

**El rol de las microfinancieras en la creación y desarrollo de los emprendimientos  
colombianos**

**Alejandro Albarracín Duque**

**Camilo Martínez Charria**

**Pregrado en Administración de Empresas**

**Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA**

**Bogotá**

**2021**

**El rol de las microfinancieras en la creación y desarrollo de los emprendimientos  
colombianos**

**Alejandro Albarracín Duque**

**Camilo Martínez Charria**

**Director:**

**Carlos F. Ortíz**

**Pregrado en Administración de Empresas**

**Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA**

**Bogotá**

**2021**

## Tabla de contenido

<b>Resumen</b> .....	<b>5</b>
<b>Introducción</b> .....	<b>6</b>
<b>1. Revisión de la literatura</b> .....	<b>13</b>
1.1 Nivel de bancarización en Colombia.....	13
1.2 Incremento en el número de emprendimientos (y emprendedores) en Colombia .....	16
1.3 Desarrollo de estos emprendimientos como empresas establecidas .....	20
<b>2. Metodología</b> .....	<b>23</b>
2.1 Relación entre nivel de bancarización y niveles de otorgación de microcréditos e incremento en el número de emprendimientos en Colombia .....	23
2.2 Relación entre nivel de bancarización y crecimiento de estos emprendimientos como empresas establecidas.....	24
2.3 Diseño de la investigación .....	25
2.4 Población y muestra .....	27
2.5 Diseño metodológico .....	27
<b>3. Resultados Obtenidos</b> .....	<b>31</b>
3.1 Estudiar la relación entre el problema de la bancarización en Colombia versus el otorgamiento de microcréditos por parte de las microfinancieras. ....	31
3.2 Entender la actualidad y el futuro desarrollo de la bancarización en Colombia.....	35
3.3 Distinguir la relación existente entre el nivel de bancarización en Colombia y el aumento del número de emprendimientos en el país.....	38
3.4 Explicar la relevancia de la bancarización sobre el óptimo desarrollo de los emprendimientos colombianos año a año como empresas establecidas.....	45
3.5 Sugerir un modelo práctico que contribuya al aumento de la bancarización en Colombia, el desarrollo y crecimiento de emprendimientos como empresas establecidas. ....	49
<b>4. Conclusiones</b> .....	<b>52</b>
<b>5. Recomendaciones</b> .....	<b>54</b>
<b>Lista de referencias</b> .....	<b>55</b>
<b>Anexos</b> .....	<b>62</b>

## Tabla de figuras

<b>Figura.1</b> Modelo de Investigación .....	23
<b>Figura. 2</b> Diseño Metodológico .....	27
<b>Figura. 3</b> ¿Cómo consiguió los recursos necesarios para empezar su negocio?.....	32
<b>Figura. 4</b> <i>¿Cree que es fácil acceder a un banco y a sus productos financieros?</i> .....	33
<b>Figura. 5</b> ¿Considera que es fácil y simple el acceso a crédito para emprendimientos? .....	34
<b>Figura. 6</b> ¿Maneja sus pagos y facturas en efectivo o por algún medio bancario?.....	35
<b>Figura. 7</b> ¿Qué productos tiene abiertos a su nombre con su banco? .....	36
<b>Figura. 8</b> ¿Cree que el gobierno colombiano ha implementado políticas públicas efectivas para el desarrollo de nuevos negocios?.....	37
<b>Figura. 9</b> Ejercicio de clusterización Objetivo específico #3. ....	40

## **Índice de tablas**

<b>Tabla 1.</b> Tabla de Variables de Investigación .....	28
<b>Tabla 2.</b> Plan de envío de encuestas a emprendedores. ....	31
<b>Tabla 3.</b> Plan de ejecución de entrevistas. ....	39
<b>Tabla 4.</b> Ejercicio de clusterización Objetivo específico #4 .....	45

## **Tabla de anexos**

<b>Anexo 1.</b> Guía de entrevistas.....	62
<b>Anexo 2.</b> Encuesta Bancarización Colombia.....	64

## **Resumen**

El objetivo de este escrito es identificar el papel que cumplen las microfinancieras en el desarrollo de los emprendimientos colombianos. Con este fin, se utilizó un modelo de investigación cualitativo, teniendo en consideración que el estudio se llevó a cabo de forma inductiva, se formuló una encuesta a profundidad y se realizaron entrevistas semi-estructuradas, logrando recopilar información de primera mano que demuestre la actualidad de la problemática propuesta. Con los resultados obtenidos de los análisis llevados a cabo se estructurará un escenario hipotético ideal de la situación en estudio y se expondrán recomendaciones que pueden llevar a cabo las instituciones financieras en Colombia con el fin de aportar más tanto al aumento del número de emprendimientos en el país como al establecimiento de estos emprendimientos como empresas establecidas.

## Introducción

El presente trabajo buscó explorar el rol de las microfinancieras en el óptimo surgimiento y desarrollo del emprendimiento en Colombia; debido a que, durante muchos años, se ha interiorizado la relevancia que representa el factor emprendedor para la economía colombiana.

Las principales motivaciones de la investigación recayeron en recalcar la importancia de tener un buen sistema crediticio para emprendedores que cuentan con negocios tanto en etapas tempranas como en etapas de crecimiento y que son el sustento principal de su economía y de la economía macroeconómica del país. El desarrollo de esta investigación recalcó el simple hecho de que, según Juan David Castaño vicepresidente de Fortalecimiento Empresarial Cámara de Comercio de Bogotá (2020) *“Más del 99 por ciento de las empresas que se crean son microempresas, es decir, más de 750.000 unidades productivas que tiene nuestra ciudad son microempresas”*. Es decir, sólo en Bogotá, la ciudad más emprendedora de Colombia (Castaño, 2020), casi el 100% de los nuevos emprendimientos son microempresas que, extrapolando a términos macro, alegan por un rol excepcional de las instituciones que otorgan microcréditos a los microempresarios del país.

Los datos que fueron recolectados y analizados se utilizaron con el fin investigativo de demostrar la situación actual del acompañamiento crediticio y no crediticio de instituciones financieras frente a los emprendedores colombianos.

Los resultados que se esperó obtener fueron, en primera medida, la demostración directa del inconformismo presentada por parte de los emprendedores del país y la ineficiencia probada de las instituciones que otorgan microcréditos a este tipo de empresas. Finalmente, el alcance de la investigación estuvo segmentada en emprendimientos e instituciones financieras presentes en las principales ciudades emprendedoras del país y en

las industrias con mayores porcentajes y potenciales de creación de empresa en los últimos años.

