

**VIABILIDAD EN LA CREACIÓN DE UN VEHÍCULO FINANCIERO NO
CONVENCIONAL FORMALMENTE ESTRUCTURADO PARA LA
FINANCIACIÓN DE PYMES EN EL VALLE DE ABURRÁ**

Modalidad: Exploratorio

**FELIPE JARAMILLO CORREA
JULIANA MARULANDA RIVERA**

**Ingeniero Administrador
Ingeniera Financiera**

**Simón Urrego Vargas
Azimut Energía**

**UNIVERSIDAD EIA
INGENIERÍA ADMINISTRATIVA
INGENIERÍA FINANCIERA
ENVIGADO
2019**

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	10
1. PRELIMINARES	12
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO	13
1.2.1. Objetivo General.....	13
1.2.2. Objetivos Específicos.....	13
1.3. MARCO DE REFERENCIA	14
1.4. MARCO TEÓRICO.....	15
1.4.1. Contexto histórico.....	15
1.4.2. Ciclo de vida de los proyectos.....	17
1.4.3. Mecanismos de financiación de los proyectos	17
1.4.4. Marco legal.....	18
2. METODOLOGÍA	20
2.1. PRIMER OBJETIVO.....	20
2.2. SEGUNDO OBJETIVO.....	21
2.3. TERCER OBJETIVO	21
3. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	22
3.1. PRIMER OBJETIVO.....	22
3.2. SEGUNDO OBJETIVO.....	4
3.3. TERCER OBJETIVO	9
4. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES.....	16
REFERENCIAS.....	17
ANEXOS	20

LISTA DE FIGURAS

Ilustración 1: ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación?	10
Ilustración 2: Aspectos que influyeron en el cierre	16
Ilustración 3: Dificultades financieras	16
Ilustración 4: Modelo Aplicativo - Pag 1	10
Ilustración 5: Modelo Aplicativo - Pag 2	11
Ilustración 6: Modelo Aplicativo - Pag 3	13
Ilustración 7: Modelo Aplicativo - Pag 4	14
Ilustración 8: Modelo Aplicativo - Pag 5	15

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Info Capital Semilla.....	23
Tabla 2: Info Crowdfunding	24
Tabla 3: Info Ángeles Inversionistas.....	25
Tabla 4: Info Crédito con Proveedores	25
Tabla 5: Info Microcrédito	26
Tabla 6: Info Crédito de Fomento.....	27
Tabla 7: Info Crédito Comercial	27
Tabla 8: Info Leasing	29
Tabla 9: Info Factoring.....	29
Tabla 10: Info Confirming.....	30
Tabla 11: Info Capital de Riesgo	31
Tabla 12: Info Entidades Multilaterales	31
Tabla 13: Info Project Finance	32
Tabla 14: Info Titularización de Activos	2
Tabla 15: Info Emisión de Bonos en el Mercado Secundario	3
Tabla 16: Info Fondos de Capital Privado.....	3

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1 Cuestionario a Empresas	52
Anexo 2 Entrevistas a Empleados	55
Anexo 3 Tabla de especificaciones y análisis multicriterio de las Fintech	56

GLOSARIO

Para los efectos previstos en este proyecto, las palabras definidas a continuación tendrán el significado que se les asigne en este trabajo. Los términos no definidos expresamente tendrán el significado que a ellos les atribuye su uso natural.

FINANCIACIÓN: acto de dar dinero en calidad de préstamo a cierta organización o persona para la posterior inversión de este.

FONDO DE CAPITAL PRIVADO: fondos de inversión colectiva cerrados que destinan por lo menos dos terceras partes de los aportes a la adquisición de activos o derechos de contenido económico.

GERENTE: encargado de la ejecución de la gestión del portafolio del fondo.

GESTOR: persona natural o jurídica, nacional o extranjera experta en la gestión de los activos para invertir.

INVERSIONISTA: hace referencia a las personas y entidades que suscriban Compromisos de Inversión.

MICROEMPRESA: es aquella empresa que cuenta con menos de 10 empleados y posee activos totales de máximo 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

PYME: acrónimo de Pequeñas y Mediana Empresas. Clasificación de compañías por volumen de ventas e ingresos y número de trabajadores.

MIPYME: expansión del término PYME, incluyendo entonces a las microempresas.

PIB: hace referencia al Producto Interno Bruto, el cual expresa macroeconómicamente en términos monetarios la producción de bienes y servicios de determinado país.

RNV: Registro Nacional De Valores:

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

RNAMV: Registro Nacional De Agentes Del Mercado De Valores:

SMMLV: Salario Mínimo Mensual Legal Vigente

SOCIEDAD ADMINISTRADORA: es la entidad encargada de desarrollar las actividades de administración (back office) y de gestión de los aportes de los inversionistas y es la entidad que lleva la representación legal del fondo.

ESTABLECIMIENTOS DE CRÉDITO: captadores de recursos en cuenta corriente, bancaria o en otros depósitos para luego realizar operaciones activas de crédito.

Resumen

Actualmente las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia se están desarrollando en un ambiente caracterizado por condiciones de alta dificultad (Vesga Fajardo, Rodríguez Delgado, Schnarch González, Rincón Chaparro, & García Vargas, 2017) en cuestión de acceso a una financiación acorde a sus expectativas, necesidades y capacidades de pago, debido a su bajo poder negociador, el cual se ve reflejado en las garantías que se les solicitan y los elevados costos para obtener los recursos (Rojas, 2017).

En busca de solucionar esta situación es necesario identificar la normativa que regula a las entidades y establecimientos enmarcados en la prestación del servicio de financiamiento en Colombia, además de comprender los beneficios y desventajas que presentan los productos financieros que actualmente se ofrecen, para así evaluar la posible creación de un vehículo financiero que mejore las condiciones en la captación de recursos en términos de monto, plazo y tasa.

Con el fin de alcanzar los objetivos planteados, se lleva a cabo una extensa investigación sobre los diferentes mecanismos de financiación, por medio de fuentes académicas, reportes institucionales, trabajos de grado, entre otros. Por otro lado, se busca comprender las percepciones de los empresarios ante estos mecanismos a través de una serie de entrevistas y encuestas.

Finalmente, el análisis y compilación de la información, dada la naturaleza de los datos (los cuales son cuantitativos y cualitativos) se desarrolla bajo un modelo de análisis multicriterio, el cual realiza una ponderación de las respuestas obtenidas, con el objetivo de facilitar la clasificación y comprensión de la información.

Palabras clave: pymes, productos de financiación, políticas de crédito, inversión

Abstract

Currently, micro, small, and medium-sized companies in Colombia are developing strategies in an environment characterized by highly difficult conditions (Vesga Fajardo, Rodríguez Delgado, Schnarch González, Rincón Chaparro, & García Vargas, 2017) concerning access to funding in accordance with their expectations, needs, and payment capacities, due to their low negotiation power. This low negotiation power is reflected in the warranties requested of them as well as the heightened costs of obtaining resources. (Rojas, 2017).

In order to solve this situation, it is necessary to identify the rules and standards that regulate the entities and establishments which provide funding services in Colombia, as well as to understand the benefits and disadvantages of each of the funding products offered, in order to evaluate the possible creation of a financial vehicle that improves the acquisition of resources by SMEs in term, amount and interest rate.

To achieve the proposed objectives, extensive research will be conducted on the different funding mechanisms through secondary information such as academic sources, institutional reports, and degree work, among others. Additionally, interviews and surveys will be conducted in order to gain insight into businessmen's perceptions of these mechanisms.

Finally, the gathered information will be analyzed using the multi-criteria analysis model. Due to the quantitative as well as qualitative nature of the data, this is the best model to employ. It will weight accordingly the responses given by SMEs in order to facilitate the classification and understanding of the information.

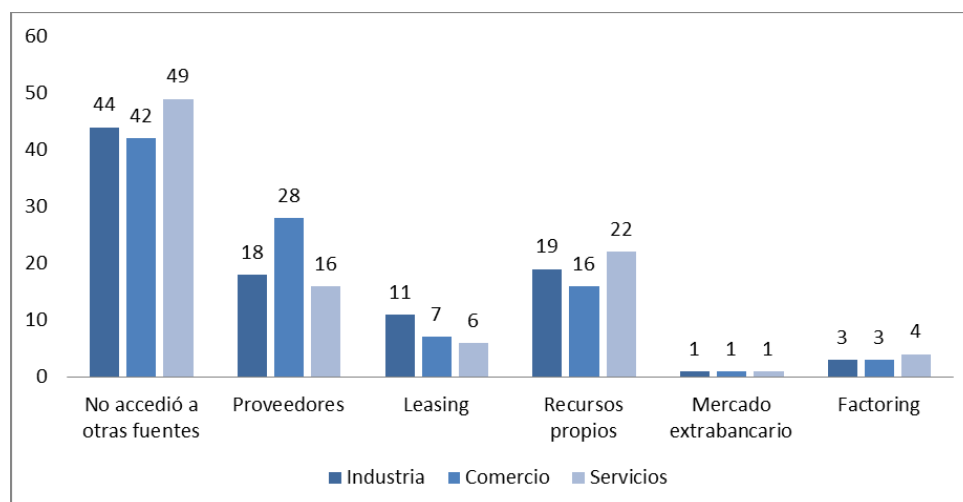
Keywords: SMEs, funding products, loan policies, investment.

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen el principal cimiento de crecimiento económico del país, aportando cerca del 38% del PIB nacional (Revista Dinero, 2015). Sin embargo, es el modelo de negocio con la tasa más baja de supervivencia, donde cerca del 98% de los emprendimientos que mueren cada año son microempresas (Confecámaras, 2018).

Existen diferentes factores que influyen en el fracaso de estas sociedades, siendo uno de los principales la baja capacidad de endeudamiento, debido a las pocas garantías que se tienen para ofrecer. Esta situación limita las opciones de los empresarios al momento de necesitar capital ya que solo el 14% de las pequeñas compañías que solicitan un crédito reciben la aprobación y desembolso del mismo (OCDE, 2013), por otro lado, la mayoría de las empresas que no fueron beneficiadas por el otorgamiento de un préstamo, decidieron no recurrir a otras fuentes de financiación como se indica en la siguiente gráfica (dada en porcentaje):

Ilustración 1: ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación?



Fuente: (Asociación Nacional de Instituciones Financieras, 2014)

Dado esto, en primera instancia se presenta la regulación y normativa, que tienen las entidades financieras para prestar servicios crediticios. De igual manera, se definen y presentan ciertas características de diferentes mecanismos de financiación que existen actualmente.

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Para solucionar esta situación es necesario entender por qué los empresarios deciden no acceder a los diferentes vehículos de financiación formales, además de los beneficios y desventajas que estos mecanismos consultados presentan para así proponer una opción que supla sus necesidades y busque beneficiar al pequeño empresario y no a la banca tradicional.

