



**Colegio de Estudios
Superiores de Administración**

**Las barreras de accesibilidad para la obtención de financiamiento formal en los micro
negocios.**

**Enrique Vallejo Uribe
Andrés Posada Gutierrez**

**Colegio de Estudios Superiores de Administración -CESA-
Administración de Empresas
Bogotá
2021**

Las barreras de accesibilidad para la obtención de financiamiento formal en los micro negocios.

**Enrique Vallejo Uribe
Andrés Posada Gutierrez**

Director: Diego Bernal Bonilla

**Colegio de Estudios Superiores de Administración -CESA-
Administración de Empresas
Bogotá
2021**

Tabla de contenido	
Resumen.....	6
Introducción	7
Revisión de la literatura	10
1.1 Financiamiento formal	11
1.2 Barreras de acceso a financiación	11
1.3 Pequeñas y medianas empresas.....	12
1.4 Instituciones financieras	13
Relación entre variables- Estado del arte.....	13
Metodología de Investigación.....	19
3.1 Enfoque de la investigación	20
3.2 Población y muestra	20
3.3Diseño de la investigación.....	21
3.3.1 Variables de la investigación.....	21
3.3.2 Fuentes de información e instrumentos de recolección de datos.....	22
Nota: Elaboración propia	22
Resultados obtenidos de la investigación	23
4.1Barreras de financiación en las tiendas de barrio de Bogotá.....	23
4.1.1Informalidad	23
4.1.2Educación Financiera	27
4.1.3 Acceso a crédito.....	32
4.1.4 Inclusión financiera	36
4.1.5 Acceso a información	40
4.2 Barreras de acceso a financiación en las tiendas de barrio de Bogotá de mayor relevancia	43
4.2.1 Inclusión Financiera	43
4.2.2 Acceso a información (a crédito).....	45
4.2.3 Informalidad	46
4.3 Posibles soluciones para el acceso a financiación de las tiendas de barrio en Bogotá 48	
Conclusiones y recomendaciones	51
Referencias.....	53

Tabla de tablas

Tabla 1. Metodología de investigación	21
Tabla 2. Objetivos.....	22

Tabla de Gráficas

Gráfica 1. Negocio Registrado.....	24
Gráfica 1.1. Capacitación del dinero.....	25
Gráfica 1.2. Consideración del negocio	26
Gráfica 1.3. Central de riesgos	27
Gráfica 1.4. Asesoramiento de préstamo	29
Gráfica 1.5. Capacitación del dinero	29
Gráfica 1.6. Financiamiento formal	30
Gráfica 1.7. Seguimiento financiamiento formal.....	30
Gráfica 1.8. Beneficios Cámara de Comercio	31
Gráfica 1.9. Uso del préstamo	32
Gráfica 1.10. Aprobación de préstamo	33
Gráfica 1.11. Proceso de préstamo	34
Gráfica 1.12. Proceso con bancos.....	34
Gráfica 1.13. Valor del préstamo	35
Gráfica 1.14. Necesidad de préstamo	36
Gráfica 1.15. Fuente de préstamo	37
Gráfica 1.16. Beneficios Cámara de Comercio	38
Gráfica 1.17. Requerimientos del banco.....	38
Gráfica 1.18. Dificultad del préstamo	39
Gráfica 1.19. Central de riesgos	40
Gráfica 1.20. Requerimientos del banco	41
Gráfica 1.21. Manejo de contabilidad	42
Gráfica 1.22. Medios del manejo del dinero	44
Gráfica 1.23. Financiamiento formal	46
Gráfica 1.24. Medios del manejo del dinero	47
Gráfica 1.25. Empleados o familiares trabajando	48
Gráfica 1.26. Beneficios Cámara de Comercio	50

Resumen

Dentro del funcionamiento de los micronegocios en el país, se evidencia que el acceso a financiamiento formal es de vital importancia para su crecimiento, en consecuencia, uno de los participantes de dicho sector que llama mas la atención para estudios de investigación son las tiendas de barrio; dentro de estas mismas, en este trabajo de investigación se busca conocer las barreras que tienen al momento de acceder a un crédito formal. Para identificar en profundidad estas barreras, se llevaron a cabo una serie de entrevistas con los tenderos para poder identificar, en primer lugar, su percepción hacia los créditos formales y, en segundo lugar, el papel que juegan las entidades financieras dentro de su actividad económica. Estas comunicaciones directas se complementan a partir de una revisión bibliográfica, la cual se compone de: informes gubernamentales, revistas económicas, tesis de grado, y encuestas macro de microempresas y PYMES elaboradas por entidades publicas. A partir de lo anterior se identifica como pregunta de investigación, ¿Cómo las barreras de accesibilidad para la obtención de financiamiento formal en tiendas de barrio (PYMES) en Bogotá afectan el desempeño de estas? Para responder la pregunta, se planteó como objetivo general, analizar las barreras de acceso a financiación formal de los micronegocios en el sector de tiendas detallistas en Bogotá, y cómo se ha afectado el desempeño. Al alcanzar dicho objetivo, llegamos a que la hipótesis que queremos defender con respecto a la pregunta planteada es: las barreras de accesibilidad a créditos afectan directamente el crecimiento de los micronegocios, debido a que uno de los mayores factores que estimula dicho crecimiento de los comercios es la inyección de capital, ya que así pueden aumentar su crecimiento a través de activos fijos e inversiones externas.

Introducción

A modo de contexto general, según el Ministerio de Industria y Comercio en Colombia los micronegocios están definidas como “Un micronegocio se caracteriza por contar máximo con nueve personas ocupadas y desarrollar una actividad productiva de bienes o servicios, para obtener un ingreso, actuando en calidad de propietario o arrendatario de los medios de producción” (año). El objetivo de esta investigación es analizar las dificultades que existen en el acceso de un crédito para los micronegocios en Colombia, con esto ver las diferentes variables las cuales se analizan la importancia de cada una de éstas en el marco de los micronegocios, y proponer posibles soluciones para subsanar esas variables.

La obtención de crédito formal por parte de un micronegocio tiene un efecto significativo dado que, según Asobancaria (2018), ayuda a “obtener un mayor crecimiento en ventas, márgenes e inversión en maquinaria y equipo que aquellas que no tienen crédito”, análogamente, el no acceso a crédito está estrechamente relacionado con una “mayor probabilidad a que sus ventas permanezcan iguales, al igual que sus márgenes de ganancias, nivel de producción y de inversión”.

La importancia que llega a realizar este estudio con su debido análisis y solución en términos de financiamiento hacia micronegocios se pone a prueba en los resultados de un estudio realizado por el BID en Latinoamérica, explicando que la segunda variable más importante que limita el crecimiento de estas empresas es la falta de financiamiento (BID, 2002). Esto lo hace relevante, debido a que hay varias variables las cuales se tomaron en cuenta en este estudio, así como infraestructura, inflación, regulaciones, entre otros.

Por otro lado, en términos de importancia hacia la economía colombiana, según el Ministerio de Trabajo, los micronegocios representan un 46,2% del empleo del país contando con aproximadamente 5.4 millones de establecimientos en el país, y aportan un 35% del PIB (Ministerio de Trabajo, 2019). Lo cual hace de vital importancia su funcionamiento para el aporte económico en el país.

Es claro que uno de los mayores desafíos de los micronegocios es la competitividad, de la cual hace parte el financiamiento de estas. Según una encuesta realizada por la ANIF (Asociación Nacional de Instituciones Financieras), se evidencia que para el año 2020, el índice de solicitud de créditos por parte de los micronegocios de comercio aumentó en un 27%, a diferencia del 2019 de 17%. Sin embargo, las tasas de aprobación de dichos créditos bajaron con respecto al 2019 en 78%, sector comercio (vs. 92%). (ANIF, 2020)

En términos de supervivencia de dichas empresas, según Asobancaria, se estima que de 100 empresas que entran al mercado, 43 logran subsistir. Esto se analiza en un marco general frente a otros países, lo cual demuestra que Colombia tiene un índice bajo en términos de tasa de supervivencia (Anexo 1). Se evidencia, que uno de los factores más importantes que limita dicha tasa de supervivencia es el bajo acceso a financiación formal (Anexo 2). (Asobancaria, 2018).

El tema a investigar es la falta de accesibilidad de los micronegocios hacia la financiación formal, así relacionándolo con el efecto que tiene dentro de la economía nacional dicho sector de la industria. Por un lado, se muestra las dificultades que atraviesan las pequeñas y medianas empresas al momento de sustituir en el mercado, esto gracias a las barreras que hay dentro de su financiación. El tema para tratar será proponer posibles soluciones para el acceso a

financiación formal para que con esto se evidencien otras métricas al momento de estudio de crédito, lo cual se va a ver reflejado en un posible aumento de tasas de aprobación de financiamiento hacia las pequeñas y medianas empresas.

Después de la investigación, se evidenció la importancia que tienen los micronegocios dentro de la economía nacional, en sí, su aporte económico y a su vez el desarrollo de esta. Queda evidente la dificultad la cual atraviesan las micro negocios al momento de tener acceso a créditos, y esto gracias a la barreras que existen dentro del sistema financiero. Este estudio tiene vital importancia gracias a la participación de las pequeñas y medianas empresas en el país, explicado anteriormente, aportan el 46% del empleo en el territorio nacional.

Las implicaciones que tiene el desarrollo de este estudio, se ve reflejado en la importancia la cual el crecimiento de los micronegocios tiene en Colombia, debido a la influencia para la economía del país. Es fundamental abordar esta investigación, debido a su influencia en el entorno económico nacional, y así entender como siguen enfrentando barreras en el sistema financiero que impide su crecimiento, lo cual es congruente gracias a su participación, previamente explicado, en la economía colombiana.

A partir del contexto mencionado anteriormente, se puede plantear la siguiente pregunta de investigación: ¿Cómo las barreras de accesibilidad para la obtención de financiamiento formal en tiendas de barrio (PYMES) en Bogotá afectan el desempeño de estas?

respecto, para resolver la pregunta se busca solucionar el siguiente objetivo general:

- Analizar las barreras de acceso a financiación formal de los micronegocios en el sector de tiendas detallistas en Bogotá y como se ha afectado el desempeño.

Según lo anterior, de este se desprenden otros objetivos específicos como:

- Identificar diferentes barreras de financiación para las tiendas de barrio en Bogotá
- Analizar barreras más relevantes para las tiendas de barrio en Bogotá
- Proponer posibles soluciones para el acceso a financiación formal hacia las tiendas de barrio

Al alcanzar dichos objetivos, llegamos a que la hipótesis que queremos defender con respecto a la pregunta planteada es: las barreras de accesibilidad a créditos afectan directamente al crecimiento de los micronegocios debido a que uno de los mayores factores los cuales estimulan el crecimiento de los comercios es la inyección de capital, para así poder aumentar su crecimiento a través de activos fijos e inversiones externas.

Revisión de la literatura

Para abordar el tema de investigación y, a su vez, la problemática de las barreras de accesibilidad a la financiación formal de las pequeñas y medianas empresas en Colombia, y la gran participación e importancia que tiene la misma en la economía colombiana, es necesario tener claro todas las variables que rodean esta problemática: **financiamiento formal, barreras de acceso a financiación, pequeñas y medianas empresas e instituciones financieras**. La selección de estas variables responde a su relación con el contexto y tema de investigación, pues ayudan a exponer la importancia y el impacto que estas empresas generan en la economía del país.