El problema de investigación que se trabajó a lo largo del proyecto es:

*“En este momento necesitamos ubicar al microempresario como el eje principal para el desarrollo económico y social del país”, María Clara Hoyos, presidenta de la Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras(Asomicrofinanzas, 2020)*

En Colombia, las microfinanzas para las pymes, según Asomicrofinanzas (2020), representan un papel fundamental como generadoras de empleo y valor agregado, ya que representan cerca del 98% del universo empresarial, generan aproximadamente el 65% del empleo y aportan más del 35% de la producción nacional. Ahora bien, tanto a nivel latinoamérica como a nivel global, Colombia es reconocido como uno de los países con mayor fortaleza en el sector financiero debido a la manera en la que aporta al crecimiento económico del país (Banrep, 2019). Sin embargo, llevándolo a un contexto más real frente a la actualidad empresarial del país, las empresas que suelen ser llamadas como “las empresas del futuro”, suelen tener grandes problemas a la hora de buscar financiamiento y créditos para su operatividad y crecimiento. Según Javier Díaz (2019), presidente de Bancoldex, *“El principal problema que poseen los emprendimientos colombianos apoyados por la Economía Naranja es que sus modelos de negocio, al basarse en activos intangibles como el conocimiento y la innovación, son atributos de compleja valoración para el sistema financiero”*.

Este problema resulta delicado para los emprendimientos colombianos ya que, a la mayoría, les genera complicaciones para acceder a créditos. Para el sistema financiero, los emprendimientos representan deudores de alto riesgo, pues, si bien prometen rentabilidades amigables, el futuro de su operatividad es incierto. Adicionalmente, la mayoría de bancos

comerciales del país, no cuentan con la infraestructura o los procesos necesarios para poder cuantificar el riesgo que representa financiar emprendimientos, por lo que optan por no hacerlo. Por esta razón, se puede afirmar que en Colombia es muy difícil encontrar instituciones financieras o instrumentos de financiación que apoyen iniciativas de emprendimientos.

Según un informe de Confecámaras (2017), se reporta que para el primer año, desaparecen entre el 20% y el 30% de las empresas que se crean. Además, demuestra que después de 5 años, solo el 50% de las empresas sobreviven. De estas empresas, el 98% de los emprendimientos que desaparecen pertenecen al segmento de microempresas. Dicho estudio demuestra también que una de las variables más importantes a la hora de permanecer en el mercado es el acceso a mecanismos de crédito, lo cual incrementa las posibilidades de supervivencia en un 80%. Dice el estudio que *“limitaciones de recursos propios y de acceso al crédito puede ocasionar que algunos empresarios se vean obligados a recurrir a fuentes inapropiadas de financiación para poder apalancar sus empresas en su etapa inicial, endeudándose con prestamistas informales que ofrecen créditos a muy corto plazo y elevadas tasas de interés”* (Confecámaras, 2017). Adicionalmente, el DANE afirmó que a finales del 2017, el 65% de los 9,7 millones de microempresarios se encontraban por fuera de las posibilidades de acceso al sistema financiero.

Es importante recalcar que, aunque en Colombia existen variedad de opciones avanzadas para acceder a financiación de emprendimientos y proyectos innovadores, tanto gubernamentales como privados, tales como el *Fondo Emprender* del SENA, las opciones desarrolladas por Bancoldex o el *Plan Semilla* de Bancolombia, el principal medio de financiación que tienen los emprendimientos colombianos son amigos o familiares (Colombia Fintech, 2020) y que, según Felipe Beltran (2020) la razón principal por la que no se ha

logrado acentuar la dependencia de financiación en los bancos es porque los bancos y las microfinancieras no han logrado entender la actualidad de los emprendedores.

*“El sector financiero no comprende la dinámica y encuentra en el emprendedor un alto nivel de riesgo” (Beltrán, 2020).*

Finalmente, cabe recalcar que la manera en la que una institución financiera (bien sea microfinanciera o financiera regular) puede brindar ayuda o inversión no siempre es a manera de capital. Citando de nuevo el informe de Confecámaras (2017), *“es fundamental trabajar en la articulación y consolidación de la oferta institucional nacional de programas pro-emprendimiento... así como propender por el fortalecimiento de los ecosistemas locales de emprendedores, con el propósito de preparar mejor a los futuros empresarios para que diseñen productos y servicios acordes con la demanda de cada lugar y determinen el potencial de ventas y de participación de cada mercado”*. Lo cual es reafirmado a su vez por Miguel Ángel Charria, presidente de Bancamía, quien afirma que es vital ayudar a los empresarios del país con servicios no financieros que los ayuden a desarrollarse como empresarios, generando crecimiento a sus negocios (2020).

En cuanto a este aspecto, se tomó como referencia el Reporte Mundial de Emprendimiento (AGER, 2016), aunque existe una excelente percepción del emprendimiento en Colombia por parte de los propios colombianos, donde un 90% de los colombianos afirman tener una actitud positiva frente al emprendimiento, el 70% de los nacionales consideran que no existen apoyos institucionales no financieros que incentiven una cultura de emprendimiento e innovación en Colombia, pudiendo evidenciar la manera en la que las microfinancieras también presentan una deficiencia en la posibilidad de ayuda a sus clientes.

Hace ya un par de años el gobierno nacional comandado por Ivan Duque, apostó e implementó una herramienta de desarrollo cultural, social y económico: la Economía Naranja, dentro de esta herramienta, se crean dos líneas de acción. Una de ellas, llamada

Línea B, busca atacar el desarrollo del emprendimiento de base creativa y tecnológica para la creación de las nuevas industrias. Nuevas industrias que son principalmente abordadas por emprendedores que buscan ser disruptivos en un mercado totalmente incierto y cambiante.

Según el ABC de la Economía Naranja publicado por el ministerio de cultura (2020), la Economía Naranja incluye diferentes tipos de modelo de gestión enfocados en emprendimientos y organizaciones. El modelo de gestión Emergentes resalta el apoyo que se debe brindar, basándose en la esencia de la Economía Naranja, en aquellos emprendimientos que innovan y asumen riesgos que producen y comercializan y que, cómo cualquier otro emprendimiento, requieren capital semilla para el desarrollo de sus mercados y la óptima consolidación de su modelo de negocio. Sin embargo, es evidente que al traer a colación todos los datos y referencias expuestos anteriormente, es difícil llegar a interiorizar que la herramienta está siendo óptimamente efectiva en este aspecto.

A manera de cierre, la problemática es evidente tanto a manera de testimonios como a manera de datos. Se puede evidenciar, pues, las deficiencias desde la esencia de las instituciones que llegan a afectar de manera relevante el desarrollo positivo o negativo del emprendimiento en Colombia.

De acuerdo a lo planteado anteriormente, la pregunta de investigación establecida es: ¿Cuál es el impacto de la inversión de microfinancieras en el desarrollo del emprendimiento colombiano?

Este estudio se presenta como importante en la práctica ya que permite entender el panorama real del ecosistema empresarial en Colombia dada la coyuntura que atraviesa el país debido a la pandemia y a la crisis que ésta generó. Se considera, además, de gran relevancia ya que le permitirá a los emprendimientos Colombianos comprender el ambiente en el que operan teniendo en cuenta que ante esta crisis, se espera que la reactivación

económica sea liderada por las empresas, ya que son las encargadas de generar empleo y prosperidad económica.