Estas opiniones y respuestas, la cuales son analizadas tanto cualitativa como cuantitativamente, son la base de lo que se propone, un bosquejo de un vehículo de financiación alternativo con base en las dificultades y necesidades de las compañías que permita el desarrollo de la industria y la viabilidad de este en el Valle de Aburrá.

De esta manera se exhibe el escenario en el cual se desarrolla la presente investigación y su finalidad de contribuir a la identificación y análisis de las falencias en los mecanismos de financiación por los que atraviesan la mayoría de los sistemas de apoyo de las pequeñas empresas.

1. Preliminares

1.1. Planteamiento del problema

En los últimos años Colombia, principalmente el Valle de Aburrá, ha experimentado un incremento en el establecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas, el cual, según la exministra de Comercio María Lorena Gutiérrez, se ha dado debido a que el Gobierno ha promovido la creación empresarial por medio de incentivos como la simplificación de trámites y reducción de costos (Arias Jiménez, 2018).

Estudios desarrollados por grupos de investigación reconocidos por COLCIENCIAS, afirman que la unión de las micro, pequeñas y medianas empresas abarcan el 99% de las empresas totales del país, además generan el 63% del empleo y representan el 37% de la producción nacional (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2014). Sin embargo, según cifras aportadas por el Departamento Nacional de Estadística (DANE), “solamente el 44% de las pymes y MiPymes colombianas sobreviven el primer año y solo el 20% al tercero”, puesto que la falta de acceso a capital afecta su productividad, lo que termina limitando su capacidad de expansión y supervivencia.

Actualmente, las altas barreras para acceder a capital y financiación en el país, provocan que las empresas se desarrollen en un ambiente caracterizado por condiciones de alta dificultad (Vesga Fajardo, Rodríguez Delgado, Schnarch González, Rincón Chaparro, & García Vargas, 2017), en el cual no se permite que las pequeñas sociedades puedan acceder a una financiación acorde a sus expectativas, necesidades y capacidades de pago tanto en el plazo como el monto o la tasa, debido a su bajo poder negociador el cual se ve reflejado en las garantías que se les solicitan y los elevados costos para obtener los recursos (Rojas, 2017).

Como resultado de las condiciones del entorno, es necesaria una revisión de las herramientas de financiación disponibles, ya que existe una determinada causa que afecta el desempeño económico de las organizaciones y por ende del país.

Por lo tanto, es pertinente preguntar:

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

¿Es posible proponer un vehículo de financiación legal, no convencional y formalmente estructurado para el Valle de Aburrá, que permita una mejora en la captación de recursos por parte de las pymes?

1.2. Objetivos del proyecto

1.2.1. Objetivo General

Evaluar la viabilidad de la creación de un vehículo de financiación legal, no convencional y formalmente estructurado para el Valle de Aburrá, que permita una mejora en la captación de recursos por parte de las pymes.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Identificar la normativa que regula a las entidades y establecimientos enmarcados en la prestación del servicio de financiamiento en Colombia, además de las barreras y dificultades que se presentan para los usuarios.
- Evaluar la posible creación de un vehículo financiero acorde a la información identificada anteriormente.
- Comparar el vehículo de financiación propuesto con las alternativas que actualmente se ofrecen en el mercado y describir los beneficios, ventajas y desventajas de esta frente a las demás fuentes.

1.3. Marco de referencia

Existen diferentes motivaciones para desarrollar estudios sobre el financiamiento de las pymes, pues el objetivo de la unidad para el Desarrollo de Políticas Financieras (FPD) del Banco Mundial en la Región de Latinoamérica y el Caribe es comprender las causas del déficit de financiamiento para así ayudar a los gobiernos a solucionarlo de una manera sostenible (Banco Mundial, 2018).

Luego de entender las causas y bases del problema del financiamiento para las pymes, algunos autores se han enfrentado a la búsqueda de soluciones o alternativas indicando que la inclusión de nuevos vehículos de financiación no convencionales permitiría una posición mucho más agresiva en los mercados de estas empresas con respecto a la competencia, además de poder generar mayor cantidad de empleos y aportes al PIB del país (Zacarías Mayorga & Alba Suárez, 2015).

Es por esto por lo que Rojas (2017) desarrolla su investigación en pro de encontrar un método que cierre la brecha de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas y que también permita garantizar la suficiente otorgación de recursos, de tal manera que se pueda “acelerar el crecimiento y la generación de empleo”. Para esto la autora determina ciertas falencias significativas por las cuales estas compañías normalmente se les dificulta acceder a las diversas fuentes de financiación y como resultado presenta tres elementos importantes para el éxito del desarrollo de las organizaciones, los cuales son: necesidad de subsanar el déficit de emprendimiento de calidad, importancia del entorno de negocios que incentiven el desarrollo de la industria de capital privado y la obligación de facilitar oportunidades de salida para inversionistas ángeles y para los fondos de capital de riesgo (Rojas, 2017).

Por otro lado, algunas investigaciones exponen que se han creado estereotipos que han hecho que las empresas tiendan a no financiarse. Según La Gran Encuesta Pyme del segundo semestre de 2014, más de la mitad de las Pymes que participaron del estudio habían solicitado créditos, mientras que para las MiPymes no se obtenía el mismo resultado; debido a que los empresarios creían que la solicitud no iba a ser aceptada y solo se terminaría perdiendo el tiempo (Asociación Nacional de Instituciones Financieras, 2014). Aun así, en la Revista Virtual de La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Estudiantes de Contaduría Pública, expresan que las microempresas se han visto beneficiadas en los últimos años debido al crecimiento en la economía del país. Éstas ahora cuentan con el apoyo de entidades que dan garantías y financiamiento en el largo plazo y otras oportunidades y alternativas que el gobierno ha ofrecido (Lopera, Vélez, & Ocampo).

Desde otra perspectiva, la Facultad de Negocios Internacionales sobre el Financiamiento Alternativo de las PYMES en Colombia busca desarrollar una alternativa en la cual las pymes no hagan uso del mercado intermediado, por lo cual proponen en su artículo “Modelo alternativo de financiamiento para pymes”, la participación de estas en el segundo mercado a través de una serie de modificaciones e iniciativas que permitan a las empresas emitir títulos y bonos. De esta manera presentaron dos soluciones las cuales son (Zacarías Mayorga & Alba Suárez, 2015):

- Utilizar warrant como instrumento de financiación a través de grandes inventarios que no afecten la operación del negocio
- Titularización de activos no hipotecarios

1.4. Marco teórico

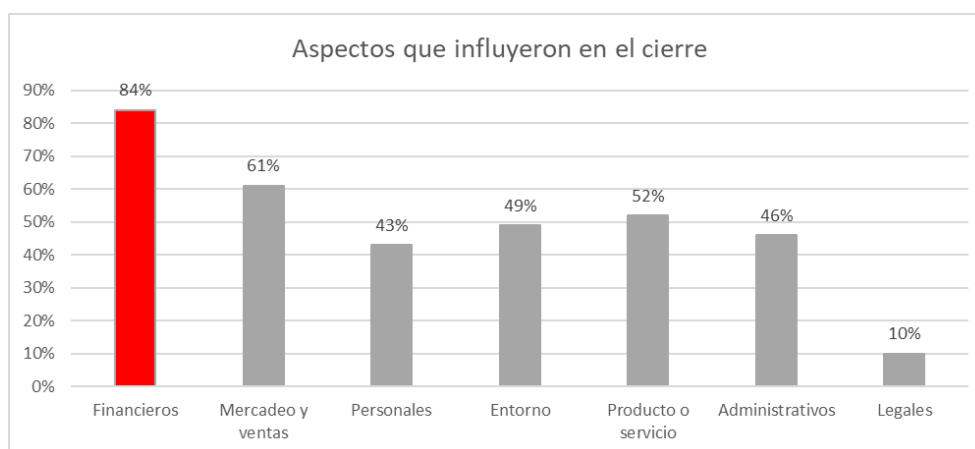
1.4.1. Contexto histórico

Históricamente el desarrollo de las pymes en el aspecto de financiamiento ha tenido poco apoyo en el Valle de Aburrá, pero en los últimos años se ha vuelto un tema controversial debido a su alta contribución en el crecimiento, desarrollo económico y generación de empleo, lo que ha dado paso a diferentes oportunidades a las que pueden acceder los pequeños empresarios, pero estas no han sido suficientes en comparación con la verdadera necesidad que las empresas presentan (Ministerio de Comercio Exterior, 2019).

Según encuestas realizadas por la Unidad de Investigaciones Económicas de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, el 84% de los empresarios identifican como principal motivo para liquidar su empresa las dificultades financieras y el 60.9% de

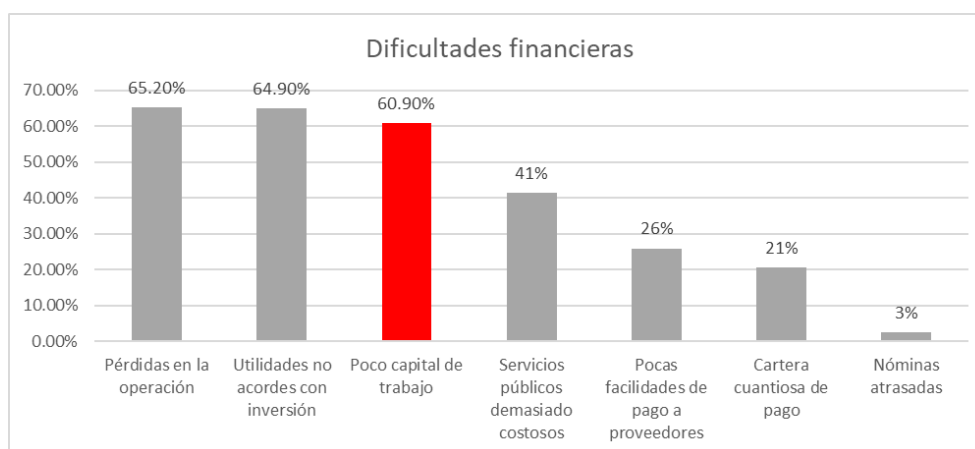
estos se lo atribuyen al poco capital de trabajo, es por esto que resulta necesario establecer los puntos críticos de las alternativas ofrecidas en la actualidad, con el fin de plantear un posible método de financiamiento que permita la viabilidad futura de la empresa y satisfaga las necesidades de capital (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia , 2016).

Ilustración 2: Aspectos que influyeron en el cierre



Fuente: (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia , 2016)

Ilustración 3: Dificultades financieras



Fuente: (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia , 2016)

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

1.4.2. Ciclo de vida de los proyectos

Según el Project Management Institute todos los proyectos se desarrollan en una serie de fases, las cuales se identifican según sus objetivos, facilitando la planeación, ejecución y control (Project Management Institute, 2018).

