



## **Crowdfunding en el mercado de capitales Colombiano**

### **Anteproyecto Estadística para la analítica de datos**

Sergio Esteban Castañeda, Alexander Guecha, Guillermo Castillo

#### **Introducción**

Mucho se habla del mercado de capitales y las bolsas de valores como uno de los mecanismos de medición de la salud de la economía de un país. De hecho, para la mayoría de los colombianos es habitual escuchar en la franja de indicadores económicos de los noticieros algo denominado el COLCAP (León Cristancho, 2015, p.2), sin lograr entender cómo funciona este mundo financiero y qué relación tiene con el día a día de una persona ajena al tema.

Dado que, los mercados de capitales han estado por mucho tiempo en el desarrollo de las economías de las naciones y en algunos casos de mercados más desarrollados, también existe una mayor cultura general frente a temas bursátiles. Un ejemplo de lo anterior es la Bolsa de Nueva York (NYSE por sus siglas en inglés), la cual ha desarrollado todo un movimiento cultural en torno al tema, con iconos como la película El Lobo de Wall Street, el Charging Bull o Toro de Bronce de Nueva York, con el cual gran cantidad de personas se toman fotos como representación de abundancia, entre otros elementos arraigados a la cultura y que inciden directamente en el comportamiento de las personas y el conocimiento general frente a los mercados de capitales, encontrándose que en culturas como la de Nueva York hay una mayor propensión al conocimiento en inversión en estos mercados.

Sin embargo, para el caso de Colombia, tal desarrollo cultural no ha sido tan prominente, razón por la cual la Bolsa de Valores de Colombia (BVC en adelante) ha navegado a través del tiempo en un mercado en donde la cantidad de actores y participantes no es masiva como en el caso de Nueva York, y por el contrario, se ha enfocado en relaciones con reconocidas corporaciones financieras, grandes inversionistas profesionales (personas jurídicas) y alguna que otra persona de a pie que quiso probar suerte y se asesoró.

Es preciso señalar que uno de los hitos más importantes en el mercado colombiano en materia de masificación y conocimiento general fue la primera emisión de acciones de Ecopetrol, en donde cualquier persona podía convertirse en ese aspiracional de “empresario” al comprar una acción o grupo de acciones de esta compañía. Toda vez que la forma en cómo se realizó esta distribución, rompió paradigmas ya que cualquier persona podía acceder bajo su riesgo al título, en puntos de venta poco habituales para el mercado financiero como lo son cadenas de supermercados, y con una muy baja participación de un intermediario que por lo general cobra altas cuantías para realizar inversiones en el mercado.

No obstante desde ese entonces, no ha habido algún otro hito similar que permita llevar al mercado bursátil a este nivel de voz a voz, y por tanto, todas las operaciones

continuaron enfocadas al nicho de mercado de grandes corporaciones financieras, intermediarios, así como inversionistas profesionales, entre otros. Sin embargo, con la transformación digital de los últimos tiempos, la transición a celulares inteligentes, la masificación del social media y el desarrollo de activos digitales, permitió el comienzo de un desarrollo periférico de microsegmentos y micro participantes del mercado.

Lo anterior, comienza a llamar la atención de la BVC en un nicho de mercado denominado “retail”, que corresponde a un mayor número de personas, de menores ingresos y con dificultades de acceso al mercado, por barreras como los altos costos de entrada al mercado y el nivel de conocimiento de los productos ofrecidos; pero que a su vez estaban mostrando un interés en el mercado bursátil como una alternativa de rentabilización del capital.

Así las cosas, la BVC, comienza a realizar mayores esfuerzos tecnológicos, operativos y económicos incluyendo patrocinios y financiación para el desarrollo de activos digitales, que permitieran acceder al mercado sin intermediación y eliminando las barreras de entrada, sin descuidar al nicho de mercado habitual, pero bajo la promesa de ser el centro de conexión de los sueños de las personas y los deseos de crecimiento de las empresas, habilitando de esta forma el acceso a la riqueza por parte de los Colombianos.