Por otra parte, es importante mencionar que el estudio se enfocará en emprendimientos de Bogotá y ciudades *hubs* de emprendimientos. Además, se busca entender el rol de las microfinancieras en el desarrollo de los emprendimientos, y se analizarán variables relevantes cómo la bancarización y la relevancia que tiene frente al desarrollo de emprendimientos establecidos.

Durante el proyecto se velará por el cumplimiento de un objetivo general: Identificar el papel que cumplen las microfinancieras en el desarrollo de los emprendimientos colombianos.

En adición, con el fin de lograr tener profundidad en el estudio llevado a cabo, se buscan cumplir los siguientes objetivos específicos: Estudiar la relación entre el problema de la bancarización en Colombia versus el otorgamiento de microcréditos por parte de las microfinancieras, entender la actualidad y el futuro desarrollo de la bancarización en Colombia, distinguir la relación existente entre el nivel de bancarización en Colombia y el aumento del número de emprendimientos en el país, explicar la relevancia de la bancarización sobre el óptimo desarrollo de los emprendimientos colombianos año a año como empresas establecidas, y por último, sugerir un modelo práctico que contribuya al aumento de la bancarización en Colombia, al desarrollo y al crecimiento de emprendimientos como empresas establecidas.

Entendiendo a profundidad las variables que se explican en el siguiente inciso, los investigadores propusieron las siguientes dos hipótesis: A medida que aumenta el nivel de bancarización y la otorgación de microcréditos por parte de microfinancieras en Colombia, crece el número de emprendimientos proporcionalmente. La segunda hipótesis se basa en que

el aumento de la bancarización en Colombia le permitirá a los emprendimientos establecer un crecimiento y desarrollo como empresas establecidas.

## **1. Revisión de la literatura**

### **1.1 Nivel de bancarización en Colombia**

Para el 2018, 8 de cada 10 adultos en Colombia contaban con al menos un producto financiero. Si bien es una cifra positiva al compararla con la de otros países de la región, la situación cambia cuando se analiza el nivel de bancarización de zonas rurales y zonas urbanas, demostrando que los adultos de zonas rurales tienen menor acceso a productos financieros. Uno de los aspectos más importantes para entender el precario nivel de bancarización en Colombia en dichas regiones es la presencia por más de 40 años de un conflicto armado a lo largo y ancho del país que ha afectado en gran parte a las zonas rurales.

Un estudio para tesis de grado realizado en el 2019 por Jorge Andrés Escobar, egresado de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes, sobre el conflicto armado en Colombia y su relación con la inclusión financiera en el país demuestra en su investigación que a mayores niveles de violencia y secuestros ocasionados por el conflicto armado se obtienen menores niveles de bancarización en la población colombiana, repercutiendo en menores niveles de inclusión financiera. Esta conclusión la determina el autor al demostrar que al inicio del periodo 2006 - 2014, el total de cuentas de ahorro en el país se encontraba alrededor de 15.000.000 y la cantidad total de secuestros estaba en máximos históricos. Sin embargo, al final de dicho periodo, las cuentas de ahorro en Colombia se habían duplicado cuando el número de secuestros se había reducido a la mitad inicial.

Por otro lado, la bancarización es una tarea pendiente del gobierno colombiano que ha venido implementando métodos para llevar a la población a utilizar productos financieros. Según Sandra Solís (2021), en su estudio sobre la bancarización en Colombia y analizando el papel del gobierno en la inclusión financiera, a principios de la década del 2000, el gobierno implementó en el Estatuto Tributario que en las declaraciones de renta, los costos y gastos

pagados por los ciudadanos debían realizarse por medio de medios electrónicos, lo que buscaba incentivar la bancarización en la población colombiana.

Sin embargo, si bien es cierto que el gobierno debe incentivar mecanismos para alcanzar mejores niveles de bancarización, no se puede pasar por alto que es un problema que también se puede atacar desde programas de educación financiera que le permitan a la población conocer la importancia de las finanzas personales y el acceso a los productos financieros. Según Liliana Rodríguez (2019), en un estudio sobre el impacto de la banca colombiana en las finanzas personales de los colombianos, el nivel de bancarización en Colombia está concentrado principalmente en las regiones más grandes y está asociado no solo a la dificultad de acceder a servicios financieros sino también a la falta de educación financiera. En cuanto a la importancia de la educación financiera, aunque se ha logrado cierto avance gracias a los corresponsales bancarios que a través de convenios con diferentes establecimientos de comercio promocionan el microcrédito y generan ayudas para llegarle a personas sin acceso directo a servicios financieros, el reto de bancarización en Colombia sigue sin cumplirse.

Si nos concentramos en el ecosistema emprendedor en Colombia, la bancarización continúa siendo un reto de gran importancia. Según INNpulsa (2018), en un estudio realizado para explicar la realidad del ecosistema de emprendimiento en Colombia, uno de los problemas más grandes que viven los emprendedores es que usualmente se ven obligados a recurrir a sus propias tarjetas de crédito, préstamos o ahorros personales para llevar a cabo sus ideas de negocio. La explicación que se encuentra se basa principalmente en que, según el Global Entrepreneurship Monitor, en el 2011 el nivel de bancarización fue de 62%, lo que continúa demostrando que es un aspecto pendiente y por mejorar.

Es muy importante resaltar las ventajas que se presentan cuando se logra un mayor nivel de bancarización. Como menciona Martha Eugenia Carreño (2016) en el estudio de

analizar la bancarización cómo factor de sostenibilidad de empresas manufactureras de Santander, la bancarización busca acercar al sector financiero a millones de personas y empresas que necesitan de alguna u otra forma ser parte del sistema. De esta forma, la bancarización juega un papel importante al fortalecer aspectos cómo la cultura financiera, la formalización de la economía y la innovación y el desarrollo empresarial en el país. De esta manera se puede concluir que por medio de la bancarización, los emprendimientos que logran acceder a la inclusión financiera mejoran y agilizan sus procesos de contabilización y tecnificación de la misma.

La bancarización, teniendo en cuenta lo anterior, facilita a las empresas el acceso al crédito; por esto, se puede afirmar que entre más alto sea el nivel de bancarización en el país, más fácil será para los emprendimientos poder acceder a préstamos y créditos para sus operaciones. Según Ardila (2019), un primer paso para poder tener acceso a créditos es contar con una cuenta bancaria que ayude a las empresas a guardar, enviar y recibir dinero para generar historial crediticio de manera que en un futuro sea más fácil acceder a créditos baratos. Adicionalmente, generar una cultura de ahorro por parte del gobierno es clave para la bancarización y el acceso a créditos: *“Es un objetivo de todo gobierno generar una cultura del ahorro y un historial bancario que permita la democratización del crédito, para que toda la población pueda obtener recursos que le permitan desarrollar nuevos proyectos”* (El Espectador, 2010). La bancarización es el aspecto más influyente para una sociedad en términos de facilidad de acceso a crédito ya que según el Banco de la República (2011), entre mayor sea el número de créditos nuevos otorgados, mejor será el acceso a crédito.