Fase 1: Inicio del proyecto

Fase 2: Organización y preparación

Fase 3: Ejecución

Fase 4: Cierre del proyecto

Para la investigación es pertinente resaltar la Fase 2: Organización y preparación, debido a que en esta etapa se hace el plan de la dirección y los pasos a seguir para la consecución de los objetivos planteados en la Fase 1.

1.4.3. Mecanismos de financiación de los proyectos

Según la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia por medio de su Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo (RAED), a la fecha existen una variedad de instrumentos financieros a los cuales las empresas pueden recurrir, dependiendo de sus necesidades de recursos económicos como (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2017):

- Capital semilla
- Crowdfunding
- Ángeles inversionistas
- Crédito con proveedores
- Microcrédito

- Crédito de fomento
- Crédito comercial
- Leasing
- Factoring
- Confirming
- Capital de riesgo
- Entidades multilaterales
- Project finance
- Titularización de activos
- Emisión de bonos en mercado secundario
- Fondos de capital privado

1.4.4. Marco legal

La Superintendencia Financiera de Colombia es la entidad encargada de vigilar y controlar todas aquellas instituciones que pertenezcan al sector financiero. Para intereses del trabajo, en el boletín N°19 se presentan varias consideraciones que responden a la prestación de servicios crediticios. Partiendo de los microcréditos, cualquier persona natural puede otorgarlos, siempre y cuando este no se dé a través de fondos provenientes de ahorradores, puesto que se considera actividad de recepción y manejo de recursos. De ahí nace la regulación general proveniente del artículo 355 de la Constitución política de Colombia, el cual menciona que el aprovechamiento de recursos de ahorradores debe ser previamente autorizado por el Estado y se enmarca en actividades financieras, bursátiles, aseguradoras, entre otras (Superintendencia Financiera de Colombia, 2009).

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Además, para intereses del trabajo se determina la normativa general y específica más relevante de los establecimientos de crédito (Superintendencia Financiera de Colombia, 2016):

- Decreto 4090 de 2006: determina las distintas modalidades de créditos a otorgar y las tasas de crédito certificadas en términos efectivos anuales. Las primeras son comercial, otorgados a personas naturales y jurídicas para actividades económicas; de consumo, para financiar la adquisición de bienes o pago de servicio y microcrédito, otorgados a microempresas en que el que el saldo de la deuda no puede superar 25 salarios mínimos legales mensuales vigentes, el personal de la planta debe ser de 10 trabajadores máximo y poseer activos inferiores a los 500 SMLMV.
- Decreto 1044 de 2003: establece la conformación del comité que se encarga de la regulación del sistema financiero. Se integre por el Ministro de Hacienda, el Gerente General del Banco de la República, el Superintendente Bancario, el Superintendente de Valores y el director de FOGAFÍN. Además, se establecen temas a tratar, vigencia, periodicidad de reuniones, entre otros.
- Decreto 1782 de 2001: en este se regulan los actos de compra y venta de títulos valores con pacto de reventa (repos) y transferencias simultáneas y temporales. En esta misma, se exponen las condiciones para ejecutar esta acción por parte de un establecimiento de crédito.
- Ley 550 de 1999: permite la intervención del Estado en la economía con el fin de reactivarla y reestructurar el sector empresarial. Tiene como objetivo promover y facilitar la reactivación de las empresas y permitir un desarrollo económico.
- Ley 45 de 1990: permite la participación de los establecimientos de crédito en portafolios, actividades fiduciarias, pensiones y cesantías y seguros.

2. Metodología

Con el fin de alcanzar cada uno de los objetivos anteriormente planteados, se lleva a cabo el siguiente procedimiento en el trabajo de grado presente.

Según la profundidad y finalidad de la investigación, esta es clasificada en la modalidad exploratoria, debido a que el nivel de conocimiento que se alcanza es mayor al que se presenta en el tipo descriptivo, en el cual solo se ofrece un acercamiento a la información y un planteamiento de los hechos relevantes en una situación (Universia Costa Rica, 2017).

2.1. Primer Objetivo

Identificar la normativa que regula a las entidades y establecimientos enmarcados en la prestación del servicio de financiamiento en Colombia, además de las barreras y dificultades que se presentan para los usuarios.

Se parte de una búsqueda sobre los diferentes mecanismos utilizados en la actualidad para el fortalecimiento y apalancamiento financiero, pues es fundamental identificar las condiciones y normativa en las cuales se encuentra las pymes en el Valle de Aburrá. La investigación se realiza por medio de información secundaria como fuentes académicas, reportes institucionales, trabajos de grado, artículos de periódicos, revistas, internet, entre otros. Dicha información es utilizada para la creación del marco referencial que sirve como apoyo y respaldo de la investigación.

Asimismo, se hace contacto con algunas de las instituciones prestadoras del servicio de financiamiento en Colombia con el fin de identificar las principales dificultades y barreras que presencian en el financiamiento de las pymes y el desarrollo de estas.

2.2. Segundo Objetivo

Evaluar la posible creación de un vehículo financiero acorde a la información identificada anteriormente.

Para la realización del trabajo no solo es necesario conocer los tipos de financiación impartidos, sino también sus ventajas y desventajas al momento de utilizarlos según el tipo de proyecto o empresa que se esté tratando; de esta manera se determina una mezcla de proyectos y empresas que se diferencian en varios ámbitos para así obtener de ellos información no teórica sino real sobre los mecanismos de financiación actuales, sus experiencias, beneficios y dificultades.

Para la compilación y el análisis de la información dada la naturaleza de los datos (los cuales son cuantitativos y cualitativos) se decide desarrollar un modelo de análisis multicriterio, el cual utiliza un modelo jerárquico que clasifica y pondera las respuestas obtenidas, con el objetivo de facilitar la clasificación y comprensión de la información.

Con las conclusiones del estudio se determina si es viable o no la creación del vehículo financiero actualmente.

2.3. Tercer Objetivo

Comparar el vehículo de financiación propuesto con las alternativas que actualmente se ofrecen en el mercado y describir los beneficios, ventajas y desventajas de esta frente a las demás fuentes.

La propuesta final para la estructuración del vehículo de financiación legal y no convencional se presenta con los resultados que arroje el modelo, presentando no solo el vehículo financiero que permite una mejora en la captación de recursos por parte de las pymes, sus ventajas y desventajas frente a las otras alternativas que se ofrecen en el mercado, sino que además expone los diferentes escenarios en los que deben estar las empresas para así tener mayores probabilidades de éxito.

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

3. Presentación y discusión de resultados

3.1. Primer Objetivo

3.1.1. Nuevo marco tributario para los emprendedores, pequeñas y medianas empresas

La Ley 1943 del 28 de diciembre de 2018 conocida como Ley de Financiamiento contiene un nuevo marco tributario para los emprendedores, pequeñas y medianas empresas. Según Juan Camilo Rojas, secretario general de Innpulsa la administración del presidente Iván Duque pretende desarrollar el eje del emprendimiento mediante la creación de incentivos, renta exenta y la simplificación de trámites y costos de estos, afirmación que fue corroborada por el mismo Mandatario el 19 de diciembre de 2018 durante la presentación del Laboratorio de Innovación Pública (Milab) en la ciudad de Bogotá.

“Aquí estamos hablando de emprendedores; aquí estamos hablando de emprendedores jóvenes; aquí estamos hablando de innovación; aquí estamos hablando de tecnología. Pues lo que necesitan esos emprendedores es ver que hay un Gobierno que quiere colaborar para que esas empresas nazcan, progresen y triunfen”.

Entre los incentivos más representativos de la nueva Ley se encuentran:

- Reducción de la tarifa del impuesto de renta de 33% a 30% en los próximos 4 años.
- Deducción en el impuesto de renta de los gastos en IVA de la inversión en capital y de los pagos del impuesto de Industria y Comercio.
- Eliminación gradual de la renta presuntiva

3.1.2. Visión global métodos de financiación

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Actualmente, se identifica una alta oferta de mecanismos de financiación en el Valle de Aburrá, los cuales le dan la oportunidad a las pymes de considerar diferentes opciones al momento de tomar una decisión con respecto a la búsqueda de capital.

3.1.2.1. Capital semilla:

Financiamiento que se otorga a nuevas iniciativas de negocio en la etapa semilla para constituir una empresa, esta fase hace referencia al periodo en el que se debe entrar a probar el producto antes de ofrecerlo a los consumidores.

Este recurso puede provenir de familiares, amigos, Gobierno, fundaciones, aceleradoras, redes de ángeles inversionistas o plataformas de crowdfunding.

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
<ul style="list-style-type: none"> * Permite obtener el capital necesario en la etapa semilla para constituir una empresa. * Puede provenir de familiares, amigos, gobierno, fundaciones, aceleradoras, redes de ángeles inversionistas o plataformas de crowdfunding con un costo nulo o mínimo. 	<p>Los friends, family & fools constituyen un sistema no formal. Aunque el capital semilla se trata de un capital con un costo nulo o mínimo, tiene el inconveniente de que se trata de un recurso limitado y finito que, por ser a fondo perdido, no puede solicitarse una y otra vez.</p>	<ul style="list-style-type: none"> *Fondo Emprender * Banco Agrario * Incoder * Cultura E 	<p>Startups en la fase de concepción, que todavía requieren sondear el mercado y carecen de recursos para desarrollar el producto. Se utiliza para poner la idea sobre el papel, cubriendo los gastos iniciales del negocio.</p> <ul style="list-style-type: none"> * Proyectos que garanticen la validez técnica de sus componentes. * Proyectos que no atenten contra la ética y la moral. * Oportunidades comerciales tangibles que ayuden a proyectar índices de rentabilidad positivos. * Proyectos que generen de empleo.

*Tabla 1: Info Capital Semilla
Elaboración propia*

3.1.2.2. Crowdfunding:

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Opción de financiación colectiva que consiste en presentar un proyecto o una idea a través de plataformas en internet para recaudar fondos en un tiempo limitado. Existen los siguientes tipos:

- Préstamos
- Donaciones
- Recompensas

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
<ul style="list-style-type: none"> * Permite obtener el capital necesario para convertir la idea de negocio en una realidad. * No es necesario solicitar créditos con altísimos intereses. * Da una idea si el proyecto es atractivo para el público o no, ya que, si mucha gente se interesa por él, habrá más probabilidades de que al salir al mercado, se tendrán muchas posibilidades de triunfar. * Permite controlar el estado del proyecto en todo momento y saber qué cantidad monetaria recaudas a diario. 	<ul style="list-style-type: none"> * Si se da a conocer un producto que aún no está en funcionamiento, se corre el riesgo de que otra persona lo copie y lo ponga en marcha. * Dependencia de diversos usuarios. 	<ul style="list-style-type: none"> *LaVaquinha.com * YoApoyo * Skyfunders * Help * LittleBigMoney 	<p>Útil para desarrollar una gran variedad de proyectos, ya sea para la recaudación de fondos o para un fin social.</p>

*Tabla 2: Info Crowdfunding
Elaboración propia*

3.1.2.3. Ángeles inversionistas:

Este tipo de inversionistas buscan proyectos con alto potencial de desarrollo, los cuales están en sus primeras etapas de constitución para así ofrecer capital a cambio de una participación accionaria.

