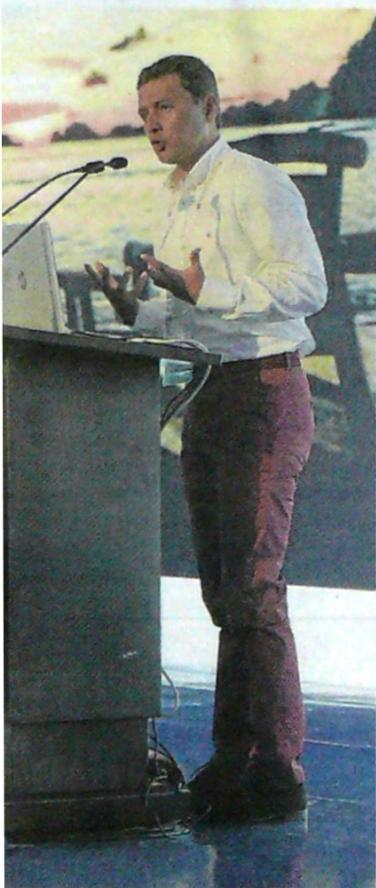


# emprender



Manuel Pedraza/Asofondos

## En el congreso de Asofondos revivió debate del salario diferencial

**Roberto Steiner**, investigador asociado de Fedesarrollo, durante su intervención en el Congreso de Asofondos, habló sobre la posibilidad de implementar salarios regionales. **Steiner** resaltó que hay diferencias de productividad tanto en los sectores como en las regiones, por lo que un salario mínimo nacional establece la idea equivocada de que la productividad laboral es la misma en todo el país. "Al tener un salario mínimo general para todos los sectores terminamos disparando el desempleo", dijo.

## \$18,5

**BILLONES FUE EL VALOR AL QUE LLEGARON LOS RECURSOS ADMINISTRADOS EN LOS FONDOS VOLUNTARIOS EN ENERO.**

seguir convenciendo a la gente de que se pueden apoyar en otros mecanismos para construir un ahorro adicional.

**Castaño** explicó que sería diferente a los mecanismos de ahorro voluntario que ya existen, pues considera que estos tienen muchas restricciones, entre ellas, que no se permiten invertir en lo que se quiera. No obstante, **Alain Fouquier**, presidente de *Colfondos*, dijo que este tipo de alternativas ya se pueden realizar pese a que está la posibilidad de trabajar en que la gente conozca más estas herramientas.

**Santiago García**, CEO de *Old Mutual Colombia*, mencionó que la intervención del Superintendente debe darse en el contexto de la propuesta que trae el Plan Nacional de Desarrollo de revisar todo el régimen de inver-

siones de los fondos voluntarios, que no se ha actualizado desde 1987 y que no ha avanzado al mismo ritmo de los obligatorios.

Dicho esto, para **García**, la idea implica abrir las inversiones de los fondos voluntarios a otro tipo de activos que pueden ser fondos de capital de riesgo, que finalmente invierten en emprendimientos, sino también otro tipo de fondos que pueden ser fondos de créditos alternativos.

"Dentro de ese contexto, mientras se preserve la diversificación de los portafolios de los clientes, mientras existan gestores externos profesionales en la selección de los diferentes activos, podría contemplarse y podría darse acceso a los afiliados a este tipo de inversiones en un contexto de diversificación".

\*INVITADO POR ASOFONDOS

**BOLSAS.** DIVISA CERRÓ LA JORNADA EN \$3.129,35

## Dólar ganó \$4,34 frente la TRM y se cotizó en promedio a \$3.132,8

BOGOTÁ

En la jornada del jueves el dólar vio una leve recuperación a nivel global, la cual estuvo representada en la cotización de la moneda ante la divisa local.

Al cierre de la sesión el dólar se cotizó en un precio promedio de \$3.132,81, lo que representó un alza de \$4,34 frente a la Tasa Representativa del Mercado (TRM), que se ubicó ayer en \$3.128,47.

Pese al avance frente a la TRM, la divisa cerró en un precio menor al de su valor de inicio, pues mientras comenzó la jornada en \$3.131,95, su cierre

fue de \$3.129,35. En la plataforma *Set-Fx* el nivel mínimo que registró la divisa fue de \$3.127,10, mientras que el máximo fue de \$3.138,85.

En cuanto a los precios del crudo, cotizaron mixtos según *Reuters* por las expectativas de un suministro global más restringido que superan la presión de mayores inventarios en EE.UU. El **Brent** llegó a **US\$69,40 por barril, un máximo que no tocaba desde noviembre**, mientras que el **WTI** cerró en **US\$62,10 por barril** y bajó 0,58%.

