



COMUNICACIÓN

Título: Del gota a gota al crowdfunding. Barreras y posibilidades.

Autores y e-mails:

Maryi Adriana Cadrazco Suárez/ mcadrazco@unisalle.edu.co

Carlos Augusto Rincón/ carincon@unisalle.edu.co

Jorge Luis Juliao-Rossi / jjuliao@unisalle.edu.co

Blanca de Miguel Molina/ bdemigu@gmail.com

Departamento:

Universidad:

Universidad de La Salle, Bogotá (Colombia)

Universitat Politècnica de Valencia (España)

Área Temática: *S05- Poverty risk, SMEs, and territory*



Resumen:

En la actualidad, los esfuerzos de la política pública colombiana CONPES (4011) no han sido suficientes para enfrentar los cambios provocados por la pandemia. La búsqueda de oportunidades laborales ha llevado a los ciudadanos a utilizar cada vez más la informalidad como medio de ganarse la vida. El 42% de la población de Bogotá se dedica a actividades informales DANE (2021). Los trabajadores informales carecen de las condiciones mínimas para el desarrollo de sus actividades, y también enfrentan problemas para acceder al capital tradicional. Por lo tanto, el recurso a prácticas informales y no reguladas ha provocado un deterioro de sus actividades.

La crisis económica ha agravado la situación provocada por el Covid-19. Una de estas fuentes de financiamiento no reguladas y ampliamente utilizadas es el gota a gota, que incluye préstamos negociados a una tasa de interés efectiva superior al 20% mensual; el compromiso del deudor es pagar una cantidad fija para reembolsar el capital y los intereses.

Esta investigación tiene como objetivo proponer un mecanismo que facilite a los emprendedores y comerciantes informales acceder a mecanismos de financiación alternativos tradicionales (como el crowdfunding). Para ello, se realizará un análisis comparativo entre las condiciones para la obtención de diferentes fuentes de fondos regulados, en seis ciudades de Colombia.

Abstract

At present, the efforts of the Colombian public policy CONPES (4011) have not been sufficient to face the changes caused by the pandemic. The search for job opportunities has led citizens to increasingly use informality as a means of earning a living. 42% of the population of Bogotá is engaged in informal activities DANE (2021). Informal workers lack the minimum conditions for the development of their activities, and they also face problems in accessing traditional capital. Therefore, the use of informal and unregulated practices has led to a deterioration in their activities.



The economic crisis has aggravated the situation caused by Covid-19. One of these unregulated and widely used sources of financing is drop-by-drop, which includes loans negotiated at an effective interest rate of more than 20% per month; the debtor's commitment is to pay a fixed amount to repay the principal and interest.

This research aims to propose a mechanism that makes it easier for informal entrepreneurs and merchants to access traditional alternative financing mechanisms (such as crowdfunding). For this, a comparative analysis will be carried out between the conditions for obtaining different sources of regulated funds, in six cities of Colombia.

Palabras Clave: *Mecanismos de financiación, financiación, barreras, informalidad, Emprendimiento*

Clasificación JEL:

L26 Entrepreneurship

N26 Financial Markets and Institutions, Latin America • Caribbean

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, los esfuerzos de la política pública colombiana CONPES (4011) no han sido suficientes para enfrentar los cambios provocados por la pandemia. La búsqueda de oportunidades laborales ha llevado a los ciudadanos a utilizar cada vez más la informalidad como medio de ganarse la vida. El 42% de la población de Bogotá se dedica a actividades informales DANE (2021). Los trabajadores informales carecen de las condiciones mínimas para el desarrollo de sus actividades, y también enfrentan problemas para acceder al capital tradicional. Por lo tanto, el recurso a prácticas informales y no reguladas ha provocado un deterioro de sus actividades.



La crisis económica ha agravado la situación provocada por el Covid-19 . Una de estas fuentes de financiamiento no reguladas y ampliamente utilizadas es el gota a gota o pagadario, que incluye préstamos negociados a una tasa de interés efectiva superior al 20% mensual; el compromiso del deudor es pagar una cantidad fija para reembolsar el capital y los intereses.

Esta investigación tiene como objetivo proponer un mecanismo que facilite a los emprendedores y comerciantes informales acceder a mecanismos de financiación alternativos (como el crowdfunding). Para este propósito se pretende probar el efecto que tienen el imprinting regional y el origen del fondos para iniciar el emprendimiento, sobre el desempeño de la empresa.

Los datos usados en esta investigación provienen de la Encuesta de micronegocios del año 2019, diseñada y aplicada por el Departamento Nacional de Estadística -DANE-, con el propósito de capturar información que permita conocer la estructura y evolución de las principales variables económicas de los micronegocios con hasta nueve (9) personas (DANE, 2019a), y se complementa con la encuesta de capital social 2019 DANE, (2019b) que analiza el conjunto de recursos intangibles que están disponibles para los individuos y el colectivo, y que resultan de la interacción en redes de confianza y apoyo, así como atributos de las organizaciones sociales: a) confianza, b) normas y c) redes que facilitan la acción coordinada de sus miembros.

Se usó la técnica de análisis de varianza (Anova) para comparar las diferencias en el desempeño entre micro-establecimientos: i) localizados en diferentes regiones, y ii) que iniciaron con fondos formales en comparación a los que usaron otros fondos considerados informales. Específicamente, se comparan diferencias entre seis ciudades de Colombia caracterizadas por ser capitales de departamento y tener vocación industrial, turística, actividad económica y potencial de desarrollo de nuevos emprendimientos López Lambraño et al., (2020)

Este documento se estructura de la siguiente forma: Se presenta la fundamentación teórica, posteriormente se explica la metodología utilizada, se analizan los resultados y se establecen conclusiones y recomendaciones.



