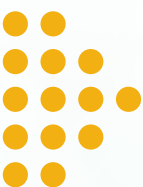


FACTOR

AXCES

Nº. 02
ABR - JUN
2023



**La sostenibilidad
y las pymes**



**La facturación
electrónica
nos abre posibilidades**



**Más y mejores
oportunidades
de inclusión
financiera**

Editorial

Aprender a jugar en nuevos escenarios

Nos movemos en un 2023 lleno de desafíos. No solo a nivel nacional, sino también mundial, somos jugadores compartiendo una misma partida, pero con condiciones distintas. Después de la pandemia, el mundo cambió. A esta se han sumado otras situaciones globales y locales que nos obligan a pensar y a actuar distinto.

En AXCES, vemos con optimismo este tiempo porque conocemos a los empresarios, sobre todo a las pymes, y sabemos que —cuando los retos y las condiciones del juego cambian— son quienes más rápido se adaptan, pues son aquellos que empiezan a ver los problemas como oportunidades. Nosotros estamos convencidos de que si nos pensamos de esta manera, sin importar la industria en la que estemos, siempre veremos oportunidades que saldrán de las complejidades o dificultades.

¡El panorama es alentador! A diario nos encontramos con compañías que están creciendo, abriendo operaciones, encontrando nichos o segmentos que no atendían. Las pymes, por su parte, representan el 90% de la actividad empresarial en Colombia y cuando nos dirigimos a estas **descubrimos una gran cantidad de historias inspiradoras**, que nos permiten ver con claridad cómo convertir lo complejo en algo viable.

La clave ahora está en la rapidez para tomar acción. Jugando así llegaremos más fácilmente a donde esperamos estar. Somos protagonistas de este tiempo: la importancia de nuestro rol en la sociedad está expresada, entre otras cosas, en nuestra contribución al presupuesto nacional. En 2022, tributamos 17 billones de pesos colombianos, una cifra que tiende a crecer, incluso con los procesos de facturación electrónica cada vez más implementados en Colombia, porque esto formaliza muchas transacciones.

Algunos consejos valiosos para sortear este momento tienen que ver con el flujo de caja: con la posibilidad de tener dinero disponible para negociar, mejor y de manera más oportuna, insumos, servicios, arriendos, pagos a terceros, entre otros. Y, para lograrlo, contamos con otras formas diferentes al endeudamiento, a las cuales estamos vinculados actualmente. En este horizonte, aparece el *factoring*, un nuevo ecosistema del que hacemos parte, siendo AXCES uno de los actores que logra convertir la factura en un título valor y, con esto, permite realizar transacciones para obtener liquidez inmediata.

Es el mejor momento para repensar los negocios y las empresas, para actuar en otros entornos, que ofrezcan nuevas posibilidades, y para romper prejuicios no solo como empresarios que facturan, sino también como empresas que pagan y, desde ese rol, ver la enorme responsabilidad que tiene el *factoring* como financiador de muchas pymes, las cuales se fortalecen gracias a mejores tiempos de cobro de sus facturas.

Las empresas no se quiebran porque den pérdidas, sino por falta de liquidez. Nosotros pensamos que **quien tiene la posibilidad de tener liquidez, tiene la oportunidad de conversar distinto.** Vivamos entonces este año con confianza en esta nueva figura, que apenas está entrando a nuestro mercado, pero ya ha sido muy probada a nivel mundial. <<<



↑ **MANUEL DEL CORRAL R.**
Chief Executive Officer AXCES

Somos protagonistas de este tiempo: la importancia de nuestro rol en la sociedad está expresada, entre otras cosas, en nuestra contribución al presupuesto nacional.