1.1 Financiamiento formal

El financiamiento formal se entiende como los créditos otorgados por instituciones reguladas y supervisadas por la Superintendencia Financiera o la Superintendencia de Economía Solidaria. Dentro de estas instituciones se encuentran los bancos comerciales, empresas de seguros, empresas financieras y las cooperativas. Además, ofrecen al solicitante del crédito una liquidez inmediata, por lo que es una herramienta que se usa para fortalecer los buenos hábitos financieros, opciones para futuro financiamiento, historial crediticio y una alternativa para cumplir las metas a corto, mediano y largo plazo. (Saber Más, 2019) Por otro lado, la financiación formal se caracteriza por la privacidad en todo el manejo de la información, tanto personal como financiera. Según una encuesta realizada por el programa gubernamental, Banca de Oportunidades, más de $\frac{3}{5}$ de las personas encuestadas no había solicitado ningún crédito a través de su pequeña o mediana empresa y cerca de un 20% del total de las Pymes no han solicitado nunca un crédito formal. Estas, además, representan un 99% del total de las empresas registradas en el país. (Banco de Oportunidades, 2018).

1.2 Barreras de acceso a financiación

Las barreras de acceso a la financiación se refieren a las dificultades que puede presentar un solicitante de un crédito al momento de aplicar apoyo por parte de las instituciones financieras. Estas, crean barreras para protegerse de prestar recursos a solicitantes que no demuestren solidez suficiente para responder ante la obligación, a corto o largo plazo. Esto hace que el sector financiero genere un bajo flujo circulante de liquidez y se convierte en una dificultad de las pequeñas y medianas empresas para crecer. Algunas de las barreras que han generado este impacto son; las garantías exigidas por las instituciones para así poder mitigar el

riesgo buscando formas de poder saldar la deuda en caso de que el deudor no cumpla con su parte. También, el historial crediticio ha sido un problema por parte de los solicitantes debido a que las instituciones revisan que la persona como cabeza de la empresa tenga un buen historial y a su vez un respaldo de peso que genere confianza dentro de las empresas reguladoras de créditos. Por último, los costos elevados de transacción de todo el trámite para la obtención del crédito han sido significativo para poner freno al proceso debido a que se estima que su valor promedio es cerca del 20% del valor del crédito. (Gonzalez, 2017)

1.3 Pequeñas y medianas empresas

La pequeña y mediana empresa en Colombia se define como un grupo de empresas las cuales tienen unos activos superiores a 50 SMMLV y hasta 30.000 SMMLV, según Bancoldex. Por otro lado, este sector empresarial de la industria colombiana se divide en 3 diferentes subsectores, industria, comercio y servicios. Este sector es de vital importancia dentro de la economía colombiano, esto gracias a que representa el 80% del empleo en el país, 90% del sector productivo y 35% del PIB nacional (Ministerio del Trabajo, 2019). Según Mónica Franco Ángel, directora del centro PROPYME en Colombia, “Las pequeñas y medianas empresas (pymes) desempeñan un papel fundamental en la economía, especialmente por su contribución a la generación de empleo y al desarrollo de la comunidad donde se ubican. Este es un fenómeno que se observa tanto en América como en Europa.” (Angel, M. & Pulido, D., 2010). Es evidente la importancia que tienen las PYMES, no solamente dentro de la economía colombiana, sino para la economía mundial, y esto hace que el impacto que tiene este sector sea aún más relevante. Vale la pena mencionar la forma en la cual este tipo de empresas son manejadas y direccionadas dentro del país, debido a que se evidencia poco apoyo en términos

de crecimiento. Esto es incongruente debido a que las pequeñas y medianas empresas representan la mayor productividad del sector económico dentro del país.

1.4 Instituciones financieras

Las instituciones financieras se definen como instituciones o compañías que tienen como función y actividad principal la prestación de servicios financieros, relacionados con dinero y flujo de capital (MID CENTER). Las instituciones financieras se dividen en dos ramas, las entidades bancarias, las cuales su principal objetivo es efectuar operaciones activas de crédito y captación de dinero y las cooperativas financieras, con su objetivo de realizar operaciones activas de crédito e inversiones y mecanismos de control (ProyectosAndi, 2013). Las instituciones financieras son de vital importancia en la economía colombiana, no solo por otorgación de crédito y apoyo hacia el crecimiento, sino también como mecanismos de control para evitar riesgos e incongruencias. Vale la pena mencionar, que las diferentes instituciones financieras sirven para promover el crecimiento de los comercios, lo que conlleva al crecimiento del país, sin embargo, pueden ser barreras para la misma dado las diferentes exigencias y cumplimientos las cuales se tienen que atravesar.

Relación entre variables- Estado del arte

Para poder comprender la relación que hay entre las variables previamente mencionadas, es importante contextualizar la forma en la cual estos mecanismos de crédito para las pequeñas

y medianas empresas son ejemplificadas en un marco teórico más amplio. Esta organización de ideas se va a enmarcar en cómo cada una de las variables mencionadas tiene un efecto sobre la misma, y con esto ejemplificar la forma en la cual se puede ver reflejado en un marco global en términos de aprovechamiento. Esto se basa en la capacidad de crecimiento que tienen las mismas, lo que ejemplifica los temas de bajo acceso a financiamiento y baja cultura organizacional dentro de sus empleados. (Palomo, 2005). Por el lado de financiamiento formal, se incluyen tasas de interés no competitivas, bajo acceso a la misma y a su vez baja aceptación de créditos hacia las pequeñas y medianas empresas. Esto se ve reflejado en la forma en la cual este grupo de empresas del sector productivo de un país tiene un impacto en la economía de esta.

Los microcréditos han funcionado como la forma para denominar la manera de financiar a las pymes en Colombia debido a sus bajos montos. El monto máximo de financiación por operación no puede superar los veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes (Sanchez, 2016) y el saldo total de endeudamiento no puede exceder de ciento veinte (120) salarios mínimos mensuales legales vigentes al momento de la aprobación (Superintendencia Financiera de Colombia, 2015)

Ahora, es importante mencionar la relación la cual tienen las pequeñas y medianas empresas con las instituciones financieras, muchos hablan de que una de las mayores potenciadoras de crecimiento para este sector de la economía son las mismas instituciones, esto gracias al poder de financiamiento que tienen sobre la misma, siendo uno de los mayores impulsos de crecimiento para las pequeñas y medianas empresas. Es importante mencionar, que gracias a la baja productividad que han tenido las instituciones financieras en el mecanismo de otorgación de capital hacia pequeñas y medianas empresas, en países como España, han

considerado la autofinanciación como un método alternativo de crecimiento, según Garcia Abellas (2019), “las pequeñas y medianas empresas han apelado constantemente a recursos internos para financiar parte de su actividad, especialmente como el abanico de instrumentos de financiación era más reducido”. Esto se ve reflejado claramente por el impedimento que tienen las instituciones financieras al momento de otorgar capital. Por otro lado, Venezuela tiene un acercamiento diferente entre la relación de las pequeñas y medianas empresas con las instituciones financieras. Después de la investigación y la contextualización del problema de acceso a financiamiento, Torres, A. &Guerrero, F. &Morrella, P. (2017), explican que el financiamiento se divide en dos unidades, interna o externa, interna explicada como reutilizar utilidades del mismo negocio, y externa acudir a entidades financieras como bancos o corporativas. Esto se ve explicado con la relación de ambas variables vista desde otro punto de vista, dado que el acudimiento bajo hacia la financiación externa es gracias a falta de información y poca trayectoria crediticia. Esto básicamente se trata de una relación amor/odio, dado que las instituciones financieras son el principal promotor del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas y a su vez pueden ser el principal impedimento para la misma.

Después de dar una explicación acerca de diferentes puntos de vista que hay dentro del marco teórico de las pequeñas y medianas empresas e instituciones, es importante adentrarse en la relación que existe entre las mismas, la cual se basa en el financiamiento y sus dificultades. Según Quintero, J.S. (2018), “La falta de recursos financieros las limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.” Es importante relacionar ambas variables debido a los efectos que tienen entre sí. Desde el punto de vista de las instituciones financieras, su aporte hacia cualquier empresa, comercio, o servicio es fundamental, debido a que el flujo de capital lo que hace básicamente es incrementar las capacidades de las empresas, ya que tienen más

recursos en los cuales se pueden mover para aumentar su productividad. Entrando en el sector de pequeñas y medianas empresas, explicado anteriormente, es el motor de la economía en cualquier país del mundo, debido a que aportan el mayor porcentaje de empleo en la economía. Esto hace que esta relación se amplíe aún más, debido a que el crecimiento de las pymes se ejemplifica en la financiación de las instituciones financieras. Por otro lado, Gomez, I.P. & Lamilla, I.M. & Nagua, L.J. & Saldaña, Y.Y. (2020), hablan acerca de la importancia del financiamiento en la misma que hace que exista una posibilidad mayor de crecimiento, “Las Pymes necesitan del crédito para sostener inversiones en activos fijos y de trabajo y generar empleo, pero se les dificulta obtenerlo por potenciales problemas de asimetría de información.” Esto se ve que la relación entre las pequeñas y medianas empresas e instituciones financieras no solo está ejemplificada en la forma la cual esta tiene barreras de accesibilidad pero también la falta de información de la misma. Sin embargo, la falta de información se puede ejemplificar como una barrera, debido a que las instituciones financieras cada vez son más precavidas en los requisitos de información para acceso a créditos y muchas pymes no tienen accesibilidad a la misma, por ejemplo, la forma en la cual se presentan los estados financieros, garantías de codeudores e activos fijos que puedan respaldar dicho crédito (Quintero, J.S., 2018).

Por otro lado, en esta relación entre variables se puede analizar la forma en la cual existe un déficit en la inclusión financiera. Según Ferraz, J.C. & Ramos, L. (2018), “La inclusión financiera se puede definir en términos de tres dimensiones: acceso, uso y calidad. El acceso se relaciona con la oferta de servicios financieros que la posibiliten. El uso se relaciona con el desempeño de una función específica: el empleo de un determinado servicio financiero. Y la calidad se vincula con la eficiencia del servicio y su adecuación a las necesidades del beneficiario del producto financiero.” Se habla acerca de que las pymes sufren un efecto grande

frente a la inclusión financiera, debido a que como se explica anteriormente en la definición de inclusión financiera, de acceso, uso y calidad, las pymes no cumplen ninguno de los requisitos. Sin embargo, esto es gracias a que las pequeñas y medianas empresas ejecutan sus actividades en un ámbito competitivo, lo cual no se ve reflejado con un desempeño eficiente. Es importante mencionar como la inclusión financiera tiene una directa relación entre las variables de pymes e instituciones financieras, dado que las instituciones financieras son el principal promotor de la inclusión financiera, y gracias a la falta de información que hay dentro de las pequeñas y medianas empresas por su volatilidad en la demanda y activos fijos de las mismas. (Ferraz, J.C. & Ramos, L., 2020).