Según el concepto de Liliana Morales y Álvaro Yanez (2006) la bancarización se define como *el establecimiento de relaciones estables y amplias entre las instituciones financieras y sus usuarios, respecto de un conjunto de servicios financieros disponibles. Sin*

embargo, la definición de bancarización puede variar entre las distintas posiciones de los investigadores, e incluso se puede confundir con la definición de inclusión financiera.

Para Fabiola Herrera, directora del Departamento de Pagos del Banco Central de República Dominicana, la bancarización es un instrumento que ha sido utilizado para la inclusión financiera pero en realidad significa tener una cuenta en una institución financiera y manejarla de manera constante. Por otro lado, existen definiciones más técnicas para la bancarización como la de la RAE (2007) que afirma que la bancarización es *“El desarrollo de las actividades sociales y económicas de manera creciente a través de la banca”*. Para fines de este estudio, se entenderá por bancarización como el acceso que tiene una población a los servicios financieros formales que ofrecen las instituciones financieras y abarcan conceptos como el crédito, el ahorro, pagos y transferencia de valores.

## **1.2 Incremento en el número de emprendimientos (y emprendedores) en Colombia**

En un primer punto, se debe resaltar la importancia del emprendimiento en la economía colombiana. Según Alicia Arango Olmos, Ministra de trabajo (2018), se debe recordar la importancia que tiene MiPymes (pequeñas y medianas empresas que, normalmente, son aquellos emprendimientos que surgen año a año), ya que según cifras obtenidas desde el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), estas empresas generan el 35% del PIB y el 80% del empleo en Colombia.

Ahora bien, es por esto que desde una primera perspectiva, el emprendimiento se debe abordar de una manera macroeconómica. Según un artículo publicado en la revista de la Universidad Libre de Colombia (2016), tanto el emprendimiento como los emprendedores en Colombia se deben considerar como un motor para la economía ya que, desde su esencia, ambos aspectos fomentan el desarrollo empresarial del país por medio del fomento de la rivalidad y de la competencia entre empresas meramente nacionales. El crecimiento del emprendimiento en el país afecta positivamente variables macroeconómicas como bien se ha

mencionado y busca fortalecer la identificación de oportunidades de mercado y desarrollo de nuevas industrias, así como la innovación de las industrias tradicionales.

En torno al aspecto macroeconómico, el creciente número de emprendimientos en Colombia se puede atacar desde un aspecto rural y un aspecto urbano. En este primer punto, la ruralidad y su desarrollo empresarial, según un artículo escrito por Cristian Bedoya (2020), ha estado limitado estrictamente a aspectos agrícolas innovadores, desempleo y la pobreza socioeconómica y se ha venido afectando a lo largo de la historia por el conflicto armado. Sin embargo, el crecimiento empresarial en áreas rurales se especifica en generar valor a partir de prácticas y recursos tradicionales, que estarán siempre ligadas, en primera y única medida, al estilo y objetivos de vida de los emprendedores rurales. El crecimiento en el número de emprendimientos rurales se ha volcado a demostrar que, si no fuese por la falta de prácticas innovadoras que no dependieran de aspectos tradicionales y por aspectos históricos como el conflicto armado, se hubiese tenido un crecimiento mucho más evidente en términos de emprendimientos rurales.

Ahora bien, los emprendimientos que pertenecen al área urbana cuentan con un contexto mucho más innovador y potencializado posiblemente de una forma más directa y asequible. Según un artículo donde se analiza el crecimiento de los emprendimientos innovadores y urbanos en países de LaTam en los últimos 10 años (2018) la creación de nuevos emprendimientos y la expansión de los mismos “obedece a varios factores tales como un entorno favorable al desarrollo de nuevos negocios, con opciones de financiamiento para invertir en la idea de negocio. Así mismo, el gobierno juega un papel muy importante en la creación de estos nuevos emprendimientos, generando políticas públicas que apoyen y fomenten la creación de nuevas empresas, que van a aportar al crecimiento del país”. En términos de contexto urbano, las Startups juegan un papel increíblemente relevante, pues son aquellas que atacan mayores índices de innovación con sus propuestas de valores

Frente a esto, el desarrollo del emprendimiento se considera, en términos generales, influenciado positivamente por potencializadores pero también rentelizado por obstáculos claros. Según un artículo publicado en la Revista Venezolana de Gerencia sobre los drivers y los obstáculos principales a los que se enfrenta el emprendimiento en el país colombiano (2019), entre los principales obstáculos se destacan: la corrupción, la falta de capacitación y formación y la falta de facilidad de financiación. En la otra mano, los principales potencializadores vienen estando focalizados en, según como las categoriza los autores, en 13 aspectos primordiales: 1) Normas culturales sociales, 2) programas de gobierno, 3) Políticas de gobierno, 4) Apertura del mercado, 5) Educación y formación 6) Financiación, 7) Infraestructura física, 8) Transferencia de I+D, 9) Infraestructura comercial y profesional, 10) Internacionalización, 11) Contexto político, institucional y social, 12) Desempeño de PYMES y 13) Crisis económica (oportunidades). Es evidente, pues, que entre los posibles drivers de potencialización y entre los obstáculos más representativos del desarrollo del emprendimiento se encuentra la importancia de los servicios de financiación.

Con base a esto último, y conociendo que la importancia macroeconómica del emprendimiento en Colombia es vital, se considera, pues, que el enfoque de viabilidad en términos financieros para empezar un emprendimiento debería ser bastante accesible. Según un estudio realizado por INNpalsa Colombia (2018), los emprendimientos y los emprendedores consideran que, según su percepción de ayuda y apoyo por parte del estado, acceder a créditos y a subsidios por parte del gobierno es difícil y que, en torno a aspectos de fuentes de financiación, sienten que son insuficientes para cumplir sus necesidades de financiación básicas. Y que, finalmente, esta es la razón primordial por la que, en efecto, se ven en la obligación de buscar financiar sus proyectos con fondos propios o con inversionistas informales. En efecto, la falta de financiación afectará directamente a la creación año a año de nuevos emprendimientos.