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> * Financiación de casi todo el proyecto. * Experiencia en negocios. * Los inversionistas privados también aportan contactos, proveedores, clientes potenciales o alianzas estratégicas y asesoran en cuanto a mejores prácticas de la industria para impulsar el crecimiento de la iniciativa. 	<ul style="list-style-type: none"> * Pérdida de poder en la toma de decisiones. * Pérdida de la autonomía en la dirección de la empresa.

*Tabla 3: Info Ángeles Inversionistas
Elaboración propia*

3.1.2.4. Crédito con proveedores:

Método tradicional en la búsqueda de fondos, se caracteriza por ser a corto plazo y consiste en que el proveedor concede un lapso para el pago de cuenta.

Ventajas	Desventajas	Ejemplo
<ul style="list-style-type: none"> * Permite desarrollar la actividad productiva sin necesidad de perder liquidez. * Se libera capital que puede destinarse a otros gastos o emergencias en el corto plazo. * Usualmente no requiere garantías. * No hay pago de intereses. * Aumenta el volumen de ventas, tanto del proveedor como de la organización financiada. 	<ul style="list-style-type: none"> * Pérdida de la oportunidad de obtener un descuento por pronto pago. * Riesgo de crédito, que en este caso es asumido por el proveedor. * El abastecedor puede inflar el precio de su producto para recuperar el costo del préstamo, por lo que el financiamiento podría resultar caro, aunque no hayan intereses. * Se limita el destino del crédito a la adquisición de insumos con un determinado proveedor. 	<p style="text-align: center;">ÉXITO</p>

*Tabla 4: Info Crédito con Proveedores
Elaboración propia*

3.1.2.5. Microcrédito:

Modalidad de financiamiento enfocada en microempresas que tienen acceso limitado al crédito formal. La otorgación de este se miden factores como: capacidad de pago, nivel de deuda con otras entidades respecto a su capacidad de pago e historial crediticio.

Ventajas	Desventajas	Público Objetivo
<ul style="list-style-type: none"> * Primer crédito gratuito. * Sin aval ni nómina. * Se obtienen con rapidez. * Sin preguntas. * Fomentan la inclusión financiera. * Permite crear historial crediticio. 	<ul style="list-style-type: none"> * Gastos elevados. * Alta probabilidad de sobreendeudarse. * Intereses más elevados en la prórroga. * Comisión por impago. 	El nivel de endeudamiento del deudor con el sector financiero y otros sectores, excluyendo créditos hipotecarios para vivienda, no exceda de ciento veinte (120) SMMLV.

*Tabla 5: Info Microcrédito
Elaboración propia*

3.1.2.6. Crédito de fomento:

Alternativa de financiamiento para personas naturales o jurídicas por medio de la banca de segundo piso y el intermediario financiero. Los primeros apoyan sectores prioritarios de la economía:

- Fondo para el financiamiento agropecuario
- Banco de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior de Colombia (BANCOLDEX)
- Financiera del Desarrollo Territorial S.A. (FINDETER)

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
<ul style="list-style-type: none"> * Tasas de interés competitivas. * Plazos y forma de amortización de capital e intereses flexible. 	<ul style="list-style-type: none"> * Gran cantidad de requisitos con explícito cumplimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> * Finagro * Findeter * Bancoldex * IFI 	Proyectos individuales o colectivos, en inicio o en marcha relacionados con producción, transformación y servicios, en los sectores

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
* Acceso a períodos de gracia.			pecuario, agroindustrial, industrial, manufacturero, comercio, transporte, salud, explotación comercial de minas, servicios generales, servicios técnicos y servicios profesionales, que sean técnicamente factibles, ambientalmente sostenibles y económica y financieramente viables, y que generen empleos directos e indirectos. Excepto compra de tierras para el sector pecuario y agroindustrial.

*Tabla 6: Info Crédito de Fomento
Elaboración propia*

3.1.2.7. Crédito comercial:

Método más tradicional de financiación. Tiene diferentes tipos:

- Crédito preferencial o corporativo
- Crédito de tesorería
- Crédito ordinario

Ventajas	Desventajas
* Criterios flexibles. * Requisitos mínimos. * Proceso de solicitud sencillo y rápido.	* Altas tasas de interés.

*Tabla 7: Info Crédito Comercial
Elaboración propia*

3.1.2.8. Leasing:

Instrumento de financiación que consiste en la adquisición de activos fijos, por medio de un contrato comercial, en este se cancela un canon de arrendamiento financiero durante un periodo de tiempo predeterminado con la oportunidad que al final de dicho lapso el arrendatario tiene la oportunidad de comprar el bien.

El objetivo de este mecanismo es que el usuario tenga menos presiones de liquidez, y pueda adquirir ciertos beneficios tributarios. Los tipos son:

- Leasing financiero
- Leasing de importación
- Leasing inmobiliario
- Leasing de infraestructura
- Leasing operativo
- Multileasing
- Leasing municipal
- Lease-back

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
* Financiación del objeto completa. * Pagos de interés deducibles a impuestos. * Cierta flexibilidad en cuanto a devolución/cambio del objeto si cambian los requisitos. * Ventajas fiscales.	* Limitado a la vida operativa del objeto de leasing. * Porcentajes de interés más altos que otros medios de financiación. * Pago de comisiones de cancelación al terminar el contrato.	Bancolombia	Financiación de maquinaria, equipamiento, vehículos, etc.

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

*Tabla 8: Info Leasing
Elaboración propia*

3.1.2.9. Factoring:

Herramienta financiera a través de la cual se puede obtener capital y liquidez de manera inmediata, por medio de la venta de cuentas por cobrar. Este mecanismo reduce la operación de cobranza y el riesgo de crédito por parte de sus deudores.

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
<ul style="list-style-type: none"> * Se ceden las facturas al banco, encargado de cobrarlas. * Permite gestionar las cuentas por cobrar y reduce el riesgo de cobro de cartera. * Aumenta la liquidez. * Mejora la rotación de cartera. * Mejoran las condiciones de pago y la capacidad de compra de los clientes. * No se genera deuda. * Regulados por la Superintendencia. 	<ul style="list-style-type: none"> * Alto costo de comisión financiera. * Cuando es con recurso (el banco puede acudir al cliente en caso de no pago por parte de los compradores), siendo riesgoso para el mismo. * Puede generar desconfianza en los compradores del cliente. <p>Cambia el poder negociador de este contra el banco.</p>	Bancolombia	Proveedores y entidades o establecimientos enfocados en la venta

*Tabla 9: Info Factoring
Elaboración propia*

3.1.2.10. Confirming:

También conocido como factoring de proveedores, el cual consiste en recibir las cuentas por cobrar de los proveedores y pagarles a estos de manera inmediata, sin esperar a que se cumpla el plazo de cobro.

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
<ul style="list-style-type: none"> * Genera credibilidad y confianza del cliente frente a los proveedores o establecimientos de sus compras. Está avalado por el banco. * Mejora la gestión de pagos * Ahorro de costos en emisión de cheques, documentos o pagarés. * Ahorro de tiempo. * Descuentos por pronto pago. * Mejora indicadores financieros. * Regulados por la Superintendencia. 	<ul style="list-style-type: none"> * Alto costo de comisión financiera y más para una pyme. * No hay contacto directo con el proveedor. 	Bancolombia	Compradores o pagadores de facturas. Generalmente tienen gran variedad de proveedores y un complejo sistema de pagos.

*Tabla 10: Info Confirming
Elaboración propia*

3.1.2.11. Capital de riesgo:

También conocido como capital emprendedor, es un mecanismo de financiamiento el cual consiste en la inyección de capital a nuevas empresas o proyectos de alto riesgo, largo plazo y poca liquidez, pero con un alto potencial.

Los inversionistas se convierten en socios activos, aportando además de capital, asesoramiento, contactos y herramientas que permitan un desarrollo efectivo del negocio.

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
<ul style="list-style-type: none"> * Acceso a financiación diferente a la prestada por los bancos. * Reduces el riesgo y preocupaciones frente a una deuda. * Aumenta la velocidad y el desarrollo del proyecto. * Regulados por la Superintendencia. 	<ul style="list-style-type: none"> * Entrada de un nuevo inversor a la empresa. * Divide la participación accionaria de la empresa. * Por ser exteriores, se puede perder la esencia e idea del negocio. 	<p>Inversión de SoftBank por 1000 millones de dólares en Rappi</p>	<p>Generalmente con Start Ups.</p>

*Tabla 11: Info Capital de Riesgo
Elaboración propia*

3.1.2.12. Entidades multilaterales:

Apoyo al crecimiento empresarial de los países a través de diversas líneas de financiamiento. Los requisitos para acceder al capital varían según la entidad que lo proporcione y la empresa, emprendedor o proyecto que lo necesite.

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
<ul style="list-style-type: none"> * Financiación por parte de organismos multilaterales en un país de desarrollo, como del BID, Banco Mundial, FMI. Brinda seguridad. * Impulsa el desarrollo económico de todo el país. * Posibilidad de participar en proyectos internacionales. * Regulados en todo el mundo. 	<ul style="list-style-type: none"> * Gran cantidad de competidores. * Se otorga a través de licitaciones. * Contratos muy complejos y exigentes. * Sectores muy específicos y dependen del proyecto y cultura. 	<p>Corporación Andina de Fomento OCHA UNICEF ONUDI UNESCO</p>	<p>Depende mucho de los proyectos y de las organizaciones multilaterales, pero puede ser cualquier empresa.</p>

*Tabla 12: Info Entidades Multilaterales
Elaboración propia*

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

3.1.2.13. Project finance:

Mecanismo que se usa para el financiamiento de grandes proyectos y obras de infraestructura que requieren inversiones periódicas de capital. Los tipos de proveedores o inversionistas:

- Promotores industriales
- Promotores públicos
- Contratistas
- Promotores financieros

Los tipos de financiamiento:

- Capital
- Financiación mezzanine y deuda subordinada
- Project leasing
- Deuda bancaria sénior
- Bonos-proyecto

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
* Financiación basada en los flujos de caja de largo plazo de un proyecto. * Se pueden contemplar plazo y montos mayores debido a las predicciones hechas, que con una entidad no se podría obtener por calificación crediticia. * Los pagos se deducen directamente del balance y no hay afectación crediticia. * Regulados por la Superintendencia.	* Costos elevados y procesos de cierres complejos y largos. * Gran cantidad de restricciones para acceder. * Gran compromiso con entidad financiera y se debe poner a disposición los activos en caso de no respuesta. * Es costoso.	* Enron con inversión en Transgas. * Banque Paribas en Termobarranquilla * Bancolombia en Contecar, Consorcio vía al mar y la Ruta del Sol.	Obras públicas de infraestructura. Son para proyectos muy costosos y bien estructurados. Empresas grandes con buen respaldo.