2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Gota a gota y Crowdfunding

Una de las asociaciones más frecuentes en términos de financiación, se hace frente a la informalidad en lo relacionado con el crédito de paga diario o gota a gota. Stegman (2007) define a estos últimos como préstamos de emergencia, de corto plazo (máximo 30 días) de pequeñas cantidades de dinero, para los cuales no se requiere una verificación de crédito, pero si datos básicos como dirección, cuenta de cheques para el caso de Estados Unidos, número de licencia de conducción y de Seguridad Social, así como la verificación de los datos de empleado, salario y fecha de pago; por lo tanto son productos fáciles de adquirir y la transacción puede durar menos de una hora.

En este sentido, Gathergood et al., (2019), afirman que si bien los préstamos de paga diario suponen un alivio en liquidez de corta duración a los consumidores, en el largo plazo causan un aumento y son persistentes en incumplimientos que hacen que los consumidores excedan sus límites de financiación, llevándolos a un espiral de deuda. Para ello tomaron los efectos de recibir un préstamo paga diario en cuatro categorías: a) solicitudes de créditos posteriores, b) productos de crédito retenidos y saldos, c) eventos de mal crédito y d) medidas de solvencia crediticia. Todo ello en largo plazo genera un deterioro en la solvencia crediticia frente al uso de mecanismos tradicionales como los bancos.

Dada también la controversia sobre este tipo de créditos, Barth et al., (2020) analizan si su uso está asociado con menos delitos contra la propiedad y menos quiebras, a pesar de la estructura de tarifas elevadas que presenta este mecanismo, encontrando que la presencia de prestamistas de paga diario ayuda a reducir los delitos contra la propiedad y las quiebras personales, porque brindan financiamiento a personas que de otro modo no tendrían acceso al crédito a corto plazo para las emergencias financieras inesperadas, puntualizando que el Estado tiene un papel fundamental, porque podría intervenir sobre las regulaciones existentes en temas de tasas de interés y acceso de bancos tradicionales a estos mercados de paga diario, incentivando así la formalización.



Una de las fuentes de financiación alternativa analizada dentro de este estudio es el crowdfunding, que ha tomado fuerza por considerarse descentralizado, transparente y al alcance de los emprendedores y/o pequeños empresarios. Es definido por Mollick (2014) como un método de recaudación directa de fondos de la multitud en lugar de utilizar intermediarios tradicionales como los bancos. Así mismo Theerthaana & Sheik Manzoor, (2020) lo ubican como un vehículo financiero basado en Internet, que atrae amplia audiencia, pequeñas contribuciones financieras y bajo costo.

Su objetivo de recaudo puede dividirse en dos corrientes; 1) todo nada, donde si el proponente no llega a la meta la plataforma no entrega el dinero recaudado; y 2) todo cuenta, donde la plataforma garantiza la entrega de los recaudado aunque no se haya llegado a la meta, Acconcia, (2011).

En cuanto a los tipos de crowdfunding, Mollick, (2014) los categoriza en patrocinio, préstamo y recompensa; en tanto que Peña González, (2015) los agrupa en donación y deuda-recompensa; y (Saisho, 2016) los enmarca en recompensa, donación, e inversión.

El lugar donde se desarrolla el esquema, o la plataforma, es definido por Lin & Ya-Yueh, (2016) como el espacio virtual donde los creadores documentan sus proyectos y obtienen la financiación requerida, con la interacción de: 1) fundadores, 2) financiadores, 3) espectadores y 4) administradores. Weber, (2020), las divide por: 1) Cubrimiento geográfico (locales, regionales, nacionales); 2) Enfoque generalista (Todo tipo de proyectos) y enfoque vertical (sólo proyectos de un sector determinado); 3) Estructura de costos (Tasa de éxito, tarifas).

2.2. Imprinting y condiciones de supervivencia empresarial

Desde mediados de la década de los años 1960, surge el interés por comprender cómo la forma en que inicia una organización puede llegar a condicionar su desempeño en el entorno y su supervivencia en el tiempo Stinchcombe (1965). Dicha visión, se complementa con otros postulados teóricos, relacionados con el comportamiento organizacional Cyert y March, (1963), las trayectorias evolutivas Nelson y Winter (1982), la teoría del costo de transacción Williamson, (1985, 1993) y la teoría de contratos Hart, (1995). Actualmente, dicha visión de relación entre las condiciones de fundación de una organización y su desempeño en el tiempo se le reconoce como imprinting “Impronta organizacional” Shirodkar et al., (2017).



Marquis & Tilcsik, (2013) definen el imprinting como un proceso, durante un breve período de susceptibilidad, en el que una organización desarrolla características que reflejan las condiciones del entorno de sus fundadores Shinkle & Kriauciunas (2012). Adicionalmente, las narrativas que cambian las prioridades y modifican las pautas estratégicas de priorizar y suspender decisiones cuando se crea la empresa o en tiempos de agitación, permiten a la organización adaptarse a los cambios del entorno Sinha et al., (2020).

Además de los aspectos anteriores, está el imprinting geográfico. Rajapathirana & Hui, (2018) analizaron el efecto de las condiciones iniciales en las franquicias (tamaño, capital inicial y grado de dispersión geográfica) encontrando que estos afectan el nivel de equilibrio de las empresas creadas bajo esta figura.

