



Estudio de factibilidad financiera con la plataforma Crowdfunding para la Pyme Grupo

Empresarial PINO S.A.S

Hugo Rafael García Morales

Gina Constanza González Gutiérrez

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Girardot (Cundinamarca)

Programa Especialización en Gerencia Financiera

junio de 2022

Estudio de factibilidad financiera con la plataforma Crowdfunding para la Pyme Grupo

Empresarial PINO S.A.S

Hugo Rafael García Morales

Gina Constanza González Gutiérrez

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Especialista en Gerencia

Financiera

Asesor(a)

Jaidi Yanid Jara Ochoa

Directora Metodológica

Carlos Albeiro Alturo Fonseca

Magíster en Educación

Director Temático

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Girardot (Cundinamarca)

Programa Especialización en Gerencia Financiera

junio de 2022

Dedicatoria

A Dios y nuestras familias.

Agradecimientos

Agradecimientos profundos primero a Dios, dador del conocimiento y sabiduría; a nuestras familias por apoyarnos siempre en nuestros proyectos; a los profesores de la especialización por brindarnos sus experiencias y majestuosos conocimientos en incluirlos aquí en estos nuevos caminos que emprenderemos, agradecer también al Grupo Empresarial PINO S.A.S, quienes nos aportaron la información valiosa para llevar a cabo este proyecto.

También nuestro agradecimiento a los Coordinadores Jaidi Yanid, el docente Diego Quiroga y nuestro asesor Carlos Alturo Fonseca de la Corporación Universitaria el Minuto de Dios y su Comunidad.

Contenido

Lista de tablas	7
Lista de figuras	8
Lista de anexos.....	9
Resumen	10
Abstract.....	11
1. Introducción.....	12
2. Problema.....	14
2.1. Descripción del problema.	14
2.2. Planteamiento del problema.	17
3. Objetivos	19
3.1. Objetivo general.....	19
3.2. Objetivos específicos.	19
4. Justificación.....	20
5. Marco de referencia.....	25
5.1. Antecedentes teóricos y empíricos.....	25
5.2. Marco teórico.....	27
5.3. Marco conceptual	30
6. Metodología.....	37
6.1. Alcance de la investigación.	37
6.2. Enfoque metodológico.....	38
6.3. Población.....	38
6.4. Instrumentos.....	39
6.5. Procedimientos.	40
6.6. Análisis de información.....	40
6.7. Consideraciones éticas.....	53
7. Resultados.....	54
8. Conclusiones	57
9. Referencias bibliográficas	59
Referencias.....	¡Error! Marcador no definido.

Anexos..... ¡Error! Marcador no definido.

Lista de tablas

Tabla 1. Información Financiera Grupo Empresarial PINO S.A.S.	15
Tabla 2. Promedios de créditos otorgados a la microempresa.	30
Tabla 3. Diferencia entre aceleradoras e incubadoras..	31
Tabla 4. Categoría de empresa y variables..	35
Tabla 5. Rangos para la definición del tamaño empresarial.	36

Lista de figuras

Grafica 1. Árbol de problemas.	18
Gráfica 2. Comportamiento de los Ingresos Nacionales de los Microempresarios según sector en el 2020.....	21
Gráfica 3. Lo que piensan de emprender en Colombia.	23
Gráfica 4. La plataforma de crowdfunding a2censo recaudará \$24.900 millones durante el 2021.....	29
Gráfica 5. Estado de Situación Financiera Inicial Febrero 2021 Grupo Empresarial PINO S,A,	48
Gráfica 6. Estado de Resultados a Diciembre 2021.....	49
Gráfica 7. Estado de Situación Financiera a Diciembre 2021.	50
Gráfica 8. Proyección de Ingresos Grupo Empresarial PINO S.A.S Enero a Diciembre 2022.....	51
Gráfica 9. Principales Plataformas de Crowdfunding en Colombia para apoyo a Microempresarios.	52
Gráfica 10. Requisitos para cumplir y acceder a Financiación por parte de A2CENSO...55	

Lista de anexos

1. Modelo de la encuesta Grupo Empresarial PINO S.A.S.63
2. Modelo de cuestionario entrevista pyme Grupo Empresarial PINO S.A.S.64

Resumen

Las entidades financieras han tenido una evolución de manera importante y ahora en la actualidad se encuentran las plataformas tecnológicas en la Banca Digital, que permite ingresar a un financiamiento, inversión o apalancamiento que distintas microempresas del país logran su financiación con este tipo de alternativas; aunque en Colombia las FINTECH han crecido, permiten al usuario de la Banca acceder a distintos tipos de créditos que les permite seguir adelante con su emprendimiento.

El Crowdfunding es una herramienta FINTECH, meramente digital, que proporciona plataformas digitales que permiten el acceso a Financiamiento Colectivo a las microempresas de distintos sectores del país. En Colombia ya hay distintas plataformas que permiten este tipo de ayudas.

Dentro del proyecto se observa la aplicación de esta herramienta financiera en una Mipyme de la ciudad de Girardot, la cual busca financiamiento para expandir su producción y ventas.

Se realiza un estudio de factibilidad si este tipo de herramientas le pueden servir a la Mipyme para acceder a su financiación, se va a mirar con cual de estas plataformas sería capaz de brindarle el apalancamiento que necesita la Mipyme.

Palabras clave: Crowdfunding, Apalancamiento, Financiación, Microempresa.

Abstract

Financial entities have had an important evolution and now there are technological platforms in Digital Banking, which allows access to financing, investment or leverage that different micro-enterprises in the country obtain their financing with this type of alternatives; Although in Colombia the FINTECH have grown, they allow the user of the Bank to access different types of credits that allow them to continue with their entrepreneurship.

Crowdfunding is a FINTECH tool, purely digital, that provides digital platforms that allow access to Collective Financing to micro-enterprises from different sectors of the country. In Colombia there are already different platforms that allow this type of aid.

Within the project, the application of this financial tool is observed in a Mipyme in the city of Girardot, which seeks financing to expand its production and sales.

A feasibility study is carried out if these types of tools can be used by Mipyme to access their financing, it will be seen with which of these platforms it would be able to provide the leverage that Mipyme needs.

Keywords: Crowdfunding, Leverage, Financing, Microenterprise.

1. Introducción

La presente investigación tiene como lineamiento esencial la línea de la Educación, transformación social e innovación. Se centra en el desarrollo de actividades de investigación con enfoque educativo, que permitan aceptar el desarrollo social. La sublínea que se utiliza es de mercados financieros, la cual refleja las distintas formas de apalancamiento para la pyme objeto de estudio.

El proyecto se realizó a la microempresa denominada “Grupo Empresarial PINO” dedicada a la fabricación productos de aseo, se encuentra ubicada en el municipio de Girardot - Cundinamarca, ofreciendo productos de aseo de alta calidad para todo el sector empresarial y familiar; a partir del año 2018 comienza su comercialización, expandiéndose principalmente en la zona del Tequendama y el departamento del Tolima; brindando oportunidades de empleo en actividades de producción a dos colaboradores y sustento económico a sus familias; así mismo, se incremento el consumo de productos de higiene, aseo y seguridad personal como respuesta a una necesidad en el marco de la emergencia sanitaria que vive el país.

Por su crecimiento empresarial, requiere de un apalancamiento financiero que le permita aumentar su nivel de producción y de nómina para responder a las necesidades del mercado, en la actualidad tiene una planta bioamigable (patrocinada por el fondo emprender SENA) que le ha permitido un aumento en su capacidad de producción; actualmente se encuentra en proceso de ensamble para dar inicio al cumplimiento de la demanda.

En la última década, con el desarrollo de las finanzas ha permitido la practicidad de los accesos a inversiones, financiamiento, compra de moneda extranjera, manejo de divisas, en otras; miles de transacciones se realizan en el mundo virtual, inclusive en este mismo momento. gracias a las FINTECH, que son las finanzas modernas y tecnológicas, dejan claro que el mundo está en una constante evolución y trae muchos beneficios para el que utiliza estas tecnologías.

En este orden de ideas, con el avance tecnológico de las finanzas contamos con una herramienta financiera como lo es el Crowdfunding, en el entendido como una forma de financiamiento

colectivo que permite a los microempresarios incursionarse tanto en el mercado bursátil nacional como internacional.

Dentro del estudio financiero realizado en este proyecto, se evidenció un gran número de plataformas virtuales utilizadas en el mercado bursátil, se seleccionó la plataforma A2CENSO considerándose que ofrece un apoyo financiero especialmente a los microempresarios del país para que empresas del mercado internacional inviertan en estas y obtengan como resultado una mayor utilidad en los ingresos de la empresa.

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible en este proyecto son Trabajo Decente y Crecimiento Económico, Industria Innovación e Infraestructura, Producción y consumo Responsables.

En Colombia, la gran mayoría de inversionistas no centran su atención en ofrecer beneficios financieros a las microempresas, toda vez que no es rentable arriesgar sus intereses económicos en este tipo de microempresas que no tiene un músculo financiero que respalden sus acreencias, por lo tanto, del análisis realizado en este estudio, se advierte que la herramienta financiera Crowdfunding es la mejor opción para la liquidez de las microempresas del país.

2. Problema

2.1. Descripción del problema.

En virtud de la pandemia, hemos visto que la estacionalidad de los productos de aseo (alcohol, jabón, líquido antibacterial) y seguridad personal (tapabocas, guantes, termómetro) ha incrementado, es decir su comercialización aumentó significativamente por la connotación del auto cuidado de los productos; también se pudo observar que su costo se elevó en más del 400%, ya que un tapabocas pasó de tener un costo de trescientos pesos (\$300) a oscilar entre mil doscientos pesos (\$1.200) y mil cuatrocientos pesos (\$1.400); así mismo, con el transcurrir de los meses los precios bajaron por la gran oferta en el mercado y al día de hoy se regularon los precios que anteriormente se veían fluctuantes en cada producto, ya que se presentó una alta producción de estos en el mercado. Por tal razón, se considera que “Grupo Empresarial PINO S.A.S”, necesita una contribución económica a su capital, con el propósito de aumentar la fabricación y comercialización de sus productos, toda vez que, debido a los múltiples rechazos de la Banca, no ha tenido la posibilidad de adquirir liquidez y resolver sus necesidades financieras. Por lo expuesto, el valor de los recursos que necesita la microempresa es la suma de Ciento Cincuenta Millones de Pesos Mcte (\$150.000.000) para cubrir el valor de la materia prima que se desean adquirir, teniendo como un plazo para hacer la devolución de los recursos económicos de 5 años. ¿Existe en el mercado bursátil una alternativa o herramienta financiera (Fintech) que pueda suplir la necesidad económica que presenta “Grupo Empresarial PINO S.A.S”?

La microempresa denominada “Grupo Empresarial PINO S.A.S” fue creada en el año 2021, mediante documento privado del 3 de febrero, inscrito en la Cámara de Comercio de Girardot el 12 de febrero 2021 con el N° 15415 del Libro IX, con una duración indefinida; tiene como objeto social: la fabricación de

desinfectantes, jabones, detergentes, ambientadores, desengrasantes, hipoclorito, blanqueadores, alcohol, suavizantes, preparados para limpiar y pulir; perfumes y preparados de tocador, diseño y confección de prendas de vestir; identificada con el NIT 901.457.019-1. Pertenecientes al Grupo 3 NIIF: Microempresas, según Matrícula 102106 del 12 febrero 2021.