El crecimiento en el número de emprendimientos en el país de estudio representa, como bien se ha dicho, una prioridad para el desarrollo económico de los países (Sonage, C. 2018). Más específicamente, el aspecto relacionado al desarrollo en el número de emprendimiento favorece a que los entornos empresariales se vuelvan más competitivos. En efecto, este entorno motiva a las nuevas empresas a buscar herramientas que les brinde nuevas estrategias con el fin de no sólo sobrevivir, sino también de llegar a un punto de diferenciación frente a sus competidores y generar valor agregado a sus clientes (Valencia, A., Gutiérrez, L., Montoya, L., Umba, A., Montoya I., 2017). Por último, todo esto se ve influenciado por la necesidad de tener un buen desarrollo en términos de financiación de estos emprendimientos. La variable, pues, nos mostrará el avance que se tiene en un entorno macroeconómico que se verá influenciado necesariamente por aspectos como la facilidad a acceder a servicios financieros (Higuera, V., Sarmiento, A., Pineda, M., Corredor, A.)

Según el Global Entrepreneurship Model - GEM (GEM Colombia, 2017), el emprendimiento se puede definir cómo “cualquier intento de nuevo negocio o la creación de empresas, tales como trabajo por cuenta propia, una nueva organización empresarial o la expansión de un negocio existente, bien sea de un individuo, de un equipo de personas o bien un negocio establecido “. En este orden de ideas, el emprendimiento se puede enfocar y entender especialmente en la acción de crear una nueva empresa por parte de un emprendedor o emprendedores que cuentan con rasgos, personalidades, motivaciones y valores-actitudes únicas (Marulanda, F., Montoya, I., Vélez, J., 2014). Finalmente, el emprendimiento se puede comprender cómo la búsqueda de una solución a una necesidad que, posiblemente no tenga potencial de crecimiento pero que nace desde el deseo y la motivación de lograr satisfacer una problemática presente en un periodo de tiempo específico (INNOVA Research Journal, 2016).

Para efectos del trabajo de investigación, la variable en cuestión será interpretada de manera que es un factor indiscutiblemente vital para la economía colombiana y que representa la acción de crear empresa, atacar y disminuir positivamente los índices de desempleo y fomentar el desarrollo de la economía del país por medio del fomento de la competencia entre las industrias nacionales.

### **1.3 Desarrollo de estos emprendimientos como empresas establecidas**

En las últimas décadas, la economía colombiana se ha caracterizado, según Confecámaras (2016), por tener gran parte de su pie de fuerza en las micro y pequeñas empresas, al constituir más del 90% de la estructura empresarial colombiana. Si bien este tipo de empresas cuentan con un alto índice de mortalidad en sus primeros 5 años, cabe resaltar la importancia de los emprendimientos que logran superar esta barrera de los 5 años y consolidarse en el mercado como empresas sólidas y estructuradas.

En complemento, las empresas catalogadas como PYMES, basándose en un artículo publicado en la Universidad Técnica de Ambato, Ecuador (2018), en cuanto a su ciclo de vida, a su desarrollo y a su perdurabilidad en el tiempo, estas empresas se enfrentan a grandes retos e inconvenientes para su óptimo crecimiento y permanencia en el mercado. El desarrollo de estos emprendimientos, pues, se ven afectados negativamente por aspectos tales como el entorno económico, político y social, problemas con la competitividad e insuficiencia en herramientas de sistemas de información, control y seguimiento. Adicional a esto, para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, la falta de recursos financieros las limita, ya que no cuentan con fácil acceso a fuentes de financiamiento, influenciado además por una administración no especializada y empírica por parte de los emprendedores (Quintero, J., 2018) que puede ser abordada por mejoras en el acompañamiento de las instituciones financieras y el gobierno en el país.

Para Rincón y Rivera (2018), las empresas perdurables son aquellas que, a través del tiempo, son capaces de presentar resultados financieros superiores en ambientes de complejidad y turbulencia. En su estudio sobre perdurabilidad empresarial y factores de éxito en emprendimientos femeninos en Colombia, se menciona que del 22,7% de los emprendimientos creados en Colombia, el 15,6% presentan deserción, es decir, escasamente logran alcanzar los 3 meses de vida. Por otro lado, el 7,5% logra llegar a los dos años de vida, según Global Entrepreneurship Monitor GEM (2016).

Según Marianella Niño (2017), en su estudio sobre el emprendimiento en Cali, Colombia y su sostenibilidad a largo plazo, existen algunos factores clave para explicar la perdurabilidad de los emprendimientos y su establecimiento como empresas sólidas y estructuradas. Si bien factores como el financiero, organizacional, recursos humanos, y el mercadeo son importantes, la autora afirma que el factor que presenta mayor impacto en los emprendimientos que se establecen como empresas sólidas es el financiero. Es decir, si una empresa obtiene beneficios en las etapas tempranas, se incrementa el tiempo de funcionamiento en un 191,7% con respecto a las que presentan pérdidas.

En la otra mano, según Jahir Buitrago (2014) en su estudio sobre el emprendimiento en Colombia, reafirma también, aparte de factores meramente externos, la relevancia de revolucionar el mercado por medio de ideas innovadoras y que lo más importante para que una empresa pueda desarrollarse de manera óptima es minimizar el impacto negativo de las dificultades externas evitando quedarse en el intento de hacer crecer la empresa, por medio de la innovación y la creatividad de su idea pues es esto lo que le permitirá mantenerse en el mercado.

Entender la importancia que tienen los emprendimientos establecidos como empresas estructuradas es clave para nuestro estudio sobre el papel de las microfinancieras en el emprendimiento colombiano. Según Carolina Durán, directora ejecutiva de Corporación

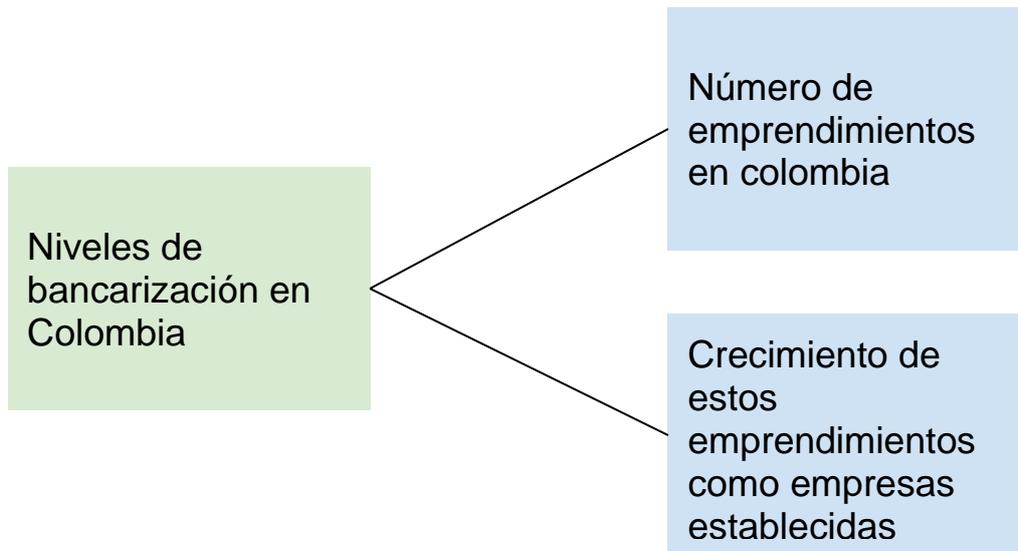
Ventures, el número de emprendimientos establecidos ha aumentado en Colombia y ha dejado de ser una promesa, pues algunos se han logrado abrir camino en el ámbito internacional y han logrado importantes beneficios económicos. Por otro lado, los emprendimientos establecidos y sólidos juegan un papel importante en la generación de empleo, pues según el Fintech Radar de Finnovista, el número de empleos generados por el sector fintech incrementó con respecto a años anteriores y en el 2020 alcanzó más de 7000 puestos de trabajo. Además, según INNpuls, la entidad acompañó en su aceleración a más de 1710 emprendimientos establecidos sobre una meta de 3000, sin dejar a un lado el apoyo a las 170 empresas con potencial de escalamiento.