Dadas las características cualitativas del imprinting, Abecassis-Moedas et al., (2021) proponen que los fundadores de una empresa pueden estar motivados principalmente por tres razones: a) la autorrealización, que les impulsa a crear empresas que representen su nombre y principios, b) por la libertad, que les lleva a crear empresas semiinformales y c) por motivaciones financieras en donde el desempeño financiero y las ambiciones crecimiento son sus prioridades.

En este sentido, las condiciones iniciales de imprinting también permiten evaluar la supervivencia de las empresas que han accedido a crédito formal versus el crédito informal, lo que constituye uno de los aspectos mas importantes frente al nivel de acceso a créditos bancarios durante la creación empresarial (3 a 5 años de operación). No obstante, Castaldo et al., (2021), encontraron que los préstamos bancarios por sí solos no ejercen ningún efecto significativo en la supervivencia de la organización.

De acuerdo con Teckchandani, (2006), el tamaño de los activos no es un indicador que determine el comportamiento de los préstamos bancarios. En cambio, habla de la relación que tiene un banco con la comunidad local, entendidos como los lazos de éste con el lugar de origen, la propiedad y la conexión. En este sentido se vuelve fundamental el imprinting geográfico, porque deriva en decisiones crediticias acordes con las necesidades conocidas.



3. Metodología

Para probar el efecto que tienen el imprinting regional y el origen del fondo inicial para iniciar el emprendimiento sobre el desempeño de la empresa, se usó la técnica de análisis de varianza (Anova). Esta técnica permite comparar si existen diferencias en el desempeño entre micro-establecimientos: i) localizados en diferentes regiones, y ii) que iniciaron con fondos formales en comparación a los que usaron otros fondos considerados informales.

Específicamente, se comparan diferencias entre las siguientes ciudades, cada una de estas se considera la principal urbe de la región en la cual están localizadas:

Cuadro 1 Ciudades y regiones

CIUDAD	REGIÓN
Bogotá	Andina central
Bucaramanga	Andina oriental
Medellín	Andina centro occidental
Cali	Pacífica
Barranquilla:	Caribe
Cartagena	Caribe

Se incluyeron dos ciudades de la costa caribe debido a que son los dos polos de desarrollo de la zona. Adicionalmente, las dos ciudades se diferencian en que una, Barranquilla, tiene vocación industrial y comercial, mientras que la otra, Cartagena, tiene vocación turística y un desarrollo importante en petroquímicos.

La Anova también permitió establecer el efecto de interacción entre las variables de ciudad y la de inicio con fondos formales. En otras palabras, la Anova permite establecer si existen diferencias significativas en el desempeño entre micro-establecimientos por ciudad que iniciaron con fondos formales (o informales).



3.1 Fuente de datos

Los datos usados en esta investigación provienen de la Encuesta de micronegocios del año 2019. Esta encuesta es diseñada y aplicada por el DANE, tiene como objetivo “capturar información que permita conocer la estructura y evolución de las principales variables económicas de los micronegocios con hasta nueve (9) personas” DANE y DIMPE, (2020). Para el año 2019 la encuesta obtuvo respuesta de 86969 emprendedores. Debido a que se eliminaron las observaciones con datos ausentes, la muestra final usada en las estimaciones de las Anovas es de 18077 emprendedores o micronegocios.

3.2 Definición de variables

Variable dependiente

Utilidad Bruta (Util_Bruta): Ingresos menos costos operativos del año 2018.

Ventas año anterior (Ventas): ingresos por ventas del año 2018.

Variables independientes

Ciudad sede del emprendimiento (Cate_City):

Bogotá (Bog) = 1; Bucaramanga (Buc) = 2; Medellín (Med) = 3; Cali (Cali) = 4; Barranquilla (Baq) = 5 ; Cartagena (Cart) = 6

Capital inicial informal (Fund_Informal): asume 1 si la empresa inició su emprendimiento con un préstamo de una fuente informal (ahorros personales, prestamistas, familia, amigos u otra fuente no formal); asume el valor de cero en si este fondo lo obtuvo de una fuente formal (v.gr. bancos).

En la tabla 1 se observan las estadísticas descriptivas de las variables incluidas en esta investigación. Por su parte, la Tabla 2 muestra la distribución de micro-emprendedores por ciudad y tipo de fondo de capital inicial. Se destaca que sólo el 6.33 % de los empresarios de la muestra iniciaron sus fondos con un préstamo formal. Esta estadística confirma estudios previos (v.gr., Peñaloza, 2015; Wernick and Correia, 2020) que demuestran las restricciones persistentes de las empresas micro y pequeñas para acceder a crédito en Latinoamérica.

Tabla 1: Estadísticas descriptivas de variables incluidas en modelos de Anova

Dependientes	Obs	Mean	Std. dev.	Min	Max					
Utilidad_bruta	18,077	0.075	0.951	-28.513	24.609					
Ventas	18,077	0.063	0.999	-0.321	27.217					
Independientes	Obs	Formal = 0	Informal = 1	Bog	Buc	Med	Cali	Baq	Cart	
Fund_Informal	18,077	1,145	16,932							
Cate_City	18,077			2,168	2,716	2,805	2,565	5,169	2,654	

Nota. Cate_City : Bogotá (Bog); Bucaramanga (Buc); Medellín (Med); Cali (Cali); Barranquilla (Baq); Cartagena (Cart) = 6.