Cabe destacar que en este afán por innovar, en el año 2017, comienza a ganar relevancia entre las directivas de la organización el concepto de Crowdfunding<sup>1</sup> (De las Heras Ballell, 2013) , al cual no se le creía mucho en principio, sin embargo, con el paso del tiempo se empieza a materializar una idea, que en respuesta al deseo de llegar a más personas, podría ser el puente de conexión, planteando un modelo de negocio en donde la financiación no estaría dirigida a grandes empresas que constituyen tan solo el 1% del sector empresarial colombiano (3.597 empresas), sino al 9% de pymes (38.151 empresas) y el 3% de medianas empresas (10.533 empresas) que a la fecha carecen de canales de financiación (CCB, 2021), o en muchas ocasiones no han encontrado una solución en las alternativas tradicionales como los bancos, y cuyos montos requeridos de empréstitos, podrían ser alcanzados haciendo uso de algo similar a una colecta, el cual consiste en reunir pequeñas porciones de dinero aportado por un grupo de personas con un promedio de ingresos accesibles hasta alcanzar el monto requerido por la pyme y mediana empresa, con el compromiso de pagar rendimientos a sus inversionistas.

Ahora bien, con la expedición del Decreto 1357 de 2018 de la SFC, se reguló en materia financiera los aspectos que regirían el Crowdfunding, como alternativa de

---

<sup>1</sup> Las diversas modalidades de crowdfunding representan, en realidad, una oportunidad para canalizar campañas de financiación colectiva, con un alto grado de participación y con interesantes posibilidades de colaboración que aportan valor al simple proceso de aportación de recursos en donde se reúnen empresas que requieren financiación con inversionistas que de manera conjunta pueden reunir dicho capital (De las Heras Ballell, 2013)

financiación e inversión en Colombia, dando luz verde al producto en que la bolsa ya se estaba trabajando.

Bajo estos lineamientos, nace en el 2018 a2censo, como el primer mecanismo de inversión en pymes que a través del concepto del Crowdfunding o la colecta, podría entregar financiamiento, visibilidad y reputación a las pymes y medianas empresas y adicionalmente generar rendimientos para personas del segmento “retail”, que no tienen altos flujos de capital, pero que pueden invertir desde \$200.000 y por consiguiente ganar utilidades sobre este dinero.

A hoy 17 de marzo de 2022, ha sido interesante el camino recorrido por a2censo, en donde se tuvo que consolidar un posicionamiento, credibilidad de un producto concebido por una organización (BVC) cuyo enfoque inicial como se mencionó, siempre fue B2B (servicios de empresas ofrecidos a empresas) en un contexto de nicho, y se enfrentó a un reto más de orden B2C (Servicios de empresas a consumidores finales), enfrentándose a un entorno masivo y desconocido, pero de gran oportunidad. En consecuencia, ya son dos (2) años de operación del producto, en donde se ha logrado financiar 99 pymes y por ende un aproximado de 30.000 inversionistas han conectado sus deseos de inversión con los deseos de crecimiento de las empresas.

En este sentido, el departamento de mercadeo de la bolsa de valores ha iniciado con el ejercicio de conformar una comunidad en torno a a2censo, con la intención de llevar a nuevos inversionistas a los mercados “tradicionales” de capitales, y así continuar el camino de “profesionalizar” al inversionista “retail”. Razón por la cual hoy en día con la data e información de los inversionistas de a2censo se quiere lograr una segmentación o descripción de estos inversionistas que nos permitan identificar algún nicho de mercado con potencial de participar en otros escenarios de inversión de mayor capital y mayor nivel de riesgo pero de igual forma, con excelentes oportunidades de generar altos niveles de rentabilidad, fortaleciendo a su vez el conocimiento y uso de los productos tradicionales del mercado de capitales, y así brindando un mayor dinamismo y liquidez, gracias a la diversidad y volumen de participantes.

## **Justificación**




De acuerdo a lo expuesto en el apartado anterior, es importante poder hacer uso de la información derivada del uso del producto por parte de los actuales inversionistas de a2censo, para poder generar descripciones acertadas y posibles hipótesis de segmentos de clientes no intermediados o “retail”, con características diferenciales que tengan el potencial de migrar a otros mercados y productos ofrecidos por la BVC.

Hoy en día la bolsa de valores cuenta con dicha información extraída de plataformas como Google Analytics y Hotjar, con la cual puede desarrollar análisis estadísticos descriptivos que permitan revelar oportunidades de negocio y actualmente no están siendo aprovechadas de la mejor manera para segmentar a clientes potenciales para otros productos ofrecidos por la BVC.