Tabla 13: Info Project Finance

Elaboración propia

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

3.1.2.14. Titularización de activos:

Agrupamiento de activos financieros generadores de flujo de caja, en títulos valores, los cuales se venden a inversionistas.

Dichos activos no son líquidos, por eso el objetivo de este mecanismo es la captación en el corto plazo de recursos que no podían haber sido obtenido con el uso de un mecanismo de financiación tradicional.

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
<ul style="list-style-type: none"> * Empaquetamiento de activos para partirlos en títulos. * Fuente de liquidez inmediata. * Aumenta la rotación de activos * No se necesitan estados financieros ya que se basa solo en el activo * No hay crecimiento de deuda * Regulados por la Super y BVC 	<ul style="list-style-type: none"> * Variación en los riesgos por traslado de activos a externos * Puede tener problemas por la constitución de los títulos * Riesgo por pagos anticipados que afectan el flujo de caja 	Titularizadora colombiana Participan en la BVC	Centrado principalmente en el mercado hipotecario y certificados de depósito

Tabla 14: Info Titularización de Activos
Elaboración propia

3.1.2.15. Emisión de bonos en el mercado secundario:

Alternativa de financiación por medio del mercado de capitales.

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
<ul style="list-style-type: none"> * Se consigue capital sin la intermediación de entidades financieras. * No aumentan los 	<ul style="list-style-type: none"> * Exposición al mercado de bono y acciones. * Riesgos ajenos al 	Bancolombia BBVA BVC	Depende de la finalidad de los bonos, pero tienen un

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
pasivos o endeudamiento. * Flujo de caja alto por compra venta de acciones. * Conocimiento del valor de la empresa y credibilidad. * Regulados por la Super y BVC.	negocio, como los del mercado o país. * Las pequeñas empresas no pueden emitir bonos		amplio portafolio de empresas.

*Tabla 15: Info Emisión de Bonos en el Mercado Secundario
Elaboración propia*

3.1.2.16. Fondos de capital privado:

También se conocen como dinero inteligente, son administrados por un equipo profesional cuyo objetivo principal es proveer cierto retorno a sus inversionistas.

Ventajas	Desventajas	Ejemplo	Público Objetivo
* Acceso no solo a capital monetario, sino también a otros recursos como experiencia. * Control y desarrollo del proyecto de manera ágil. * No hay riesgos ajenos al negocio o de mercado de la bolsa. * Están regulados por la Super.	* Resulta más costoso que el capital público. * Se puede perder control de la operación y esencia de la empresa o proyecto.	Alianza: Fondo Armilla Capital ColCapital Ruta N	Es para quienes no emitan acciones en el mercado. La mayoría se centran en el sector inmobiliario y en el país. En el momento hay cerca de 95 fondos.

*Tabla 16: Info Fondos de Capital Privado
Elaboración propia*

De la investigación resaltan dos consideraciones claves para obtener una visión global de la financiación de las pymes.

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

- Primero, la autorización y permisos de las entidades con la potestad de realizar captaciones y colocaciones de dinero, depende únicamente del estado, pues es el encargado de habilitar estas acciones en determinadas empresas. Además, son vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, y deben cumplir con ciertos requisitos para mantener vigentes los permisos para las mismas. Por lo tanto, es un proceso complejo permitir entrar una alternativa de financiamiento diferente a los permitidos (establecimientos de crédito). Un claro ejemplo de esto es la tendencia de las Fintech que ha creado una nueva vía de crecimiento para las empresas a nivel mundial y en Colombia se dio con el Crowdfunding, el cual tomó gran cantidad de tiempo para poder ser legalizado finalmente mediante un decreto firmado por el presidente y el Ministerio de Hacienda, teniendo entonces que crear una nueva categoría de clasificación de entidades autorizadas llamada Sociedades de Financiación Colaborativa.
- Segundo, desde el punto de vista de la banca tradicional, las pymes tienen dificultades y barreras para financiarse debido a que los proyectos a los cuales se destinan los fondos son de alto riesgo, además, gran cantidad de las que los solicitan no poseen el historial crediticio ni los estados financieros correctamente estructurados que logren avalar la situación de la compañía, los cuales son factores determinantes para la asignación de tasas, monto y tiempo. Este punto de vista se obtiene de las respuestas dadas por las personas pertenecientes a la Gerencia de Productos de Financiación de Bancolombia (Anexo 2).

3.2. Segundo Objetivo

3.2.1. Cuestionario empresas

Existe una alta cantidad de proyectos, emprendimientos y empresas que se encuentran buscando financiación en el mercado, pero como se ha afirmado, la gran mayoría de estos no logran obtener las condiciones que esperan ante la captación de recursos, lo cual hace indispensable clasificar las condiciones que se tienen en cada una de las empresas o proyectos.

Las entidades encargadas de brindar acceso a los mecanismos de financiación utilizan una clasificación sustentada principalmente en las garantías que estos proyectos o empresas tienen al momento de la búsqueda del capital; Siendo esto el pie de nuestra investigación se desarrolló una [La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.](#)

encuesta (Anexo 1) la cual está basada no en las garantías que se tienen para ofrecer, sino en la estructura que se posee, sus planes y la organización de proyectos y expectativas.

La encuesta fue realizada a 18 proyectos de diferentes etapas, sectores económicos y tamaños, pero todos con origen en la ciudad de Medellín.

Estas empresas se caracterizan por tener activos fijos, los cuales su mayoría son computadores, maquinaria, muebles o enseres, entre otros. En estas predomina una estructura constituida por menos de 10 empleados, con contrataciones anuales de 5 o menos personas y la misma cantidad de despidos en el mismo período de tiempo. Así mismo, el 72.2% de estas no requieren tecnologías especializadas que generalmente son adquiridas necesariamente bajo una inversión monetaria alta.

La información obtenida fue realmente útil pero sorprendente, donde se encuentra en que la mayoría de estos proyectos evidencian los gastos financieros como los de menor peso e impacto en la empresa a diferencia de los gastos en marketing, personal o nómina y logística, indicando así el poco apalancamiento de las mismas y la alta inyección de capital a la que recurren para operar, pues el 55.6% de las encuestadas no han recurrido nunca a los mecanismos de financiación.

Sin embargo, sin importar el tiempo que llevan en el mercado, el 77.7% de ellas esperan realizar la próxima financiación en máximo un año. Esta deuda se caracteriza por ser un monto entre \$10.000.000 y \$100.000.000 a 3 años. Esto no confirma que recurren a los intermediarios financieros puesto que, dada la estructura de los mismos, es altamente probable que se dé finalmente una inyección de capital por parte de los inversionistas.

Dado el análisis anterior, se logra observar en los resultados que los emprendedores y pequeños empresarios en Medellín no tienen conocimiento de la gran variedad de fuentes de financiación a las cuales pueden acceder actualmente, lo que da paso a la duda de si la desinformación y poco conocimiento de los mecanismos, es lo que hace que se elija el vehículo de financiación erróneo según su estructura, tamaño y necesidades, provocando miedos, incertidumbres y dificultades al intentar obtener recursos y liquidez o quiebra de los diferentes proyectos reflejando ineficiencias y baja competitividad de las empresas colombianas.

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Esta hipótesis se logra corroborar debido a que el 94.4% de los encuestados afirman que no conocen o no confían en un medio de financiación diferente al Crédito tradicional, los Ángeles Inversionistas, el Microcrédito y el Capital Semilla, lo cual permite aseverar que los empresarios ni siquiera tuvieron en cuenta todas las otras alternativas, las cuales pudieron darle acceso a una mejor fuente de capital.

3.2.2. Viabilidad en la creación de un vehículo financiero

Con los resultados obtenidos en la encuesta anterior se presenta la posibilidad de que realmente la solución a la búsqueda de una mejor captación de recursos por parte de las pymes en la ciudad de Medellín, no es añadir un nuevo vehículo financiero más sencillo a los muchos que ya existen, sino realmente enseñarle a las personas desde temprana edad todas las variedades de modelos que se tienen, sus características, beneficios, desventajas y los requisitos que se deben cumplir para lograr adquirirlos.

Para verificar si esta conclusión es la adecuada en el cumplimiento de este objetivo, se decidió comparar los niveles de colocación de las entidades tradicionales vs los mecanismos alternativos de financiación que se imparten actualmente, y así conocer si es realmente relevante el acogimiento de estos segundos en la ciudad de Medellín, siendo entonces no un problema en la escasez de alternativas sino de desinformación. El período analizado corresponde a los cuatro primeros meses del 2019, es decir, se toman todos los desembolsos que se llevaron a cabo desde enero hasta abril.

Para los primeros, se toma como entidades tradicionales los bancos que presentan públicamente sus EEFF ante la SFC. Se muestran entonces las colocaciones acumuladas por producto realizadas en el período mencionado de los bancos con el mayor número de desembolsos en el país:

Ilustración 4: Colocaciones de Entidades Tradicionales por Crédito

	Banco de Bogotá	Banco Popular	Itaú	Bancolombia	BBVA	Banco Occidente	Daviyenda	Colpatria	Av Villas
Crédito Consumo	1,890,432	1,976,400	511,861	5,186,403	2,579,610	1,112,495	3,131,597	1,448,739	1,345,611

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

	Banco de Bogotá	Banco Popular	Itaú	Bancolombia	BBVA	Banco Occidente	Davivienda	Colpatria	Av Villas
Microcrédito	87,777	17	0	173,167	0	0	0	0	83
Crédito Ordinario	3,529,787	59,016	849,021	9,210,537	221,343	3,214,056	2,182,636	252,583	233,157
Crédito Preferencial	4,520,820	1,181,194	491,583	7,211,534	918,640	577,406	3,020,396	964,004	1,097,996
Crédito de Tesorería	38,554	0	211,583	281,170	50,644	225,668	49,070	23,820	67,370
Tarjetas de Crédito	1,360,362	171,526	461,747	3,874,642	1,017,500	587,967	3,027,302	3,065,502	640,000
Sobregiros	3,898,128	29,480	696,672	12,347,733	1,257,867	853,032	6,011,764	682,286	138,837
TOTAL	15,325,859	3,417,633	3,222,467	38,285,184	6,045,604	6,570,624	17,422,766	6,436,933	3,523,055

Fuente: (Superintendencia Financiera, 2019)

Se destaca de estas entidades como solo Bancolombia y el Banco de Bogotá tienen montos representativos colocados en el microcrédito. Además, se observa la diferencia en el total de los desembolsos realizados a lo largo de este período, donde Bancolombia sigue manteniendo la mayor parte del mercado analizado (38%) seguido por Davivienda y el Banco de Bogotá con porcentajes cercanos al 15%.