Tabla 2: Distribución de micro emprendedores por ciudades y tipo de fondo inicial

Cate_City	Formal		Informal		Total	%
	Obs	%	Obs	%		
Bog	115	5.30	2,053	94.70	2,168	5.60
Buc	190	7.00	2,526	93.00	2,716	7.52
Med	285	10.16	2,520	89.84	2,805	11.31
Cali	168	6.55	2,397	93.45	2,565	7.01
Baq	235	4.55	4,934	95.45	5,169	4.76
Cart	152	5.73	2,502	94.27	2,654	6.08
Total	1,145	6.33	16,932	93.67	18,077	100

Nota. Cate_City : Bogotá (Bog); Bucaramanga (Buc); Medellín (Med); Cali (Cali); Barranquilla (Baq); Cartagena (Cart) = 6.

4. Resultados

Los resultados de la estimación de la Anova, para la variable dependiente Utilidad Bruta (Util_Bruta), en la Tabla 3 indican que existen diferencias en el desempeño entre los micro-emprendedores dependiendo tanto de la ciudad en la cual se localicen, como del hecho haber iniciado su empresa con capital de fuente formal o no. En la figura 1 se observa que la línea de fondos informales (línea roja) se ubica en la mayoría de puntos por debajo de la línea



(azul) de fondos formales. Esto indica, en términos generales, que los emprendedores que iniciaron con fondos formales en promedio son más rentables que los que no lo hicieron.

Respecto a los emprendimientos que iniciaron con fondos informales, la figura 1 indica que los emprendedores obtienen mejores desempeños si están ubicados en Bogotá, Medellín (Med) o Cali. Los efectos marginales para estos grupos, observados en la Tabla 4, son respectivamente 0.146, 0.108 y 0.059. En contraste, la figura 1 muestra que Cartagena es la ciudad con el peor desempeño para micro-empresarios que inician con capital informal (efecto marginal = 0.02, aunque no es significativo) y Bucaramanga (efecto marginal = 0.03).

Por otra parte, los emprendedores que iniciaron con fondos formales obtienen mejores desempeños en Barranquilla (efecto marginal = 0.425), Bucaramanga (efecto marginal = 0.268) y Cali (efecto marginal = 0.267). Dentro de este grupo, las ciudades de peor desempeño son Medellín (efecto marginal = 0.08, aunque no es significativo) y Cartagena (efecto marginal = 0.21,).

Finalmente, en la Tabla 4 se pueden identificar si las diferencias entre el desempeño (utilidad bruta) de los grupos capital formal Vs. capital informal es estadísticamente significativa en cada ciudad analizada. En otras palabras, se pretende establecer cuál es la ciudad que representa un mayor cambio de utilidad comparando el desempeño de los grupos capital formal en relación con el de capital informal. Es importante señalar que se descartan de este análisis las ciudades de Medellín y Cartagena, debido a que para estas alguno de los dos márgenes calculados no es significativo, hecho que impide la comparación. Por ejemplo, para Cartagena el efecto marginal del grupo informal (Cart-Informal) no es significativo. Para el resto de ciudades, en la Tabla 1 se observa que Barranquilla es la de mayor cambio, pasa de un efecto marginal del 0.0435 (para el grupo informal) a uno de 0.4250 para el grupo formal (Delta de cambio = 0.381). En este sentido, Bucaramanga (Delta de cambio = 0.2680 - 0.0324 = 0.236) y Cali (Delta de cambio = 0.2676 - 0.0591 = 0.208) son la segunda y tercera ciudad con mejor cambio de desempeño. Por su parte, en forma sorpresiva la capital del país, Bogotá, presenta el peor cambio de desempeño (Delta de cambio = 0.2643 - 0.1470 = 0.117).

Una de las explicaciones sobre el desempeño de la ciudades podría estar relacionada con el capital social. Definido por el DANE (2019b) como el conjunto de recursos intangibles



derivados de la interacción de redes de confianza y apoyo. Esto podría sustentar el hecho de que los empresarios toman decisiones de financiación basados en lo que conocen y su confianza institucional no es tan fuerte, por lo cual se financian informalmente, desconociendo los productos formales y regulados por el gobierno, caracterizados por ser menos costosos y de menor riesgo, que derivarían en mayores utilidades en el largo plazo.

Otro factor que podría complementar los resultados del análisis está relacionado con algunas de las variables del BARCAS- Barómetro de Capital Social- Sudarsky & García Díaz, (2020), como confianza institucional, información y transparencia, y redes sociales. En este contexto se justificaría el uso de mecanismos de financiación alternativos como el crowdfunding, que ha tomado fuerza por ser descentralizado, transparente y al alcance de los emprendedores y/o pequeños empresarios. Definido por Mollick (2014) como un método de recaudación directa de fondos de la multitud en lugar de utilizar intermediarios tradicionales como los bancos, mediado por espacios virtuales donde los creadores documentan sus proyectos y obtienen la financiación requerida, con la interacción de: 1) fundadores, 2) financiadores, 3) espectadores y 4) administradores; dividido por: 1) Cubrimiento geográfico (locales, regionales, nacionales); 2) Enfoque generalista (Todo tipo de proyectos) y enfoque vertical (sólo proyectos de un sector determinado); 3) Estructura de costos (Tasa de éxito, tarifas), Weber, (2020).

