

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

01/01/2020 - 06/30/2020

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

Operation number: CO-T1461

Número de suboperación: ATN/ME-16605-CO

Nombre del proyecto: Digital Finance Ecosystem for Small and Medium-Sized Enterprises

Propósito: Diseñar y poner en funcionamiento una plataforma a ser administrada por la Bolsa

País administrador	País beneficiario:	Grupo	Subgrupo
COLOMBIA	COLOMBIA	B	

Agencia ejecutora: Bolsa De Valores

Lider de equipo: CARLOS N

Ciclo del Proyecto:

Fecha de Reporte: 2020 - 07 - 01

Fecha de aprobación: 2017 - 12 - 14

Fecha de firma: 2018 - 05 - 31

Primera fecha de desembolso: 2019 - 08 - 27

Plazo de ejecución original: 2021 - 05 - 31

Plazo de ejecución actual: 2021 - 05 - 31

Plazo original de último desembolso: 2022 - 11 - 30

Plazo actual de último desembolso: 2022 - 11 - 30

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

a2censo ha logrado un hito muy importante: no sólo ser la primera plataforma de Crowdfunding financiero del país, sino consolidarse como una opción de financiación para Pymes e Inversionistas con o sin experiencia, que quieran apostar al crecimiento del país, haciendo crecer su dinero a una rentabilidad muy interesante. Es un producto digital, por lo cual se concibió con un espíritu de ser un producto evolutivo, no solo de su plataforma tecnológica sino de toda su oferta de valor a los clientes, buscando entender sus necesidades y mejorando permanentemente. Así, se lanzó al mercado con una versión 1.0, y a medida que se ha validando su funcionalidad y propuesta de valor, va evolucionando, es decir se le va incorporando nuevas funcionalidades, buscando siempre la mejor propuesta de valor a los dos clientes: pymes e inversionistas.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Los avances registrados por el proyecto a lo largo de su ejecución, mostrados en los informes de avance semestral y las reuniones de comité, permiten validar un adecuado y satisfactorio desempeño y avance en cuanto a la oportunidad y calidad de indicadores, en función de los objetivos propuestos. En algunos casos, se observa un cumplimiento muy avanzado y en algunos inclusive por encima del 100%, lo cual es destacable y demuestra un alto grado de apropiación del proyecto por parte de la Unidad Ejecutora y del Organismo Ejecutor para el logro de sus objetivos sin afectar la ejecución financiera ni sobrecostos. Los indicadores del componente 3, relacionados con la implementación piloto con empresarios y la movilización de recursos, muestran un aparente logro por debajo de lo esperado. Sin embargo, se ha tenido en cuenta que el desarrollo de la plataforma finalizó en noviembre de 2019 por lo que los resultados mostrados corresponden a pocos meses de ejecución en los que además, desde el mes de marzo de 2020, el país se ha visto sumergido en una profunda desaceleración de su aparato productivo por cuenta de la emergencia decretada por el gobierno nacional en el marco de la pandemia COVID19. Dado lo anterior, considero que el avance general es adecuado más allá de las acciones que deberá tomar el Organismo Ejecutor para nivelar los avances de los indicadores mencionados.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos 6 meses

A pesar de la coyuntura ocasionada por la COVID-19 y las múltiples dificultades que se está enfrentando como sociedad por los efectos del virus, a2censo se ha reconvertido rápidamente, redireccionando su estrategia comercial, fortaleciendo su plataforma, logrado consolidarse en el mercado y movilizar recursos de inversionistas privados hacia el sector empresarial, brindando la oportunidad que colombianos puedan hacer crecer su dinero desde montos muy bajos. Las pymes han encontrado en a2censo una alternativa de financiación con un valor agregado muy interesante en términos de exposición y posicionamiento en el mercado: más de 690.000 visitas al sitio web www.a2censo.com, una comunidad de 880 inversionistas que sigue creciendo, con una tasa de conversión del 14,9% (muy superior a la del promedio de los productos digitales de similares características) y una tasa de reinversión del 33,75% que evidencia que los inversionistas que perciben el pago de su capital e intereses lo están reinvertiendo en nuevas campañas, logrando que el producto muestre aceptación a través de la recompra de sus clientes.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