Existen numerosas definiciones en la literatura para el concepto de empresas establecidas, cómo dice la Agencia de Seguros Beta, una empresa estructurada sólidamente es aquella en la que saben manejar sus responsabilidades y logran distribuir cargas de operación y trabajo de acuerdo con las necesidades de sus clientes. Sin embargo, existen definiciones cómo la de la revista Pipolnews (2020) que afirma que se considera que un emprendimiento se establece cómo una empresa sólida cuando sus activos son mayores a sus pasivos, cuando su estado de resultados ofrece un margen de ganancia competitivo y cuando se tiene un flujo operativo sea positivo. Por otro lado, si nos basamos en la definición expuesta por Ivana Haro (2018), se puede considerar a un emprendimiento cómo empresa consolidada cuando existe un equilibrio en el negocio.

Para efectos de esta investigación, esta variable fue definida cómo los emprendimientos que logran superar la tasa de mortalidad de las empresas en crecimiento y alcanzan los 5 años de constitución, de manera que se podrá hacer un análisis más concreto sobre los emprendimientos en Colombia.

## 2. Metodología

*Figura.1 Modelo de Investigación*



**Nota:** La figura explica el modelo de investigación con las variables utilizadas en el trabajo. Elaboración propia (2021).

### **2.1 Relación entre nivel de bancarización y niveles de otorgación de microcréditos e incremento en el número de emprendimientos en Colombia**

Para dar pie a la relación entre las variables, fue importante definir un concepto que resume desde su esencia la relación misma: la Inclusión Financiera. La OECD (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) define la Inclusión financiera como un proceso. Un proceso por el cual se debe llevar a cabo la promoción del acceso oportuno y adecuado a una variedad de productos y servicios financieros regulados y a la oferta del uso por parte de todos los segmentos de la sociedad (Zuleta, L., 2016). En efecto, la inclusión financiera busca dar a entender la posibilidad en la que una población objetivo tiene la accesibilidad a servicios financieros que van desde servicios de asesoría hasta productos de ahorro y crédito. Según Paola Vargas, columnista de La República (2020), afirma que el índice de inclusión financiera llegó a niveles de casi 86%, lo que significa que aproximadamente 31 millones de adultos contaban con algún producto financiero. Esto último da un buen indicio de los niveles de bancarización actuales en Colombia.

Pero, ¿cómo influye esto en el crecimiento de los emprendimientos? Bien, según Claudia Tafur (2008), la bancarización aporta a la posibilidad de que las PYMES puedan acceder a una financiación formal, pues las instituciones financieras juegan un papel importantísimo ya que se presentan “no sólo como creadoras de empleo sino también como semilleros de nuevas empresas”. Lo que quiere decir que, en primera medida, la posibilidad de brindar productos financieros de manera oportuna y eficiente puede generar incentivos positivos en la creación y surgimiento de pequeñas y medianas empresas. En adición a esto, Mario Cifuentes (2021), Gerente de Convenios Institucionales y Banca Personal del Banco del Comercio en Perú afirma que la inclusión, reactivación y bancarización financiera de los emprendimientos fortalece el proceso de la innovación en los negocios, su transformación digital y eficiencia. Por último, según la Revista Semana (2020), la bancarización por medio de plataformas digitales aumenta la formalización laboral en los emprendimientos, afirmando que en el 2020 aumentó la bancarización de prestadores de servicio en un 45%. En efecto, se han incrementado hoy en día las posibilidades de soporte por parte de instituciones financieras como BBVA, Bancolombia y Banco Falabella, ya que se ha demostrado que de cada 10 emprendimientos, 6 de cada 10 emprendimientos fracasan debido a la falta de posibilidad de financiación y acceso a créditos (Bolaños, L., 2018).

## **2.2 Relación entre nivel de bancarización y crecimiento de estos emprendimientos como empresas establecidas**

Un aspecto importante a tener en consideración es la durabilidad de estos emprendimientos y la posibilidad que tienen los emprendedores a poder volver a pedir un crédito o tener un producto financiero bien sea también de crédito y ahorro que usen constantemente. Según la Cámara de Comercio de Bogotá (2018), “Se encontró que, pasado el primer año después de la creación, únicamente sobrevive el 55% de las empresas creadas, para el segundo año queda un 41% de los emprendimientos, al tercer año ya solo sobrevive el

31%. Es claro el nivel de deserción y fracaso por parte de los nuevos proyectos y una de estas razones es la falta de bancarización y de acceso a productos. Según un artículo publicado en El Tiempo (S.F), el primer factor de fracaso tiene que ver con el tema financiero y los encuestados consideran que el país no cuenta con estrategias por parte del Gobierno y las entidades financieras para acceder a créditos semilla. Lo que soporta, pues, que el hecho de tener un buen acompañamiento por parte de las instituciones financieras puede generar mejores resultados en su operación. Complementando lo anterior, la bancarización no sólo se resume en accesibilidad a créditos, pues la academia y el apoyo en la formación no se puede quedar atrás a la hora de tener servicios por parte de las entidades financieras y apoyar y fomentar el emprendimiento nacional (Portafolio, S.F).

En términos generales y para abordar las tendencias de hoy en día, con el auge de las *Startups* y *Fintechs* a nivel LaTam, se ha buscado empezar a atacar aquella población que no está bancarizada, con el fin de incrementar los niveles de bancarización nacional, incrementar los índices de inclusión financiera y generar posibilidades de desarrollo económico, accesibilidad a créditos y reducción de la pobreza (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019). Desde este punto, aquella población no bancarizada va a hacer parte de un porcentaje que cuenta con posibilidades rápidas y a su alcance de obtener productos financieros que ayuden al desarrollo de sus propios negocios (La República, 2019).

### **2.3 Diseño de la investigación**

Velando por demostrar las inconformidades de la población descrita en un siguiente inciso sobre el precario sistema microcrediticio con el que cuentan las instituciones financieras nacionales e internacionales y buscando dar explicación alguna a la problemática planteada, los tipos de investigación que se llevaron a cabo a lo largo del proyecto fueron investigación descriptiva e investigación explicativa.