Tabla 3 Resultados de la estimación de la Anova para la variable dependiente Utilidad Bruta (Util_Bruta) bruta y con la interacción entre las variables Cate_City y Fund_Informal

Source	Partial SS	df	MS	F	Prob>F
Model	80.3220	11.0000	7.3020	8.11	0.0000
Cate_City	11.0147	5.0000	2.2029	2.45	0.0317
Fund_Informal	34.1286	1.0000	34.1286	37.91	0.0000
Cate_City*Fund_Informal	20.9107	5.0000	4.1821	4.65	0.0003
Residual	16261.368	18065.000	0.900		
Total	16341.690	18076.000	0.904		
Root MSE	0.9488				
R-squared	0.0049				
Numero de obs	18077				

Tabla 4 Predicción lineal de márgenes (Predictive margins) de la Anova para la variable dependiente Utilidad Bruta (Util_Bruta) bruta y con la interacción entre las variables Cate_City y Fund_Informal

Variables	Margin	Delta-method std. err.	t	P> t	[95% conf. interval]	
Cate_City						
Bog	0.1544	0.0204	7.57	0.000	0.1144	0.1944
Buc	0.0473	0.0182	2.6	0.009	0.0116	0.0830
Med	0.1068	0.0181	5.92	0.000	0.0714	0.1422
Cali	0.0723	0.0187	3.86	0.000	0.0356	0.1091
Baq	0.0677	0.0132	5.11	0.000	0.0417	0.0937
Cart	0.0330	0.0184	1.79	0.073	-0.0031	0.0691
Fund_Informal						
Formal	0.2766	0.0291	9.52	0.000	0.2197	0.3336
Informal	0.0632	0.0073	8.66	0.000	0.0489	0.0774
Cate_City*Fund_Informal2						
Bog-Formal	0.2643	0.0885	2.99	0.003	0.0909	0.4377
Bog-Informal	0.1470	0.0209	7.02	0.000	0.1059	0.1880
Buc-Formal	0.2680	0.0688	3.89	0.000	0.1331	0.4029
Buc-Informal	0.0324	0.0189	1.71	0.086	-0.0046	0.0694
Med-Formal	0.0843	0.0562	1.5	0.134	-0.0259	0.1944
Med-Informal	0.1084	0.0189	5.73	0.000	0.0713	0.1454
Cali-Formal	0.2676	0.0732	3.66	0.000	0.1241	0.4111
Cali-Informal	0.0591	0.0194	3.05	0.002	0.0211	0.0971
Baq-Formal	0.4250	0.0619	6.87	0.000	0.3037	0.5463
Baq-Informal	0.0435	0.0135	3.22	0.001	0.0171	0.0700
Cart-Formal	0.2186	0.0770	2.84	0.005	0.0678	0.3694
Cart-Informal	0.0205	0.0190	1.08	0.280	-0.0167	0.0577
Numero de obs	18077					

Nota. Cate_City : Bogotá (Bog); Bucaramanga (Buc); Medellín (Med); Cali (Cali); Barranquilla (Baq); Cartagena (Cart) = 6.

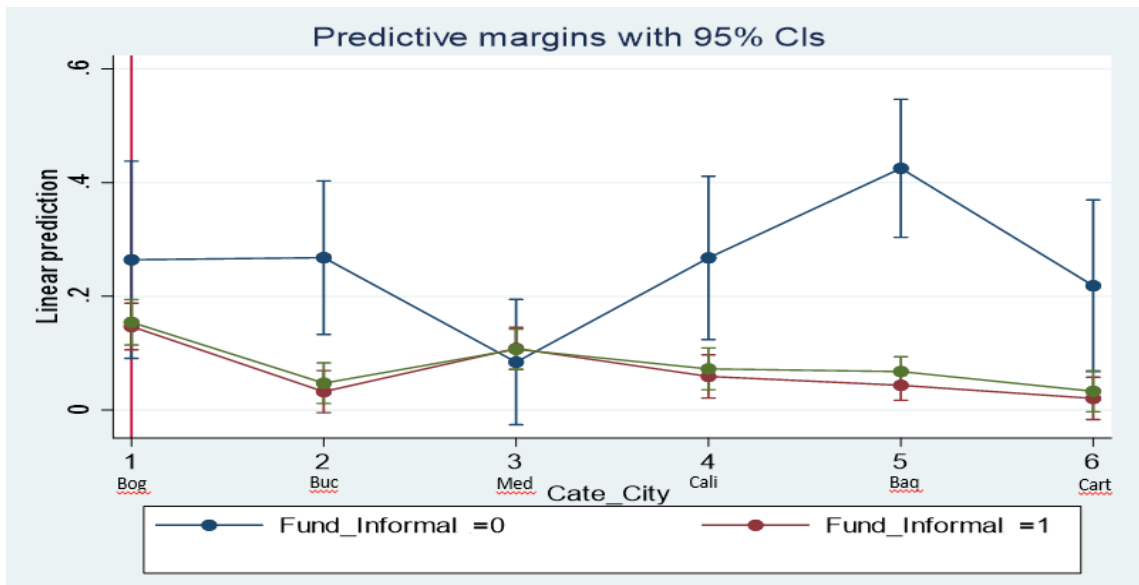


Figura 1 Predicción de la variable utilidad bruta por ciudad y tipo de capital inicial. Eje Y - Utilidad bruta; Eje X - Cate_City : Bogotá (Bog) = 1; Bucaramanga (Buc) = 2; Medellín (Med) = 3; Cali (Cali) = 4; Barranquilla (Baq) = 5; Cartagena (Cart) = 6. Fund_Inicial = 0, para capital inicial formal, y; Fund_Inicial = 1, para capital inicial informal.