A continuación, nos permitimos relacionar las actividades comerciales de “Grupo Empresarial PINO S.A.S.” presentando la siguiente información financiera:

Tabla 1. Información Financiera Grupo Empresarial PINO S.A.S.

Para el Activo	Saldo
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$650.000
Inventario	\$3.300.000
Propiedad planta y equipo	\$2.100.000
Equipo de procesamiento de datos	\$1.200.000
Muebles y enseres	\$300.000
Equipos de oficina	\$450.000
Construcciones y edificaciones	\$2.000.000

Para el Patrimonio	Saldo
Capital Social	\$10.000.000
Superavit de capital	\$---
Reservas	\$---
Dividendos o participaciones en acciones o partes de interés social	\$---
Resultados del ejercicio	\$---
Resultado de ejercicios anteriores	\$---
Ganancias (Perdidas) por otros resultados integrales que no se reclasificaran al resultado del periodo	\$---
Ganancias (Perdidas) por otros resultados integrales que se reclasificaran al resultado del periodo	\$---

Nota: Información Financiera. Fuente: Elaboración propia.

Como necesidad de toda empresa, se requiere invertir en nuevos proyectos y financiarlos, pero debido a las políticas crediticias y desconcierto de estos procesos en las entidades financieras, las sociedades no logran financiar sus proyectos, dando como resultado que estas se sitúen en una posición de tener que

financiar con otras entidades que no están reguladas, debiendo obtener un préstamo corto, con niveles exagerados de avales y demás gastos que cobran estas entidades que solo brindan créditos pequeños, a plazos cortos y con exageradas cantidades de dinero en intereses para pagar la totalidad de lo adeudado, radicando en que no alcancen los montos para cubrir las necesidades de la Pyme. La Superintendencia Financiera de Colombia fijó en la Resolución 1298 el interés bancario corriente para créditos de la siguiente manera: Interés Bancario Corriente efectivo anual para la modalidad de Microcrédito queda en 36.76%¹

Hemos notado que por parte de las entidades financieras la existencia de engorrosos y tediosos trámites que debe hacer el Microempresario, para poder acceder únicamente a un poco de dinero para invertir en su proyecto, aspecto que hace imposible a algunos emprendimientos o posiblemente con consecuencias de cese de sus actividades comerciales debido a los altos costos de pago de intereses y otros gastos que sin previo aviso las entidades financieras realizan por solamente obtener un préstamo con ellas.

Según la Revista Investigación y Desarrollo en TIC (Barraza et al., 2020) informó que:

“En Colombia actualmente se encuentran diferentes formas de financiación para que los emprendedores que estén comenzando una empresa o un proyecto, tengan algunas fuentes de financiación públicas y privadas que prestan sus servicios realizando un aporte al desarrollo de la economía colombiana. Cerca de 10 años atrás aparece una nueva metodología de financiación para

¹ Información de la Superintendencia Financiera de Colombia: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?IServicio=Publicaciones&ITipo=publicaciones&IFuncion=loadContenidoPublicacion&id=10090485>

evolucionar la industria, el crowdfunding. Una nueva economía que otorga créditos a pequeñas empresas que buscan distintas formas de financiación (p. 14-25)”

Esto ha incidido en buscar alternativas diferentes, que incluso ofrecen Inversores Extranjeros que buscan participar en los proyectos de nuestros Pequeños y Medianos Emprendedores, buscando la igualdad entre los grandes y pequeños empresarios.

Para poder desarrollar nuestras actividades comerciales y nuestros proyectos empresariales y hacer de ellos una realidad, ha llegado una diferente, la alternativa de financiamiento empresarial, no tan dañina como lo son las de las entidades financieras sino por el contrario, con ideas frescas, sin demasiado trámite exigible, con flexibilidades y hasta con oportunidades de expansión del negocio.

La herramienta Financiera Crowdfunding, más conocida como “Financiamiento Colectivo”, se ha posicionado en nuestro país para mejorar las inversiones que hacen países extranjeros y que generan más inversión en nuestro país y en nuestros medianos y pequeños empresarios; quienes a su vez se van a beneficiar de esta financiación llevando sus proyectos adelante y que generarán mejores oportunidades de empleo y productividad en la sociedad colombiana.

Siendo entonces el Financiamiento Colectivo una ayuda para el Mediano, Micro y Pequeño Empresario de cualquier sector del país que quiera ampliar, expandir, e inclusive convertirse en la mejor y más rentable compañía del país, creando la más alta de las imágenes en el territorio.

2.2. Planteamiento del problema.

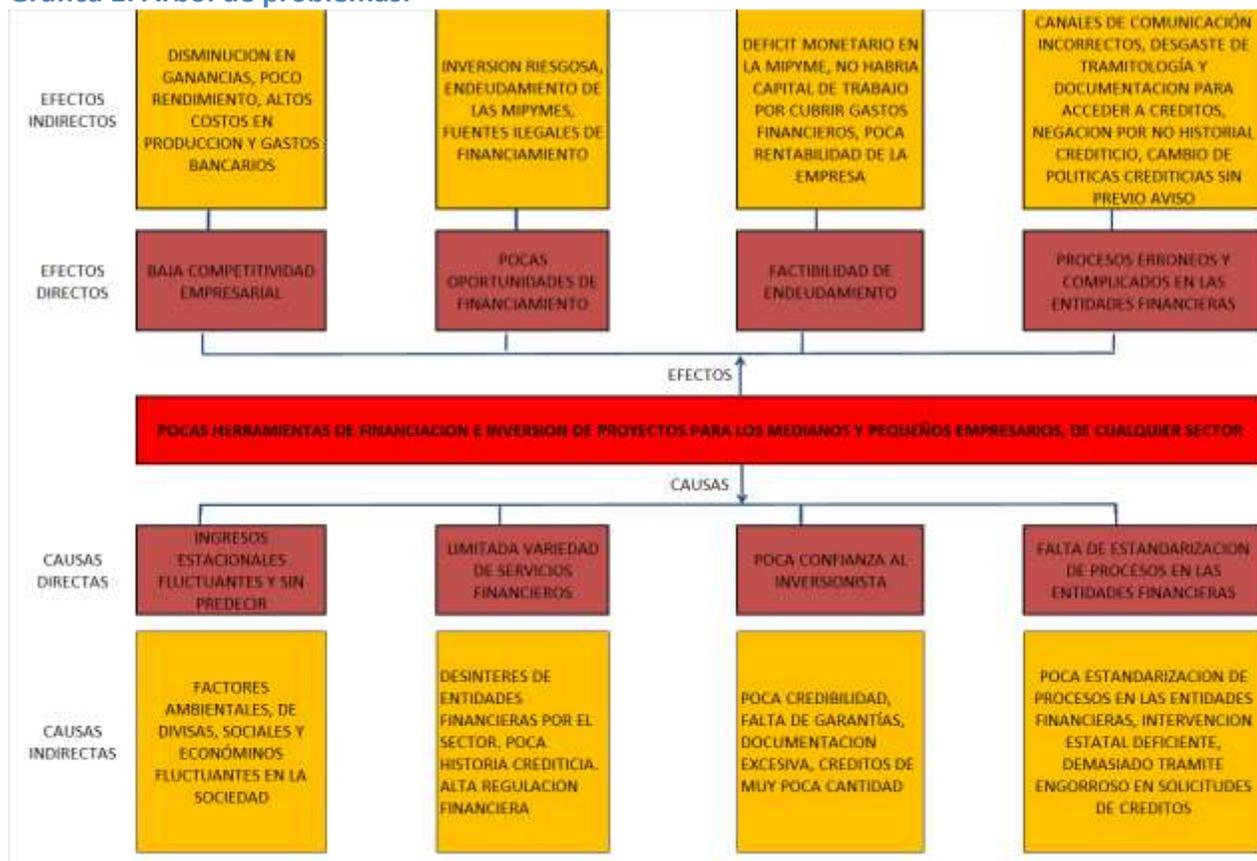
¿Cuál es la incidencia de la herramienta financiera Crowdfunding en la financiación de la microempresa

“Grupo Empresarial PINO S.A.S”?

Por medio de este árbol nos hacemos la siguiente pregunta:

A continuación, se muestra el árbol de problemas que se crea a partir de la situación:

Grafica 1. Árbol de problemas.



Fuente: Elaboración propia.

3. Objetivos

3.1. Objetivo general.

Establecer la factibilidad del uso de la Herramienta Financiera “Crowdfunding” en la microempresa “Grupo Empresarial PINO S.A.S.”

3.2. Objetivos específicos.

- Analizar la alternativa de Financiamiento Crowdfunding en cumplimiento de los requisitos exigidos para su aplicación en la Mipyme.
- Realizar un estudio detallado del “Crowdfunding” inclinado hacia los objetivos de la Mipyme.
- Estudiar la factibilidad de implementar la herramienta financiera “Crowdfunding” en la Mipyme Grupo Empresarial PINO S.A.S de Girardot.

4. Justificación

Este proyecto tiene como línea de investigación el desarrollo social integral y sostenible del microempresario en la comunidad, en tanto la participación y bienestar de la comunidad, que busca la Corporación Universitaria Minuto de Dios con el desarrollo y ejecución de este tipo de proyectos para el mejoramiento de la sociedad y el sector.

Para centrarnos en la participación social y desarrollo de la comunidad, vemos implícito en este aparte a la Educación Financiera que se debe brindar al Microempresario, para que sus alternativas de crecimiento y desarrollo sostenible alcancen el nivel de satisfacción social, e incremente la participación de todos en el avance de los proyectos de los microempresarios de la ciudad de Girardot.

Teniendo en cuenta que son pocas las expectativas de crecimiento financiero de las MiPymes del sector, vemos como una opción factible a esta herramienta de análisis y fundamentación, que contribuye al bienestar financiero de los Microempresarios de la ciudad, y a su vez, dando ayuda a la comprensión que la unidad de negocio es vital para el cambio social del municipio, en el entendido de si gana la Microempresa también ganamos todos. Influir en las metas de factibilidad financiera en esta Mipyme está basado el objetivo, a mayores rasgos, seguir apoyando financiera y económicamente a las pequeñas y medianas empresas con metas que ellos mismos puedan establecer, con pocos riesgos crediticios y con la ventaja de sentirse apoyados de los mejores inversores que quieren fortalecer con recursos los importantes proyectos de los pequeños empresarios colombianos.

Es importante para las MiPymes de Girardot una micro financiación colectiva, ya que con esta colaboración se van a ver favorecidos y van a brindar la mejor calidad de sus productos a toda la ciudad y municipios aledaños; lo que se busca es una reactivación económica para todos los empresarios, en

especial aquellos a los que la pandemia dejó en quiebra o muy mal económicamente a inicios de la pandemia ya que la gran mayoría del comercio estuvo en cese de actividades comerciales en el año 2020. A continuación, veremos una gráfica del comportamiento de los ingresos de los Microempresarios durante dicho año:

Gráfica 2. Comportamiento de los Ingresos Nacionales de los Microempresarios según sector en el 2020.