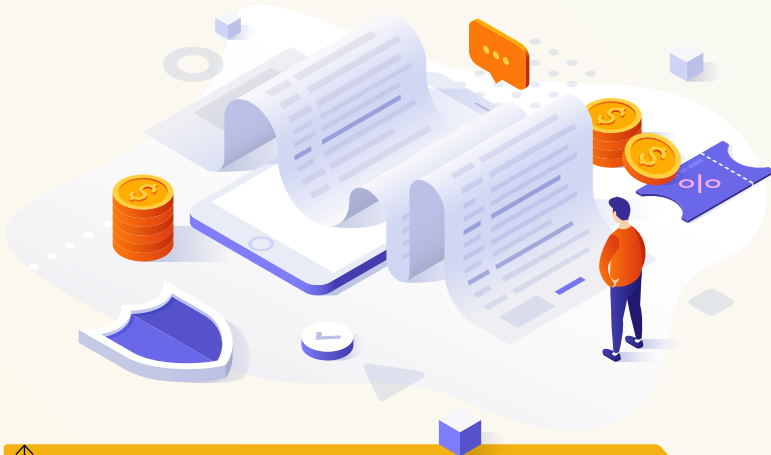
Documento POS: cambios y nuevos retos

El documento POS se encuentra en una transición de la que debes estar al tanto, para evitar confusiones que afecten tus beneficios tributarios y los procesos de acceso a liquidez financiera. Conoce los aspectos principales sobre este documento y sus regulaciones recientes.

El documento POS (*point of sale* o “punto de venta” en español) es una tirilla impresa, generada por una máquina registradora, que se le entrega al cliente final y contiene la información detallada de la venta. Es importante aclarar que, aun siendo conocido como un sistema de facturación, este no cumple con las características de una factura, sino con las de un documento equivalente.

El POS es utilizado en establecimientos de comercio inmediato con gran número de transacciones, como supermercados, farmacias, tiendas, restaurantes, etc. Este recibo fue implementado con el objetivo de optimizar operaciones, tener control sobre los productos vendidos y estar al tanto del inventario. En otras palabras, permite mayor control sobre el negocio en su día a día.

Con los avances tecnológicos, llegó la factura electrónica tipo POS, una versión digital de la tirilla, que se envía a los clientes por medios digitales, como correo electrónico, mensaje de texto o *apps*. La diferencia entre ambos es el formato, pero su función sigue siendo la misma.



TEN EN CUENTA ESTAS REGULACIONES:

- Conforme con la DIAN, desde del 1.º de noviembre de 2020, **el documento POS dejó de ser un soporte para costos, gastos e impuestos descontables.** Hoy, la factura electrónica es la única válida para dichas deducciones.
- A partir del mes de febrero del 2023 entró en vigor el calendario establecido por la DIAN en la resolución 001092 del 1.º de julio de 2022, mediante la cual se dispuso que **la factura tipo POS solo debe ser emitida si el producto o servicio tiene un valor máximo de cinco UVT**, lo que equivale, para el 2023, a 212.060 pesos colombianos; de lo contrario, se deberá generar la factura electrónica correspondiente.

CUENTA CON NOSOTROS

Como aliado, queremos recordarte que **no estás solo en este proceso que exige reorganizar, recrear e innovar.** Múltiples dudas surgirán en el camino y nosotros estaremos ahí para apoyarte a resolverlas, solo debes ponerte en contacto y juntos encontraremos las soluciones que mejor se adapten a tus necesidades.

Empieza ya

La transición al ecosistema de facturación electrónica ha generado transformaciones importantes, además de nuevas exigencias en el contexto empresarial y tributario. En AXCES, te ofrecemos herramientas para que, como empresario, estés siempre a la vanguardia y tomes decisiones que sumen valor a tu compañía. Ten en cuenta las ventajas de realizar prontamente esta migración:

- › Estar un paso adelante de los procesos y no esperar al calendario tributario de la DIAN te permite entender las necesidades que tiene tu empresa, para **asumir lo que está por venir y analizar las posibles soluciones.**
- › La DIAN está centrada en digitalizar todos sus procesos. Es cierto que ahora existe la limitante de las cinco UVT. En el futuro esta será menor, hasta el punto de solo poder emitir facturas electrónicas. **La migración es inminente**, por eso este debería ser el objetivo de todas las empresas.
- › Tener documento POS y factura electrónica al tiempo te exige doble proceso y doble regulación. Para evitar confusiones en trámites y reglamentaciones, **te recomendamos migrar a la factura electrónica.**
- › La factura electrónica incrementa la data y te permite un **mayor control sobre la analítica.** <<<

LA PLATAFORMA RENOVADA DE AXCES

En lo corrido del 2023, hemos realizado mejoras en nuestra plataforma para brindar una mejor experiencia a nuestros usuarios.