En una primera medida, relacionándose directamente con emprendedores colombianos, se buscó reseñar rasgos y percepciones subjetivas de la población en estudio con el fin de argumentar las hipótesis anteriormente descritas, demostrando la menesterosidad de un eficiente sistema de financiación al emprendimiento en Colombia.

En un segundo aspecto, al generar un entendimiento descriptivo de la problemática por medio de los instrumentos de investigación, la intención próxima fue generar explicaciones no profundas que den un primer raciocinio del porqué del problema en estudio.

Para el óptimo desarrollo de la investigación se optó por un modelo de investigación cualitativo, teniendo en consideración que el estudio se llevó a cabo de forma inductiva, donde el instrumento de investigación generó un análisis de múltiples realidades meramente subjetivas, buscando demostrar el fenómeno en estudio.

En efecto, con el fin de entender aún más la actualidad del papel de las microfinancieras para el crecimiento económico de los emprendimientos colombianos, se estudiaron los pensamientos, las versiones y los problemas más directos a los que se ven sometidos todos los actores inherentes a la problemática analizada, dentro de los que se encuentran, en mayor medida, emprendedores colombianos.

El fin último de la elección de este tipo de modelo de investigación fue lograr adentrarnos en la problemática, entendiendo aspectos que van desde el contexto hasta las percepciones subjetivas. Intentando, además, entender los dos puntos de vista sobre los que se puede entender o interiorizar la falta de financiación por la que, según lo presentado anteriormente, la mayoría de los emprendimientos en Colombia no logran crecer orgánicamente para cumplir sus objetivos económicos como empresas establecidas a corto, mediano y largo plazo.

## **2.4 Población y muestra**

Al considerar que, desde sus bases, la investigación buscó entender las dolencias principales de los emprendedores colombianos, nuestra población principal se segmentó en dichos emprendedores de todos los estratos, intentando entender un tema que no se limita a estudiarse por ámbitos socioeconómicos.

Adicional a esto último, se buscó que los emprendedores entrevistados residieran en las ciudades con mejores índices de emprendimiento en Colombia, empezando por Bogotá, que según Juan David Castaño vicepresidente de Fortalecimiento Empresarial CCB (2019) *“En lo corrido de este año, de enero a septiembre se han creado 124.000 tanto empresas como establecimientos de comercio demostrando esta dinámica emprendedora y empresarial de la ciudad (Bogotá)”*. Buscando también participación de emprendedores de ciudades *hubs* de emprendimiento dentro de Colombia.

Finalmente, y con el fin de plasmar la realidad de todo tipo de casos, los emprendimientos de los microempresarios, bien sea fallidos o exitosos, debían ser de distintos sectores de la economía, entre los que se estudiaron el sector de servicios de tecnología, que según un artículo publicado por Bancolombia (2020) es un sector con grandísimo potencial porque es transversal a todo lo demás; servicios creados por medio de las denominadas Startups y servicios financieros desarrolladas por Fintechs; agronomía, restaurantes y finalmente emprendedores pertenecientes al mayor apalancador de la industria retail colombiana: las tiendas de barrio.

## **2.5 Diseño metodológico**

*Figura. 2 Diseño Metodológico*



**Nota:** Figura de explicación del modelo metodológico por fases. Elaboración propia (2021).

### 2.5.1 Variables de investigación

**Tabla 1.** Tabla de Variables de Investigación

Variables	Indicadores	Preguntas	Autores	Informante	Instrumento
	Número de productos financieros abiertos con su banco.	¿Maneja sus pagos y facturas en efectivo o por algún medio bancario? ¿Qué productos tiene abiertos a su nombre con su banco?	Jorge A. Escobar (2019) Sandra Solis (2021) Liliana Rodriguez (2019)	Emprendedores de Bogotá y ciudades <i>hubs</i> de emprendimiento	Encuesta y entrevista a emprendedores sobre la bancarización.

<b>Nivel de bancarización en Colombia</b>	Facilidad en el acceso a créditos	¿Ha logrado obtener créditos para la operatividad de su negocio? ¿Cómo fue ese proceso? ¿Qué trabas se presentaron? Si la respuesta fue no, ¿Cómo conseguiste los recursos necesarios para empezar tu negocio?	Martha E. Carreño (2016)  INNpuls (2018)	Emprendedores de Bogotá y ciudades <i>hubs</i> de emprendimiento	Encuesta y entrevista a emprendedores sobre la bancarización.
	Nivel de conocimiento sobre finanzas personales	¿En algún momento le enseñaron conceptos básicos sobre finanzas personales? ¿Cree usted tener una cultura de ahorro?	Liliana Rodríguez (2019)	Emprendedores de Bogotá y ciudades <i>hubs</i> de emprendimiento	Encuesta y entrevista a emprendedores sobre la bancarización.
<b>Número de emprendimientos en Colombia</b>	Emprendimientos en zonas urbanas	¿Considera que es más fácil emprender dentro de las ciudades? ¿Es fácil y simple el acceso a créditos para emprendimientos de las zonas urbanas?	Ojito, V. H. H., Sarmiento, A. D. J. S., Gómez, A. L. C., & Carreño, M. P. (2019)	Emprendedores de Bogotá y ciudades <i>hubs</i> de emprendimiento	Entrevista a emprendedores sobre la percepción de la actualidad del emprendimiento en Colombia
	Emprendimientos en zonas rurales	¿Considera que es una desventaja emprender si se encuentra en el campo? ¿Opina que el acceso al crédito en el campo es fácil, indiferente o complejo?	Cristian Bedoya (2020)	Emprendedores de Bogotá y ciudades <i>hubs</i> de emprendimiento	Entrevista a emprendedores sobre la percepción de la actualidad del emprendimiento en Colombia
	Entorno del desarrollo de nuevos negocios	¿Considera que el conflicto armado repercutió negativamente en el desarrollo del emprendimiento colombiano? ¿Cree que el gobierno colombiano ha implementado políticas públicas efectivas para el desarrollo de nuevos negocios?	INNpuls Colombia (2018) Alicia Arango Olmos (2018)	Emprendedores de Bogotá y ciudades <i>hubs</i> de emprendimiento	Entrevista a emprendedores sobre la percepción de la actualidad del emprendimiento en Colombia
<b>Crecimiento de emprendimientos cómo empresas establecidas</b>	Perdurabilidad de las empresas colombianas	¿Cuál cree que es el factor principal que necesitan las empresas para perdurar en el tiempo? ¿Qué ayudas brinda el gobierno para asegurar la perdurabilidad de las empresas?	Rincón y Rivera (2018) Zamora C.S. (2018)	Emprendedores de Bogotá y ciudades <i>hubs</i> de emprendimiento	Entrevista a emprendedores sobre la percepción de la actualidad del emprendimiento en Colombia
	Tasa de mortalidad de emprendimientos en Colombia	¿Qué factores cree que puede generar el gran número de deserciones de emprendimientos?	Marianella Niño (2017) Global Entrepreneurship Monitor	Emprendedores de Bogotá y ciudades <i>hubs</i> de emprendimiento	Entrevista a emprendedores sobre la percepción de la actualidad del emprendimiento en Colombia

			GEM (2016)		
	Empleos generados por emprendimientos Colombianos	¿Cuántos trabajadores tiene contratados en su organización? ¿De qué manera se podría fomentar el emprendimiento como fuente principal de empleo en Colombia?	Finnovista (2020)	Emprendedores de Bogotá y ciudades <i>hubs</i> de emprendimiento	Entrevista a emprendedores sobre la percepción de la actualidad del emprendimiento en Colombia

**Nota:** Tabla de variables de investigación con su respectivo instrumento de recolección de data. Elaboración propia (2021).