## Objetivo General

Identificar segmentos de mercado o grupos de interés con características comunes que puedan hacer uso y adquirir los productos del mercado de capitales de BVC.

## Objetivos específicos

1. Consolidar una base de datos de inversionistas actuales de a2censo con información demográfica, económica y de uso del producto. 
2. Identificar las variables de interés que pueden permitir organizar grupos de inversionistas con aspectos comunes.
3. Analizar la información obtenida a través de técnicas estadísticas descriptivas para identificar patrones de comportamiento o grupos poblacionales derivados de las variables identificadas previamente. 
4. Identificar causalidades o relaciones entre las variables cuantitativas y cualitativas del estudio.
5. Presentar análisis y recomendaciones frente a los resultados obtenidos bajo el análisis estadístico descriptivo realizado. 

## Bibliografía

CCB(2021) Crece el número de empresas en Bogotá y la región Retomado de [ccb.org.co](http://ccb.org.co)

De las Heras Ballell, R. (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. *Revista Pensar en Derecho*. N°3, 2, 101-123.

León Cristancho, S. J. (2015). *Factores macroeconómicos que influyen en la volatilidad del índice accionario COLCAP* (Doctoral dissertation, Universidad EAFIT).

## Anexos

### Diccionario de variables

Variable	Tipo de Variable	Descripción	Definición de la variable	Categorías (aplica para Cualitativas)
Campaña	Cualitativa	Nominal	Corresponde al nombre de la empresa que solicitó financiación	No hay categorías específicas
SectorCampaña	Cualitativa	Nominal	Corresponde a una categorización cualitativa del sector económico de relación del proyecto financiado para la entidad y su razón social	Comercio Turismo Energías Publicidad Tecnología Salud Construcción y Materiales Servicios Alimenticios Telecomunicaciones Movilidad y transporte RSE Educación Logística Servicios especializados Entretenimiento

Variable	Tipo de Variable	Descripción	Definición de la variable	Categorías (aplica para Cualitativas)
CalidadTributaria	Cualitativa	Nominal	Corresponde a la categorización de las personas según su tipo de aporte tributario a su país y está asociado con la cantidad y tipo de impuestos que paga	Declarante No contribuyente No declarante Auto retenedor Gran contribuyente
País	Cualitativa	Nominal	Corresponde al país de residencia del inversionista	Colombia Germany Netherlands Antilles Panamá United States Chile Australia Qatar Spain Saudi Arabia México New Zealand Austria Brazil Ecuador France Perú Uruguay China

Variable	Tipo de Variable	Descripción	Definición de la variable	Categorías (aplica para Cualitativas)
SectorEconomico	Cualitativa	Nominal	Corresponde al código CIIU asociado a la actividad económica del inversionista	Persona natural Construcción Investigación y ciencias Información y comunicaciones Servicios domésticos Servicios administrativos Manufactura Administración pública y defensa Comercio al por menor Financiero Agroindustria Salud Industrias creativas y culturales Servicios energéticos Educación Alojamiento y servicios de comida Mantenimiento de equipos Minería Automotriz Transporte y almacenamiento Otros servicios Inmobiliarias Comercio al por mayor Acueducto Reparación de enseres Mantenimiento y cuidado textil Seguros de servicios sociales de riesgos profesionales Reparación de accesorios para el hogar

Variable	Tipo de Variable	Descripción	Definición de la variable	Categorías (aplica para Cualitativas)
TipoInversionista	Cualitativa	Nominal	Corresponde al nivel de profesionalización, conocimiento y experticia de un inversionista declarado de manera propia por el inversionista	No calificado Calificado
Propósito	Cualitativa	Nominal	Corresponde a la razón o motivador por el cual el inversionista se encuentra realizando dicha inversión en la plataforma	Apoyar el crecimiento de empresas colombianas Diversificar mi portafolio de inversión Hacer crecer mi dinero Aprender de financiación Hacer parte de la comunidad a2censo Conectarme con posibles aliados
IngresosMes	Cuantitativa	Continua	Corresponde al ingreso mensual reportado por el inversionista en pesos colombianos	
Patrimonio	Cuantitativa	Continua	Corresponde al valor en pesos colombianos de activos que reporta tener el inversionista	
MontoInversion	Cuantitativa	Continua	Corresponde al Valor en pesos colombianos invertidos en cada una de las campañas disponibles	