En AXCES, estamos comprometidos con brindar un servicio de calidad a nuestros clientes y con estar a la vanguardia de las últimas tendencias tecnológicas. Por eso, estamos en desarrollo e implementación constante de nuevas funcionalidades para nuestra aplicación web. Te contamos los principales cambios que hemos realizado y los que vienen.

LAS MEJORAS QUE YA HICIMOS



Nuevas funcionalidades en el módulo de negociación de facturas: agregamos funcionalidades para que los clientes puedan realizar sus negociaciones con mayor rapidez y eficiencia.



Actualización de la interfaz de usuario: trabajamos para que la experiencia de los clientes con la plataforma fuera más intuitiva, moderna y fácil de utilizar.



Mejoras en el rendimiento y la seguridad: ahora los usuarios pueden realizar sus operaciones en menor tiempo y con la seguridad de contar un servicio transparente y confiable.



Integración con nuevas tecnologías: hicimos que nuestra plataforma fuera más compatible y accesible a los diferentes dispositivos y sistemas operativos.



Optimización del acceso de los clientes a la plataforma: para facilitarles a los clientes el proceso de ingreso a la plataforma, les dimos credenciales de acceso desde el principio, sin depender de la aprobación de la información proporcionada, así como la lectura del RUT, con ayuda de una herramienta de inteligencia artificial. De este documento, extraemos varios datos que el cliente no tiene que digitar, para que el proceso sea más sencillo.



LOS CAMBIOS QUE VIENEN

En AXCES, estamos en constante desarrollo. Por eso, muy pronto tendremos nuevas funcionalidades para nuestros clientes:

- > Descarga de estado de cuenta.
- > Ayudas visuales.
- > Carga de PDF de facturas no emitidas, a través de AXCES, como proveedor tecnológico de facturación electrónica.
- > Detalle de facturas con toda la información respecto a la transacción.
- > Links a las redes sociales de AXCES.
- > Plataforma para comunicación con equipo de soporte.
- > Filtros adicionales.
- > Perfil de administrador para gestionar los usuarios que tienen acceso a la plataforma.
- > Sección de actualización para informar las nuevas funcionalidades de la plataforma.
- > Integración con plataformas de AML y compliance.
- > Ayudas para descarga de documentos (RUT, Cámara de Comercio, entre otros).
- > Mejora en proceso de generación de mandato electrónico.
- > Información en pantalla de eventos RADIAN.



Todos estos cambios y mejoras que estamos realizando en nuestra aplicación web tienen como objetivo mejorar la experiencia del usuario, **hacer que nuestro servicio sea más accesible y fácil de utilizar** para brindar a nuestros clientes y usuarios una experiencia de usuario de calidad y adaptada a sus necesidades específicas. <<<

En AXCES, siempre estamos atentos a la reglamentación de la DIAN y nos aseguramos de cumplir con todas las normativas y los requisitos que se nos exigen. Así, aseguramos brindar a nuestros clientes un servicio de alta calidad, desde el conocimiento y la experiencia.



HAZ CLIC AQUÍ y vive una nueva experiencia de usuario en nuestra plataforma renovada.

AGAVAL

UN CASO DE ÉXITO EN EXPERIENCIA Y LIDERAZGO

Cumplir con la normatividad, estar actualizado, ofrecer un buen servicio al cliente y consolidar un equipo interdisciplinario son requisitos para estar a la vanguardia de los constantes cambios del mundo mercantil.

Conoce cómo Agaval, una empresa colombiana multiformato, logró implementar un proyecto exitoso relacionado con el documento POS y con la facturación electrónica.

✓ VENTAJAS DEL DOCUMENTO POS PARA LAS EMPRESAS CON UN ALTO NÚMERO DE TRANSACCIONES

Con el fin de mejorar el cumplimiento de su objetivo social, que comprende la comercialización de productos, hace 17 años Agaval implementó en sus tiendas físicas las cajas registradoras y, con estas, el documento POS: una tirilla impresa, avalada por la DIAN, que les permite dejar registro de las transacciones que se efectúan en el punto de venta.

Aun cuando el uso de la facturación electrónica ha ido aumentando y teniendo en cuenta la limitante de las cinco UVT (\$212.060) para la emisión de la factura tipo POS, dispuesta por los entes de control, Agaval sigue utilizando este documento equivalente considerando la importante suma de transacciones que genera diariamente menores a los \$212.060. En consecuencia, la empresa reconoce las ventajas de su empleo:



- Tener mayor control sobre sus ventas.
- Optimizar sus procesos.
- Aumentar la eficiencia administrativa, generando informes de manera fácil y confiable frente a la operación comercial.
- Mejorar el servicio al cliente, reduciendo los tiempos de espera en las filas de los puntos de pago.
- Cumplir con la normatividad.