El organismo ejecutor y la unidad ejecutora del proyecto vienen haciendo ingentes esfuerzos para enfocarse en identificar y vincular grupos o sectores empresariales de PYMES que, a pesar de la pandemia, han mostrado indicadores positivos de crecimiento. Se espera que durante el próximo año de ejecución (julio/20 - Julio/21) haya crecido el volumen de PYMES beneficiarias del proyecto y se alcance el nivel de transacciones esperado y acordado en el convenio.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

C1 : Diseño y desarrollo del producto y la plataforma

Peso 27% Calificación High Satisfactory

Indicadores	Línea Base	Planeado	Logrado	Estado
II Definición final del proyecto	0	1 (2020 - 05 - 31)	0 (2019 - 10 - 16)	Finished

12	Pruebas funcionales de la plataforma	0	1 (2019 - 10 - 31)	1 (2020 - 02 - 17)	Finished
----	--------------------------------------	---	---------------------	---------------------	----------

C2 : Vinculación de PYME e Inversionistas a la plataforma **Peso** 25% **Calificación** Satisfactory

Indicadores	Línea Base	Planeado	Logrado	Estado
11 Número de las PYME socializadas y capacitadas	0	680 (2024 - 10 - 31)	0 (2019 - 10 - 16)	In progress
12 Numero de las PYME que se inscriben en la plataforma	0	340 (2024 - 10 - 31)	0 (2019 - 10 - 16)	In progress
13 Numero de las inversionistas sociabilizados y capacitados	0	4000 (2024 - 10 - 31)	0 (2019 - 10 - 16)	Finished
14 Numero de inversionistas vinculados a la plataforma	0	1600 (2024 - 10 - 31)	0 (2019 - 10 - 16)	In progress

C3 : Implementación de un plan piloto de la plataforma **Peso** 48% **Calificación** Unsatisfactory

Indicadores	Línea Base	Planeado	Logrado	Estado
11 Recursos movilizados a través de la plataforma	0	65000000 (2023 - 10 - 31)	0 (2019 - 10 - 16)	In progress
12 Número de las PYME que logran financiarse a través de la emisión de valores en la plataforma (Acumulado)	0	340 (2023 - 10 - 31)	0 (2020 - 02 - 17)	In progress

Hitos	Valor Planeado	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
Condiciones previas	1	1	2018 - 11 - 27	2019 - 10 - 15	Achieved
Acciones realizadas previamente a los criterios definidos por la regulación	1	1	2019 - 04 - 30	2020 - 06 - 17	Achieved
Desarrollo tecnológico y pruebas funcionales de Fase II de la plataforma	1	1	2019 - 06 - 30	2020 - 06 - 17	Achieved
Evento de lanzamiento de la plataforma	1	1	2020 - 03 - 30	2020 - 06 - 17	Achieved
Investigación de mercado de aceptación del producto	1	0	2020 - 09 - 30		Pending
Evento de Capacitación dirigido a PyMES.	1	0	2021 - 03 - 30		Pending
Evento de Capacitación dirigido a Inversionistas	1	0	2021 - 09 - 30		Pending
Haber realizado dos investigaciones de mercado	1	0	2022 - 03 - 30		Pending
Haber realizado 2 eventos de capacitación dirigidos a PyMES	1	0	2022 - 09 - 30		Pending

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

Otros. ¿Cuáles?

La pandemia. Respecto a los indicadores del Final Outcome creo que es importante mencionar que estos indicadores se pueden medir hasta que la plataforma lleve al menos un año funcionando, que nos permita medir efectivamente el impacto de la recepción de los recursos en las empresas.