Variable	Tipo de Variable	Descripción	Definición de la variable	Categorías (aplica para Cualitativas)
Edad	Cuantitativa	Discreta	Corresponde a la edad en años del inversionista	
CantidadInversiones	Cuantitativa	Discreta	Corresponde a la cantidad de inversiones que ha hecho dicho inversionista en una o varias campañas	

## Pantallazo de variables

SectorCampaña	ClasePersona	CalidadTributaria	País	SectorEconomico	TipoInversionista	Propósito	IngresosMes	Patrimonio	Montoinversion	Edad	CantidadInversiones
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Apoyar el crecimiento de empresas	\$ 12.000.000	\$ 400.000.000	\$ 4.000.000	55	43
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Diversificar mi portafolio de inversión	\$ 9.500.000	\$ 615.000.000	\$ 4.000.000	33	43
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Diversificar mi portafolio de inversión	\$ 7.000.000	\$ 1.700.000	\$ 1.000.000	33	1
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Hacer crecer mi dinero	\$ 32.000.000	\$ 2.700.000.000	\$ 1.000.000	41	21
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Diversificar mi portafolio de inversión	\$ 15.900.000	\$ 145.654.000	\$ 600.000	37	42
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	CONSTRUCCIÓN	NO CALIFICADO	Diversificar mi portafolio de inversión	\$ 2.500.000	\$ 250.000.000	\$ 300.000	31	7
Comercio	NATURAL	NO CONTRIBUYENTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Apoyar el crecimiento de empresas	\$ 150.000.000	\$ 1.000.000.000	\$ 1.600.000	38	36
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	INVESTIGACIÓN Y CIENCIA	NO CALIFICADO	Aprender de financiación	\$ 4.000.000	\$ 150.000.000	\$ 500.000	35	51
Comercio	NATURAL	NO CONTRIBUYENTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Hacer crecer mi dinero	\$ 5.000.000	\$ 300.000.000	\$ 2.000.000	43	7
Comercio	NATURAL	NO CONTRIBUYENTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Hacer crecer mi dinero	\$ 6.000.000	\$ 70.000.000	\$ 200.000	30	13
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Diversificar mi portafolio de inversión	\$ 5.000.000	\$ 600.000.000	\$ 1.000.000	38	22
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Diversificar mi portafolio de inversión	\$ 12.000.000	\$ 362.000.000	\$ 1.000.000	59	33
Comercio	NATURAL	NO DECLARANTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Hacer crecer mi dinero	\$ 5.500.000	\$ 120.000.000	\$ 50.000	37	39
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Diversificar mi portafolio de inversión	\$ 5.000.000	\$ 150.000.000	\$ 250.000	32	42
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	NO CALIFICADO	Hacer crecer mi dinero	\$ 4.500.000	\$ 10	\$ 500.000	32	9
Comercio	NATURAL	NO DECLARANTE	Colombia	SERVICIOS DOMÉSTICOS	NO CALIFICADO	Diversificar mi portafolio de inversión	\$ 2.000.000	\$ 4.000.000	\$ 2.000.000	26	3
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Diversificar mi portafolio de inversión	\$ 20.000.000	\$ 1.778.265.000	\$ 3.000.000	33	29
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	PERSONA NATURAL	NO CALIFICADO	Diversificar mi portafolio de inversión	\$ 12.000.000	\$ 250.000.000	\$ 500.000	41	29
Comercio	NATURAL	DECLARANTE	Colombia	INVESTIGACIÓN Y CIENCIA	NO CALIFICADO	Diversificar mi portafolio de inversión	\$ 4.500.000	\$ 160.000.000	\$ 200.000	46	17
Comercio	NATURAL	NO CONTRIBUYENTE	Colombia	INVESTIGACIÓN Y CIENCIA	NO CALIFICADO	Hacer crecer mi dinero	\$ 2.900.000	\$ -	\$ 200.000	29	2
Comercio	NATURAL	NO DECLARANTE	Colombia	SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	NO CALIFICADO	Aprender de financiación	\$ 1.500.000	\$ -	\$ 200.000	27	22