✓ EL PROYECTO DE MIGRACIÓN A LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA



La implementación de la facturación electrónica es ahora una obligación para todas las empresas. Por eso, Agaval comenzó un proyecto que le permite trabajar exitosamente, de manera híbrida, con el documento POS y la factura electrónica.

El primer paso fue realizar un diagnóstico de los procesos internos de la compañía y entender cómo estos se verían impactados por la implementación de la facturación electrónica. Para lograrlo, plantearon ajustes y capacitaron a todo su personal. Desde el principio, Agaval optó por involucrar a un equipo interdisciplinario, que permitió el trabajo conjunto de todas las áreas. Este aspecto fue crucial para el éxito obtenido, pues la transparencia generó una respuesta positiva por parte de los colaboradores, al encontrar ventajas como:

- Reducción del impacto ambiental negativo.
- Agilidad en la entrega de información a los entes de control.
- Mayor tranquilidad fiscal y tributaria.
- Conversión de las facturas en títulos valor.
- Automatización de los procesos, que aumenta la productividad y facilita el procesamiento, el flujo y la consulta de la información.

Contar con el acompañamiento de expertos que garanticen la confianza es fundamental. Buscando disminuir posibles contratiempos en el proceso, buscaron un operador tecnológico y nos encontraron. Desde AXCES, los orientamos y les brindamos las garantías necesarias para mantener la continuidad de su negocio.



✓ ASÍ SE DESARROLLÓ EL PROYECTO

El área de contabilidad de Agaval fue la primera que, en el 2018, implementó la facturación electrónica dentro de la compañía. Luego, en el 2019, lo hicieron las tiendas virtuales. Por último, el 21 de febrero de este año, este sistema llegó a sus tiendas físicas, un mes antes de lo pactado por la ley.

El documento POS y la facturación electrónica tienen resoluciones distintas. En este sentido, Agaval, a través de este proyecto extenso y riguroso, adaptó su sistema para cumplirlas a cabalidad. Actualmente, los colaboradores de los puntos de venta, desde la pantalla de las cajas registradoras, pueden seleccionar la factura electrónica o el documento POS según las necesidades de cada caso.



✓ LOS CLIENTES SIEMPRE HACEN PARTE DEL CAMBIO

Esta migración también es un tema cultural. Para los clientes puede ser novedoso dejar de recibir la tirilla a la que estaban acostumbrados. Así que esta empresa se ha preocupado por brindarles soluciones a quienes se enfrentan por primera vez a la facturación electrónica.

Si tienes una pyme, lo más importante es que realices un diagnóstico claro del funcionamiento de sus procesos, entenderlos y alinearlos a las necesidades actuales, además de recibir acompañamiento de otras empresas con más experiencia. Esto te permitirá tener una administración eficiente de tus procesos, brindar un mejor servicio a tus clientes y cumplir con toda la normatividad que exigen y que es cambiante.

FULARES KARGO

LLEGAR A OTRO NIVEL con AXCES como aliado

Las pymes se enfrentan a diario a muchos retos:

crecer de manera sostenible y viable es uno de los más grandes. Por esto, estamos nosotros aquí. Fulares Kargo da testimonio de cómo podemos apalancar a estas empresas.

Valentina Espinosa es una diseñadora gráfica, con experiencia en el sector de la moda, que cuando fue mamá y descubrió la necesidad de cargar a su bebé cómodamente, nació en ella una idea de negocio que hoy es su empresa.

Fulares Kargo se creó en 2014, tras más de un año de investigación, pues como ella señala: “Si bien desde el inicio de la humanidad existen culturas en todo el mundo en las que la mamá porta muy naturalmente a su bebé, lo que yo quería era diferenciarme con un cargador distinto a las ofertas que tenía el mercado, no solo desde lo estético, sino también apoyándome en criterios científicos”.

Por esa razón, se formó como asesora internacional de porteo en la Escuela Alemana de Porteo FTZB Trageschule y sumó a su conocimiento las enseñanzas de su padre, quien es uno de los ginecobstetras más reconocidos del país.

