñoz Campano, S. (2016). El crowdlending como nueva herramienta de financiación. Análisis de su incidencia en España. Sevilla, España: Universidad de Sevilla. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5473495>

- Rojas, L. (2016, Pag 19 y 24). La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. Disrupción tecnológica en el sector financiero. Serie politicas publicas y transformación productiva <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/976>
- Salzsieder, L., & Cornell, D. (2013). A critical look at the jumpstart our business startups act. The CPA Journal 83.6. <https://www.thefreelibrary.com/A+critical+look+at+the+Jumpstart+Our+Business+Stamps+Act%3A+considering...-a0335074282>
- Sánchez, M. (2012). El origen del cajero automático. www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/222-historia-del-cajero-automatico
- Stiglitz, J (1989). Financial markets and development. Oxford Review of Economic Policy, 5 (4), P. 55–68, <https://doi.org/10.1093/oxrep/5.4.55>
- Supersolidaria. (2022). Analisis Macroeconomico N.152 - Octubre 2022. Bogota D.C: Supersolidaria. https://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/data/2022_1026_boletin_analisis_macroeconomico_152_diagramado_final_0.pdf
- Supersolidaria. (2022). Informe Estadístico Tasas de Interés Delegatura Financiera 2022. supersolidaria.gov.co/es/content/informe-estadistico-tasas-de-interes-delegatura-financiera-2022
- Treviño Reyes, R., Rivera Rodríguez, F., & Garzo Alonso, J. (2020). La analítica de datos como ventaja competitiva en las organizaciones. Vinculategica Efan 6.2, 1063-1074. http://www.web.facpya.uanl.mx/vinculategica/Vinculategica6_2/5_Trevi%C3%B1o_Rivera_Garza.pdf