Por otro lado, en el análisis de los mecanismos alternativos, se tomaron las fintech que son formas de financiación más sencillas y alcanzables por los usuarios que los mismos métodos tradicionales. Estos son una buena guía de las características que debería tener la propuesta de vehículo de financiación. Para esto, se tomaron 17 alternativas como muestra de la asociación de empresas Fintech de Colombia, aquellas que mayor reconocimiento tienen sobre el mercado yendo desde la más usada y famosa, hasta la más específica y centrada en un sector de la economía. Además, para adaptar el vehículo propuesto a las características de estas empresas, se lleva a cabo un análisis multicriterio con pesos ponderados para determinar las más destacadas del grupo seleccionado inicialmente (Anexo 3).

En este modelo, se establece entonces el nombre, el objetivo o fin, una breve descripción de cómo funciona la Fintech y los 7 criterios de evaluación que son Monto, Plazo, Facilidad de La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

uso para solicitar la financiación y la amigabilidad del mecanismo, Innovación en funcionamiento y objetivo, Tipo de Producto y la liquidez que este genera, Referencia de los clientes y Sector Industrial, donde si este se enfoca en las pymes tiene una mejor calificación.

Con la calificación obtenida y debido a la difícil adquisición de la información sobre las colocaciones y la informalidad y falta de certeza de las cifras, se selecciona Sempli para representar el tamaño de los desembolsos de las Fintech. Esta es una empresa que se está destacando actualmente en el mercado de financiación de las pymes. Hasta abril del 2019, estos se encargaron de desembolsar cerca de \$58,000 MM en 400 compañías nacionales (Portafolio, 2019).

Este cuadro, también permite identificar las fortalezas y diferenciaciones que poseen este tipo de empresas. En su mayoría son formas innovadoras de financiar, pero principalmente se destacan por los altos plazos y la facilidad en la que se puede obtener el desembolso. Además, el foco de las financiaciones tiene un amplio rango de aplicabilidad con pocas restricciones, ya que la mayoría de las Fintech tiene préstamos de libre inversión, pero también se encuentran inversiones sociales, factoring y hasta pago mediante conversión de autos a gas. La diversidad en funcionamiento de estas y la flexibilidad de los compromisos generados por estas permiten la inclusión financiera de gran parte de las personas, pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo, al comparar los niveles de colocación, se observa que la proporción de Sempli como líder de las Fintech y Bancolombia como el banco con mayor participación, representa solo el 0.15% de las colocaciones. Igualmente, con respecto a Itaú, siendo el banco que menor valor de desembolsos tiene dentro de los más representativos del país con 3.2 billones (pero sigue siendo de los que más coloca dinero en Colombia), Sempli solo corresponde a un 1.8% de este.

Así, se determina que el problema en el Valle de Aburrá no es el nivel de oferta de mecanismos, ni la dificultad para acceder a ellos sino la poca asesoría y el bajo conocimiento que tienen las personas sobre el sistema financiero y los diferentes mecanismo, herramientas o alternativas presentes en el mercado. Además, las ayudas del gobierno y todos estos diferentes programas que les permiten acceder al capital y ayudas para sacar adelante sus proyectos, son desconocidas igualmente.

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Sin este conocimiento las empresas no buscan cumplir las características necesarias que estos mecanismos alternativos exigen para su aplicación, por esto se determina que no es viable desarrollar un nuevo mecanismo de financiación, sino que es necesario implementar un programa de capacitación financiera para todos los habitantes en el Valle de Aburrá que les permita tener herramientas y argumentos para decidir qué mecanismo es el correcto según su empresa y expectativas. De esta manera, se da la posibilidad de que evalúen todas las alternativas del mercado y no sólo la consideración de los intermediarios financieros tradicionales.

3.3. Tercer Objetivo

A partir de los resultados de los objetivos anteriores se afirma que la descripción de los beneficios, ventajas y desventajas que presentan los mecanismos de financiación actuales es subjetivo para cada uno de los usuarios, esto debido a que cada uno posee diferentes necesidades y cada mecanismo presenta altas diferencias en lo que ofrecen.

Es por esto que la propuesta nace del principio de enseñarle y facilitarle al usuario a tomar una decisión frente al mecanismo o herramienta de financiación que deba elegir.

Funcionamiento de la herramienta:

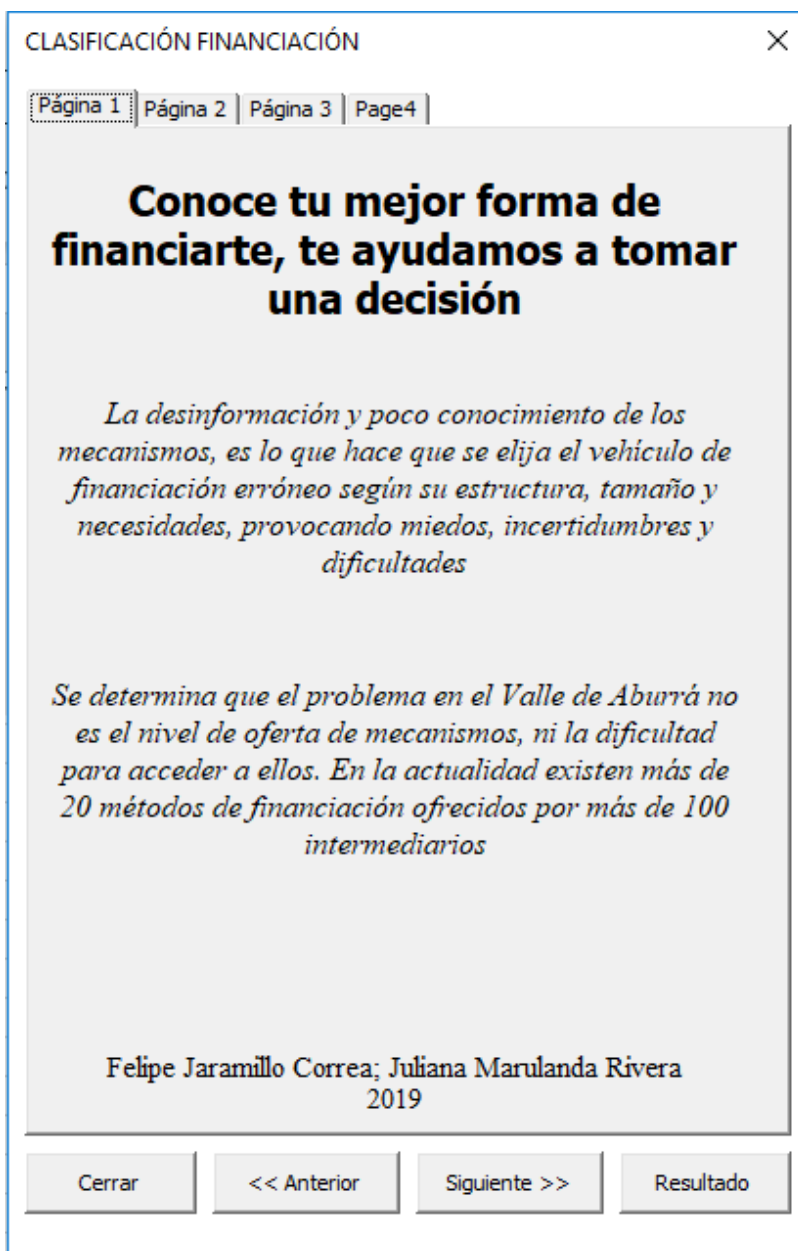
La herramienta tiene como principal objetivo seleccionar las alternativas que mejor se ajusten a las necesidades y características de los usuarios, esta se construye y arroja el mejor modelo a través de los criterios establecidos en la evaluación del cuestionario (Anexo1) y ponderación de las Fintech (Anexo 3)

El modelo planteado se evalúa en una escala de 0 a 10, para permitir abarcar y darle el peso adecuado a cada una de las diferencias en las alternativas.

- Primera Pantalla: Se muestra una pequeña contextualización del mercado financiero en Colombia, con el fin de impactar en la mente del usuario. Explica la falencia de conocimiento y asesoría mencionada anteriormente.

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Ilustración 4: Modelo Aplicativo - Pag 1



Elaboración Propia

- Segunda Pantalla: Se solicita información básica con el fin de conocer quién es el usuario, con base en las preguntas establecidas en el (Anexo 1), las cuales ayudan a construir un perfil y estructura de la empresa que se encuentra buscando financiación.

Es determinante que el empresario tenga claro que clasificación tiene su empresa puesto que este dato es determinante en el modelo donde:

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

- Microempresa
- Pequeña empresa
- Mediana empresa
- Empresa Grande
- Corporativo

Ilustración 5: Modelo Aplicativo - Pag 2

CLASIFICACIÓN FINANCIACIÓN

Página 1 | **Página 2** | Página 3 | Page4 | Page5

Información representante legal

Nombre Apellidos

Cédula

Información empresa

Nombre NIT

Sector económico Clasificación

Capital propio aportado desde sus inicios Gastos corrientes u operativos anuales

Se cuenta con activos fijos
 Si No

Ingresos esperados anuales

Número de empleados actuales Número de empleados contratados (último año)

Es necesaria tecnología especializada
 Si No

Micro, pequeña, grande y corporativo

Cerrar << Anterior Siguiete >> Resultado

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Elaboración Propia

- Pantalla tres: Se solicita los aspectos básicos para la constitución de la deuda, donde es determinante los mecanismos utilizados anteriormente y las características que el usuario espera obtener de la financiación como el monto y el plazo.
 - Los mecanismos de financiación utilizados anteriormente se relacionan con el tipo de producto el cual se identifica en el (Anexo 3)
 - El monto se divide en
 - Menor que \$10 M
 - Entre \$10 M y \$15 M
 - Entre \$15 M y \$50 M
 - Entre \$50 M y \$100 M
 - Más de \$100 M
 - El plazo se divide en
 - Menos de 1 año
 - Entre 1 y 2 años
 - Entre 2 y 3 años
 - Entre 3 y 5 años
 - Más de 5 años

Ilustración 6: Modelo Aplicativo - Pag 3

CLASIFICACIÓN FINANCIACIÓN

Página 1 | Página 2 | **Página 3** | Page4 | Page5

Financiación

¿Ha utilizado algún mecanismo de financiación anteriormente?