Según el Banco Mundial, es de vital importancia que las instituciones financieras quienes otorgan los créditos sean flexibles al momento de generar las líneas de crédito, para que se genere un crecimiento empresarial, aprovechamiento de las oportunidades de inversión, el desarrollo e innovación de nuevos productos y cartera de activos adecuadas. El financiamiento formal en Colombia ha sido uno de los aspectos más relevantes para el crecimiento no solo de las empresas del país sino de toda la economía circulante debido a que a través de la obtención de los mismo y por el simple hecho de ser el motor y los que generan riqueza en el país es fundamental tener un acceso viable de estos. Al Colombia ser un país subdesarrollado se evidencia una mayor incertidumbre en todos los sectores y los que más se ven afectados directamente son las pequeñas y medianas empresas a las cuales se le solicita mayores garantías a la hora de acercarse a las instituciones financieras. Debido a la gran cantidad de barreras que estas empresas encuentran en el proceso de obtención de créditos es el causante para que desistan en acercarse a las instituciones y decidan coger el camino de la informalidad. El nivel de acceso a una financiación formal lo determina un balance general que muestra la base sólida de una empresa y la cual está compuesta por unos factores que desglosan

la empresa en su totalidad, tales como; los activos, los pasivos y el patrimonio total de la empresa. (Legis, 2011) Esto, dentro de una pequeña o mediana empresa o incluso en formación es difícil tener un esquema que muestre una capacidad de endeudamiento y es por tal razón, se decide terminar el proceso.

Según el Banco de la Oportunidades (2019) una de los principales obstáculos que las pymes tienen en su operación del negocio y la cual afecta en el flujo de caja de las mismas, son los largos periodos de recaudo de las facturas generadas por ventas, las cuales son pagaderas entre 60 y 180 días lo que genera en las pymes una gran necesidad de liquidez, por la que la gran mayoría de los créditos son destinados a la operación del negocio y no a inversión lo que generaría a un más dinero circulante en la economía. Como se mencionó anteriormente, una de las gran barreras de acceso a la financiación es el historial crediticio de las personas detrás de cada una de las empresas, según el banco de la oportunidades cerca del 33% de las personas no tienen ningún historial crediticio registrado y es la razón más alta en el país por las que niegan los créditos. Es por tal razón que, es necesario que las empresas antes de solicitar algún tipo de financiación primero se formalicen para así poder tener registros frente a estas instituciones y demostrar algún tipo de operación del negocio para generar confianza. El problema recae en que en el país 6 de cada 10 empresas son informales (Portafolio, 2019) lo que genera aún más incertidumbre para las instituciones financieras y un mayor número de créditos negados por falta de información.

Al conocer esta información nos podemos dar cuenta como la formalidad tanto de las personas como de las empresas te llevan a una posible línea de crédito, cumpliendo con todas las barreras que estas instituciones financieras ponen por delante. Es importante conocer los requisitos para la obtención de estos créditos los cuales son los siguientes;

- Fotocopia de la cédula de ciudadanía.
- Demostrar una antigüedad mínimo 6 meses bien sea con el RUT o con el certificado de la Cámara de Comercio o en su defecto con facturas a nombre del negocio.
- El cliente debe tener un establecimiento abierto al público, excepto para aquellas que efectúan ventas por catálogo.
- El cliente debe tener buenos hábitos de pago, para lo cual no debe estar reportado en las centrales de crédito.
- Pago al banco anualmente entre el 4,5% y el 7,5% sobre el saldo del crédito por concepto de honorarios y comisiones.
- Cancelación al Fondo Nacional de Garantías, en forma anual anticipada, el 3,5% sobre el saldo del crédito.
- Cancelación de un seguro de vida por valor de 7.000 mensuales fijos.

(Reyes, S.M. 2016)

Al ser empresas con manejo financiero precario, bajos registros contables o en algunos casos nulos y sin aplicación de planeación financiera, la entidad financiera que vaya a otorgar el crédito normalmente asigna un analista encargado de realizar acompañamiento a cada uno de los clientes y brinda asesoría técnica especializada a la actividad económica que se desarrolle.

Metodología de Investigación

La presente investigación es de tipo mixto (cualitativo y cuantitativo) dado que se realizó una encuesta hacia nuestro público objetivo, tiendas de barrio, con la cual se obtuvo resultados

y explicaciones a partir de la hipótesis planteada. También, se realizó una entrevista a expertos en la materia de financiación formal dado que se utilizó diferentes puntos de vista y/o explicaciones para proponer posibles soluciones de financiación formal y con eso se analizó el efecto del desempeño de las tiendas de barrio.

3.1 Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación es mixta (cuantitativa y cualitativa). Por un lado, se emplea un enfoque cuantitativo dado que se fragmentan los datos para así poder responder el planteamiento del problema, así mismo se ejecuta un análisis para poder interpretar la hipótesis y estudios previos. Por otro lado, se ejecuta un enfoque cualitativo dado que se hace una recopilación de datos no estandarizados, lo que significa que el objetivo es tener diferentes puntos de vista y perspectivas de los grupos de interés del tema a tratar. (Sampieri, 2006).

3.2 Población y muestra

En Bogotá hay aproximadamente 266.000 tiendas de barrio, las cuales incluye establecimientos como panaderías, cigarrerías, clásicas entre otras. (Fenalco, 2016). Con base en lo mencionado anteriormente, hemos decidido utilizar un nivel de confianza del 95% para el cálculo de la muestra, lo cual nos da un resultado de 600 (seiscientas) tiendas de barrio. Sin embargo, se decidió tener una muestra de un total de 190 (ciento noventa) tiendas para así tener una conversación más enfocada hacia los tenderos, con lo cual se busca entender de mejor manera sus preocupaciones y dificultades.

3.3Diseño de la investigación

3.3.1 Variables de la investigación

Durante la investigación previa pudimos identificar diferentes barreras por las cuales atraviesan los micro negocios al momento de otorgación, aplicación e implementación de financiación formal. En el siguiente cuadro, se muestran agrupadas en cuatro diferentes barreras que se lograron identificar y las posibles preguntas que desarrollaremos en campo a la masa objetivo a las cuales nos iríamos a dirigir, siendo objetivo de dichas encuestas los dueños/gerentes de tiendas de barrio en Bogotá.

Tabla 1

Metodología de investigación

Variable dependiente	Variable independiente	Preguntas	Autores
Barreras	Falta de información	¿Sabe usted si esta reportado con Data Crédito, o si tiene algun score crediticio? ¿Ha tenido algun acercamiento con un experto en temas de financiamiento formal? ¿Tiene conocimiento del proceso para aplicar a un crédito?	ANIF
	Falta de educación	¿Cual es su nivel educativo? ¿Sabe usted algun tipo de capacitaciones en manejo financiero de los negocios? ¿Sabe usted que significa financiamiento formal?	ANIF
	Informalidad	¿Su negocio esta formalmente establecido? ¿Su negocio esta registrado en la camara de comercio si/no porque? ¿Sabe usted los beneficios de tener registrado su negocio frente a las entidades financieros? ¿Como financia su negocio?	ANIF
	Sistemas de control	¿Que considera usted que tienen en cuenta los bancos al momento de aprobar un credito? ¿Ha tenido algun acercamiento frente alguna entidad financiera? Cual ha sido su experiencia? ¿Como maneja el sistema contable dentro del negocio? ¿Tiene algun sistema para medir oportuidades, mejoras, rendimientos y/o falencias	BANCOLDEX

Nota: Elaboración propia

3.3.2 Fuentes de información e instrumentos de recolección de datos

Además de la encuesta para los tenderos, con lo que pretendíamos logramos entender y tener una visión más cercana del contexto actual que vive un tendero en Bogotá, se utilizó, además, como instrumento de recolección de datos una entrevista para conocer diferentes puntos de vista por parte de expertos en la materia de financiación formal y con eso proponer posibles soluciones, la cual se expresa en el siguiente cuadro.

Tabla 2

Objetivos

Objetivo específico	Actividades	Instrumentos	Formato
Identificar barreras de financiación para tiendas de barrio	Salir al campo y visitar cada una de las diferentes tiendas de barrio en Bogotá.	Encuesta mercado objetivo	Encuesta para tenderos
Analizar barreras más relevantes para tiendas de barrio	Salir al campo y visitar cada una de las diferentes tiendas de barrio en Bogotá.	Encuesta mercado objetivo	Encuesta para tenderos
Proponer posibles soluciones para el acceso a financiación formal y como esto afecta su desempeño	Programar diferentes reuniones virtuales para poder tener un acceso más personal a cada uno de los expertos	Entrevista a expertos	Entrevista a expertos

Nota: Elaboración propia

Encuesta a tenderos: [Encuesta a tenderos](#)

Encuesta a expertos: [Encuesta a expertos](#)

Resultados obtenidos de la investigación

Con los antecedentes ya expuestos procedemos entonces a hacer una presentación detallada de cada una de las barreras confirmadas en el estudio

4.1 Barreras de financiación en las tiendas de barrio de Bogotá

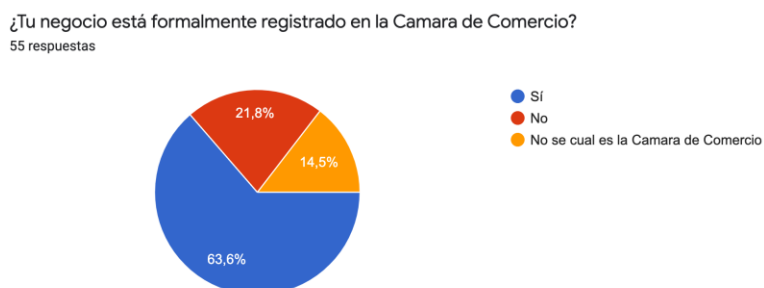
4.1.1 Informalidad

La informalidad se define, según El Trimestre Económico, como: “el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y regulatorios”. Con esto, la informalidad dentro de los micronegocios en Colombia es un tema importante para tratar dado a que representa el 27% del total de los micronegocios del país. La informalidad involucra varios factores dentro de esta investigación, así como el nivel educativo del empresario, si está registrado en la Cámara de Comercio de Bogotá, entendimiento de definiciones relacionadas a su negocio (financiamiento formal, manejo del dinero, centrales de riesgos, entre otros) y cual es el rol que tiene el crédito dentro de su línea de negocio.

Para empezar, la encuesta realizada a los tenderos en Bogotá, nos dio una imagen clara de la importancia que tiene la informalidad en el acceso a crédito, esto dado principalmente a que identificamos que un gran porcentaje de los tenderos entrevistados (22%) no están registrados en la Cámara de Comercio, inclusive un 15% no sabe que es dicha entidad. (Gráfica 1).

Gráfica 1.

Negocio Registrado



Metodologia de investigacion 1 Metodologia de Investigación

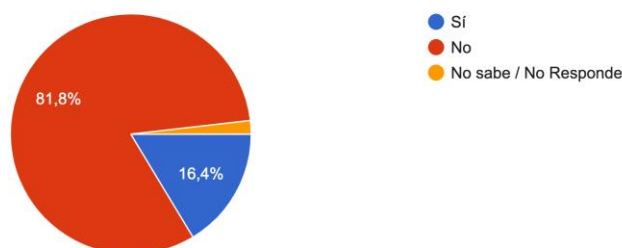
Nota: Elaboración propia

Esto tiene gran relevancia, dado a que un requisito fundamental por parte de las entidades financieras para poder acceder a un crédito es tener el **Registro Único Empresarial y Social (RUES)**, el cual es expedido por dicha entidad. Por otro lado, otra pregunta la cual ejemplifico como barrera de acceso a financiación de los tenderos la informalidad, fue si han tenido alguna capacitación en el manejo del dinero de su negocio, planteando como objetivo de esta pregunta poder identificar la forma en la cual manejan su dinero y analizar si la forma explicada es congruente para la situación de su negocio. Los resultados fueron preocupantes y a su vez conmovedores, dado a que un 82% de los entrevistados dijeron que nunca han tenido una capacitación del dinero de su negocio (Gráfica 1.1). Esto refleja la informalidad que hay en este sector del país, dado a que se tiene una baja participación en capacitaciones o poco interés por parte de los tenderos a poder entender el manejo del dinero en su negocio.