Como prueba de robustez, se reemplazó la variable dependiente por ventas Ventas año anterior (Ventas). En la figura 2, Tabla A1 y Tabla A2 se corroboran resultados similares. Se resalta que a pesar de que los emprendedores de la ciudad de Bogotá son los segundos en ventas después de Barranquilla, como se señaló arriba, es la que peor cambio de desempeño evidencia. Este resultado sugiere que los emprendedores de esta ciudad son castigados por mayores costos operativos (y seguramente costos de transacción más elevados) relacionados con funcionar en la ciudad capital, la más grande de Colombia: la de mayores problemas de movilidad interna del país y de transporte de mercancías desde y hacia otras regiones.

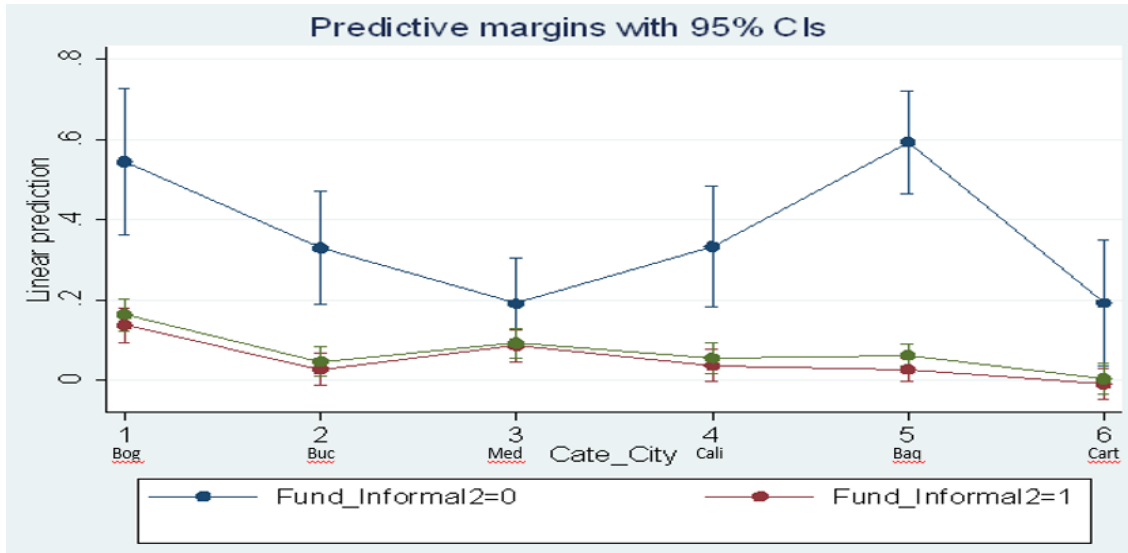


Figura 2 Predicción de la variable ventas por ciudad y tipo de capital inicial. Eje Y - Utilidad bruta; Eje X - Cate_City: Bogotá (Bog) = 1; Bucaramanga (Buc) = 2; Medellín (Med) = 3; Cali (Cali) = 4; Barranquilla (Baq) = 5; Cartagena (Cart) = 6. Fund_Inicial = 0, para capital inicial formal, y; Fund_Inicial = 1, para capital inicial informal.

CONCLUSIONES

En relación al objetivo de esta investigación, proponer un mecanismo que facilite a los emprendedores y comerciantes informales acceder a mecanismos de financiación alternativos (como el crowdfunding), se pudo concluir que se se justificaría el uso de mecanismos de financiación alternativos como el crowdfunding, considerado descentralizado, transparente y al alcance de los emprendedores y/o pequeños empresarios, porque permite recaudar fondos de manera directa sin la intervención de intermediarios tradicionales, Mollick (2014), está mediado por tecnología, con el uso de espacios virtuales (plataformas), y abarca todo tipo de proyectos Weber, (2020)..

En el análisis de datos se contemplaron como variables independientes la utilidad bruta y las ventas del año anterior. Como variables la ciudades las ciudades sede del emprendimiento: 1)



Bogota, 2) Bucaramanga, 3) Medellín, 4) Cali, 5) Barranquilla, 6) Cartagena: y el capital inicial (si provenía de fuentes formales o informales).

Dentro de los hallazgos del análisis se evidenció que sólo el 6.33 % de los empresarios de la muestra iniciaron sus fondos con un préstamo formal, confirmando las posturas de v.gr., Peñaloza, (2015); Wernick and Correia, (2020) sobre las restricciones al crédito en América latina.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos por ciudades, se evidenció que en promedio los emprendedores cuyos fondos iniciales fueron formales son más rentables que los que no lo hicieron. Esto podría explicar la existencia de una trampa de la financiación informal (gota a gota o pagadiario), lo que deriva en el largo plazo en un aumento de deuda y persistentes incumplimientos, además del riesgo que supone incluso para la seguridad personal del empresario, deteriorando la solvencia crediticia de éste frente a las fuentes bancarias tradicionales, confirmando así la postura de Gathergood et al., (2019).

Ciudades como Bogotá, Medellín o Cali, obtuvieron mejores desempeños cuando su fuente de financiamiento fue informal, en tanto que los emprendimientos que inician con capital formal en Barranquilla, Bucaramanga O Cali, obtienen mejores desempeños. En la prueba de robustez se confirmaron resultados similares de desempeño por ciudades.