Capital semilla Crowdfunding
 Ángeles inversionistas Fondos de Capital Privado
 Crédito con proveedores Microcrédito
 Crédito de fomento Crédito comercial
 Leasing Factoring
 Confirming Capital de riesgo
 Project finance Titularización de activos
 Emisión de bonos Todos
 Ninguno Otro

¿En qué ha destinado la financiación obtenida?

Capital de trabajo Nómina
 Otros activos Gastos operativos
 Otros

¿A qué tiempo planea realizar la próxima financiación o deuda?

¿Cuánto sería el monto a solicitar?

¿Cuál sería el plazo estimado al que solicitaría la deuda?

Elaboración Propia

- Pantalla cuatro: se especifica el perfil de la empresa para las variables restantes del modelo
 - Nivel de innovación, el cual se determina a partir del acercamiento que tiene la empresa con el manejo de tecnologías y específicamente las solicitudes de crédito de forma virtual.

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

- Facilidad de uso, el cual se determina a partir del tipo de asesoría que el usuario espera recibir.
- Referencia de clientes, es determinante para definir si para el usuario es muy importante la trayectoria que de este método de financiación y las experiencias de otros usuarios.

Ilustración 7: Modelo Aplicativo - Pag 4

CLASIFICACIÓN FINANCIACIÓN

Página 1 | Página 2 | Página 3 | Page4 | Page5

Perfil de la empresa

En una escala de 0 a 10, donde 0 significa muy malo, 10 muy bueno

¿Qué tan familiarizada está la empresa con las solicitudes de crédito en línea?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Cómo prefiere llevar a cabo el asesoramiento y solicitud de la financiación?

Asesoría virtual Asesoría telefónica

Asesoría presencial en sucursal Otros

En una escala de 0 a 10, donde 0 significa muy malo, 10 muy bueno

¿Qué tan importante es la referecncia de otros usuarios para usted tomar una decisión?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Cerrar << Anterior Siguiete >> Resultado

Elaboración Propia

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

- Pantalla cinco: finalmente dadas las características seleccionadas por el usuario se obtiene un valor que se ajusta a las ponderaciones de los mecanismos e intermediarios, y así el modelo arroja las mejores alternativas de financiación para la empresa.

Ilustración 8: Modelo Aplicativo - Pag 5

The screenshot shows a web application window titled "CLASIFICACIÓN FINANCIACIÓN". At the top, there are navigation tabs for "Página 1", "Página 2", "Página 3", "Page4", and "Page5". The main content area is titled "RESULTADOS" and contains the following text:

Para usted **NOMBRE PERSONA**, identificado con cédula de ciudadanía No **x.xxx.xxx.xxx**, quien actúa en nombre de la empresa **NOMBRE EMPRESA**, los métodos de financiación que se ajusta a sus condiciones son:

Para conocer más sobre los mecanismos presentados, de click en el nombre el cual lo direccionará a la página web del mismo

Below this text are two blue buttons labeled "Método 1" and "Método 2".

Below the buttons is a link: "Desea una asesoría personalizada, si es así de click [aquí](#)".

At the bottom of the main content area, there is a note: "Las condiciones finales dadas para el crédito, dependen directamente de la negociación con la entidad".

At the bottom of the window, there are four buttons: "Cerrar", "<< Anterior", "Siguiete >>", and "Resultado".

Elaboración Propia

4. Conclusiones y consideraciones finales

El gran problema en el sistema financiero colombiano está constituido en la inclusión financiera. La informalidad de las empresas y el control del mercado por parte de los intermediarios provocan que se cierre el pensamiento de financiación provocando así no recurrir ni buscar ninguna otra forma más que el préstamo de dinero con cercanos.

Teóricamente las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia se desarrollan en un ambiente caracterizado por condiciones de alta dificultad en cuestión de acceso a una financiación acorde a sus expectativas, necesidades y capacidades de pago.

La investigación permite modificar esta afirmación ya que en Colombia actualmente se ha ido desarrollando un gran portafolio de mecanismos de financiación alternativos que permiten acceder al capital necesario para el funcionamiento de las entidades, pero los empresarios deciden no utilizarlos por la falta de conocimiento de sus características, beneficios y requerimientos.

Esta falta de conocimiento es la base que permite afirmar que la solución para mejorar el acceso a la financiación por parte de los emprendedores o empresarios no es crear un nuevo vehículo financiero sino implementar mecanismos de capacitación del sistema financiero del país para que de esta forma las personas conozcan todas alternativas que existen y logren identificar según las características de sus proyectos cuál es el medio más adecuado de acceso a capital.

El asesoramiento e instrucción que se puede ofrecer a cada empresa debe ser cada vez más personalizada dado el objetivo de las inversiones, es por esto que existe gran variedad de herramientas que cubren diferentes fines de financiación y la necesidad actual es que los demandantes del capital conozcan todas estas alternativas que acompañen sus objetivos empresariales.

Referencias

- Arias Jiménez, F. (17 de 07 de 2018). *El Colombiano*. Recuperado el 29 de 10 de 2018, de <http://www.elcolombiano.com/negocios/creacion-empresas-colombia-en-aumento-MH9009718>
- Asociación Nacional de Instituciones Financieras. (2014). *La Gran Encuesta Pyme*. Centro de estudios económicos.
- Banco Mundial. (s.f.). *La Labor Del Banco Mundial*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/about/annual-report/our-work>
- BANCOLDEX. (2011). *Catálogo Fondos de Capital Privado en Colombia*. Obtenido de <https://www.cimarroncapital.com/ccp/web.nsf/ilpa2012-Colombia-Bancoldex.pdf>
- Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia . (2016). *Retos para las MiPYMES*. Obtenido de http://anif.co/sites/default/files/memorias/jaime_echeverri_-_ccm_1.pdf
- Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (2017). *RAED: Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo Ed. 17*. Obtenido de <http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2017/raed17.pdf>
- Confecámaras. (28 de junio de 2018). *Buenaventura es sede del Encuentro Nacional de Cámaras de Comercio*. Obtenido de <http://www.confecamaras.org.co/noticias/624-buenaventura-es-sede-del-encuentro-nacional-de-camaras-de-comercio>
- iNNpulsas. (28 de abril de 2017). *iNNpulsas Colombia y la Universidad Nacional (sede Medellín) realizan el primer estudio que mapea y caracteriza startups del país*. Obtenido de <https://www.innpulsacolombia.com/en/node/4802>
- Lopera, J. K., Vélez, V. M., & Ocampo, L. J. (s.f.). Alternativas de Financiación para las MIPYMES en Colombia. *Adversia: Revista Virtual de Estudiantes de Contaduría Pública UdeA*, 18.

Ministerio de Comercio Exterior. (2019). *Mincomercio*. Obtenido de El Progreso de Todos:
<http://www.mincit.gov.co/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2014). *Programas de Apoyo a MiPYMES*. Bogotá D.C.

OCDE. (2013). *Estudios económicos de la OCDE en Colombia: evaluación económica*.

Portafolio. (25 de abril de 2019). *Las financieras tecnológicas les quitan mercado a la banca tradicional*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/las-financieras-tecnologicas-les-quitan-mercado-a-la-banca-tradicional-528910>

Revista Dinero. (2 de septiembre de 2015). *¿Por qué fracasan las pymes en Colombia?* Obtenido de <https://www.dinero.com/economia/articulo/pymes-colombia/212958>

Rojas, L. (2017). *Situación del financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina*. Santiago de Chile: CIEPLAN.

Superintendencia Financiera. (julio de 2019). *Saldos de Cartera Por Producto*. Obtenido de <https://www.superfinanciera.gov.co/publicacion/61036>

Superintendencia Financiera de Colombia. (Marzo - Abril de 2009). *Servicio de asesoría, para otorgamiento de créditos por parte de entidades financieras - Avals y garantías*. Obtenido de Boletín Jurídico N°19: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/Publicaciones/publicaciones/loadContenidoPublicacion/id/16057/dPrint/1/c/00>

Superintendencia Financiera de Colombia. (2016). *Normativa*. Obtenido de <https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/normativa-60706>

Universia Costa Rica. (2017). *Tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa*.

Vesga Fajardo, R., Rodríguez Delgado, M., Schnarch González, D., Rincón Chaparro, O. F., & García Vargas, O. (2017). *Emprendedores en crecimiento. El reto de la financiación*. Bogotá: Universidad de los Andes.

Zacarías Mayorga, J., & Alba Suárez, M. (17, 18 y 19 de septiembre de 2015). *Modelo alternativo de financiamiento para pymes*. Obtenido de <http://www.unilibre.edu.co/bogota/pdfs/2016/4sin/B72.pdf>

Anexos

Anexo 1. Cuestionario Empresas

1. **Nombre empresa/proyecto ***
2. **Sector económico en el cual se desarrolla**
3. **Tiempo en el mercado ***
 - Menos de un año
 - Entre 1 y 2 años
 - Entre 2 y 3 años
 - Entre 3 y 4 años
 - Entre 4 y 5 años
 - Más de 5 años
4. **¿Cuánto capital propio está aportando? ***
 - < \$10,000,000
 - Entre \$10,000,000 y \$20,000,000
 - Entre \$20,000,000 y \$50,000,000
 - Entre \$50,000,000 y \$100,000,000
 - Más de \$100,000,000
5. **¿Cuáles son los gastos corrientes u operativos? ***
 - Marketing y Comercialización
 - Producción y Logística
 - Gastos del Personal
 - Gastos Financieros
6. **¿Cuánto son los gastos corrientes u operativos? ***

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

- < \$10,000,000
- Entre \$10,000,000 y \$15,000,000
- Entre \$15,000,000 y \$50,000,000
- Entre \$50,000,000 y \$100,000,000
- Más de \$100,000,000

7. ¿Cuáles son los costos variables? *

Marca solo un óvalo.

- Materia Prima
- Empaque
- Mano de Obra
- Impuestos
- Comisiones sobre ventas
- Otro:

8. ¿Cuánto son los ingresos esperados? *

- < \$10,000,000
- Entre \$10,000,000 y \$15,000,000
- Entre \$15,000,000 y \$50,000,000
- Entre \$50,000,000 y \$100,000,000
- Más de \$100,000,000

9. Volumen de ventas esperado 1er año *

- < \$10,000,000
- Entre \$10,000,000 y \$15,000,000
- Entre \$15,000,000 y \$50,000,000
- Entre \$50,000,000 y \$100,000,000
- Más de \$100,000,000

10. ¿Se cuenta con activos fijos? *

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

- Sí
- No

11. ¿Cuáles son los activos fijos con los que cuenta?

12. ¿Con cuántos empleados cuenta?

13. ¿Son previsibles nuevas contrataciones en el corto plazo (menos de 1 año)?