Gráfica 1.1

Capacitación del dinero

¿Has tenido alguna capacitación en manejo del dinero de su negocio?
55 respuestas



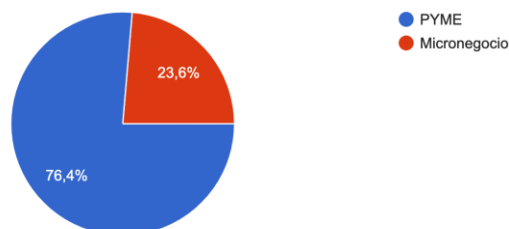
Nota: Elaboración propia a través de encuesta

Explicado anteriormente, la definición de un micronegocio “se caracteriza por contar máximo con nueve personas ocupadas y desarrollar una actividad productiva de bienes o servicios, para obtener un ingreso, actuando en calidad de propietario o arrendatario de los medios de producción” (Ministerio del Trabajo, 2021), lo que se ve reflejado en lo que es una tienda de barrio, caracterizada por ser una actividad de bienes y servicios, con un límite de empleados. Con esto, dentro de la encuesta al público objetivo, se decidió analizar dentro de qué sector de la economía del país su negocio sería parte. Dado esto, la pregunta que se planteó fue que si consideraba que su negocio era una pequeña y mediana empresa o un micronegocio. Como se ve en Gráfica 1.2, 76% afirma que su negocio es una PYME, y solo 23% sabe que su negocio es una microempresa. Es importante analizar esta pregunta en detalle, dado a que podemos ver como el grado de informalidad crece, no solo por evadir temas regulatorios y legales, pero el entendimiento de cada uno de sus negocios conlleva a la informalidad de este.

Gráfica 1.2

Consideración del negocio

Usted considera que su negocio es una PYME o un Micronegocio?
55 respuestas



Nota: Elaboración propia a través de encuesta

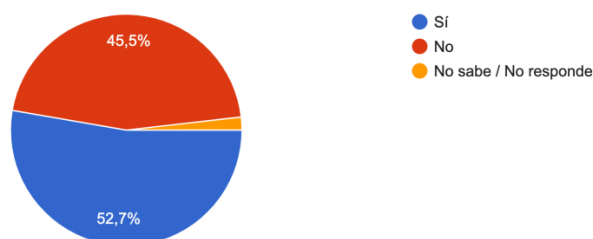
Consecuentemente, se abordó la pregunta si tienen conocimiento de que hayan sido reportados negativamente en alguna central de riesgos, por razones internas o externas del negocio. Es importante mencionar cuál fue el objetivo de esta pregunta, el cual no fue juzgar e imponer algún tipo de opinión frente al tendero, fue para analizar cuántas personas entrevistadas tienen algún conocimiento de su estatus en una central de riesgos. Dentro de los resultados, se muestra que un 52% cree o sabe que ha sido reportado en alguna central de riesgos, sin embargo, un 45% no sabe si está reportado en alguna entidad de riesgo (Gráfico 1.3). Es importante mencionar en el análisis la importancia que tienen las centrales de riesgo dentro del ámbito empresarial, dado a que un mal reporte puede afectar posibles soluciones y futuras decisiones de negocios. Esto incluye principalmente el acceso a crédito de dichas empresas

Gráfico 1.3

Central de riesgos

Crees que has sido reportado negativamente alguna central de riesgos, por razones externas o internas del negocio?

55 respuestas



Nota: Elaboración propia a través de encuesta

Después de un análisis exhaustivo, relacionado cada una de las preguntas entre sí, se llegó a la conclusión de que la informalidad es una barrera para el acceso a financiación de los tenderos, no solo por la falta de conocimiento de temas fundamentales del negocio, los cuales se ven reflejados en la personalidad al momento de solicitar un crédito, pero también en factores externos, así como conocimiento de entidades como la Cámara de Comercio y sistemas de control de riesgo que ejemplifican la importancia y relevancia que tiene la informalidad en el acceso a crédito.

4.1.2 Educación Financiera

Según la Autoridad de Servicio Financieros del Reino Unido, educación financiera se define como, “la capacidad para administrar tu dinero, dar seguimiento a tus finanzas, planear para el futuro, elegir productos financieros y mantenerte informado sobre asuntos financieros”. Y es una preocupación el que los países fomenten dicha educación. Para la OCDE La educación

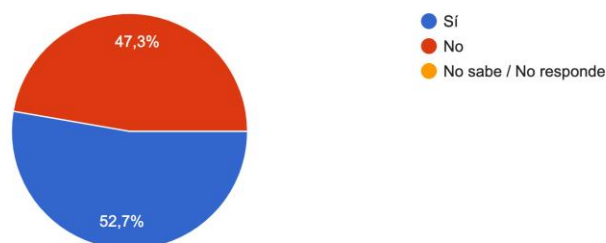
financiera se define como: “el proceso por el cual los consumidores/inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos, y, a través de información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico (OCDE, 2005) Así como es importante para las personas y para los países, tiene gran relevancia para el funcionamiento de cualquier negocio, dado a que es primordial para el manejo de una unidad económica, su funcionamiento y capacidad íntegra y responsable del dinero.

Se identificó esto como una barrera, dado a que los resultados muestran que muy pocos tenderos saben o tienen la capacidad de administrar su dinero o dar seguimiento de estas. Esto se ve ejemplificado en la gráfica 1.4, dado a que solamente el 52% ha tenido algún tipo de asesoramiento en términos de préstamo de su negocio, consecuentemente con la gráfica 1.5, solamente el 16% ha tenido capacitaciones con manejo del dinero. Esto refleja la baja educación financiera que hay dentro de este segmento de la economía colombiana, y a su vez el poco aprovechamiento de los recursos, siendo una de las mayores fuentes de empleo del país.

Gráfica 1.4

Asesoramiento de préstamo

¿Alguna vez has tenido asesoramiento en temas de préstamo?
55 respuestas

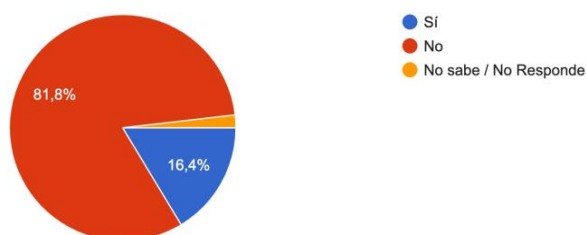


Nota: Elaboración propia a través de encuesta

Gráfica 1.5

Capacitación del dinero

¿Has tenido alguna capacitación en manejo del dinero de su negocio?
55 respuestas



Nota: Elaboración propia a través de encuesta

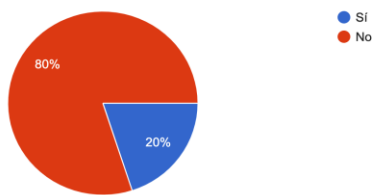
Por otro lado, se abordó la pregunta de si conocen la definición de financiamiento formal, con el objetivo de entender el grado de educación financiera y la importancia de esta en los tenderos. Se evidencia que 80% de los encuestados no saben lo que significa (Gráfica 1.6), y 44% piensa que el financiamiento formal está involucrado con temas del gobierno (Gráfica 1.7). Esto es de vital importancia, dado que, en la definición previa de educación financiera, se define como “elegir productos financieros adecuados y estar al tanto de asuntos

financieros”. Con estos resultados, se muestra que la gran mayoría de los tenderos no entiende qué es financiamiento formal y lo relacionan directamente con el gobierno, lo cual se puede ver directamente relacionado a un tema de desconfianza y disconformidad, y que por esta razón no tienen ningún seguimiento a lo que significa la educación financiera en sus negocios, y a su vez no le dan importancia alguna.

Gráfica 1.6

Financiamiento formal

¿Sabes que significa financiamiento formal?
55 respuestas



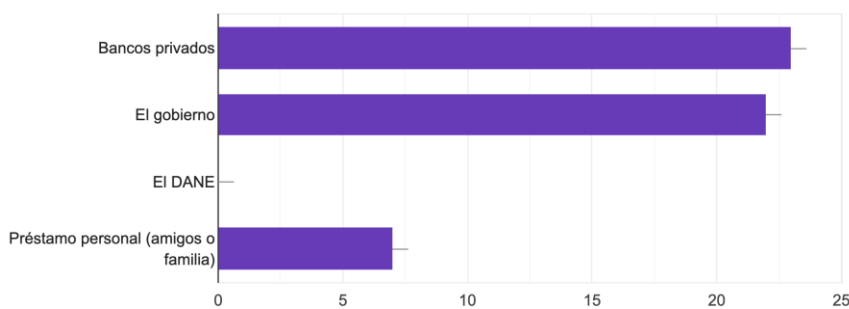
Nota: Elaboración propia a través de encuesta

Gráfica 1.7

Seguimiento financiamiento formal

Seguimiento financiamiento formal 1

Si respondió no, que crees que significa?
52 respuestas



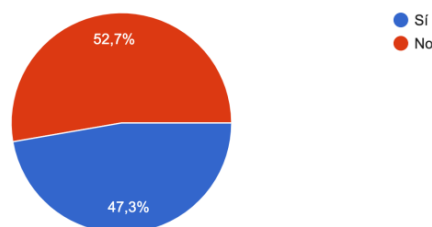
Nota: Elaboración propia a través de encuesta

Por otro lado, agregando el eje fundamental del rol que desempeña la Cámara de Comercio dentro de los micronegocios en el país. Se ejemplificó la pregunta de si se tienen conocimiento de las ventajas y oportunidades que ofrece dicha entidad para temas de asesoramiento, seguimiento y facilitación en temas de crédito. Se evidencia que un 53% de los encuestados no tiene conocimiento de dichas oportunidades, lo cual ejemplifica la barrera de acceso a financiación, educación financiera, con aún más fuerza, dado principalmente a que no hay acercamiento ni interés por parte de los tenderos (Gráfica 1.8)

Gráfica 1.8

Beneficios Cámara de Comercio

¿Sabes los beneficios de tener registrado su negocio en la cámara de comercio frente a las entidades financieras?
55 respuestas



Nota: Elaboración propia a través de encuesta

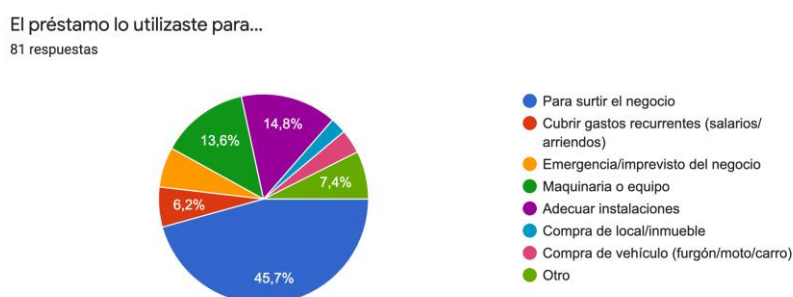
Se llega a la conclusión de que, la educación financiera, es una barrera para dicho acceso a financiación formal por parte de los tenderos, por razones de asuntos financieros los cuales no es un elemento importante dentro de su funcionamiento, inclusive, es completamente evadido por los mismos, por la falta del manejo del dinero de su negocio y asesoramientos y capacitaciones de esta para poder sacar el mayor provecho del crédito para cada una de las necesidades del negocio.