Para los empresarios y emprendedores, se plantea la necesidad de encontrar formas alternativas de financiación, y también se abren oportunidades para que los mecanismos alternativos tengan un espacio y puedan generar productos y servicios directamente relacionados con las necesidades de los actores, en línea con el planteamiento de Teckchandani, (2006) sobre las relaciones con las comunidades locales.

Para los tomadores de decisiones, es fundamental establecer el tipo de relaciones existentes entre los productos ofertados, y la comunidad emprendedora en este caso que les permitirá adaptarse al entorno financiero y de supervivencia empresarial.

Desde la óptica de las condiciones de supervivencia empresarial y la impronta, este estudio abre una agenda para investigaciones organizacionales, frente a las fuentes de financiación tanto formales como informales y alternativas. En estudios posteriores, se podría evaluar este desempeño con algunos de los componentes del BARCAS- Barómetro de Capital Social-



Sudarsky & García Díaz, (2020), como confianza institucional, información y transparencia, y redes sociales, participación política y voluntaria, Yáñez Contreras & Jiménez Martínez, (2019). Todas ellas relacionadas a su vez con el crowdfunding.

Dado que el estudio contempló la información suministrada por el departamento nacional de estadística- DANE- y se analizaron seis ciudades iniciales, sería interesante hacer un contraste con el comportamiento de un número mayor de ciudades, contrastando el comportamiento entre ellas. Asimismo existen algunos vacíos en cuanto a la impronta geográfica, que podrían contener variables cualitativas interesantes para estudios posteriores.



Anexo 1

Tabla 5: Resultados de la estimación de la Anova para la variable dependiente Ventas año anterior (Ventas) y con la interacción entre las variables Cate_City y Fund_Informal

Source	Partial SS	df	MS	F	Prob>F
Model	163.6839	11	14.8804	15.03	0.0000
Cate_City	30.6557	5	6.1311	6.19	0.0000
Fund_Informal	97.3304	1	97.3304	98.32	0.0000
Cate_City*Fund_Informal	28.3684	5	5.6737	5.73	0.0000
Residual	17883.7810	18,065	0.9900		
Total	18047.4650	18,076	0.9984		
Root MSE	0.9950				
R-squared	0.0091				
Numero de obs	18077				

Tabla A2 Predicción lineal de márgenes (Predictive margins) de la Anova para la variable dependiente Ventas año anterior (Ventas) y con la interacción entre las variables Cate_City y

Variables	Margin	Delta-method std. err.	t	P> t	[95% conf. interval]	
Cate_City						
Bog	0.1619	0.0214	7.57	0.000	0.1199	0.2038
Buc	0.0455	0.0191	2.38	0.017	0.0081	0.0829
Med	0.0912	0.0189	4.82	0.000	0.0541	0.1283
Cali	0.0541	0.0196	2.75	0.006	0.0156	0.0926
Baq	0.0614	0.0139	4.42	0.000	0.0342	0.0886
Cart	0.0021	0.0193	0.11	0.913	-0.0357	0.0400
Fund_Informal						
Formal	0.3896	0.0305	12.78	0.000	0.3298	0.4493
Informal	0.0441	0.0076	5.76	0.000	0.0291	0.0591
Cate_City*Fund_Informal2						
Bog-Formal	0.5437	0.0928	5.86	0.000	0.3619	0.7256
Bog-Informal	0.1361	0.0220	6.2	0.000	0.0930	0.1791
Buc-Formal	0.3303	0.0722	4.58	0.000	0.1889	0.4718
Buc-Informal	0.0263	0.0198	1.33	0.185	-0.0126	0.0651
Med-Formal	0.1903	0.0589	3.23	0.001	0.0747	0.3058
Med-Informal	0.0845	0.0198	4.26	0.000	0.0457	0.1234
Cali-Formal	0.3332	0.0768	4.34	0.000	0.1827	0.4837
Cali-Informal	0.0352	0.0203	1.73	0.083	-0.0046	0.0751
Baq-Formal	0.5937	0.0649	9.15	0.000	0.4665	0.7209
Baq-Informal	0.0254	0.0142	1.79	0.073	-0.0024	0.0532
Cart-Formal	0.1917	0.0807	2.38	0.018	0.0335	0.3499
Cart-Informal	-0.0107	0.0199	-0.54	0.591	-0.0497	0.0283
Fund_Informal	Numero de obs	18077				