Fuente: DANE (2020).

Entendiendo la gráfica anterior se observa que se vieron afectados a nivel nacional los ingresos de los Microempresarios durante el año 2020, año en que se impusieron serias restricciones por parte del gobierno nacional que golpearon con fuerza los ingresos de los micronegocios en nuestro país. Lo mismo le ocurrió al Grupo Empresarial PINO S.A.S.

El Crowdfunding o Financiamiento Colectivo, viene de la unión de dos vocablos anglosajones «crowd» - que puede traducirse como multitud- y «funding» - en español se observa como financiación- (Moncayo,

2020). Debido a que la Pandemia del COVID-19, hizo que muchas empresas micro y pequeñas tuvieran un auge en el mundo de la tecnología, también lo están haciendo las Plataformas de Financiamiento que solucionan necesidades de inversión a los microempresarios, con menos obstáculos que las tradicionales entidades financieras y con posibilidades más amplias para el pago y flujo de dinero que adquiere la empresa.

En contraste, entra a Colombia el Crowdfunding, como una modalidad alterna de participar del financiamiento de ideas y proyectos desde las plataformas. Así, el medio de inversión mediante financiación colectiva más utilizado es la modalidad de recompensa, seguido por la de donación, métodos en los que los mayores beneficiados son quienes tienen la idea de negocio y creador de la empresa para la ejecución de la misma, así como el inversionista, pues lo recolectado, sumado a aquello que origine y promueva la idea de negocio se devolverá a cada uno de los copartícipes del desarrollo de esta de manera equitativa claramente dependiendo del monto de su inversión.

Estas nuevas formas de financiación, que si bien aún no se observan como convencionales, pero que fueron creadas para un uso libre y seguro, pueden entenderse como una forma de apoyo a los nuevos pensamientos y el desarrollo de nuevos conocimientos que se van desplegando en las generaciones actuales tendientes a concebir un nuevo futuro, generación que trae nuevas y mejores expectativas, además de novedosas formas de desarrollo social y económico, pero esto no es una limitante para aquellos que quieran hacer uso de plataformas, para las personas mayores o generaciones anteriores, porque gracias a estas plataformas y mediante la utilización de las mismas, se puede dar apoyo a gran cantidad de emprendedores.

Gráfica 3. Lo que piensan de emprender en Colombia.



Fuente: Reporte Global de Emprendimiento. Revista Semana (2018).

De acuerdo a la anterior gráfica, en un estudio realizado, el 90% de los colombianos dice estar dispuesto a sacrificar su tiempo libre para trabajar en su idea de negocio, el 61% asegura saber cómo

obtener dinero para iniciar su idea, el 89% está dispuesto a tomar el riesgo de fracasar al desarrollar emprendimientos, otro porcentaje cree que el país incentiva el espíritu emprendedor, siendo algo a lo que hay que prestarle atención, puesto que el camino hacia el desarrollo de ideas y de nuevos proyectos se está forjando de una manera notable y positiva, en la actualidad se está apostando a los emprendedores, MiPymes en su gran mayoría, para surgir y alcanzar sus expectativas, ya que los que asumen este reto están dispuestos a promover e incentivar a las demás personas al uso de este pensamiento, exponer o plantear sus ideas de negocio (Barraza et al., 2020).

La investigación, hecha por la Universidad de Múnich y el instituto de investigación de mercado global GFK, con el respaldo de Amway **incluyó a Colombia, seleccionando un grupo representativo de 1.015 hombres y mujeres** mayores de 18 años en Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla. (Revista Semana, 2018).

Otro dato interesante, es que Colombia ocupa el tercer lugar entre los países de América Latina que le está apostando al uso de plataformas de Crowdfunding y sigue avanzando como país en desarrollo social y económico (Barraza et al., 2020).

5. Marco de referencia

5.1. Antecedentes teóricos y empíricos.

(Ferraro, 2011) en su documento de investigación: Eliminando barreras: el financiamiento a las MiPymes en América Latina, define que las entidades financieras no apoyan todas las ideas emprendedoras y eso representa un problema social, problema al que a veces viene siendo indiferente el Estado, porque no hay ayuda para los Microempresarios, pues siempre se ha pensado en las Macroempresas, en los grandes monopolios y en invertirle más a ellas que a los Microempresarios más innovadores.

(Igual Molina, David, 2016) en su libro Fintech: Lo que la tecnología hace por las finanzas, defiende la tecnología y sustenta el fenómeno actual en las empresas que operan en el sector financiero pues cuenta con un componente fuerte de tecnología, aspecto que ha estimulado un serio interés del mundo económico y cómo esto puede llevar a una transformación del sector financiero, adquiriendo una creciente y marcada notoriedad, sumado a una valiosa aportación. Este autor asegura:

Las Fintech ofrecen nuevas formas de hacer finanzas, con mejores condiciones, mayor transparencia y un mejor enfoque digital. El interés por las Fintech ha crecido entre los medios de comunicación, analistas, bancos y profesionales de finanzas ya que estas empresas pueden ser una amenaza para la banca clásica al ofrecer alternativas de negocio en áreas tradicionales del sector financiero mediante procedimientos más ágiles, eficientes y económicos.

Como nace el Crowdfunding

La Financiación colectiva es antigua, esta data de Roma en el siglo primero antes de Cristo, donde Cayo Mecenas patrocinaba a poetas y artistas, dado esto, surge la palabra el mecenazgo en referencia a una

ayuda a una actividad científica o artística; ya en una época más reciente, hacia el siglo diecisiete se usó un modelo que utilizaba la suscripción, modelo que se usaba para financiar la impresión de libros y en contraprestación se realizaba una mención al donante en la portada (Bruntje y Gajda, 2015); entre los años de 1883 y 1884 Joseph Pulitzer usó el periódico de su propiedad para finalizar la construcción de la famosa Estatua de la Libertad en la ciudad de Nueva York entregando a los donantes una pequeña réplica de esta, logrando recaudar lo necesario para la obra en un espacio de seis meses, modalidad similar a lo que hoy en día se conoce como Crowdfunding, siendo finalmente una fórmula para la financiación de proyectos y de ideas que utilizan el mundo digital como conducto de comunicación para recolectar capitales (Velasco, 2013).

Hacia el año de 1997 fue Ethan Mollick quien realizaría uno de los primeros estudios sobre el Crowdfunding y lo visualizó como una evidente procedencia para financiar compañías, este sostiene que el éxito del Crowdfunding se debe a la baja tasa de fraude, puesto que el emprendedor es honrado y ayuda a que el sistema funcione (Mollick, 2014); Para Kappel (2009) el Crowdfunding puede verse como una estrategia basada en la creación de una convocatoria abierta para la financiación de un proyecto. Gutiérrez (2010) explica al Crowdfunding como una financiación colectiva de proyectos, en donde entre varias personas que deciden a apoyar la idea y se da la financiación; Granovetter (1973), lo explica como un fenómeno social que se da por las necesidades que tienen los grupos más débiles, pues cuando las personas se asocian se pueden obtener grandes resultados.

A su vez, el Crowdfunding o financiación colectiva debe su éxito a la ejecución mediante el uso de las nuevas tecnologías. Dado esto, Bottiglia y Pichler (2016) sostienen que “el Crowdfunding ayuda a la financiación de los sueños y aspiraciones de la comunidad, es también una solución al problema de la financiación ya que la banca no presta fácil y exige muchos requisitos a la asignación de un crédito”; Por su parte, Rosa (2015) argumenta que las MiPymes en Colombia presentan muchas y grandes vicisitudes

para lograr acceder a un crédito para la consecución de su idea de negocio y esto hace que el Crowdfunding pueda ser una excelente herramienta disponible de financiación para el logro y ejecución de estas o para la expansión de proyectos, pues el crédito de las entidades financieras tradicionales es una limitación constante que presentan las MiPymes en busca de lograr desarrollar sus actividades económicas (Perry, 2007).

5.2. Marco teórico

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible en este proyecto son Trabajo Decente y Crecimiento Económico, Industria Innovación e Infraestructura, Producción y consumo Responsables, dejando en claro lo expuesto en el mismo los cuales van a ser parte fundamental del análisis y desarrollo del proyecto.

Reglamentación del Crowdfunding en Colombia.

Hasta el año 2018 el Crowdfunding fue reglamentado en nuestro país a través del Decreto 1357 de 2018 por medio del cual se modifica un decreto anterior en lo relacionado con la actividad de financiación colectiva, el cual expone las normas para las plataformas de Crowdfunding o financiación colaborativa; en palabras de Vanegas (2018):

El Decreto 1357, (...) establece el crowdfunding como una nueva actividad del mercado de valores, lo que implica que la nueva forma de conseguir financiamiento por medio de esta dinámica a nivel nacional implicará la entrega de bonos o acciones a los inversionistas interesados en apoyar proyectos productivos por medio de sociedades de financiación colectiva.

Por otra parte, también se ha venido implementando seguridad y reglamentación para que aquello que se realice al interior de estas plataformas sea acogido por el desarrollo legislativo, haciendo más

llamativa y dando una sensación de seguridad a la idea de interactuar a través de estos canales digitales. Sin embargo, pese a que en Colombia el Crowdfunding lleva desarrollándose desde hace unos años atrás, en los últimos años en nuestro país se han visto algunos avances en relación a los años en que empezó a implementarse la idea. Se ha notado un cambio favorable en todo lo concerniente al Crowdfunding (Barraza et al., 2020). Entonces, si se sigue explotando y dando desarrollo a la financiación colectiva o Crowdfunding, como bien lo relata Rodríguez (2017), Colombia podría llegar a ser uno de los países con alto reconocimiento en el tema de inversiones virtuales como ya lo han logrado algunos de los países europeos que han generado rigurosas cantidades de dinero a través de este medio, dando al mismo tiempo un positivo empujón a todos los emprendedores y empresarios que lo necesitan por causa de la pandemia y todo aquello que gira en torno a esta.

Impacto del Crowdfunding en las Empresas Colombianas.

A continuación, se presenta un caso de éxito con una de las plataformas del Crowdfunding en Colombia: A2CENSO (Cajamarca, 2021):

La plataforma digital a2censo, de la Bolsa de Valores de Colombia, que busca conectar MiPyme con inversionistas, logró recaudar cerca de \$8.300 millones en 2020 y en lo corrido de este año ha recolectado \$2.300 millones. La primera campaña de \$500 millones tardó más de tres meses en cerrar, en contraste con la más reciente, que recaudó \$700 millones en cuatro horas. Debido a esos resultados, la directiva señaló que para 2021 “esperamos multiplicar por un poco más de tres veces el recaudo que hicimos el año pasado”, lo que equivale a una cifra mayor a \$24.900 millones.

Tras un año y cuatro meses de operación, a2censo ha movilizado \$10.500 millones y ha financiado 48 proyectos empresariales a través de 2.800 inversionistas. Para acceder al financiamiento, las empresas deben facturar anualmente \$900 millones y tener mínimo un año de ejercicio, así como ser persona jurídica legalmente constituida en Colombia. De acuerdo con la regulación, una empresa puede financiar en una plataforma de crowdfunding hasta \$50.000 millones.