4.1.3 Acceso a crédito

Para hablar y ejemplificar el acceso a crédito, es importante mencionar el uso para el cual se está solicitando. Dentro de los micronegocios, se transmite a través de la encuesta, que el uso que se da para el crédito es con 45% de los encuestados, principalmente lo utilizan para adecuación de maquinaria y nuevas instalaciones, 6,2% son para cubrir gastos recurrentes, surtimiento del negocio (inventarios) y capacidad para manejar imprevistos y/o emergencias del negocio. (Gráfica 1.9)

Gráfica 1.9

Uso del préstamo



Nota: Elaboración propia a través de encuesta

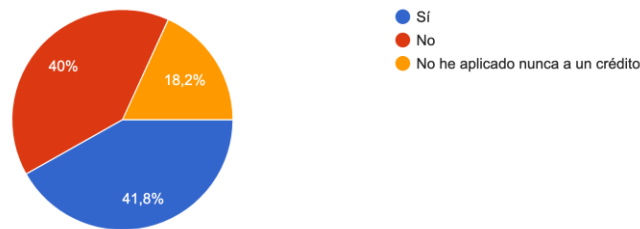
Con esto, se preguntó a los encuestados si han pedido algún tipo de crédito, ya sea de libre inversión o un microcrédito, el cual nos dio un resultado de 41% se la han aprobado algún crédito y 40% no se le ha aprobado un crédito (Gráfica 1.10). Es importante mencionar entre quienes informaron que no se les ha aprobado un crédito, un gran porcentaje lo indica a pesar de sí haber obtenido uno parcialmente, precisamente porque les aprueban un crédito por menos valor de que solicitaron, y en términos del objetivo propuesto por cada uno de los tenderos,

tales como comprar maquinaria o adecuar sus instalaciones, no es suficiente y por ende no cumplen con el objetivo trazado.

Gráfica 1.10

Aprobación de préstamo

¿Si has pedido a uno o más créditos, se le ha aprobado alguno?
55 respuestas



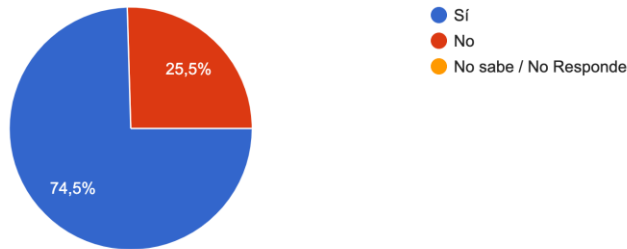
Nota: Elaboración propia a través de encuesta

Por otro lado, se preguntó a los encuestados si tienen conocimiento de cómo aplicar a un crédito, seguido de cuales son los requisitos al momento de analizar un crédito. Los resultados fueron sobresalientes, dado a que el 75% de los encuestados tienen conocimiento del proceso (Gráfica 1.11), y el 36% de los encuestados respondieron a la opción de los requisitos del banco correcto (Gráfica 1.12). Es interesante, dado a que se muestra que los tenderos si tienen el conocimiento de aplicar a un crédito formal, sin embargo, no lo hacen por la tasa de aprobación.

Gráfica 1.11

Proceso de préstamo

¿Tienes el conocimiento del proceso para solicitar un crédito?
55 respuestas

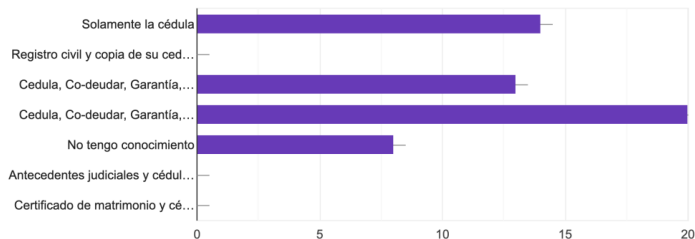


Nota: Elaboración propia a través de encuesta

Gráfica 1.12

Proceso con bancos

Que consideras que tienen en cuenta los bancos al momento de aprobar un crédito
55 respuestas



Nota: Elaboración propia a través de encuesta

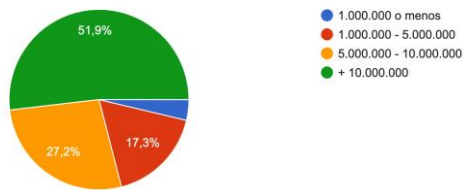
Por otro lado, se identifica el valor al préstamo como un elemento fundamental al momento de analizar el acceso a crédito, esto dado a que el 52% de los encuestados informa que las solicitudes de crédito que han hecho han sido de un valor mayor a diez millones de pesos. Esto es de vital importancia porque demuestra que dado al valor el cual es solicitado el crédito es de un valor elevado, lo que puede identificarse que ese dinero es utilizado para un

elemento fundamental del negocio, así sea para adecuación de maquinaria o funcionamiento del negocio para temas de inventario. (Gráfica 1.13)

Gráfica 1.13

Valor del préstamo

¿Cuál fue el valor del préstamo aproximadamente?
81 respuestas



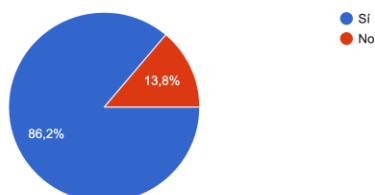
Nota: Elaboración propia a través de encuesta

Adicionalmente, se identificó que el 86% de los encuestados tienen la necesidad del crédito, lo cual ejemplifica la importancia del acceso a crédito, principalmente dado a que los tenderos identifican que, si es necesario el crédito dentro de sus negocios, sin embargo, se blinda la idea de las ventajas que tienen los créditos dentro del funcionamiento de este dado a la falta de información que es entregada a este segmento. (Gráfica 1.14)

Gráfica 1.14

Necesidad de préstamo

Así no hayas tenido un préstamo anteriormente... ¿tuviste la necesidad alguna vez?
65 respuestas



Nota: Elaboración propia a través de encuesta

4.1.4 Inclusión financiera

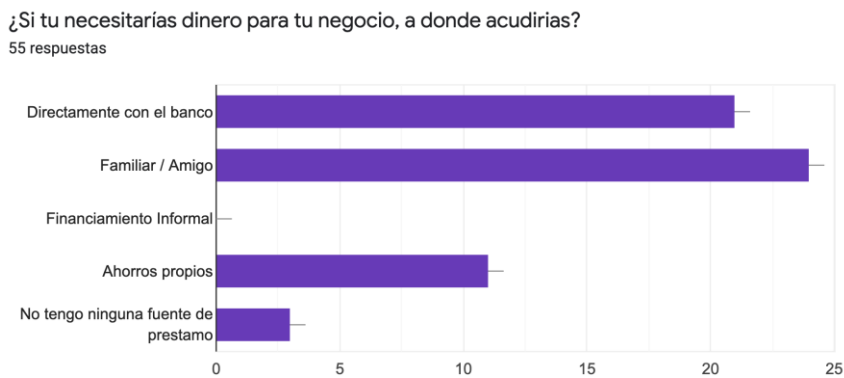
Inclusión financiera, se define, según el Banco Mundial (2018), en “La inclusión financiera significa, para personas físicas y empresas, tener acceso a productos financieros útiles y asequibles que satisfagan sus necesidades —transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro— prestados de manera responsable y sostenible.” Se tiene gran importancia y enfoque en la inclusión financiera, dado a que se habla acerca de productos financieros útiles y accesibles para los empresarios.

Durante la investigación pudimos verificar que los tenderos en su mayoría a nivel personal cuentan con algún producto del sector financiero, por lo cual no podemos partir del hecho de no estén involucrados dentro de los colombianos que se cuentan como incluidos financieramente, pero desarrollamos la investigación frente a la necesidad de estos y de sus negocios cuando requieren liquidez para las tiendas. Se preguntó entonces a los encuestados que en caso de necesitar dinero para su negocio a donde acudirían. En la gráfica 1.15, se muestra que un gran porcentaje acudirían a un banco (38%), sin embargo, un 43% acudiría a un familiar/amigo. Esto no solo revela la falta de confianza y un exceso de rencor que se percibe

hacia los bancos, sino que se ve reflejado en respuestas como préstamos con familiares/amigos, la cual tiene un gran peso dentro de las demás respuestas. Se concluye que para los tenderos los bancos no crean un acceso familiar y amigable hacia productos financieros accesibles por los tenderos, por el cual acuden a otras fuentes de financiamientos (informales).

Gráfica 1.15

Fuente de préstamo



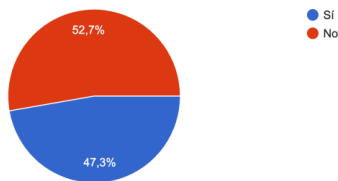
Nota: Elaboración propia a través de encuesta

Vuelve y se desempeña el rol de las entidades como la Cámara de Comercio y sus beneficios. En la gráfica 1.16 se muestra, que un 52% no sabe los beneficios en asuntos financieros que ofrece la Cámara de Comercio, y está ligado estrictamente a la poca inclusión que se vive dentro de los tenderos, Estos resultados están directamente relacionados a, como lo explico un tendero en una entrevista, “si los bancos no nos dan crédito, para qué queremos saber las oportunidades que ofrecen las instituciones financieras del país”.

Gráfica 1.16

Beneficios Cámara de Comercio

¿Sabes los beneficios de tener registrado su negocio en la camara de comercio frente a las entidades financieras?
55 respuestas



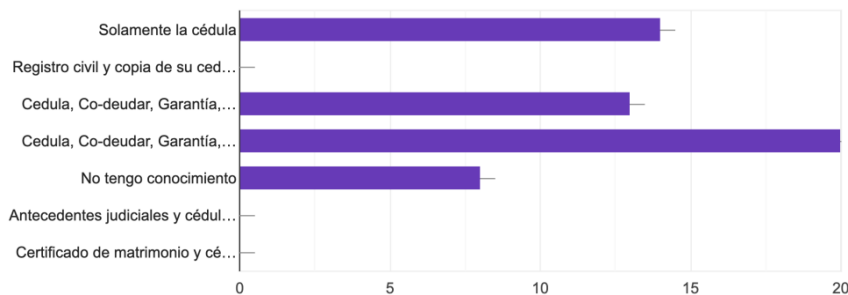
Nota: Elaboración propia a través de encuesta

Consecuentemente, se analizó la pregunta de qué consideras que tienen que en cuenta los bancos al momento de solicitar un crédito, así como se explicó anteriormente, la gran mayoría (36%) sabe cuales son los requisitos, lo cual es un gran indicador, sin embargo, su interés hacia el crédito formal sigue marcado por una incertidumbre y rencor por la falta de productos alcanzables de dichas entidades. (Gráfica 1.17). Y es aquí, cuando entra en juego, ¿si es ideal la forma en la cual los bancos “facilitan” el proceso de crédito para los micronegocios?