BIBLIOGRAFÍA

- Abecassis-Moedas, C., BenMahmoud-Jouini, S., Manceau, D., & Pereira, J. (2021). Imprinting of founders' entrepreneurial motivations on enterprises' practices and processes: The context of creative industries. *Creativity and Innovation Management*, 30(1), 182–197.
<https://doi.org/10.1111/caim.12421>
- Acconcia, V. (2011). Guía básica de crowdfunding # 10 : Las plataformas de crowdfunding. 1–20.
- Barth, J. R., Hilliard, J., Jahera, J. S., Lee, K. B., & Sun, Y. (2020). Payday lending, crime, and bankruptcy: Is there a connection? *Journal of Consumer Affairs*, 54(4), 1159–1177.
<https://doi.org/10.1111/joca.12318>
- Becattini, G. (2002): "Del distrito industrial marshalliano a la 'teoría del distrito' contemporánea. Una breve reconstrucción crítica", *Investigaciones Regionales*, nº1, p.9-32.
- Castaldo, A., De Luca, G., & Barile, B. (2021). Does Initial Access To Bank Loans Predict Start-Ups' Future Default Probability? Evidence From Italy. *Contemporary Economic Policy*, 39(1), 83–106.
<https://doi.org/10.1111/coep.12480>
- Cyert, Richard M. and March, James G., *A Behavioral Theory of the Firm* (1963). University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496208>
- DANE & DIMPE. (2020). COLOMBIA - Encuesta de Micronegocios. Dirección de Metodología y Producción Estadística – DIMPE. Recuperado de <http://microdatos.dane.gov.co/index.php/catalog/681/overview>.
- DANE. (2019a). Manual de recolección y conceptos básicos de la encuesta de micronegocios.
- DANE. (2019b). Módulo Capital Social 2019. 44.
<https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/ecpolitica/Presentacion-ECP-19-capital-social.pdf>
- Gathergood, J., Guttman-Kenney, B., & Hunt, S. (2019). How Do Payday Loans Affect Borrowers? Evidence from the U.K. Market. *American Historical Review*, 124(2), 496–523.
<https://doi.org/10.1093/rfs/hhy090>
- Hart, O. *Firms, contracts, and financial structure*, Oxford, Oxford University Press, 1995.
- Lin, W.-S., & Ya-Yueh, S. (2016). A research framework of crowdfunding platform usage. *22nd Americas*



Conference on Information Systems: Surfing the IT Innovation Wave, AMCIS 2016.

<https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0->

[84987615786&partnerID=40&md5=1298bff9a2fe61515fe5aca84a6d2ed](https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-84987615786&partnerID=40&md5=1298bff9a2fe61515fe5aca84a6d2ed)

- López Lambraño, M., GómezAraujo, E., Muñoz Robles, J. D., Barraza Arcila, M., Galvis Maldonado, M., Varela Villegas, R., Moreno Barragán. Jhon Alexander, Pereira Laverde, F., Osorio Tinoco, F., Parra Bernal, L., Gómez Núñez, L., Molina Acosta, M., Martínez Rueda, G., & iNNpulsa Colombia. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Colombia* (Vol. 148).
- Marquis, C., & Tilcsik, A. (2013). Imprinting: Toward a Multilevel Theory. *The Academy of Management Annals*, 7(1), 195–245. <https://doi.org/10.1080/19416520.2013.766076>
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005>
- Nelson, Richard R., & Winter, Sidney G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Peña González, L. (2015). *Financiación alternativa: Business angels, crowdfunding y capital riesgo*. 1.
- Peñaloza, H. A. B. (2015). Determinantes del acceso al crédito de las PYMES en Colombia. *Ensayos de economía*, 25(46), 135-156.
- Rajapathirana, R. P. J., & Hui, Y. (2018). *Journal of Innovation*. *Journal of Innovation and Knowledge*, 3(1), 44–55.
- Saisho, T. (2016). A Study on New Business Models of Utilize ICT: Current Situation and Challenge on Crowd Funding. *Proceedings - 2015 International Conference on Computer Application Technologies, CCATS 2015*, 177–182. <https://doi.org/10.1109/CCATS.2015.51>
- Shinkle, A. and Kriauciunas, P (2012). The impact of current and founding institutions on strength of competitive aspirations in transition economies. *Strategic management journal*. - Chichester [u.a.] : Wiley, ISSN 0143-2095, ZDB-ID 164405-1. - Vol. 33.2012, 4, pp. 448-458.
- Shirodkar, V., Konara, P., & McGuire, S. (2017). Home-institutional Imprinting and Lobbying Expenditure of Foreign Firms: Moderating Effects of Experience and Technological Intensity. *British Journal of Management*, 28(4), 589–608. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12252>
- Sinha, P. N., Jaskiewicz, P., Gibb, J., & Combs, J. G. (2020). Managing history: How New Zealand’s Gallagher Group used rhetorical narratives to reprioritize and modify imprinted strategic guideposts. *Strategic Management Journal*, 41(3), 557–589. <https://doi.org/10.1002/smj.3037>



- Stegman, M. A. (2007). Payday lending. *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), 169–190.
<https://doi.org/10.1257/jep.21.1.169>
- Stinchcombe, A. L. 1965. Social structure and organizations. In J. G. March (Ed.), *Handbook of organization*: 142- 193. Chicago: Rand-McNally
- Sudarsky, J., & García Díaz, D. (2020). Modelo metodológico del barómetro de capital social – barcas.
- Teckchandani, A. (2006). Bank ownership and lending behavior. *Economics Letters*, 93(2), 248–254.
<https://doi.org/10.1016/j.econlet.2006.05.009>
- Theerthaana, P., & Sheik Manzoor, A. K. (2020). A signalling paradigm incorporating an Agent-Based Model for simulating the adoption of crowd funding technology. *Journal of Simulation*, 14(3), 169–188. <https://doi.org/10.1080/17477778.2019.1664263>
- Weber, C. (2020). Crowdfunding guide. 828888.
- Wernick, D., & Correia, R. (2020). The Influence of Fixed Asset Investments and Bank Penetration on Access to Capital for SMEs in Latin America. *Journal for Global Business and Community*, 11(1), 18-18.
- Williamson, Oliver E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, Oliver E. (1993). Transaction cost economics and organization theory. *Industrial and Corporate Change*, 2(2), 107–156
- Yáñez Contreras, M. A., & Jiménez Martínez, A. (2019). Aproximación a la medición del capital social: una revisión literaria. *Panorama Económico*, 27(3), 631–654. <https://doi.org/10.32997/2463-0470-vol.27-num.3-2019-2585>