ANDRÉS VENEGAS LOAIZA  
@andresvenegas1



Esteban Velasco, CEO y cofundador de Sempli.

David Oyuela / La República

**BANCOS.** EL INDICADOR DE CALIDAD DE CARTERA DE LA FINTECH ESTÁ EN 2%

## Créditos a Pyme impulsaron en 550% el crecimiento de Sempli

BOGOTÁ

Colombia se está consolidando como un mercado para la creación de fintechs. Una de estas es *Sempli*, una plataforma que ofrece créditos a pequeñas y medianas empresas desde enero de 2017. **Esteban Velasco**, su CEO y cofundador, le contó a *LR* sobre sus servicios.

**Según las cifras del sector financiero, el crecimiento del crédito comercial ha sido mínimo. ¿Cómo es la situación para las Pyme a las que están dirigidos?**

El comportamiento que tenemos es sustancialmente mejor, en términos de la calidad de la cartera, a la banca tradicional. Hoy tenemos aproximadamente dos veces más calidad de la cartera que la banca tradicional o, dicho al revés, estamos en un 50% de la cartera vencida que tiene la banca tradicional. El indicador de cartera del sistema está en 4,75%, mientras que el de nosotros es de 2%. Eso responde al ejercicio que estamos haciendo de 'Sempli Score' y machine learning, que nos permite tomar decisiones un poco más juiciosas.

**Entonces, ¿los empresarios de estos segmentos sí están solicitando créditos?**

Sin duda. Nosotros somos minúsculos en comparación con toda la oferta de fondeo que hay en Colombia, pero hoy tenemos 400 empresas y nuestra meta es terminar este año con cerca de 1.000. En Colombia hay una base empresarial importante que está creciendo y que va a demandar recursos. Hemos identificado que cerca de 50% de los recursos que nos piden son para crecer; 40% es capital de trabajo, es decir, ciclos cortos donde se necesita dinero para comprar inventario, por ejemplo; y 10% para sustituir deuda.

### Uso de tecnología para aprobar créditos

**Felipe Llano**, cofundador y CGO de *Sempli*, señaló que están implementando procesos de 'machine learning' en la toma de decisión crediticia, lo que les permite tomar mejores alternativas porque tiene en la cuenta modelos de riesgo. Además, al tener mayor cantidad de variables, se tiene acceso a la mejor y mayor data disponible. Cabe mencionar que estos modelos tienen presentes variables disruptivas que pueden llevar a aumentar la inclusión financiera, pues conocen mejor las condiciones reales de los posibles clientes.



Felipe Llano  
Cofundador y Chief Growth Officer de Sempli

"Hoy tenemos múltiples estados de la cadena en los que hay bots tomando las decisiones. El 'machine learning' es un estado más profundo en el que se necesita experiencia y data para las decisiones".

**¿Cuánto han desembolsado en créditos?**

Hemos logrado colocar un poco menos de \$60.000 millones en estos dos años, apoyando a 400 empresas. Los créditos oscilan entre \$30 millones y \$300 millones aproximadamente, y en plazos que pueden ir de seis a 36 meses.

**¿Qué tan diferentes son sus tasas a las de la banca tradicional?**

Nuestra tasa va desde 1,3% a 1,8% mensual. En algunos casos hemos encontrado que estamos ligeramente encima de las tasas de los bancos, pero normalmente estamos por debajo. Esos son los intereses y no se les suman ningún otro tipo de costo.

**¿De cuánto ha sido el crecimiento?**

Venimos creciendo trimestre a trimestre de manera acelerada. Nuestra cartera actualmente está del orden de \$35.000 millones. Deberíamos multiplicar por tres este año la cartera con la que finalizamos el año pasado, que fue cercana

a los \$25.000 millones. El año pasado crecimos 550% y este año esperamos crecer 270%.

**¿Cuáles son las prioridades estratégicas para este año?**

Además de multiplicar por tres la operación, queremos vincular y profundizar socios de fondeo. Ya hemos levantado recursos por US\$16 millones, que provienen principalmente del *BID*, *Oikocredit*, *Triple Jump*, *Alphamundi*, *Bancóldex* y *Ruta N*, entre otros inversionistas privados. Nuestra meta para este año es lograr US\$20 millones adicionales. Esta ronda la vamos a abrir en un mes, aproximadamente. También tenemos dos proyectos de tecnología y de riesgo para tomar decisiones de crédito más informadas.

**¿Qué tips le da a una Pyme para mejorar su score?**

Es importante dominar el negocio para entender a qué se está comprometiendo al tomar un crédito y conocer la capacidad de pago. También se deben tener las cifras al día.

HEIDY MONTERROSA BLANCO  
hmonterrosa@larepublica.com.co