Arrancó su negocio por redes sociales, donde tuvo un crecimiento orgánico. Más tarde, su





→ VALENTINA ESPINOSA | Diseñadora

e-commerce entró a complementar su modelo de negocio, en el que, para ese entonces, ya generaba tres empleos.

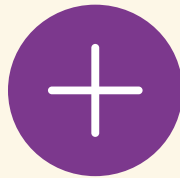
Lo que vino después fue inesperado: al consolidarse como un producto de corte profesional, incluso con certificaciones, otras marcas se interesaron en comercializarlos. Fue así como Baby Fresh, la marca de ropa infantil del Grupo Crystal, llegó a Kargo para consolidar una alianza que les permitiera distribuir los fulares de la empresa de Valentina.

“Este ha sido uno de los hitos más importantes, pero tuvo sus implicaciones”, explica la creadora. Para poder responder a los grandes lotes de pedidos que le hacía esta marca, su empresa debía tener la suficiente liquidez para pagar la nómina y comprar los insumos requeridos.

En ese punto, llegó AXCES, como aliado, para acompañarla en esta misión con su servicio de *factoring*: “Desde el momento uno me sentí respaldada, así fuera una pequeña empresa. Aquí son muy queridos y siempre me resuelven todas las dudas”.

Para poder sacar adelante este importante hito, Kargo necesitaba tener flujo de caja, ya que los proveedores de tela solo trabajan con pago de contado y las empresas compradoras suelen pagar sus facturas a 90 días.

Valentina cuenta que logró alcanzar este pedaleo y otros más, gracias a las soluciones que encontró en AXCES: “Me ofrecieron una muy buena oferta y, sobre todo, me dieron la tranquilidad para poder pagar la nómina, comprar insumos y también, de manera indirecta, me ayudaron a fortalecer mi relación con los proveedores, a ampliar el portafolio de referencias y a crecer al ritmo que yo antes había querido”. <<<



El factoring de AXCES les permitió acceder a beneficios por la liquidez obtenida. Como ejemplo, lograron afianzar sus relaciones comerciales con proveedores y accedieron a descuentos por pronto pago.

¿CÓMO CRECER CON CONFIANZA?

- 1 No te sientas pequeño ante los grandes retos.
- 2 Busca aliados que enriquezcan el crecimiento de tu modelo de negocio.
- 3 Haz las cosas bien. El rigor y la excelencia siempre serán un plus en tu producto.
- 4 Delega y confía en las personas de tu equipo, eso te ayuda a llegar a otros niveles.
- 5 Cuida tu capital humano y reinvierte en este.

La sostenibilidad y las pymes

La pérdida de biodiversidad, la crisis climática, las violaciones a los derechos humanos, la polarización, la corrupción desbordada y las enormes brechas en diversidad, equidad e inclusión son problemáticas actuales que se evidencian en casi todos los lugares del mundo. Estas hacen imperativo el trabajo en la búsqueda conjunta de soluciones por parte de los diferentes actores públicos y privados, al igual que el compromiso de cada uno de los habitantes del planeta. Estos, y algunos otros retos, se definen en las metas de la agenda global, a través de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Es importante comprender la importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas en este contexto. **Según la ONU, más del 90% de las empresas del mundo son pymes y estas representan más del 70% del empleo mundial, generando más del 50% del PIB global.** Además, las pymes forman una parte fundamental de las cadenas de suministro de todas las industrias y son actores claves en el ecosistema de innovación empresarial. A partir de estos datos, podemos darnos cuenta del papel crítico que juegan las pymes en el entorno económico y social; y, por lo tanto, la responsabilidad que tienen en la solución de las problemáticas de la humanidad.

Siempre se ha pensado que las pequeñas y medianas empresas deben enfocar sus esfuerzos en sobrevivir a los cambios del entorno macroeconómico, donde las altas tasas de interés y la inflación creciente ponen a prueba los modelos de negocio y extinguen las rentabilidades estimadas. Sobrevivir para sobrellevar el dinamismo del mercado, en el que siempre hay nuevos competidores, locales o extranjeros, con propuestas de valor diferenciadas y, en muchas oportunidades, con mayores niveles de inversión. Sobrevivir a los cambios en la regulación, en la cual cada vez hay mayores exigencias, normativas e impuestos, que implican la implementación de nuevas prácticas y, posiblemente, de cambios en la forma de operar.