- Si
- No

14. ¿Se necesita algún tipo de tecnología especializada? *

- Si
- No

15. ¿Qué tipo de tecnología especializada se necesita? *

16. ¿Ha utilizado algún mecanismo de financiación anteriormente? *

- Sí
- No

17. ¿Cuál mecanismo de financiación utilizó anteriormente?

18. ¿A que ha destinado la financiación obtenida?

19. ¿Según sus proyecciones en qué momento es necesario la próxima inyección de capital? *

- Menos de un año
- Entre 1 y 2 años
- Entre 2 y 3 años

- Entre 3 y 4 años
- Entre 4 y 5 años
- Más de 5 años

20. ¿Según sus proyecciones cuánto es el monto necesario para la próxima inyección de capital? *

- < \$10,000,000
- Entre \$10,000,000 y \$15,000,000
- Entre \$15,000,000 y \$50,000,000
- Entre \$50,000,000 y \$100,000,000
- Más de \$100,000,000

Anexo 2. Entrevistas a empleados

¿Cuál cree que es el mayor obstáculo que tienen las pymes para financiarse?

- Liliana María Araque Ochoa (Jefe de sección – Gerencia de productos de financiación): se basa en 3 cosas, no tienen suficiente historia, desconocimiento y gran endeudamiento y estados financieros y riesgo. No hay músculo financiero que lo soporte. Por lo tanto, en términos de tasa para estos clientes es muy costoso, negándoles así la oportunidad de acceder al capital requerido para su empresa. Son clientes que se ven castigados por su constitución y estructura.
- Jorge Andrés Grisales (Analista II - Gerencia de productos de financiación): el sistema financiero colombiano está basado y construido en pro de las empresas grandes. Se debe buscar una alternativa que permita ayudar a las pymes, pues aun así estas soliciten un monto muy grande, no se le cree al proyecto como tal. Normalmente estas apenas están empezando por lo que no poseen los estados financieros estructurados como una empresa grande y no hay respaldos ni garantes de estos.

- Juan Esteban Carmona Ochoa (Analista II - Gerencia de Comercio Internacional): al igual que los anteriores, la gran razón es la falta de conocimiento de las pymes sobre los créditos, la asesoría sería una solución.

Anexo 3. Tabla de especificaciones y análisis multicriterio de las Fintech

Entidad - Fintech	Fin	Descripción	Mont o	Plaz o	Facilida d de uso	Innovació n	Tipo de Product o	Referenci a de clientes	Sector Industria l	TOTA L
Nequi		Es una plataforma virtual en la cual principalmente se ahorra y se deposita el dinero de una persona. Además, se convierte en una comunidad de interacción donde se facilitan las transacciones y se pagan y dividen en cuentas. Es una herramienta que da facilidad y versatilidad en los pagos, ahorros y movimiento de dinero.	2	1	7	9	3	10	10	6.0
ExcelCred it	Libranza	Plataforma en la cual se pueden solicitar créditos por libranza. Tiene como mercado objetivo profesores, docentes y empleados gubernamentales. Además, cuenta con una aplicación llamada Club ExcelCredit, donde las personas que se afilien obtienen descuentos e inversiones a la mano.	6	10	9	2	8	5	2	6.0

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Entidad - Fintech	Fin	Descripción	Mont o	Plaz o	Facilida d de uso	Innovació n	Tipo de Product o	Referenci a de clientes	Sector Industria l	TOTA L
Ualet	Ahorro	Es un modelo sencillo donde bajo la cantidad de dinero deseada por una persona y su aversión al riesgo, determinan la inversión de Ualet sobre los mejores fondos del país. Ualet solo invierte en Old Mutual, Alianza Fiduciaria, BTG Pactual y Credicorp. Estos se encargan de armar un portafolio diversificado en el que se le de rendimiento al dinero (puede ser cualquier monto) que ha puesto en ahorro el cliente. Es casi el funcionamiento de una pensión.	2	9	8	5	4	5	6	5.6
Sempli	Crédito	Corresponde a un sitio web que permite entregar crédito para capital de trabajo a las pymes en Colombia. Este se obtiene de manera 100% digital, de manera rápida, eficiente y segura. Justifican este con la facilidad para solicitar y obtener un crédito, donde estos estudian la empresa y el plazo de según el negocio.	9	8	9	4	8	8	10	8.0
Lineru	Crédito en línea	Funciona igualmente a través de internet. Se caracterizan por la agilidad y rapidez en que	2	1	9	4	8	4	8	5.1

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Entidad - Fintech	Fin	Descripción	Mont o	Plaz o	Facilida d de uso	Innovació n	Tipo de Product o	Referenci a de clientes	Sector Industria l	TOTA L
		brindan los créditos. Estos evalúan la información en tiempo real y les permite optimizar tiempos, todo con el fin de aportar a la inclusión financiera.								
Quien me presta	Crédito en línea	Plataforma que une las entidades financieras con clientes de acuerdo al perfil del crédito. El cliente tiene la posibilidad de escoger entre estas, las características que mas se ajusten a sus necesidades.	10	10	7	8	8	8	8	8.4
Finaktiva	Crédito	Se enfoca en apalancar solo emprendimientos en tiempo récord. Cerca de 24 horas se demoran en estudiar el crédito y desembolsarlo. Son aliados de Bancoldex y FNG. Toman en cuenta las características de cada negocio y flexibilizan los créditos de acuerdo a eso. Además ofrecen ayudas financiera y alistan a sus clientes en conocimientos. Pretenden generar una relación mucho más estrecha entre el cliente y Finaktiva con diferentes espacios de interacción.	9	8	10	3	8	9	10	8.1

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Entidad - Fintech	Fin	Descripción	Mont o	Plaz o	Facilida d de uso	Innovació n	Tipo de Product o	Referenci a de clientes	Sector Industria l	TOTA L
Kredicity	Crédito de corto plazo	Es una plataforma que permite calcular, adaptar y solicitar créditos de corto plazo y montos bajos, dados por imprevistos. El desembolso se demora 24 horas y puede ser hasta por 900.000 dados en un plazo de 30 días. Genera calificación en las centrales de riesgo.	2	1	9	3	6	4	6	4.4
Mesfix	Crowdfunding	Las empresas se conectan a través de Mesfix con una comunidad de inversionistas. De esta manera se identifican dos clientes, las empresas y el inversionista. Se cargan a la página las facturas por cobrar, luego estas se subastan entre el grupo o comunidad de inversionistas dando entonces liquidez a la empresa y el rendimiento de la factura al inversionista. Las transferencias se logran a través de PayU dando mayor seguridad.	8	3	9	9	9	10	7	7.9
Exponencia 1 Confirming	Confirming/Factoring	Buscan anticipar el pago de facturas día a día de acuerdo a las necesidades de las empresas y sus relaciones con proveedores. Cuentan con 6464 Pymes y 3884 empresas inscritas. Esta	8	7	8	9	9	10	7	8.3

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Entidad - Fintech	Fin	Descripción	Mont o	Plaz o	Facilida d de uso	Innovació n	Tipo de Product o	Referenci a de clientes	Sector Industria l	TOTA L
		plataforma acepta facturas en tiempo real desde 10.000 pesos, conocido como Affirmatum. Actualmente tiene como clientes a Concreto, D1, Argos, Pactia, Nutresa, entre otros.								
Carteras Colectivas	Investigación de FICs	A diferencia de las anteriores, esta es un software y página web que permite el análisis de varios factores del mercado para permitir tomar las mejores decisiones de inversión en Fondos. Es una herramienta netamente analítica para mejorar la rentabilidad de los fondos de inversión. El Banco de la República es uno de los grandes usuarios de esta.	2	4	5	5	6	10	3	5.0
Aflore	Asesoría Financiera	Construida sobre una red informal de préstamos, Aflore se encarga de seleccionar una comunidad de Asesores Financieros por el comportamiento y ejemplificación que tienen, los cuales se encargan de referir a personas cercanas (amigos o familiares) a la entidad con el	3	5	6	9	10	5	5	6.1

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Entidad - Fintech	Fin	Descripción	Mont o	Plaz o	Facilida d de uso	Innovació n	Tipo de Product o	Referenci a de clientes	Sector Industria l	TOTA L
		fin de aplicar a ciertos créditos. Esta es la única vía posible que se puede usar para aplicar a estos créditos conocidos como préstamos simples ya que los montos solo van desde 1 hasta 5 millones. Se enfoca en la población no bancarizada del país.								
Biocredit	Crédito Virtual	Esta es una aplicación en la que a través de las necesidades de cada cliente se buscan los créditos más adaptados a este que existen en el mercado. Además, el uso de datos biométricos con solo tomar una foto permite dar seguridad al mismo. Esto da una conexión directa entre el deudor y las instituciones financieras.	8	9	5	10	8	7	8	7.9
Afluenta	Crédito Humano - Crowdfunding	Es una plataforma en línea que permite conectar personas en busca de préstamos con inversionistas. Está siendo probada en Colombia pues es originalmente de Argentina, donde no está regulado por el banco local de allá. La función principal de esta fintech es que el deudor solicita el monto según la necesidad por	1	8	9	7	9	5	5	6.3

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Entidad - Fintech	Fin	Descripción	Mont o	Plaz o	Facilida d de uso	Innovació n	Tipo de Product o	Referenci a de clientes	Sector Industria l	TOTA L
		la página, así los inversores eligen en cuales préstamos invertir hasta que se complete el fondo y se desembolse. Así se obtiene beneficio para ambas partes, sin bancos o intermediarios de por sí.								
Vaki	Crowdfunding	Emiten proyectos en su sitio web de tal manera que se logren recaudar los fondos necesarios dirigidos para una comunidad específica. Estas inversiones en su mayoría tienen fines sociales. En esta cada persona aporta lo que considere necesario.	4	6	9	9	9	8	9	7.7
Kuanto	Intermediario de control	Empresa enfocada en la tecnología, finanzas y riesgos de las entidades prestadoras. Prestan dos servicios: * Scoring: donde se evalúa de manera rápida el otorgamiento de un crédito. * Administración de Cartera: proceso en el que se realiza seguimiento y control de los créditos que ya fueron otorgados a las personas.	0	0	3	8	3	7	1	3.1

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.

Entidad - Fintech	Fin	Descripción	Mont o	Plaz o	Facilida d de uso	Innovació n	Tipo de Product o	Referenci a de clientes	Sector Industria l	TOTA L
Mutuo Financiera	Crédito Ambiental	Es una financiera enfocada en el desarrollo sostenible, donde a través de su página se solicita un crédito. Lo diferentes de esta es que se paga convirtiendo el carro a Gas Vehicular Natural, y cada vez que se recarga se le abona al crédito. Estos cuentan con varias estaciones autorizadas.	8	8	1	10	7	6	3	6.1

La información presentada en este documento es de exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete a la EIA.