Yasmin Lopera, gerente de Aoxlab, la empresa que más ha recaudado dinero a través de a2censo, aseguró que este “es un modelo que facilita que los emprendedores puedan acceder a capital de riesgo de una forma más rápida que otras alternativas de financiación bancaria, proporcionando visibilidad y reconocimiento a la compañía en el mercado”.

Gráfica 4. La plataforma de crowdfunding a2censo recaudará \$24.900 millones durante el 2021.



Fuente: La Republica, A2CENSO

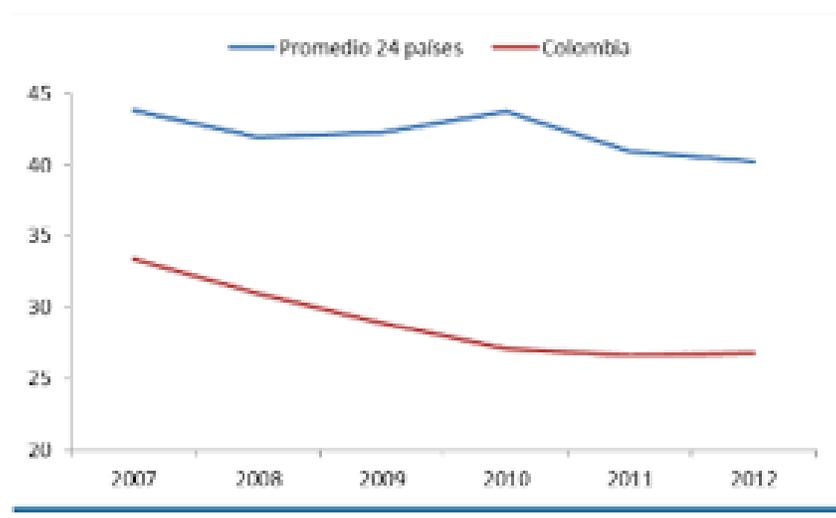
Impacto de la Herramienta Financiera en las Microempresas del País.

El Crowdfunding puede pensarse como un microcrédito, como una herramienta de inclusión social que ayuda a mejorar la economía de los países, trasforma la forma de financiar empresas y cambia la vida de los emprendedores.

El impacto de esta herramienta financiera en nuestro país es muy importante. Según el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF, 2017) una de cada cuatro núcleos familiares en el país deriva su principal ingreso de una microempresa, por lo que la problemática social en el país es notoria, más de la mitad de las MiPymes deben acudir a fuentes diferentes al crédito en la banca tradicional como alternativa de financiación, llegando a recurrir a préstamos rápidos y sin seguridad como las prenderías o al gota a gota, con tasas del 213,80 % y 274,70 % respectivamente.

Otra realidad vistosa es la existencia de una exclusión de parte de las entidades financieras hacia las micro y pequeñas empresas, la CEPAL (2011) hace un llamado a mejorar las posibilidades de acceso a este financiamiento, dado a que cada vez se dificulta más la obtención de crédito a la microempresa, puesto que el país tiene un sistema financiero sin dinamismo, con pocos o ningún producto encaminado a las microempresas, Colombia está fuera del estándar respecto a la obtención de créditos [por parte de las MiPymes, aspecto que se puede constatar observando las siguiente tabla sobre el acceso al financiamiento Pyme en Colombia :](#)

Tabla 2. Créditos otorgados a la microempresa.



Fuente: Asobancaria, 2014

Entendiendo el comportamiento de los accesos a los créditos bancarios que tienen los Microempresarios del país, estamos muy seguros que la probabilidad de que las empresas sobrevivan, a pesar de la pandemia, es nula. La incredulidad del sistema financiero en las empresas pequeñas hace que sea difícil la captación de capital para las mismas.

5.3. Marco conceptual

En la búsqueda de una fácil comprensión de la temática expuesta, se realizó la recopilación y sistematización de los conceptos que fundamentan el desarrollo de esta investigación. Así encontramos:

Aceleradora: Una aceleradora se encarga de acoger una startup en fase inicial o recién constituida a través de un proceso en que compite con otras, ayudándola a crecer rápidamente, estableciendo un modelo de negocio, optimizando la escalabilidad hacia un modelo rápido de crecimiento y acceso a financiación (Aragón, 2018)

Incubadora: El papel de la incubadora es acoger a pequeñas compañías, generalmente sólo emprendedores con ideas, juntándolas en un mismo espacio físico con el objetivo de ofrecerles un lugar adecuado en cual trabajar, algunos ambientes, servicios y alquiler. En ocasiones pueden asumir tareas de aceleradoras, ya que la diferencia entre ellas es difusa (Aragón, 2018).

Tabla 3. Diferencia entre aceleradoras e incubadoras.

Diferencias básicas entre aceleradoras e incubadoras

	¿Espacio físico?	¿Mentoría?	¿Inversión?	¿Aceleración?
Aceleradora	(No tiene por qué)	Sí	Sí	Sí
Incubadora	Sí	No	(No tiene por qué)	No

Fuente: [startupxplore, 2017](#).

Company builder: Es una institución que al aliarse con los emprendedores desarrollan una empresa desde cero. Así el papel y las responsabilidades se comparten entre el company builder y el emprendedor (Otto, 2017).

Coworking: Un espacio de coworking es una instalación física en el que distintas startups o profesionales comparten el mismo espacio con el objetivo de reducir sus gastos. También pueden llegar a compartir talleres y sinergias. Lo que prima en estas son las relaciones entre la comunidad (Otto, 2017).

Startup: Puede definirse a una startup como una empresa de reciente creación con posibilidades de generar volumen y crecimiento de negocio en un corto periodo de tiempo. El término se aplica generalmente en ámbitos tecnológicos, debido a la reducción de costes que entraña ser digital para las compañías, así crece la posibilidad de rápido crecimiento (Otto, 2017).

Escalabilidad: La escalabilidad consiste en buscar un crecimiento a un ritmo determinado, buscando que los ingresos aumenten en un rango mayor de lo que aumentarán los gastos; la tecnología suele ayudar en este ítem, pudiendo recurrir a casi todo tipo de financiación (Otto, 2017).

Viabilidad: Se refiere al punto en que una empresa puede ser rentable. Si una empresa está en ese estado se ha conseguido llevar a cabo un negocio viable, que sumado a la escalabilidad hará que sea más sencillo acceder a financiación no bancaria, sea pública o por parte de inversores (Otto, 2017).

Business ángel: Es un pequeño inversor que da dinero para una empresa en una fase inicial o temprana. Su alcance de inversión generalmente no es alto, pero está complementado por el acompañamiento que suele hacer en el negocio, en lo referente a conseguir clientes y contactos (Otto, 2017).

Fondo de inversión: Un fondo de inversión puede realizar una inversión alta de dinero y suelen implicarse más tarde en el proceso de emprendimiento, en donde hay suficientes usuarios, facturación alta o escalamiento a gran velocidad; esta inversión será generosa pero no trae mayores aportes diferentes al capital salvo excepciones, en que también ayudan en la gestión de empresa (Otto, 2017)

Crowdfunding: Puede definirse como la financiación masiva o financiación colectiva entre un conglomerado de personas, en el que generalmente a cambio de su dinero, los mecenas o personas impulsoras que realizan la inversión mediante esta herramienta reciben algún reconocimiento o recompensa.

Crowdfunding de donación: En vez de ser un método de financiación colectiva se trata de una acción solidaria, dado que se recaudan fondos para proyectos de carácter social o humanitario sin dar al inversor – quien en realidad es un donante- recompensa alguna. El modelo de donación principalmente se dirige a los proyectos sin ánimo de lucro, pues la motivación de este tipo de crowdfunding es el rendimiento social (Calvache, 2020).

Crowdfunding de recompensa: Es el tipo de financiación colectiva más conocido y usado, y a su vez el que cuenta con mayor recaudación en el mercado. Aquí, los usuarios contribuyen a la financiación de un proyecto en específico en donde dan aportaciones económicas a cambio de una recompensa. Este modelo se centra principalmente en la consecución de financiación a las MiPymes (Calvache, 2020)

Equity crowdfunding: Este modelo de inversión colectiva comprende la financiación masiva de empresas por medio de la cooperación en el capital de la sociedad (Calvache, 2020). Aquí se puede conseguir una ronda de financiación convirtiendo a los inversores en accionistas de la empresa.

Crowdlending: Conocido como Crowdfunding de préstamo, este se trata de un inversor especialista que recibe una comisión en lo que respecta al dinero que este aporta, así, el dinero que se inyecta debe devolverse como un préstamo (Calvache, 2020). Esta opción suele aplicarse si se necesita solo una inyección puntual de dinero que puede devolverse con posterioridad pasado el plazo estipulado y con una serie de intereses (Otto, 2017).

Seed capital: “El capital inicial de la empresa, en la fase con mayor riesgo. En él estarán presentes los business angel, y son los que asumen mayor riesgo” (Otto, 2017).

Venture capital: Capital que se aporta para etapas más avanzadas, aún con bastante riesgo en la inversión, ya que generalmente la sociedad no se encuentra aún en su punto de equilibrio. Dentro del capital riesgo, el venture capital es el más arriesgado, y suele provenir de fondos de inversión. (Otto, 2017).

Rondas de inversión: Los startups normalmente operan con modelos de negocio que suelen generar la rentabilidad a futuro. Implica esto que es necesario financiar su crecimiento hasta llegar a la rentabilidad, y eso se hace con uno o varios “hitos” o “momentos” de financiación, que se denominan rondas de inversión (Otto, 2017).

Seed stage: Base inicial de la empresa, constitución de la misma en la que se realizan pruebas de mercado iniciales, estudios de viabilidad, prototipos, etcétera (Otto, 2017).

Early stage: Primeros pasos de la sociedad en la que se realiza la visualización del producto, la validación del negocio, la consecución de la idea y se orienta a que clientes o usuarios va dirigido el producto (Otto, 2017)

CEO: es quien dirige la empresa, siendo generalmente el fundador de la sociedad. Si el fundador considera que la startup ha crecido a tal punto que este no puede gestionarla de la mejor manera, este contratar a un CEO externo para que este se encargue de la compañía (Otto, 2017).

FINTECH: El concepto se deriva de la suma de las palabras finanzas y tecnología y ha sido utilizado para describir desarrollos tecnológicos que tienen como propósito mejorar o automatizar el uso de servicios financieros (Portafolio, 2021).

Pyme: Las Pyme desempeñan una función decisiva en la creación de empleo y, en términos más generales, constituyen un factor de estabilidad social y desarrollo económico. No obstante, su expansión puede verse entorpecida por deficiencias del mercado que las expongan a una serie de dificultades características (Unión Europea, 2014). El Reglamento UE número 651 de 2014 define que para pertenecer a una categoría Pyme se deben cumplir con criterios señalados como el límite de número de empleados y la cifra de volumen de negocio o la de balance general (Gobierno de España, 2014).

Tabla 4. Categoría de empresa y variables.