SECCIÓN 4: RIESGOS

	Área de Impacto	Severidad	Prob.	Fecha	Responsable	Accion de mitigación
Aunque como parte del modelo de riesgo se establecerá para la plataforma una pro	Final Outcome	(3) Medium	Low 40%	2020 - 02 - 14	Project Coordinator	Se promoverá entre los inversionistas el que tengan un portafolio diversificado en cuanto a riesgo/retorno.
Dado que el riesgo de crédito de las PyMEs es mayor al que hasta ahora presentan	Final Outcome	(4) High	Very Low 20%	2020 - 02 - 14	Project Coordinator	El modelo de gestión de riesgos de la plataforma contempla realizar una evaluación rigurosa de crédito que permita determinar el riesgo potencial de incumplimiento de las obligaciones; todos los potenciales emisores PyMEs deberán pasar por esta fase previa de evaluación.
Dado que se está a la espera de si la Superfinanciera expedirá una regulación es	Intermediary Outcome	(1) Very Low	Very Low 20%	2020 - 02 - 14	Project Coordinator	El 9 de Octubre de 2019 la Superintendencia Financiera de Colombia aprobó por Resolución 1377 el Reglamento de la Plataforma de Financiación Colaborativa a2censo.
Existe el riesgo de que los montos movilizados no asciendan a lo proyectado, tom	Final Outcome	(2) Low	Medium 60%	2020 - 02 - 14	Project Coordinator	Para dichos efectos se tienen contempladas alianzas estratégicas, estrategias sólidas de mercadeo y contacto directo con inversionista y compañías.
La regulación de						A través de la expedición del Decreto 1357 del 31 de Julio de 2018 se reguló la Actividad de Financiación Colaborativa en Colombia, entregando lineamientos claros respecto a los roles,

Crowdfunding en Colombia se encuentra todavía siendo objeto de	Final Outcome, Intermediary Outcome	(1) Very Low	Very Low 20%	2020 - 02 - 14	Project Coordinator	responsabilidades, derechos y limitantes de las tres partes que integran el modelo de Financiación Colaborativa: Pymes, Inversionistas y Entidad que administra la Plataforma. Es una Actividad del Mercado de Valores y por tanto vigilada por la Superfinanciera.
Si bien la plataforma ha sido concebida para que el riesgo sea "bilateral" (i.e.	Final Outcome	(3) Medium	Low 40%	2020 - 02 - 14	Project Coordinator	Con aprobación del Fondo Nacional de Garantías - FNG a2censo tiene previsto que las emisiones que se promuevan en la plataforma podrán contar una Garantía Parcial con el FNG. La Garantía Parcial busca mitigar el riesgo de contraparte y de impago de las obligaciones por parte de la Pyme hacia los inversionistas. Las condiciones de dichas garantías se encuentran en la Circular a2censo publicada en www.a2censo.com .
NUMERO TOTAL DE RIESGOS: 6 IN EFFECT RISKS: 4 RIESGOS NO VIGENTES: 1 RIESGOS MITIGADOS: 1						

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Indique la probabilidad de sostenibilidad del proyecto luego de la finalización:

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[No se reportaron factores críticos para este periodo]