Estas son algunas de las realidades que viven las pymes en Colombia y en cualquier país, en la actualidad; sin embargo, todos los días estas se enfrentan a enormes oportuni-



→ **POR: JUAN LUIS BOTERO J.**
CEO conTREEbute
j.botero@contreebute.com

dades de crecimiento, diversificación y expansión. Para esto, es necesario tener un gran liderazgo, una mentalidad de crecimiento y una estrategia clara que les permita identificar las capacidades de su propia organización, definir en cuáles mercados pueden ganar y a través de qué propuestas de valor van a lograr los objetivos. Y, es precisamente ahí, donde la sostenibilidad juega un papel trascendental.

Para esto, es necesario definir la sostenibilidad, desde una perspectiva de negocio: esta es **la capacidad que tienen las organizaciones de maximizar el valor que le ofrecen a todos sus grupos de interés**. En este sentido, el principal reto para garantizar su supervivencia en el tiempo y poder continuar creciendo y expandiendo sus fronteras es **integrar la sostenibilidad en su estrategia de negocio**, pensar en todos los grupos de interés relacionados con su compañía, definir cómo darle valor a la relación con cada uno de ellos y, por supuesto, pensar en sus clientes, empleados y accionistas, sin descuidar a sus proveedores, a las comunidades vecinas, a las familias de sus colaboradores, al medioambiente, a los medios de comunicación, a sus competidores, entre otros.

Existen algunas razones fundamentales por las cuales una pyme debe incorporar la sostenibilidad en su agenda de trabajo: la primera, y una de las más importantes, es el **acceso a nuevos mercados**. Al ser las pymes un eslabón importante en la cadena de valor de las grandes compañías, son estas precisamente las que están buscando aliados que incorporen los temas ambientales, sociales y económicos en sus prácticas cotidianas, pues necesitan proveedores que les ayuden a cumplir sus normativas y, para esto, están continuamente en la búsqueda de empresas que lideren la dinámica de sostenibilidad.

La segunda razón, otro de los aspectos más importantes hoy en día para las pymes, es la **atracción y retención de talento**. Está demostrado que todos preferimos trabajar en una compañía que apueste decididamente por una adecuada gestión ambiental, que trabaje mancomunadamente con las comunidades y que promueva la diversidad, la inclusión y la equidad en sus actividades diarias. Esto se hace aún más visible en aquellas pymes que están contratando equipos jóvenes: para las nuevas generaciones que entran al mercado laboral, la sostenibilidad es una exigencia a la hora de decidir dónde trabajar.

La tercera razón es la posibilidad de **acceder a nuevas fuentes de financiación e inversión**. Actualmente, los proveedores de capital financiero (bancos e inversionistas) están yendo tras la búsqueda de compañías, proyectos e inversiones que tengan en cuenta los criterios ESG (ambientales, sociales y económicos, por sus siglas en inglés). La agenda de sostenibilidad en el mundo está cogiendo mucho dinamismo, jalonada por estos actores que están ofreciendo capital en mejores condiciones si se cumplen ciertos indicadores o ciertas metas asociadas a la sostenibilidad. Es importante tener en cuenta que ya no solo se trata del acceso a capital para las grandes compañías o multinacionales. Hoy por hoy, las pymes en Colombia pueden acceder a sus bancos comerciales y pueden ser beneficiarias de créditos blandos y líneas de crédito verde, para financiar sus proyectos de expansión.



Si estás buscando un socio o un nuevo accionista para tu compañía, es muy probable que los inversionistas más experimentados no solo se inclinen a mirar tus números financieros, sino que seguramente indaguen muchísimo sobre tus aspectos no financieros.

Finalmente, destaco un último aspecto clave para las pymes y es **la capacidad de anticiparse a los cambios regulatorios o del mercado: ir siempre un paso adelante**. La sostenibilidad puede asociarse a un ejercicio de riesgos y oportunidades, donde se consideran los aspectos ambientales, sociales y económicos, que pueden afectar o comprometer el crecimiento e incluso la supervivencia de una organización en el tiempo. Cuando las compañías analizan los posibles riesgos u oportunidades que tienen en el corto, mediano y largo plazo, aunque pueden equivocarse, también esto les permite prever situaciones y actuar de manera ágil frente a las amenazas. Las pymes que logren cambiar su estructura mental, pasando de la supervivencia a la innovación y a la generación de valor a sus grupos de interés, necesitarán además anticiparse e ir un paso adelante de sus competidores.