Gráfica 1.17

Requerimientos del banco

Que consideras que tienen en cuenta los bancos al momento de aprobar un crédito
55 respuestas

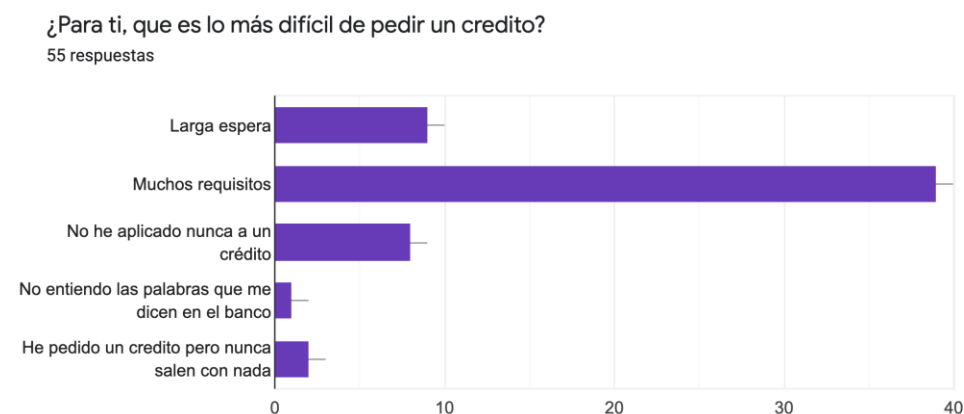


Nota: Elaboración propia a través de encuesta

A partir de la encuesta, se quiso entender el punto de vista de los tenderos de que es lo más difícil de aplicar a un crédito. Se evidencia que el 70% de los encuestados dicen que lo más difícil de pedir un crédito son la cantidad de requisitos que piden los bancos, inclusive ejemplificando que están al tanto de cuáles son los requisitos, sin embargo, señalan que se requiere de tiempo elevado e incurrir en costos adicionales al negocio (Gráfica 1.18). Estos resultados siguen clarificando que a pesar de ser clientes incluidos en el sector financiero de alguna manera hay una baja inclusión financiera respecto del crédito, dado a que no se tiene un control y esfuerzo establecido por la parte del financiamiento formal para poder crear productos financieros útiles, accesibles, fáciles de entender para los tenderos.

Gráfica 1.18

Dificultad del préstamo



Nota: Elaboración propia a través de encuesta

La inclusión financiera es un aspecto muy relevante en la sociedad, dado a que diferentes personajes de esta tienen un rol el cual se debe desempeñar de la forma más equitativa con los demás personajes. Se identificó esto como una barrera de financiación formal

hacia los tenderos, dado por las diferentes dificultades y estorbos los cuales atraviesan al momento de acceder a un crédito, así como documentación, educación y entendimiento.

4.1.5 Acceso a información

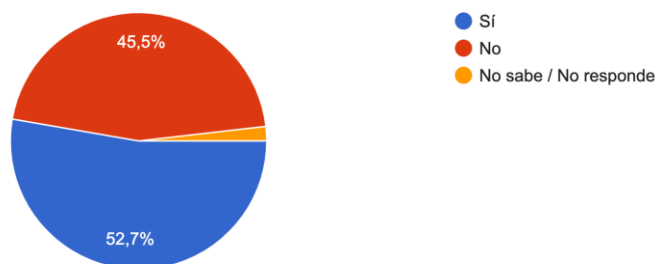
El acceso a la información es algo fundamental para un negocio, poder entender el contexto en el cual se adecua cada uno de los sectores y su forma de afrontar cambios y desafíos. Dentro de las preguntas realizadas a cada uno de los tenderos, se ejemplifico si tienen conocimiento de que hayan sido reportados a una central de riesgos, no sólo por razones internas del negocio, pero también externas (así como personales o familiares), con esto se evidencia que el 45% no ha sido reportado a una central de riesgos (Gráfica 1.19). Sin embargo, hay muchos factores importantes a través de dicha respuesta demostrando no solo que la falta de información las cuales reciben los tenderos es muy baja y no tienen el acceso a dicha información, pero que muchos al momento de aplicar a un crédito se llevan la sorpresa de que han sido reportado negativamente a una central de riesgos sin ningún conocimiento alguno.

Gráfica 1.19

Central de riesgos

Crees que has sido reportado negativamente alguna central de riesgos, por razones externas o internas del negocio?

55 respuestas

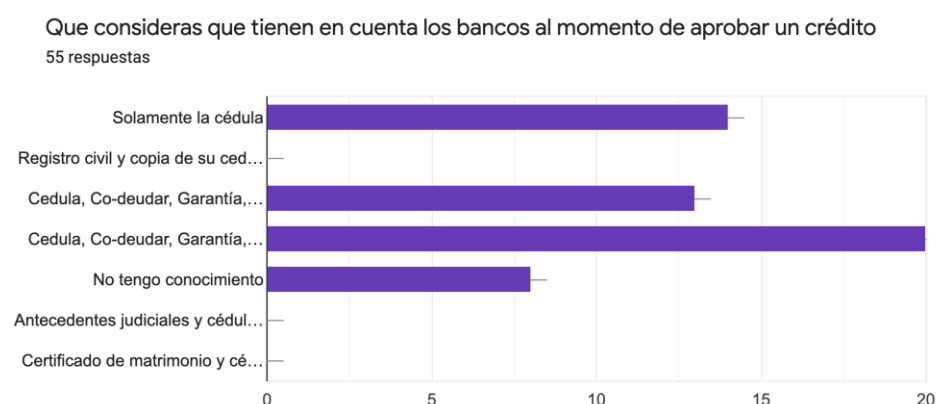


Nota: Elaboración propia a través de encuesta

Por otro lado, no todos los tenderos tienen el conocimiento para solicitar un crédito en la financiación formal, dado a que vemos que el 25% de los encuestados, infiere que solo es necesario la cédula para poder acceder a un crédito. Esto es algo relevante para analizar, dado a que, gracias a la falta de información, comunicación e inclusive acercamiento de varios actores en la cadena de acceso a crédito, y con eso refiriéndose no solamente a los dueños de micronegocios, sino también a bancos privados y entidades financieras gubernamentales, no hay un entendimiento claro de como es el proceso de solicitar a un crédito. Sin embargo, se ve una brecha, con un porcentaje del 36%, que tienen claro cuales son dichos requisitos. Esto es importante y relevante en dicho análisis, dado a que la cadena de información que es transmitida por diferentes entidades no es recibida por todos los dueños de micronegocios en Bogotá (Gráfica 1.20).

Gráfica 1.20

Requerimientos del banco



Nota: Elaboración propia a través de encuesta

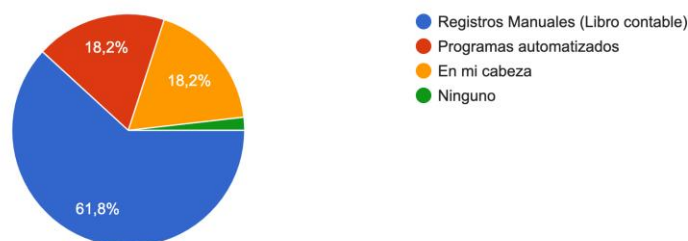
Asimismo, se hizo la pregunta de cómo manejan la contabilidad en sus propios negocios, y se evidenció que el 62% de los encuestados maneja su contabilidad en un libro contable, mejor conocido en este sector como el cuaderno del dinero. Por otro lado, solamente el 18% de los encuestados utilizan programas automatizados, el cual incluye un contador propio, programas digitales el cual ayuda a manejo de inventarios y venta, entre otros. Más preocupante aún, se muestra que un 18% de los tenderos lleva la contabilidad de su negocio en la cabeza, lo que significa que no hay control de inventarios vencidos, venta y gasto, solamente se ve reflejado en la cantidad de dinero que se tiene al final del día. (Gráfica 1.21)

Esto es importante y muy preocupante, porque dado a la falta de información que dichos tenderos reciben, en términos de herramientas financieras, capacitaciones y acompañamiento todavía un gran porcentaje no lleva ninguna contabilidad alguna, lo cual en cuanto a trazabilidad y oportunidad de mejora del negocio se desaparece. Y no solo eso, al momento de acceder a un crédito la presentación de los estados financieros no tiene validez alguna

Gráfica 1.21

Manejo de contabilidad

¿Cómo manejas la contabilidad de tu negocio?
55 respuestas



Nota: Elaboración propia a través de encuesta

En definitiva, se prueba que la falta de información externa e interna del negocio es una barrera para el acceso a financiamiento formal, no solo por presentación hacia las entidades financieras pero las oportunidades de crecimiento y aumento del desempeño se ven completamente eliminadas en el propósito de su negocio

4.2 Barreras de acceso a financiación en las tiendas de barrio de Bogotá de mayor relevancia

4.2.1 Inclusión Financiera

Para contextualizar un poco, y una de las razones por las que consideramos que la inclusión financiera es una de las barreras más significativas para el acceso a financiación es debido a la importancia con la que se ha convertido para todos los entes reguladores en el mercado, así como los encargados de toda la reglamentación y los organismos a nivel mundial.

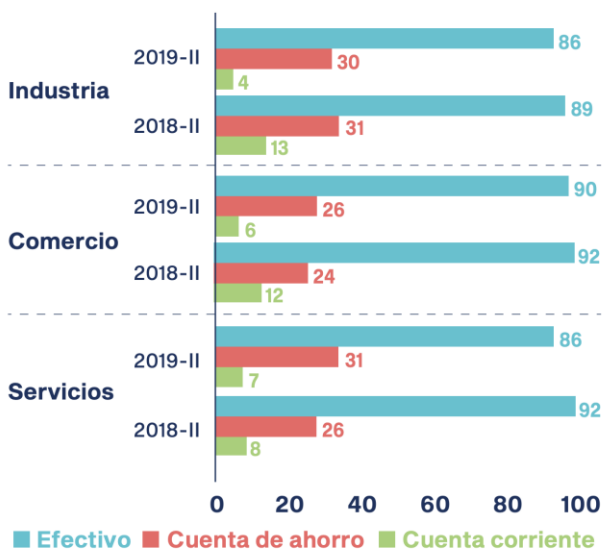
Así mismo, es evidente cómo esta barrera es de vital importancia dentro del entorno económico del país, la que se ha caracterizado por tener una fuerte fricción frente a la sociedad, dejando a un lado beneficios comunes, como la disminución de la pobreza y el impulso por la prosperidad de todos. Consideramos que, por lo anteriormente mencionado, la falta de inclusión en lo que respecta al acceso al crédito, lleva a un bajo flujo circulante de los recursos dentro de la economía “regulada” del país. Para entender el significado, y como según, el Banco Mundial define la inclusión financiera, la entendemos como el acceso de las personas físicas y empresas a servicios financieros para poder cubrir sus necesidades; traducido a realizar transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguros de manera responsable y sostenible.

Creemos que es una de las barreras de mayor relevancia dentro del acceso a financiación, debido a que, el primer paso es poder tener una cuenta en donde los comerciantes puedan hacer cualquier tipo de movimiento del dinero, lo que conlleva a una inclusión financiera más amplia. Pero, según, la Gran Encuesta de la ANIIF, la tradición de los llamados “tenderos” ha sido inclinarse para el manejo de los recursos de su negocio, el dinero en efectivo más que por cuentas bancarias; como lo son las conocidas cuentas de ahorros y corriente. (Gráfica 1.22)

Gráfica 1.22

Medios del manejo del dinero

Gráfico 9. Medios del manejo del dinero
(% de respuestas)



Nota: Encuesta recuperada Gran Encuesta Micronegocios ANIF

Podemos evidenciar de la gráfica anterior como es el efectivo la preferencia para darle manejo del dinero tanto en la industria del comercio como en las demás. Teniendo el uso del efectivo la gran mayoría cerca del 90% en las tres industrias. Esto es justificado por los encuestados de ser denominado un tema “cultural” para recibir en su gran mayoría el efectivo.