Acciones relacionadas con la sostenibilidad implementadas en el proyecto

Liderazgo del proyecto por parte de la alta gerencia de la organización, articulado y gerenciado desde la oficina de Proyectos - PMO, que garantiza no sólo la ejecución por parte del equipo core de a2censo sino la participación activa de toda la organización para darle sostenibilidad de largo plazo al producto. Adicionalmente se han evidenciado nuevas líneas de negocio para a2censo que permita diversificar los ingresos, crecer en el mercado y garantizar su sostenibilidad financiera.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relacionado a	Author	Fecha
Teniendo en cuenta que el modelo de a2censo se diseñó en un mercado donde no existen referentes locales, y en proceso de construcción de la regulación específica en el país, hoy la plataforma ha tenido que enfrentar unos ajustes en su modelo, percibiendo impactos en costos y tiempo, a pesar de la participación activa de bvc en los espacios brindados por el Regulador. Teniendo en cuenta lo anterior, todo proyecto debe prever durante la etapa de diseño una mayor flexibilidad que permita realizar ajustes a partir de los requerimientos regulatorios en la etapa de ejecución.	Implementation	leonardo ferrari	2019 - 10 - 22
Los productos digitales a diferencia de los productos tradicionales, se deben construir bajo un lineamiento que siempre debe ser un producto evolutivo, que permita adaptarse y mejorar rápidamente de acuerdo con los cambios del mercado y los hábitos y preferencia de consumo de quienes lo utilizan; siempre buscando que cada cosa nueva que se hace (nueva funcionalidad) o que se mejora debe aportar valor al cliente o mejorar su experiencia. Cuando inicialmente se concibió a2censo se pensó que iba a ser un producto que iba a idearse, planearse y ejecutarse en un tiempo determinado, pero desconocía que al ser un producto digital no puede dejar de mejorar, y que sólo tiene versiones. Así mismo debe tener un equipo ágil, que responda rápidamente ante los cambios del cliente y del mercado y que, constantemente, este validando con ellos su oferta de valor.	Implementation	Lina Marcela Parra L.	2020 - 02 - 25
En la construcción de una alternativa de financiación / inversión basada en el modelo de crowdfunding, es muy importante que la comunidad la integre no sólo, en el caso de a2censo, las Pymes, los inversionistas y la plataforma, sino es importante construir algo más que la plataforma, un ecosistema digital a partir de la creación y mantenimiento de una red de aliados que le aporta conocimiento, experiencia, pipeline, pero sobretodo confianza, pues el crowdfunding se construye sobre la colaboración y la confianza. Para esto a2censo se encuentra compuesto de una comunidad de más 20 aliados institucionales entre los cuales se encuentran el MinCIT algunas de sus entidades adscritas como iNNpulsa Colombia, Bancóldex, Procolombia, FNG; CAF, Ruta N, Finagro, Cámaras de Comercio de Bogotá, Manizales, Cali, Barranquilla, Endeavor, Colombia Fintech, entre otras.	Sustainability	Lina Marcela Parra L.	2020 - 02 - 25
Las campañas de Crowdfunding se caracterizan porque le entregan a las empresas y sus empresarios una vitrina única para exponer sus proyectos empresariales, y desde su experiencia, contra quienes son y hacia dónde va su negocio. Es por esto muy importante que los empresarios adquieran o fortalezcan sus capacidades en discurso efectivo en ventas, comunicación, marketing digital, así como sus capacidades blandas, que les permita acercarse a los inversionistas creando una conexión no sólo desde el punto de vista financiero y de rentabilidad de la inversión, sino casi emocional con su empresa y el proyecto que se desea financiar.	Implementation	Lina Marcela Parra	2020 - 08 - 01
Una Pyme que inicia una campaña de Crowdfunding acelera el recaudo de los recursos de los inversionistas una vez cruza el 40% al 50% de la totalidad de los recursos que busca a través de la plataforma. Sin embargo recaudar ese primer porcentaje a veces cuesta trabajo, porque se requiere de esos "early believers" que crean en la campaña sin estar seguros si esta tiene una alta posibilidad de cerrar. Es por esto que para la plataforma es muy importante apoyar al empresario en la difusión de su campaña que procure llegar de manera masiva a muchos potenciales inversionistas, y procurar la consecución de inversionistas institucionales que idealmente pongan esos tickets iniciales que promuevan que las personas naturales se animen e inviertan, cerrando las campañas rápidamente. En a2censo a la fecha contamos con 2 Inversionistas institucionales, y se se esta avanzando en la consecución de más.	Sustainability	Lina Marcela Parra	2020 - 08 - 01