Categoría de empresa	Efectivos	Volumen de negocio	Balance general
Mediana	<250	<= 50 millones	<= 43 millones
Pequeña	<50	<= 10 millones	<= 10 millones
Micro	<10	<= 2 millones	<= 2 millones

Fuente: Gobierno de España, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Mipyme: Según el Ministerio de Comercio (2019), en Colombia, las MiPymes están definidas por tamaño empresarial mediante el Decreto 957 de 2019, el cual adiciona los criterios de clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, dicta las disposiciones generales y la clasificación del tamaño empresarial así:

Tabla 5. Rangos para la definición del tamaño empresarial.

SECTOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Manufacturero	Inferior o igual a 23.563 UVT.	Superior a 23.563 UVT e inferior o igual a 204.995 UVT.	Superior a 204.995 UVT e inferior o igual a 1'736.565 UVT.
Servicios	Inferior o igual a 32.988 UVT.	Superior a 32.988 UVT e inferior o igual a 131.951 UVT.	Superior a 131.951 UVT e inferior o igual a 483.034 UVT.
Comercio	Inferior o igual a 44.769 UVT.	Superior a 44.769 e inferior o igual a 431.196 UVT.	Superior a 431.196 UVT e inferior o igual a 2'160.692 UVT.

Fuente: Decreto 957 de 2019.

6. Metodología

6.1. Alcance de la investigación.

Dentro de las diferentes herramientas financieras que están revolucionando el país y el mundo, encontramos el Crowdfunding, una financiación colectiva y colaborativa para los microempresarios del país, que ya está causando alternativas diferentes a los pequeños empresarios, y que ha generado de nuevo la confianza en la creación de empresa y la sostenibilidad de la misma, aún en situaciones difíciles como lo fue esta pandemia.

Sabemos que no todas las microempresas lograron sobrevivir a esta catástrofe mundial, que afecto a todos los sectores del mundo y en especial de nuestro país, pero que, a pesar de estas dificultades, algunas compañías gigantes del país y del exterior, se comprometieron con los pequeños empresarios de Colombia y decidieron apoyar sus negocios, realizando una pequeña inyección de fondos para su sostenimiento y productividad.

Del mismo modo vemos la extensión de las tecnologías, que ha ayudado a superar los problemas globales de comunicación y ha permitido, que se expandan y creen nuevas estrategias de financiación; dando paso a las Fintech que son las tecnologías y el financiamiento para las empresas grandes, medianas y pequeñas.

Dentro de la Fintech está la “Apptualizacion” de la Banca, que ha permitido que los clientes o usuarios bancarios, obtengan mayores beneficios, en vez de ir presencialmente a los mismos. La Banca móvil permitió la entrada de las herramientas de financiación como el Crowdfunding en el país, permitiéndole a todos los usuarios acceder a plataformas que permiten a los más pequeños y medianos empresarios, a continuar con sus ideas y emprendimiento.

6.2. Enfoque metodológico.

Este trabajo investigativo, está diseñado bajo planteamiento metodológico de enfoque mixto, debido a que este es el método que se adapta de mejor forma a las necesidades y características de la presente investigación. El enfoque mixto comprende una metodología de investigación consistente en recopilar, analizar e integrar tanto investigación cualitativa como cuantitativa. Las investigaciones con enfoque mixto consisten en la integración sistemática de los métodos cuantitativo y cualitativo en un solo estudio con el fin de obtener una “fotografía” más completa del fenómeno, puede decirse que surgieron por la complejidad de algunos fenómenos: las relaciones humanas, las enfermedades o el universo. (Hernández Sampieri, 2014).

La línea de Investigación se centra en la Educación, transformación social e innovación. Se centra en el desarrollo de actividades de investigación con enfoque educativo, que permitan aceptar el desarrollo social. La sublínea que se utiliza es de mercados financieros.

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible en este proyecto son Trabajo Decente y Crecimiento Económico, Industria Innovación e Infraestructura, Producción y consumo Responsables.

6.3. Población.

Dentro de la población encontramos a una Mipyme en la cual realizamos el énfasis de la investigación. Esta mipyme es el Grupo Empresarial PINO S.A.S fue creada en 2021, de manera legal ante la Cámara de Comercio de Girardot; tiene como objeto social fabricación de desinfectantes, jabones, detergentes, ambientadores, desengrasantes, hipoclorito, blanqueadores, alcohol, suavizantes, preparados para limpiar y pulir; perfumes y preparados de tocador, diseño y confección de prendas de vestir. La MiPyme tiene como objetivo principal brindar la seguridad a la comunidad Girardoteña, en cuanto al autocuidado de las personas, en el ciclo de esta pandemia.

Es una pequeña empresa que ha logrado destacarse en el cuidado de sus clientes potenciales y en sus familias, dando prioridad a la salud de la comunidad. Ha empezado con muy poco, pero su Representante Legal hace poco nos aseguró que su empresa, ha sido beneficiada con el Fondo Emprender para la construcción de una planta para realizar sus productos de manera rápida, segura y más productiva, que es amigable con el planeta, siempre pensando en el impacto ambiental de la ciudad, departamento, región y país.

6.4. Instrumentos.

En aquellas investigaciones en que se integran métodos mixtos, la recolección y análisis de información se realiza mediante datos cualitativos y cuantitativos para de esta manera lograr llegar a inferencias más allá de únicamente las estadísticas y de las categorías cuantitativas. Durante la realización y elaboración de este trabajo realizamos el uso de dos instrumentos de recolección de la información como lo fueron la Encuesta y la Entrevista.

Encuesta

A continuación, daremos a conocer el modelo de la encuesta que se le aplicó a la Mipyme Grupo Empresarial Pino S.A.S. El link de la encuesta fue el siguiente: <https://forms.gle/v7jR96EepNnLfo5E7>. El modelo de la encuesta se encuentra en los anexos de este proyecto.

La empresa de manera ágil diligenció la esta encuesta y la entrevista.

6.5. Procedimientos.

La representante Legal del Grupo Empresarial Pino S.A.S., estuvo siempre dispuesta a colaborar y en esta investigación no fue la excepción, porque quiere ver el progreso de su negocio y destacarse de manera Departamental y Nacional con la excelente calidad de sus productos, nos comenta que requiere de un tipo de financiamiento para la compra de materia prima para realizar sus productos y por eso dentro de la investigación realizada, tratamos de brindarle la mejor opción de herramienta financiera que le permita avanzar con el crecimiento de su empresa.

6.6. Análisis de información.

La encuesta se realizó por medio de un formulario de Google Forms, el cual por medio de un link se le remite a la empresa para el diligenciamiento de la misma. Se procesa la información por medio de una tabulación y gráfica por medio de las hojas de cálculo de Excel, en las preguntas 3 y 8 respectivamente. Dando como resultado la totalidad de las preguntas resueltas.

Las respuestas se presentan a continuación:

1. ¿Cómo inicia la empresa?

Rta.: Mi empresa nace como trabajo de investigación formativa y opción de grado como administrador financiero en la Universidad del Tolima.

2. ¿Cuáles son los motivos los cuales llevaron a crecer como empresa?

Rta.: El principal motivo fue cuando quede desempleado en el año 2017. Después de golpear puertas en varias empresas del sector financiero (bancos) ya que desde los 17 años trabaja en este sector,

me decían que tenía mucha experiencia y en otras ocasiones que era muy joven. Fue así como decidí pasar del papel a la realidad aquella investigación realizada años atrás.

3.

Hace cuanto están en el Mercado de los Productos de Aseo

1 respuesta



La MiPyme se encuentra la opción de 2 a 5 años en la distribución y comercialización de Productos de aseo y limpieza.

4. ¿Cuáles son sus expectativas como empresa?

Rta.: Ser una empresa industrial, tener la planta de producción más sofisticada en tecnología de punta y electrónica del país, ayudando al medio ambiente utilizando energía renovable en todos nuestros procesos de producción y administrativos.

5. ¿Han realizado créditos con entidades financieras? ¿cuál ha sido la respuesta de ellas?

Rta.: Sí. Los créditos en muchas ocasiones han Sido negados por X o Y razón.

6. ¿El crédito o inversión que solicitaron fue para aumentar sus ventas o para que otra función?

Rta.: Si, los créditos que solicitamos son para comprar más materia prima y aumentar nuestro inventario y niveles de ventas.

7. ¿El crédito o inversión que solicitaron fue para aumentar sus ventas?

Rta.: Si.

8.

Cuanto sería el aumento en el porcentaje de Ventas de su empresa, desde el 2020-2021?

1 respuesta



Debido a la demanda de productos de aseo y limpieza por la Pandemia, la MiPyme esta necesitando aumentar su producción para cubrir su aumento de ventas.

Entrevista

Nos reunimos dentro del domicilio del Grupo Empresarial Pino S.A.S, para hablar con su Representante Legal y deliberar lo que queríamos saber para este trabajo investigativo. Esta fue la entrevista y sus respectivas respuestas:

ENTREVISTA PYME GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S

Dentro del trabajo Investigativo realizado a su empresa tenemos las siguientes preguntas las cuales nos gustaría que nos apoyara en responder y conocer más acerca de ella:

1. Generalidades de la Empresa:
 - ¿La empresa es de Nueva creación, una adquisición o se trata de una expansión? ¿Está debidamente registrada en la Cámara de Comercio de la Ciudad?

Rta: El grupo empresarial Pino S.A.S es una empresa nueva, constituida bajo la Cámara de Comercio de Girardot, Alto Magdalena y Tequendama. En el momento estamos en un proceso de expansión hacia distintas ciudades del país para llevar nuestros productos.

- ¿Cuándo y donde empezó a la empresa operaciones?:

Rta: La empresa empieza operaciones el 25 marzo de 2021 en la ciudad de Girardot.

- ¿Cuál es la actividad principal de la empresa?

Rta: La actividad principal es la fabricación de jabones, detergentes, desengrasantes, blanqueadores, ambientadores, antibacteriales.

- ¿Qué tipo de empresa es? Productora, de Servicios.

Rta: Somos una empresa productora.

2. Servicios y Productos

- ¿Qué tipo de productos ofrece su empresa?

Rta: Ofrecemos jabones para manos, desengrasantes de cocinas y estufas, jabones de loza, ambientadores para pisos y superficies, desinfectantes.

- ¿A qué tipo de clientes va dirigido sus productos?

Rta: Nuestros productos van dirigidos a las viviendas de cualquier estrato socio económico, hoteles, restaurantes, centros comerciales, terminales de transporte, empresas de servicio pública, alcaldías

- ¿Cree que la materia prima que utilizan para la producción de sus productos es de la mejor calidad? ¿Por qué?

Rta: Sí, ya que nuestros proveedores son los número 1 en fabricación e importaciones de materia prima en el país, además cuentan con certificaciones de calidad en todos sus procesos de producción.

- ¿Cuáles han sido las referencias dadas por sus clientes de sus productos?

Rta: Nuestros clientes reconocen que nuestros productos son de una alta calidad y son productos muy concentrados.

- ¿Se ha realizado alguna comparación de los productos o servicios con sus similares?

Rta: Si, en un estudio de mercadeo dio como resultado que nuestros productos responden mejor al uso que nuestros clientes le dan a cada uno en su día a día.

- ¿Qué es lo que hace a los productos de la empresa superiores a los demás existentes en el mercado?

Rta: Nuestros productos son superiores ya que cuentan con un proceso de producción de alta calidad por ende el producto final es más adecuado para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

3. Análisis de Mercado

- ¿Sus negocios se encuentran creciendo o decreciendo?