En conclusión, actualmente las empresas afrontan varios dilemas en su gestión, como navegar entre los resultados a corto plazo, frente a los objetivos y las metas a largo plazo; y entregar los resultados que esperan los accionistas, sin descuidar el valor que le deben ofrecer a los demás grupos de interés. Estos dilemas en las pymes son aún más extremos, pero es ahí en donde un enfoque en sostenibilidad les permite poner su atención en los asuntos que son materiales para sus *stakeholders* y lograr dirimir el permanente conflicto que hay entre sobrevivir y tener una propuesta de valor diferenciada, a través de la cual el mercado reconozca su capacidad de resolver problemas reales, mientras está contribuyendo al logro de los objetivos que enfrenta la humanidad. <<<

La esperanza es la herramienta más poderosa que tenemos los empresarios

→ POR: PEDRO ECHAVARRÍA
Gerente Pergamino

Vivimos en una época en la que las definiciones de “empresario” y “emprendedor” han tomado caminos completamente diferentes. Cuando pensamos en un empresario, pensamos en alguien mayor que dirige una organización grande, casi siempre ligado a actividades más tradicionales, más “normales”. “Emprendedor” o “emprendedora” es la persona que arranca de cero, en un garaje, en un café, solo con una idea y, hoy por hoy, su modelo de negocio suele ser altamente escalable y estar relacionado con tecnología.

Siempre me ha costado esta división y cada vez estoy más seguro de que es una separación inocua, que divide a un mundo que no debe de estarlo. Hacer empresa, ya sea desde cero o partiendo de algo ya construido, sea pequeña o grande, en muchos sentidos, es una expresión natural de vivir en comunidad. Es buscar organizar a personas y recursos dentro de esta comunidad para solucionar problemas comunes. Eso es lo que nos une a todos los que estamos emprendiendo o haciendo empresa.

Esta premisa es la que nos ha guiado a nosotros, en Pergamino, desde que arrancamos. Empezamos como una empresa productora de café, pero vender nuestro café de forma anónima al vaivén del mercado, eventualmente, se volvió insostenible. Dimos el paso a exportar nuestro café directamente y empezamos a trabajar con tostadores artesanales, por todo el mundo, que reconocían no solo una calidad excepcional, sino que requerían una trazabilidad completa.





No buscaban “café de Colombia” a precio de mercado, buscaban café de fincas y regiones específicas, con perfiles específicos, a precios más altos y sostenibles. Esto nos dio paso a buscar la conexión con productores más pequeños de todo el país y ahora trabajamos con 1.500 productores de café colombianos, ayudándolos a conectarse con tostadores de alta calidad a nivel mundial. Les compramos sus cafés con un sobreprecio, dependiendo de su calidad, y los exportamos garantizando una cadena transparente, que reconozca siempre el origen del producto.

Del trabajo con tostadores artesanales por todo el mundo, nació la idea de nuestras tiendas especializadas y de la venta de café tostado. Esto nos ha permitido cerrar el círculo y ser un puente entre el campo y la ciudad, es decir, entre el productor de café y el consumidor final. Este puente siempre está fundamentado en la calidad y la transparencia, brindándole precios altos y sostenibles al productor, así como un producto de calidad y una experiencia extraordinaria al cliente final.

Este camino lo hemos forjado de forma lenta, pero segura, priorizando la rentabilidad de toda la cadena y no solo la nuestra, siempre pensando más a largo plazo que a corto plazo. Estamos convencidos de que la empresa debe apalancarse en la comunidad que la rodea y de que su éxito a futuro depende también de cómo la sociedad se beneficia de su actividad. Esta perspectiva es también lo que nos ayuda a enfrentar los retos que tenemos como empresarios y emprendedores.