4.2.2 Acceso a información (a crédito)

La segunda barrera de acceso a la financiación de gran relevancia es el acceso a información en cuanto a todos los detalles para ingresar a un proceso para financiación. Consideramos que la falta de información lleva a que los micro negocios no logren una aprobación por parte de entidades para obtener financiación. En el país, hemos sufrido a lo largo de los años por un fenómeno llamado “educación” que es el principal causante para que estos tenderos no puedan acceder fácilmente a la información. Como barrera, la consideramos de vital importancia, porque de aquí parte todo un planteamiento de estrategia por parte de los comerciantes para ver la viabilidad de la financiación y lo más importante; la necesidad.

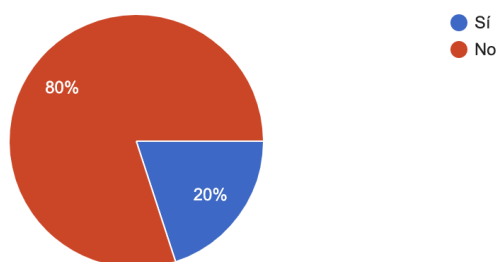
Creemos que las entidades financieras han segmentado su público objetivo en ciertas personas que cumplen con determinados requisitos, y por tal motivo, han dejado a un lado a una gran parte de la población que en términos económicos son significativos para el desarrollo del país. Por lo dicho anteriormente y después de realizar las encuestas con los tenderos, nos dimos cuenta que el 80% no sabía lo que era el financiamiento formal, por lo que nos da un claro entendimiento de la falta de información por parte de los micro empresarios. (Gráfica 1.23)

Gráfica 1.23

Financiamiento formal

¿Sabes que significa financiamiento formal?

55 respuestas



Nota: Elaboración propia a través de encuesta

4.2.3 Informalidad

La informalidad se entiende como todas las actividades productivas que están por fuera de las regulaciones estatales en términos económicos, sanitarios o ambientales de las cuales se tienen que seguir. En Colombia, este ha sido uno de los fenómenos más impactantes para la economía del país, debido a la negación por parte de los comerciantes de acoplarse a la formalidad laboral y la cual ha generado un impacto negativo a lo largo de los años. Consideramos que es una de las barreras, junto con las anteriormente mencionadas más relevantes y que afectan al fácil acceso de la financiación. Al momento de ser informal, se cierran las puertas a las entidades financieras, gracias a que no hay ningún historial correspondiente a dichos comercios. Por tal motivo, los entes reguladores niegan en su totalidad a estos comercios en medidas de financiación a no ser que hagan la transición poco a poco y no dejar de tener la cantidad de beneficios que se obtienen al momento de ser formal.

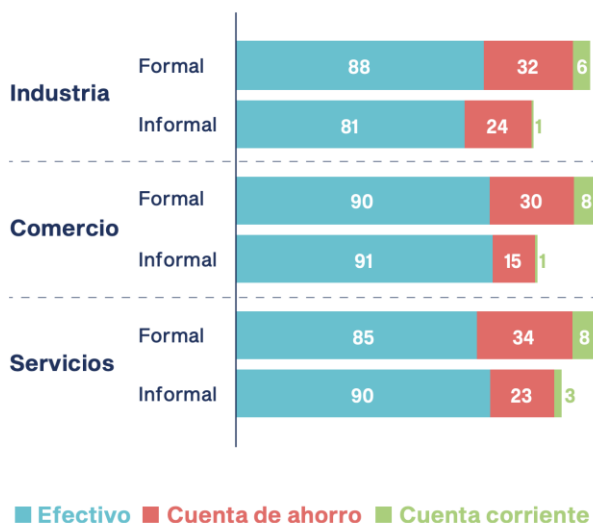
Igualmente, podemos ver como el efectivo es el principal medio por el cual la informalidad cada vez más incrementa en el país y lo que lleva a la sociedad aferrarse a él. En

el siguiente gráfico vemos como la informalidad es sumamente significativa en el manejo del dinero y como causa principal de la informalidad. (Gráfica 1.24)

Gráfica 1.24

Medios del manejo del dinero

Gráfico 10. Medios de manejo del dinero
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



Nota: Encuesta recuperada Gran Encuesta Micronegocios ANIF

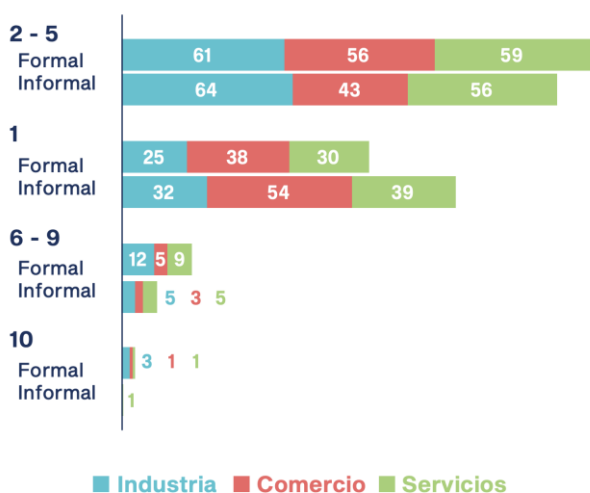
Creemos que, para fomentar la formalización a gran escala y reducir el uso de efectivo que afecta el acceso a la financiación, se debe bajar sustancialmente la carga a las empresas para que así se formalicen. Igualmente, se necesitan crear condiciones regulatorias, económicas y disuasivas para que sea más atractivo estar formalizado. El gran problema, y una de las razones por las que se ha luchado en el país, es el hecho de que se ve la informalidad como competencia desleal, evidenciado en su gran mayoría en las actividades comerciales más que en cualquier otra industria.

Por otro lado, la baja empleabilidad por parte de las empresas es causante de una de las medidas para aferrarse a la informalidad laboral. (Gráfica 1.25)

Gráfica 1.25

Empleados o familiares trabajando

Gráfico 6. Empleados o familiares trabajando en la empresa
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



Nota: Encuesta recuperada Gran Encuesta Micronegocios ANIF

4.3 Posibles soluciones para el acceso a financiación de las tiendas de barrio en Bogotá

Teniendo en cuenta las barreras planteadas anteriormente y después de analizar su importancia dentro del marco de la financiación formal, consideramos pertinente una estructura diferente en el proceso frente a las entidades financieras para así darle oportunidad a los tenderos, teniendo en cuenta diferentes alternativas para medir su capacidad de endeudamiento.

En primer lugar, creemos que para que los tenderos puedan tener una mayor facilidad a financiación es la educación e inclusión financiera, con la cual tendrían un entendimiento completo para darle un manejo adecuado a sus recursos. Junto con esto, se proponen diferentes capacitaciones a través de las entidades financieras del país abarcando la mayor cantidad de

temas afines a entendimiento de crédito, ventajas y/o desventajas de acceder a uno y como él mismo puede llegar a beneficiar positivamente el negocio. Teniendo en cuenta lo anterior, es de suma importancia en las capacitaciones poder crear un sentimiento de relevancia, confianza y crecimiento hacia la financiación. El valor que tienen dichas capacitaciones, abordando elementos fundamentales del crédito ayudan a crear una imagen consciente y relevante hacia la financiación formal en los tenderos.

Por otro lado, la cámara de comercio es la entidad gubernamental aliada de los empresarios de Bogotá que tiene como objetivo mejorar la productividad, promover la competencia y la creación de nuevas empresas. Por tal motivo, se considera fundamental que entes como éste tenga mayor participación en la interacción con este segmento productivo dentro del sector de micronegocios: los tenderos. Se identificó durante la investigación, la falta de conocimiento que tienen hacia las ventajas que ofrece la cámara de comercio.

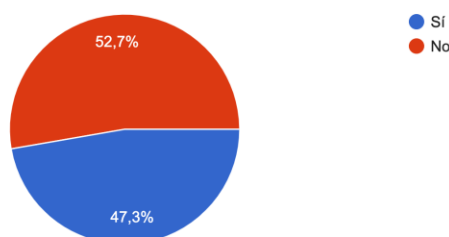
Dentro de los diferentes programas que ofrece dicha entidad, se resalta el proyecto CREAR, lo cual es, según la Cámara de Comercio de Bogotá, “la iniciativa que desarrollamos para apoyar la reactivación económica de tu negocio y de todas las microempresas y pymes de Bogotá, brindándote conocimiento y acceso al crédito a través del sistema financiero con beneficios especiales ofrecidos por la CCB”. Se identificó que el 52% de los entrevistados no conocen dichos beneficios. (Gráfica 1.26). Con esto, se identifica que sí llega a haber una mayor interacción y participación por parte de la Cámara hacia los tenderos, haciendo más evidentes sus programas, ayudaría a impulsar un sector desatendido y con eso facilitar el acceso a financiación.

Gráfica 1.26

Beneficios Cámara de Comercio

¿Sabes los beneficios de tener registrado su negocio en la cámara de comercio frente a las entidades financieras?

55 respuestas



Nota: Elaboración propia a través de encuesta

De igual manera, el acercamiento que debería tener la banca privada es de vital envergadura, no solamente para ofrecer servicios financieros sino también para crear un ambiente de igualdad. Esta aproximación involucra temas tales como la empatía por ambas partes, para que los tenderos encuentren en la banca privada un aliado de confianza generando un sentido de pertenencia en la misma. Por otro lado, se evidenció la percepción real que los microempresarios tienen hacia la banca privada, tales como; rencor y falta de credulidad. Esto se ve reflejado en la poca interacción que se tienen ambas partes.

Finalmente, otra posible solución para combatir las barreras de acceso a financiación formal a los tenderos sería el fomento en empresas consultoras para la estructuración de los micro negocios, incluyendo temas acerca del acceso a crédito.

Conclusiones y recomendaciones

Lo expuesto anteriormente permite concluir que las barreras de acceso a financiación formal para los tenderos son un obstáculo para el crecimiento y buen desempeño de estas, así como, la informalidad, educación e inclusión financiera, acceso a crédito, acceso a la información requerida, entre otros. Por lo tanto, es importante mencionar el acercamiento que se debe tener a este segmento de la economía colombiana, recalcando la importancia y relevancia que tiene la misma.

El crédito es un elemento fundamental para el buen funcionamiento de las capacidades de cada uno de los negocios y se convierte en un motor para el movimiento de liquidez en los mercados, la reducción de la desigualdad y el crecimiento de los microempresarios por lo que debe hacer parte de las políticas estatales, la cámara de comercio y las entidades financieras involucradas.

Por otro lado, se puede finalizar expresando las recomendaciones hacia las diferentes entidades financieras que hay en Bogotá, ejemplificando que el rol que tienen ellos dentro de la misma es un sustento y motor para ayudar al crecimiento de las tiendas de barrio en la ciudad. Con esto, reiterar las constantes capacitaciones y acercamiento que deben tomar para así potencializar al máximo sus capacidades. Se entiende en un entorno general, el soporte y acercamiento que se tienen por parte de dichas entidades, sin embargo, la comunicación debe tener más relevancia.