Rta: Nuestro negocio se encuentra creciendo.

- ¿Cómo se compara el negocio con la competencia?

Rta: Frente a la competencia nuestro negocio es mucho más competitivo en calidad, servicio, atención al cliente directo e indirecto.

- ¿Bajo qué bases se va a competir?

Rta: Siempre competiremos bajo la base de primero la calidad que el precio.

- ¿Qué estrategia de ventas va a ser utilizada?

Rta: Nuestra estrategia es mostrar casos de éxito con nuestros clientes y apoyándonos en influencers de la región.

- ¿Qué tipo de promociones de ventas?

Rta: Nuestras promociones varían entre el 10 al 20% de descuento según el día y la fecha que se realiza este descuento.

- ¿Cuál será la publicidad a ser utilizada?

Rta: La publicidad utilizada es la pauta en redes sociales.

- ¿Qué garantías sobre el producto o servicio se ofrecen?

Rta: Calidad en nuestros productos, prestar un excelente servicio a nuestra clientela, fidelizarla con nuestra marca y posicionarnos como la mejor productora y distribuidora de productos de aseo en la Región, Departamento y hasta nivel Nacional.

4. Administración de la Mipyme

- ¿Quiénes administran o administraran la empresa?

Rta: La representación legal de la empresa está bajo el nombre de Leidy Jazmín Marín Gómez, quien es la esposa de nuestro CEO Julián Ardila y a su vez realiza las funciones de Director comercial, ya que él se encarga de gestionar nuevos clientes, estar presente en el proceso de producción y demás.

- ¿Cuáles son sus habilidades, educación y experiencia de cada una de las personas?

Rta: Ambos somos administradores financieros, Nuestro CEO trabajó casi 5 años en el sector financiero como asesor comercial y crediticio.

5. Operaciones e impacto

- ¿Cómo se va a producir o desarrollar el producto o servicio?

Rta: La producción de nuestros productos se lleva a cabo en nuestra planta de producción ubicada en la ciudad de Girardot.

- ¿Cuántas unidades de cada producto salen aproximadamente en una producción mensual?

Rta: Tenemos una capacidad instalada para producir 3600 litros de cada producto mensuales.

- ¿Cuál será el impacto ambiental del negocio?

Rta: Uno de nuestros valores es ser una empresa verde y amigable con el medio ambiente, por ende, nuestros procesos de producción están basados en llevar energía renovable.

- ¿Cuáles serán las ventajas o desventajas de la ubicación de la empresa?

Rta: En la región somos la primera fábrica de insumos de aseo limpieza y desinfección, y una de las primeras en utilizar energía renovable como lo es Nacional de Chocolates y el Centro de Convenciones de Cartagena.

6. Aspectos Financieros

- ¿Cuáles serán los productos o servicios a comercializar?

Rta: Nuestros productos son, jabón líquido para manos antibacterial, desengrasante multiusos, blanqueador avanzado, ambientador y desinfectante para pisos, alcohol antiséptico, gel antibacterial.

- ¿Qué tipo de Inversiones o Financiamiento han realizado en los últimos meses y con qué fin u objetivo se realizaron estos Financiamientos?

Rta: Se han realizado proyecciones para acceder a un crédito que nos brinde la posibilidad de comprar más materia prima para producir más producto y aumentar las ventas.

- ¿Algunos de estas Inversiones o Créditos han resultado aprobados para la empresa?

Rta: Por el momento no, siempre nos niegan los créditos por alguna extraña razón y no hemos podido acceder a un crédito para la Mipyme.

- ¿Ha sido Fácil o Difícil el acceso a los Créditos?

Rta: Ha sido difícil el acceso y la aprobación de los mismos.

- ¿Conoce usted el Crowdfunding y conoce alguna herramienta de financiación con estas plataformas de inversión?

Rta: No, no conozco, pero estoy abierto a conocer más alternativas de crédito o financiación para mi empresa, con tal de tener la sostenibilidad que quiero.

- Si en algunas plataformas de Inversión del Crowdfunding le otorgaran Financiamiento para su Mipyme, ¿tomarían la inversión para su empresa?

Rta: Si, por supuesto lo haría, con tal de que me informen bien como hacer el proceso y si es posible me asesoren hasta conseguir la financiación.

Dentro de la entrevista realizada a la Representante Legal de la Pyme se dieron preguntas cerradas constaron de seis (6) aspectos principales de la empresa entre ellos están las generalidades de la empresa, sector al que pertenece, productos o servicios que ofrece, planificación distribución y ventas, administración de la empresa, impacto ambiental y aspectos financieros. Estas cuestiones se respondieron de manera correcta y en su totalidad.

Información Financiera Grupo Empresarial PINO S.A.S

Para la realización del proyecto se contó con la información Financiera de la MiPyme la cual se muestra a continuación:

Gráfica 5. Estado de Situación Financiera Inicial Febrero 2021 Grupo Empresarial PINO S,A,

VALIDO SOLO PARA LA EMPRESA GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S. NIT 901.457.019-1

GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S NIT. 901.457.019-1 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INICIAL A FEBRERO 28 DE 2021			
ACTIVO		PASIVO	
	10.000.000		0
CORRIENTE		Cuentas por Pagar	0
Caja (110505)	650.000	Obligaciones Fras	0
Bancos	0	Proveedores	0
Inventarios (143005)	3.300.000		
Oficina (151605)	2.000.000	PATRIMONIO	10.000.000
Equipo de Oficina (1528)	1.200.000	Capital Social (310505)	10.000.000
Muebles y enseres (1528)	750.000	Resultado del Ejercicio anterior	0
Maquinaria y Equipo (152005)	2.100.000	Resultado del Ejercicio	0
Total Activo	10.000.000	Total Pasivo + Patrimonio	10.000.000
			
GINA C. GONZALEZ		GINA C. GONZALEZ	
T.P. 188322-T		T.P. 188322-T	NIT. 901.457.019-1
ELABORO		AUTORIZO	REPRESENTANTE LEGAL

VALIDO SOLO PARA LA EMPRESA GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S. NIT 901.457.019-1

GINA CONSTANZA GONZALEZ GUTIERREZ.
CONTADOR PUBLICO
TARJETA PROFESIONAL: TP 188322-T
UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

Fuente: Grupo Empresarial PINO S,A,S.

Después de iniciar labores dentro del año 2021, el Grupo Empresarial PINO S.A.S.; muestra como fue su comportamiento durante ese año, sin embargo esta información permite realizar un análisis a la situación financiera que se presentó cuando todavía seguía la pandemia:

Gráfica 6. Estado de Resultados a Diciembre 2021:

VALIDO SOLO PARA LA EMPRESA GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S. NIT 901.457.019-1		
GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S.		
NIT. 901.457.019-1		
ESTADO DE RESULTADOS		
A DICIEMBRE 31 DE 2021		
INGRESOS		236.329.643
Ventas	236.329.643	
Otros Ingresos	0	
COSTO MATERIALES		88.908.294
Utilidad Neta		147.421.349
GASTOS		18.416.000
Administrativos	14.000.000	
Ventas	4.416.000	
Utilidad Bruta		129.005.349
Utilidad o Resultado Del Ejercicio		129.005.349
		
GINA C. GONZALEZ G.	GINA C. GONZALEZ G.	GINA C. GONZALEZ G.
T.P. 188322-T	T.P. 188322-T	NIT. 901.457.019-1
ELABORO	AUTORIZO	REPRESENTANTE LEGAL
VALIDO SOLO PARA LA EMPRESA GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S. NIT 901.457.019-1		

Fuente: Grupo Empresarial PINO S,A,S.

Gráfica 7. Estado de Situación Financiera a Diciembre 2021:

VALIDO SOLO PARA LA EMPRESA GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S. NIT 901.457.019-1

GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S NIT. 901.457.019-1 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA A DICIEMBRE 31 DE 2021				
ACTIVO		139.005.349	PASIVO	0
CORRIENTE			Cuentas por Pagar	0
Caja (110505)	4.355.349		Obligaciones Fras	0
Cuentas por Cobrar (130505)	19.755.000		Proveedores	0
Inventarios (143005)	56.595.000			
Oficina (151605)	4.800.000		PATRIMONIO	139.005.349
Equipo de Oficina (1528)	3.500.000		Capital Social (310505)	10.000.000
Muebles y enseres (1528)	15.000.000		Resultado del Ejercicio anterior	0
Maquinaria y Equipo (152005)	35.000.000		Resultado del Ejercicio	129.005.349
Total Activo		139.005.349	Total Pasivo + Patrimonio	139.005.349
				
GINA C. GONZALEZ			GINA C. GONZALEZ	
T.P. 188322-T			T.P. 188322-T	
ELABORO			AUTORIZO	
			NIT. 901.457.019-1	
			REPRESENTANTE LEGAL	

VALIDO SOLO PARA LA EMPRESA GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S. NIT 901.457.019-1

GINA CONSTANZA GONZALEZ GUTIERREZ.
CONTADOR PUBLICO
TARJETA PROFESIONAL: TP 188322-T

Fuente: Grupo Empresarial PINO S,A,S.

Proyección de Ingresos Grupo Empresarial PINO S.A.S

En este apartado se da a conocer un presupuesto proyectado a 1 año, sobre los ingresos posibles que pueda tener la MiPyme, esperando con esto alcanzar a incluirse en la plataforma de Financiamiento Colectivo y poder tener el apoyo financiero que están buscando.

A continuación, se muestra el Proyectado a 2022:

Gráfica 8. Proyección de Ingresos Grupo Empresarial PINO S.A.S Enero a Diciembre 2022::

PROYECCION DE VENTAS GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S.													AÑO		2022	
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	TOTAL			
INGRESOS	\$ 19.694.137	\$ 22.648.257	\$ 26.045.496	\$ 29.952.320	\$ 34.445.169	\$ 39.611.944	\$ 45.553.735	\$ 52.386.796	\$ 60.244.815	\$ 69.281.537	\$ 79.673.768	\$ 91.624.833				
AUMENTO	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%				
INGRES PROYECTADO	\$ 22.648.257	\$ 26.045.496	\$ 29.952.320	\$ 34.445.169	\$ 39.611.944	\$ 45.553.735	\$ 52.386.796	\$ 60.244.815	\$ 69.281.537	\$ 79.673.768	\$ 91.624.833	\$ 105.368.558				
GASTOS PROYECTADO	\$ 1.764.867	\$ 2.029.597	\$ 2.334.036	\$ 2.684.142	\$ 3.086.763	\$ 3.549.777	\$ 4.082.244	\$ 4.694.580	\$ 5.398.767	\$ 6.208.583	\$ 7.139.870	\$ 8.210.850				
COSTOS PROYECTADO	\$ 8.520.378	\$ 9.798.435	\$ 11.268.200	\$ 12.958.430	\$ 14.902.195	\$ 17.137.524	\$ 19.708.152	\$ 22.664.375	\$ 26.064.032	\$ 29.973.636	\$ 34.469.682	\$ 39.640.134				
UTILIDAD BRUTA	\$ 12.363.013	\$ 14.217.465	\$ 16.350.084	\$ 18.802.597	\$ 21.622.986	\$ 24.866.434	\$ 28.596.399	\$ 32.885.859	\$ 37.818.738	\$ 43.491.549	\$ 50.015.281	\$ 57.517.574	\$ 358.547.979	TOTAL AÑO 2022		
(INGRESOS PROYECTADO-COSTOS Y GASTO PROYECTADO)													\$ 129.005.349	TOTAL AÑO 2021		
														COMPARACION	277,9 %	
														\$ 229.542.630	\$	

Fuente: Grupo Empresarial PINO S,A,S. Elaboración propia.