Debemos ser prácticos, entender el entorno que nos rodea y las repercusiones que nos trae, pero tener una confianza inamovible en el propósito de nuestras empresas y en el rol que cumplen en la sociedad. De esta confianza viene la esperanza: la herramienta más poderosa que tenemos los empresarios para lograr nuestras metas. Con esta, podemos liderar equipos, convencer a los consumidores y, por qué no, inspirar al resto de nuestra comunidad. <<<

BANCARIZACIÓN, un propósito que genera desarrollo integral

Según el último reporte de la Banca de las Oportunidades, la inclusión financiera en Colombia es del 92,1% ¿Qué significa esto? Natalia Gómez, experta en modelos de negocio para la inclusión financiera, con un recorrido de más de 20 años, tanto a nivel nacional como en otros países, nos cuenta cómo se ha alcanzado esta cifra y los retos actuales para mejorarla.

Hace dos décadas, en Colombia, el acceso financiero y la bancarización no eran una realidad para todas las personas; por ejemplo, tener una cuenta de ahorros no era el común denominador, sobre todo en contextos rurales o vulnerables. Sin embargo, con el paso del tiempo, las tecnologías digitales avanzaron, al igual que las políticas de gobierno que buscaban que la gran mayoría de colombianos tuvieran acceso a soluciones financieras.

Todo esto, sumado a los esfuerzos del sector bancario, hizo posible la integración de soluciones más cercanas y robustas para todos. Los resultados de este avance son incalculables.

La experta resalta que en Colombia se ha avanzado mucho en la investigación sobre el **impacto del acceso financiero en las personas, familias, comunidades y empresas**. Estos son los principales hallazgos:

- Poder aprovechar o materializar **oportunidades económicas**.
- Tener **canales y medios de pago** para ganar capacidad vigilada y regulada.
- Enfrentar dificultades coyunturales, **sin necesidad de afectar el patrimonio**.
- Permitir nuevos ingresos y accesos a créditos en **sanas condiciones**.
- **Reducir el mercado del crédito informal**, que tiene otros impactos negativos en la economía del país.



A nivel empresarial, la bancarización permite la apertura a nuevas oportunidades de negocio, lo que genera un efecto multiplicador en el crecimiento económico sin el limitante del capital propio, por encima de sus posibilidades de base, tanto a nivel del negocio como del mercado. Por lo anterior y por otros factores adicionales, para Natalia Gómez es indudable que “la correlación que hay entre los niveles de bancarización de un país y el crecimiento económico es realmente enorme”.

Aunque la cifra de bancarización es satisfactoria, todavía siguen existiendo múltiples retos para el país: la educación financiera de la población y las oportunidades financieras más adaptadas a las necesidades. Para los expertos, los grupos poblacionales que deben ser atendidos y entendidos en su día a día financiero son:



La población rural que garantiza la seguridad alimentaria, una mayor equidad y el crecimiento estratégico.



Las mujeres con impacto en la cadena de sus familias y comunidades.



Los adultos mayores que no reciben en la actualidad o no recibieron en su edad productiva soluciones financieras a su medida.



La población migrante, para que acceda a servicios financieros formales y, así, logre la integración a nuestro aparato productivo.



Para Natalia Gómez, es indudable que abrirle la puerta a la inclusión financiera, a la bancarización y a las soluciones financieras, como las *fintech* o los productos ajustados a las nuevas necesidades descubiertas, es aportarle al crecimiento económico del país de manera democrática, pues un acceso más equitativo para quien esté en el campo o en la ciudad es sinónimo de avance en todas las direcciones.

¿CÓMO MITIGAR LAS BRECHAS DE INCLUSIÓN FINANCIERA?

- **Genera empleo formal**, este contrarresta la poca o nula trazabilidad del sistema de pagos y recaudos formales ¡Vale la pena emplear a tu personal formalmente!
- **Adelanta procesos de educación financiera.** Los empresarios, en su rol de empleadores y de cara a los grupos de interés, pueden involucrar contenidos para que las personas y las familias mejoren su entendimiento básico.
- **Vigila que tus proveedores** tengan prácticas alineadas con el empleo formal.
- **Brinda tecnologías digitales**, para que tus colaboradores y sus familias tengan acceso a dispositivos digitales, como computadores y celulares con conectividad. También ayuda a mejorar su manejo de la tecnología.

AXCES



Aliados para impulsar el
crecimiento de tu empresa

Juntos desde
hace más de 3 años,
brindándole a los empresarios
tranquilidad y respaldo
en sus procesos de
Facturación Electrónica.