Adicionalmente, como recomendación para disminuir dichas brechas de acceso a financiación se propone impulsar como método más apropiado, el uso de nuevas tecnologías,

tales como FINTECH. De esta manera, evidenciamos que la banca y las entidades financieras tradicionales, durante los últimos años no han podido abarcar a cabalidad la demanda de acceso a financiación que existe dentro de los micro negocios. Dicho esto, las empresas FINTECH que están surgiendo en el mercado colombiano, deberían tener en consideración los micro negocios, dada la oportunidad de crecimiento y mejora de desempeño que se identifica en este sector. En este orden de ideas, las FINTECH tienen la capacidad de manejar un abanico más amplio de proyectos con diferentes niveles de riesgo, con respecto a la banca tradicional, ya que aceptan un mayor porcentaje de proyectos de alto riesgo. Lo anterior significa que, dichas barreras mencionadas anteriormente (informalidad, educación e inclusión financiera, acceso a crédito e información) para el acceso a financiación formal se verían prácticamente eliminadas por las facilidades que tienen las FINTECH para entrega de recursos.

Referencias

- Angel Franco, M. & Pulido Urbano, D. (2010). El éxito de las pymes en Colombia: un estudio de casos en el sector salud. [estudios gerenciales, Universidad ICESI] *Estudios gerenciales*. <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0123592310701030?token=538CC0E8E043FE70E186A57A94C18E541C726C66BF9924627FEA48F7A3B2E59D3A84CA98CE5D15CED28CC32F4AB958BB&originRegion=us-east-1&originCreation=20210412030008>
- Asociación Nacional de Instituciones Financieras. (2020). *GRAN ENCUESTA NACIONAL PYME: LECTURA NACIONAL*. Bogotá, Colombia: <https://www.anif.com.co/encuesta-mipyme-de-anif/gran-encuesta-pyme-nacional/>
- Asociación Nacional de Instituciones Financieras. (2020). *GRAN ENCUESTA NACIONAL MICROEMPRESAS: LECTURA NACIONAL*. Bogotá, Colombia: <https://www.anif.com.co/encuesta-mipyme-de-anif/gran-encuesta-a-las-microempresas/>
- Asobancaria. (2018). *Supervivencia de las MiPyme: Un problema por resolver*. Bogotá, Colombia: <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/1145.pdf>
- Banco de las Oportunidades. (2019). *Financiamiento de las Mipymes en Colombia*: https://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2019-02/Financiamiento%20MiPymes.Vf_.pdf
- Banco Internacional de Desarrollo. (2002). *Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento*. Washington D.C, Estados Unidos de América: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Acceso-de-las-peque%C3%B1as-y-medianas-empresas-al-financiamiento.pdf>
- Banco de Desarrollo de América Latina. (2005). *La educación financiera en América Latina y el Caribe: Situación actual y perspectivas* (pp. 15). https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD_CAF_Financial_Education_Latin_AmericaES.pdf
- Banco Mundial (2018). *La inclusión financiera es un factor clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad*: <https://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/overview#1>
- Fenalco. (2016). *La tienda de barrio sigue siendo la joya de la corona para los productos de consumo masivo*. Bogotá, Colombia: <https://www.fenalco.com.co/bienvenidos-fenaltiendas/la-tienda-de-barrio-sigue-siendo-la-joya-de-la-corona-para-los-productos-de>
- Ferraz, J.C. y Ramos, L. (2018). *Inclusión financiera para la inserción productiva de las empresas de menor tamaño en América Latina*. [repositorio, Naciones Unidas CEPAL]. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44245/S1800956_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Financial Conduct Authority (N.d). *Financial Capability*: http://www.fsa.gov.uk/financial_capability/index.shtml

- García, A. (2019). La financiación de las PYMES en España. [tesis de grado, Comillas Universidad Pontificia].
<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/27568/TFG-%20Garcia%20Abellas%2c%20Aurora.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gomez, I.P. y Lamilla, I.M. y Nagua, L.J. y Saldaña, Y. Y. (2020). Fuentes de financiamiento alternativas para las pequeñas y medianas empresas. *POCAIP*, No. 3. Pp 966-977. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/274/471>
- Gonzalez, S. (21 de diciembre). *Unredd.net ¿Cuáles son las principales barreras de acceso a créditos para los pequeños productores agropecuarios en Colombia?*.
<https://www.unredd.net/announcements-and-news/2755-cuales-son-las-principales-barreras-de-acceso-a-creditos-para-pequenos-productores-agropecuarios-en-colombia.html>
- Instituto Nacional de Contadores Públicos. (2017). *Las pymes son la verdadera locomotora económica colombiana*. Bogotá, Colombia: <https://incp.org.co/las-pymes-la-verdadera-locomotora-economica-colombiana/>
- Micronegocios (Septiembre 2021) Entrevista de E. Vallejo [no publicada]. Juntos en esta aventura. Bogotá
- MidCenter.mx (N.d.). *Qué son las instituciones financieras y cual es la relación con tu empresa*. <https://www.midcenter.mx/que-son-las-instituciones-financieras-y-cual-es-su-relacion-con-tu-empresa/>
- Ministerio del Trabajo. (2019). *MiPymes representan más del 90% del sector productivo nacional y generan el 80% del empleo en Colombia*. Bogotá, Colombia: <https://www.mintrabajo.gov.co/prensa/comunicados/2019/septiembre/mipymes-representan-mas-de-90-del-sector-productivo-nacional-y-generan-el-80-del-empleo-en-colombia-ministra-alicia-arango>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2021). Mas servicios para atender 50.000 micro negocios en 2021. <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/mas-servicios-para-atender-micronegocios-en-2021>
- Palomo, M.A. (2005). Los procesos de gestión y problemática de las PYMES. [repositorio académico digital, Universidad Autónoma de Nuevo León].
<http://eprints.uanl.mx/10226/>
- Portafolio.com. (2019). *En el país, 6 de cada 10 empresas son informales*.
<https://www.portafolio.co/economia/en-el-pais-seis-de-cada-10-empresas-son-informales-527559>
- Proyectosandi.com.co (2013). *Régimen bancario: instituciones financieras*.
<http://proyectos.andi.com.co/es/GAI/GuiInv/SisFin/RegBan/Paginas/InsFin.aspx>
- Quintero, J. S. (2018). Las pymes en Colombia y las barreras para su desarrollo y perdurabilidad. [tesis de especialización, Universidad Militar Nueva Granada].
<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/17949/QuinteroReatigaJuanSebastian2018.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Reyes, S. M. (2016). Condiciones para el otorgamiento del microcrédito. (H. R. Figueroa, Entrevistador) Bogotá. <http://revistas.sena.edu.co/index.php/finn/article/view/565>

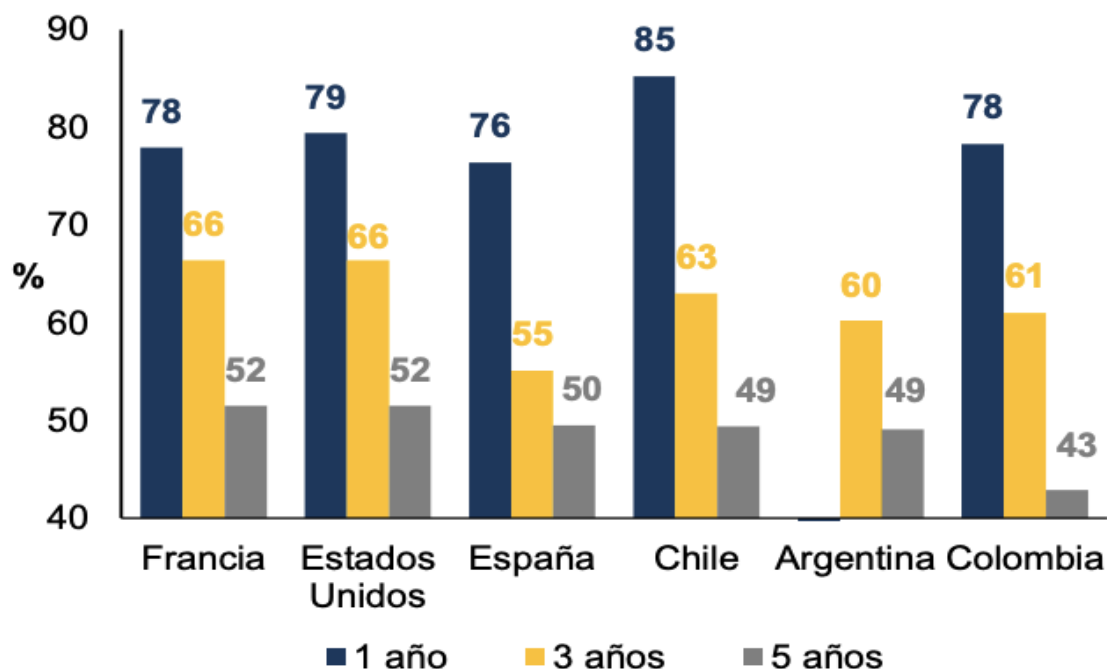
- Rodriguez, H. (2016). Las barreras para acceder al crédito formal dificultan la subsistencia de los microempresarios. Sena.
<http://revistas.sena.edu.co/index.php/finn/article/view/565>
- Sampieri Hernandez, R. y Fernandez Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la investigación*. McGraw Hill.
<http://187.191.86.244/rceis/registro/Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n%20SAMPLERI.pdf>
- Sabermassermas.com. (2019). *Crédito formal*. <https://www.sabermassermas.com/credito-formal/>
- Sanchez, A. R. (2016). Características del microcrédito. (H. R. F., Entrevistador)
<http://revistas.sena.edu.co/index.php/finn/article/view/565>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2015). Microcrédito, monto máximo, comisiones, honorarios. Bogotá, Colombia. e
<https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=10084639>
- Torres, A. y Guerrero, F. y Morella, P. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales*. Pp 284-303. <http://ojs.urbe.edu/index.php/cicag/article/view/133/125>
- Tenderos (Septiembre 2021). Entrevista de A. Posada [no publicada]. Barreras de acceso a financiación en las tiendas de barrio en Bogotá. Bogotá

Anexos

Anexo 1

Tasa de supervivencia de sociedad, comparación internacional

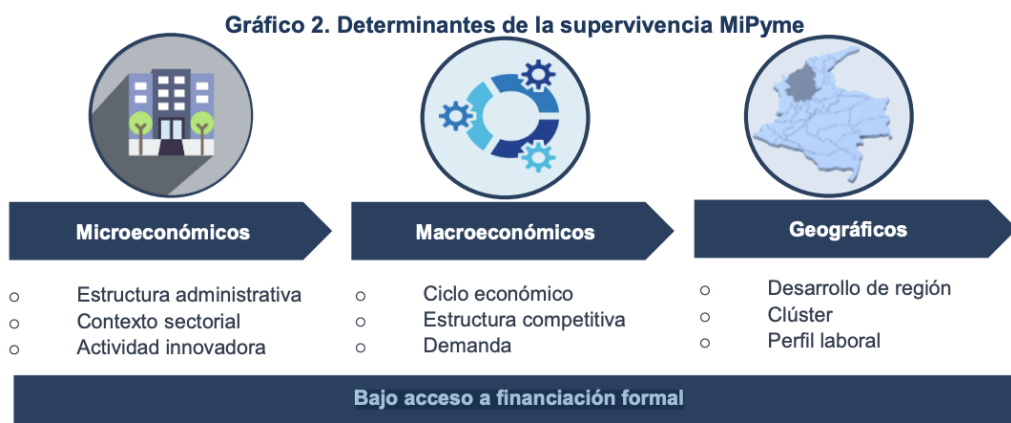
Gráfico 1. Tasa de supervivencia de sociedades, comparación internacional



Nota: Asobancaria (2018)

Anexo 2

Determinantes de la supervivencia MiPyme



Fuente: Confecámaras y Asobancaria.

Nota: Asobancaria (2018)