Analizando el cuadro anterior hay una variación de más del 250% en cuanto a su nivel de ingresos comparado con el 2021. Su utilidad varía en más de \$120 Millones de pesos, comparado con el 2021, dando como resultado una amplia variación en cuanto a sus ingresos y mejorando su nivel de producción aun así para aumentar más sus ventas requiere del apoyo financiero que está solicitando la MiPyme.

Dentro de la investigación, se encuentran las diferentes alternativas de Financiación Crowdfunding o financiación colectiva. Según la Revista Virtual La República en su artículo: “Conozca 5 Plataformas de Crowdfunding” (Cajamarca, 2021) muestra cuales les puede servir a Grupo Empresarial PINO S.A.S:

Gráfica 9. Principales Plataformas de Crowdfunding en Colombia para apoyo a Microempresarios:

LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS APLICACIONES CROWDFUNDING

TIPOS DE CROWDFUNDING

1

Donaciones

Realizar aportes sin esperar beneficios a cambio

2

Recompensa

Hacer aportes por los que recibirá un producto o servicio

3

Acciones

Reciben participaciones o acciones en la iniciativa

4

Préstamo

Financiamiento en masa por medio de préstamo a cambio de interés acordado

5

Royalties

Esperan obtener una parte simbólica de los beneficios cuando salgan al mercado

LAS PLATAFORMAS



- Facilita financiación de productores
- Ente **12% y 22% E.A.** de rentabilidad
- Ofrece contratos de comercialización
- Reportes de seguimiento
- Gestión de riesgos

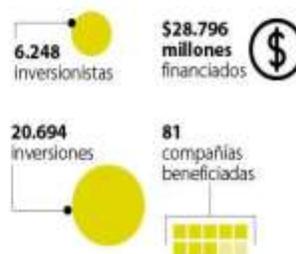


- Plataforma que promueve la idea de ser inversionista inmobiliario desde **\$1 millón**
- Entre **12% y 18%** de rentabilidad E.A.
- Entrega rendimientos mensuales, trimestrales y al finalizar proyecto
- Fondo administra los recursos

Fuente: Sondeo LR | Gráficos: LR-GR



- 1 Recolecta ayudas para una emergencia humanitaria
- 2 Hace 'vaca' para organizar un evento
- 3 Financia una campaña política con apoyo ciudadano
- 4 Permite recibir aportes mes a mes por cierto contenido
- 5 Pre venta de un producto antes de empezar la producción
- 6 Hacer campañas de pre-venta de un libro



REQUISITOS

- Ser persona jurídica constituida en Colombia
- Contar con al menos un año de operación y de ventas
- Tener ingresos anuales entre **\$900 millones a \$50.000 millones**
- No estar en proceso de liquidación o reorganización empresarial
- No pertenecer a sectores económicos restringidos



- Única plataforma de crowdfunding para financiar estudios y proyectos de educación en Colombia
 - Iniciativa de voluntariados cortos para apoyar la educación o el medio ambiente
 - Trabajo colaborativo con emprendedores colombianos para apoyar educación y medio ambiente
- \$130 millones financiados
- 1.100 árboles plantados
- 1.600 mercados entregados
-

Fuente: Sondeo La Republica, Octubre 2021.

De acuerdo con la información brindada por la MiPyme; se realiza el análisis de la misma partiendo de los elementos suministrados para esta investigación; se determina que, la empresa está en crecimiento, pero de igual manera requiere de financiación para poder sustentar y aumentar sus niveles de producción y ventas, pero cumple sólo con algunos de los requisitos para poder inscribirse y recibir la inversión

deseada, una de estas plataformas de Financiamiento Colectivo es A2CENSO, sin embargo al verificar los requisitos que tiene la plataforma financiera no podría brindarles apoyo económico debido a que la meta de ingresos anuales deben superar los \$900 millones de pesos y la MiPyme no tiene esos niveles de ingresos.

No obstante, gracias a las FINTECH, se debe ampliar los aspectos y se puede verificar con las múltiples plataformas de Crowdfunding existentes en Colombia, si hay una que les pueda asegurar una financiación como la que esperan. Estas otras alternativas de financiamiento pueden ser:

- Fonade (Fondo Financiero de proyectos de desarrollo) que tiene por objeto principal ser agente en el ciclo de proyectos de desarrollo mediante la financiación y administración de estudios, y la coordinación y financiación de la fase de preparación de proyectos de desarrollo.
- Bancoldex Es el banco de desarrollo para el crecimiento empresarial en Colombia, apalancando compañías de todos los tamaños, todos los sectores y todas las regiones de Colombia indistintamente de su tiempo de existencia, con servicios de conocimiento e instrumentos financieros.
- Banco Agrario

6.7. Consideraciones éticas

En tanto no se intervienen comunidades de manera directa, no hacemos uso de la Resolución Rectoral No. 1593 del 23 de febrero de 2022. Sin embargo, si se realizaron los consentimientos informados tanto de la encuesta como la entrevista aplicadas.

7. Resultados

Dentro de los objetivos específicos planteados al inicio de este proyecto investigativo, analizamos si esta alternativa financiera (A2CENSO) cumple y es verdaderamente posible para poder implementarla en las finanzas de la Pyme; al conocer que estas herramientas financieras han sido una alternativa de éxito en las Microempresas de Colombia, dándoles un “empujón” financiero, podemos ver que si se puede aplicar dentro de la empresa que es población de este proyecto. Así se podría optar por acogerse a la herramienta de Crowdfunding o financiación colectiva dado que esta puede ser una herramienta viable y menos complicada que las entidades financieras tradicionales, las cuales generalmente les niegan el apoyo económico que estas han solicitado.

Al inicio de este proyecto investigativo, demostramos la capacidad de respuesta y de financiamiento total con que cuentan las MiPymes en Colombia y esta herramienta ha sido elemental, pues permite incrementar la Credibilidad de las pequeñas empresas para que emprendan y surjan en sus nuevos negocios.

Puede observarse al Crowdfunding como la manera más práctica de encontrar financiación sin demasiada tramitología y con herramientas informáticas, que permiten en el menor tiempo posible el obtener respuesta de la viabilidad de inversión hacia la empresa, permitiendo que sea menos traumática las solicitudes crediticias. Este es el manejo de la financiación colectiva y sus aplicaciones, permitiendo amplia accesibilidad de créditos para las microempresas.

Dentro de las distintas plataformas vigentes legales y que practican esta serie de financiamiento colectivo; encontramos que la Plataforma A2censo es la que más se ajusta a la oferta de la empresa.

A2censo es una plataforma que se financia por medio de la BVC (Bolsa de Valores de Colombia) y permite que las Mipyme como Grupo Empresarial PINO S.A.S.; pueda darse a conocer en el mercado bursátil y permitan que otros inversores inviertan en la Mipyme.

Las demás plataformas solo manejan la parte rural, donaciones, pero no financian como lo hace esta plataforma directamente. En A2censo nos permiten financiar el monto requerido por la MiPyme, pero NO podría acceder al financiamiento, ya que no cumple con un requisito que es el de: generar ingresos anuales por más de 900 millones de pesos, según condiciones expresadas en la página de la plataforma de financiamiento. A continuación, se muestra los requisitos de la plataforma para acceder a la inversión:

Gráfica 10. Requisitos para cumplir y acceder a Financiación por parte de A2CENSO:



Fuente: <https://a2censo.com/>.

La Mipyme ha dicho dentro del proyecto investigativo que, aunque no conocen bien el Crowdfunding y sus usos, si fuera posible una inversión con dicha herramienta financiera les sería de gran apoyo, ayudando a comprar más maquinaria y materia prima que les beneficiaría en el aumento de las ventas y en el crecimiento general del negocio, en especial para un posicionamiento a nivel departamental.

La viabilidad de la implementación de la herramienta financiera se basa en el análisis de la información entregada por la empresa, en la que se observa que es una empresa legalmente constituida en Colombia. La Mipyme ha sido beneficiada por el Fondo Emprender (Sena) para realizar una planta de producción bioamigable que ayude a generar el doble de su producción mensual, y así generar un aumento en sus ventas; aunque lleva muy poco en el mercado se ha visto la aceptación de los consumidores con los productos que ofrece; además de esto, se denota que de los apoyos o financiamientos que la sociedad ha realizado, pocos han resultado viables debido a que no han sido aptos para un crédito en entidades financieras y que terminan siendo negados.

Generalmente no sería posible la financiación con A2censo, no obstante existen distintas entidades financieras que sí permitirían un acceso a una financiación, a continuación se nombran algunas plataformas y bancas colombianas:

- Fonade (Fondo Financiero de proyectos de desarrollo) que tiene por objeto principal ser agente en el ciclo de proyectos de desarrollo mediante la financiación y administración de estudios, y la coordinación y financiación de la fase de preparación de proyectos de desarrollo.
- Bancoldex Es el banco de desarrollo para el crecimiento empresarial en Colombia, apalancando compañías de todos los tamaños, todos los sectores y todas las regiones de Colombia indistintamente de su tiempo de existencia, con servicios de conocimiento e instrumentos financieros.
- Banco Agrario

Así que no hay excusa para poder emprender y seguir avanzando en el negocio, siempre existirá un apoyo financiero para los microempresarios del país.

8. Conclusiones

- Se determinó que la Herramienta Financiera “Crowdfunding” es una alternativa de apoyo financiero para el crecimiento de las MiPymes que permiten el mejoramiento de la calidad de sus productos y los lleven a una mayor expansión en el mercado.

- Del análisis del estudio realizado a través del formulario de Google Forms se pudo establecer que la alternativa financiera que no ocupa en esta investigación cumple con los objetivos requeridos para implementarla en la ampliación financiera de la MiPymes.

- La aplicación y manejo del “Crowdfunding” contiene unas herramientas que permiten que las MiPymes puedan acceder de manera fácil a créditos a través de mecanismos informáticos con resultados ágiles y positivos para su crecimiento financiero.

- Esta investigación nos dio a conocer que es factible la aplicación de la Herramienta Financiera “Crowdfunding”, pero con el uso de la plataforma A2censo NO alcanzaría a financiarse debido a que uno de los requisitos para acceder a el apoyo financiero, sería el tener ingresos por más de 900 millones de pesos anuales; cosa que no tiene la Mipyme pues hasta ahora se está desarrollando, creciendo y haciendo parte de la economía municipal y departamental. Pero se dan distintas alternativas de financiación que permitirían el acceso a una importante ayuda financiera o apalancamiento que es lo que busca la Mipyme, entre estas plataformas y banca encontramos:

- FONADE
- Bancoldex
- Banco Agrario
- Banco W.

El apoyo que brindan estas plataformas sirve para fortalecer los recursos financieros de las MiPymes para el desarrollo de sus proyectos, ofreciendo como una gran ventaja la mitigación de riesgos crediticios muy mínimos.

- Desde el punto de vista del área de la Gerencia Financiera, la aplicación de la Herramienta “Crowdfunding” nos va a generar un mejor manejo de los recursos (financieros, humanos y físicos) de las MiPymes y un resultado favorable de sus inversiones.

- El objetivo principal del presente trabajo nos conduce una solución financiera no solo de las medianas y pequeñas empresas ya constituida, sino también a los futuros emprendedores que necesiten de un apoyo financiero para poner en marcha su proyecto.

9. Referencias bibliográficas

Aragón, E. (2018, agosto 28). El ABC del emprendedor: 26 términos. Recuperado de:

<https://www.aragonemprendedor.com/blog/2018/08/28/el-abc-del-emprendedor-26-terminos-muy-habituales-que-conviene-no-confundir/>

Barraza, G., Barros, J., Bernal, J., Canavate, M., Machado, G., y Contreras, J. (2020). Investigación Innovación en Tics: Impacto del Crowdfunding en el desarrollo de nuevos emprendimientos en Colombia entre los años 2015 y 2019. Revista I+D en TIC, Volumen 11 Número (2) p. 14-25.

Universidad Simón Bolívar. <http://revistas.unisimon.edu.co/index.php/identific>:

Bottiglia, R., y Pichler, F. (2016). Crowdfunding para MiPymes: Una Perspectiva Europea. Verona, Italia: Editorial Springer.

Bruntje, D., y Gajda, O. (2015). Crowdfunding en Europa: Estado del arte en teoría y práctica. Bruselas, Bélgica: Editorial Springer.

CAF. (2017, abril 18). El microcrédito productivo y las microfinanzas en América Latina. Banco de Desarrollo de América Latina. Recuperado de:

<https://www.caf.com/media/4052/LeonardoVillar.MicrocreditoProductivo.pdf>

Cajamarca, I. (2021, marzo 16). La plataforma de crowdfunding a2censo recaudará \$24.900 millones durante el 2021. La República. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/finanzas/la-plataforma-de-crowdfunding-a2censo-recaudara-24900-millones-durante-el-2021-3139659>

Calvache, I. (2020). Tipos de Crowdfunding. Recuperado de: <https://ivanalvache.com/tipos-crowdfunding/>

CEPAL. (2011). Eliminando barreras: el financiamiento a las MIPYMES en América Latina. Comisión

Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de:

<http://www.cepal.org/es/publicaciones/35358-eliminandobarreras-financiamiento-MiPymes-america-latina>

Estudio revela las frustraciones y el optimismo de los emprendedores colombianos. (2020, junio 7)

Revista Semana. Recuperado de: <https://www.semana.com/emprendimiento/articulo/reporte-global-de-emprendimiento-resultados-de-colombia-2018/259199/>

Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L., y Garrido, C. (2011). Eliminando Barreras: el financiamiento a las MiPymes en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL.

Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/35358>

Gobierno de España (2014). ¿Qué es la Pyme? Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Recuperado

de: <http://www.ipyme.org/es-ES/DatosPublicaciones/Paginas/DefinicionPYME.aspx>

Granovetter, M. (1973). La fuerza de los lazos débiles. Revista American Journal of Sociology, Volumen 78, Número 6, p. 1360-1380.

Gutiérrez, J. (2010). Crowdfunding y creative commons, nuevos modelos de financiación y propiedad intelectual para la producción y distribución de proyectos audiovisuales. Cuadernos de Comunicación Volumen 4, p. 30-38.

Hernández, R. (2014). Metodología de la investigación. Ciudad de México, México: Editorial Mc Graw Hill.

Igual, D. (2016). Fintech: Lo que la tecnología hace por las finanzas. Barcelona, España: Profit Editorial.

Kappel, T. (2009). Crowdfunding Ex ante y la industria discográfica: ¿Un modelo para los Estados Unidos? Revista Loy.L.A.Ent.L., pp. 375-385.

Londoño, D. (2021, enero 25). ¿Qué son las Fintech y en que segmentos operan? Revista Portafolio.

Recuperado de: <https://www.portafolio.co/mis-finanzas/que-es-son-las-fintech-y-en-que-segmentos-operan-548532>

Ministerio de Comercio (2019). Definición Tamaño empresarial micro, pequeña, mediana o grande.

Colombia. Recuperado de: <https://www.miMiPymes.gov.co/temas-de-interes/definicion-tamano-empresarial-micro-pequena-mediana>

Mollick, E. (2014). La dinámica del crowdfunding: Un estudio exploratorio. Venturing Revista de negocios, Volumen 29, p. 1-16.

Moncayo, C. (2015). ¿De dónde nace el crowdfunding y qué beneficios supone? Instituto Nacional de

Contadores Públicos. Recuperado de: [https://incp.org.co/de-donde-nace-el-crowdfunding-y-que-beneficios-](https://incp.org.co/de-donde-nace-el-crowdfunding-y-que-beneficios-supone/#:~:text=En%20realidad%2C%20se%20trata%20de,financiar%20proyectos%20de%20forma%20conjunta)

[supone/#:~:text=En%20realidad%2C%20se%20trata%20de,financiar%20proyectos%20de%20forma%20conjunta](https://incp.org.co/de-donde-nace-el-crowdfunding-y-que-beneficios-supone/#:~:text=En%20realidad%2C%20se%20trata%20de,financiar%20proyectos%20de%20forma%20conjunta)

Otto, C. (2017). ABC del Emprendedor: Términos muy habituales que conviene no confundir.

Recuperado de: <https://startupxplore.com/es/blog/abc-emprendedor-25-terminos-muy-habituales-que-conviene-no-confundir/>

Perry, G. (2007). Economía y Política: Análisis de la Coyuntura Legislativa. Número 35, p. 1-11

Rodríguez, P. (2017) Alternativas del Crowdfunding en Colombia. Revista Visiones, Universidad Central.

Número 17.

Rosa, V. (2015). ¿Cómo el Crowdfunding puede impulsar el emprendimiento, la innovación y

transformar la banca tradicional en Colombia? Recuperado de:

https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/7498/Viviana_GomezdeRosa_2015.pdf?sequence=2

Unión Europea (2014). Reglamento (UE) nº 651/2014 de la Comisión, de 17 de junio de 2014: por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado. España. Recuperado de:

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2014-81403>

Vanegas, A. (2018, agosto 8) Los ocho pasos para acceder a crowdfunding con la regulación que dejó Hacienda. La República. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/finanzas/los-ocho-pasos-para-acceder-a-crowdfunding-con-la-regulacion-que-dejo-hacienda-2757120>

Velasco, J. (2013). Crowdfunding, mecenazgo y colaboración en red. Recuperado de:

<http://blogthinkbig.com/plataformas-de-crowdfunding/>

Información de la Superintendencia Financiera de

Colombia:

https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?_af=publicaciones&_tipo=publicaciones&_funcion=loadContenidoPublicacion&id=10090485

Anexos

Anexamos los modelos de la encuesta y entrevista aplicados en este proyecto investigativo.

1. Modelo de la encuesta Grupo Empresarial PINO S.A.S. MODELO DE LA ENCUESTA GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S

Dentro de la Investigación que se está realizando en la MiPyme, realizaremos la siguiente encuesta para determinar datos que nos llevará a analizar los resultados de la misma.

*Obligatorio

Correo

1. Como inicia la empresa?

2. Cuáles son los motivos los cuales llevaron a crecer como empresa?

3. Hace cuanto están en el Mercado de los Productos de Aseo

De 0 a 12 Meses

Más de 1 año

De 2 a 5 años

4. Cuáles son sus expectativas como empresa

5. Han realizado Créditos con entidades Financieras, cual ha sido la respuesta de ellas?

6. El crédito o Inversión que solicitaron fue para aumentar sus ventas o para que otra función? 7.

El crédito o Inversión que solicitaron fue para aumentar sus ventas?

8. Cuánto sería el aumento en el porcentaje de Ventas de su empresa, desde el 2020-2021?

10% al 20%

25% al 45%

50% al 70%

80% al 100%

Más del 100%

2. Modelo de cuestionario entrevista pyme Grupo Empresarial PINO S.A.S. MODELO DE CUESTIONARIO ENTREVISTA PYME GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S.

Dentro del trabajo Investigativo realizado a su empresa tenemos las siguientes preguntas las cuales nos gustaría que nos apoyara en responder y conocer más acerca de ella:

Generalidades de la Empresa:

- ¿La empresa es de Nueva creación, una adquisición o se trata de una expansión? ¿Está debidamente registrada en la Cámara de Comercio de la Ciudad?

- Cuando y donde empezó a la empresa operaciones:

- ¿Cuál es la actividad principal de la empresa?

- ¿Qué tipo de empresa es? Productora, de Servicios.

Servicios y Productos

- ¿Qué tipo de productos ofrece su empresa?

- A qué tipo de clientes va dirigido sus productos:

- ¿Cree que la materia prima que utilizan para la producción de sus productos es de la mejor calidad? ¿Porqué?

- ¿Cuáles han sido las referencias dadas por sus clientes de sus productos?

- ¿Se ha realizado alguna comparación de los productos o servicios con sus similares?

- ¿Qué es lo que hace a los productos de la empresa superiores a los demás existentes en el mercado?

Análisis de Mercado

- ¿Sus negocios se encuentran creciendo o decreciendo?

- ¿Cómo se compara el negocio con la competencia?

- ¿Bajo qué bases se va a competir?

- ¿Qué estrategia de ventas va a ser utilizada?

- ¿Qué tipo de promociones de ventas?

- ¿Cuál será la publicidad a ser utilizada?

- ¿Qué garantías sobre el producto o servicio se ofrecen?

Administración de la Mipyme

- ¿Quiénes administran o administraran la empresa?

- ¿Cuáles son sus habilidades, educación y experiencia de cada una de las personas?

Operaciones e impacto

- ¿Cómo se va a producir o desarrollar el producto o servicio?

- ¿Cuántas unidades de cada producto salen aproximadamente en una producción mensual?

- ¿Cuál será el impacto ambiental del negocio?

- ¿Cuáles serán las ventajas o desventajas de la ubicación de la empresa?

Aspectos Financieros

- ¿Cuáles serán los productos o servicios a comercializar?

- ¿Qué tipo de Inversiones o Financiamiento han realizado en los últimos meses y con qué fin u objetivo se realizaron estos Financiamientos?

- ¿Algunos de estas Inversiones o Créditos han resultado aprobados para la empresa?

- ¿Ha sido Fácil o Difícil el acceso a los Créditos?

- ¿Conoce usted el Crowdfunding y conoce alguna herramienta de financiación con estas plataformas de inversión?

- Si en algunas plataformas de Inversión del Crowdfunding le otorgaran Financiamiento para su Mipyme, ¿tomarían la inversión para su empresa?

Muchas gracias por su comprensión.

Investigadores:

HUGO RAFAEL GARCIA MORALES

GINA CONSTANZA GONZALEZ GUTIERREZ

Información para analizar en el Proyecto **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA**
CON LA HERRAMIENTA CROWDFUNDING PARA LA PYME GRUPO EMPRESARIAL PINO S.A.S