### 3. Resultados Obtenidos

#### 3.1 Estudiar la relación entre el problema de la bancarización en Colombia versus el otorgamiento de microcréditos por parte de las microfinancieras.

Con el fin de exponer los resultados finales de la investigación, se envió una encuesta con preguntas relacionadas a los temas pertinentes para lograr dar un contexto de lo que actualmente está pasando a manera de percepción desde los emprendedores.

Dentro de la encuesta se pudieron encontrar preguntas donde en un primer punto se buscaba conocer al emprendedor, seguido por preguntas referentes al primer objetivo específico y, por último, una sección final donde se buscaba entender y conocer el contexto en relación al segundo objetivo específico.

El plan de envío y recepción de las encuestas se presupuestaba para enviar a un total de 90 emprendedores provenientes de Bogotá y las ciudades *hubs* en emprendimiento del país. Al finalizar el envío, se logró llegar al 100% del total de encuestados de la ciudad de Bogotá y de las ciudades con mejores índices de emprendimiento, teniendo un peso más amplio con respuestas provenientes de la capital colombiana con un 80% del total de la muestra, mientras que 15% se los llevan los *hubs* de emprendimiento del país y un 5% restante de encuestas respondidas por emprendedores que tienen presencia fuera del país.

El plan de envío de encuestas se puede ver en la siguiente tabla a detalle. Tal como lo planeado, se logró cubrir el 100% de la muestra propuesta:

El plan de envío de encuestas se puede ver en la siguiente tabla a detalle:

**Tabla 2.** Plan de envío de encuestas a emprendedores.

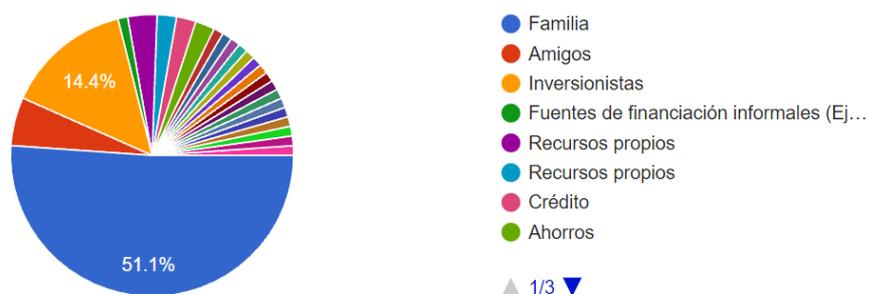
Ciudad	Encuestas planeadas	Encuestas recibidas	Porcentaje de cumplimiento
Bogotá	70	72	103%
Hubs	15	14	93,3%
Otras ciudades	5	4	80%

**Nota:** Tabla donde se evidencia el plan de envío de la Encuesta de Bancarización y su cumplimiento. Elaboración propia (2021).

En términos generales, del total de los encuestados, la mayoría (44.4%) hizo parte del grupo de edades de mayores a 18 años y menores a 25 años, entendiendo que la mayoría de los emprendedores son gente joven que se encuentra actualmente en búsqueda de generar ingresos por medio de emprendimientos innovadores. Adicionalmente, el 80% de los encuestados tenían su negocio radicado en Bogotá, tal y como se propuso en la metodología. Finalmente, los emprendedores encuestados contaban con una gran variedad de productos y servicios entre el grupo estudiado, en donde resaltaron actividades económicas dentro de la industria de restaurantes, la agricultura, industria inmobiliaria, entre otras.

Para empezar con un enfoque a alto nivel, se le preguntó a los encuestados la fuente de financiación que tuvieron y que usaron a la hora de empezar su negocio; como resultado, más de la mitad de los encuestados (51.1%) afirma que fue por medio de un familiar que le prestó los recursos, y alegan que es principalmente tanto porque les da más confianza debido a que no cuentan con garantías ni tasas de interés, como porque han tenido malas experiencias con deuda y le es difícil acceder a créditos.

**Figura. 3** ¿Cómo consiguió los recursos necesarios para empezar su negocio?

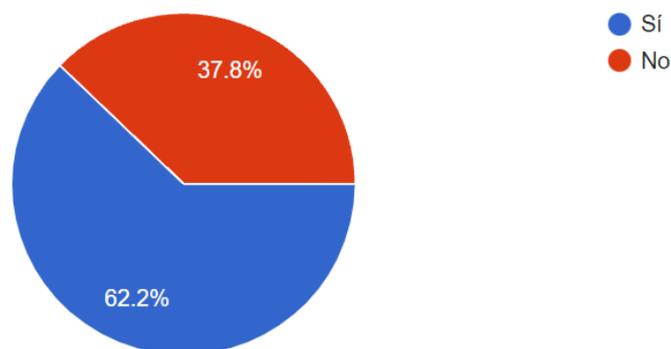


**Nota:** Figura donde se denota respuestas de los emprendedores a la pregunta expuesta anteriormente. Elaboración propia (2021).

De este punto, llama la atención que las fuentes de financiación informales no tuvieron un porcentaje representativo (casi nulo) de la muestra, lo que demostró que dentro de los encuestados no existió la necesidad de acceder a fuentes de financiación como los cuenta gotas. En cuanto a esto, según Román Ortiz, el director de la consultora colombiana Decisive Point y experto en seguridad latinoamericana (2016), “La baja bancarización de las personas, que no pueden acceder a créditos y están obligadas a moverse en la economía informal...” Ésto último presenta una luz positiva frente a los niveles de bancarización del país si nos referenciamos meramente en la muestra establecida.

En adición a esto último, la percepción de los encuestados frente a la facilidad y accesibilidad de hacer uso de los productos financieros de un banco fue positiva. El 62.2% de los encuestados afirma que les pareció fácil acceder a un banco y a sus productos financieros.

**Figura. 4** *¿Cree que es fácil acceder a un banco y a sus productos financieros?*

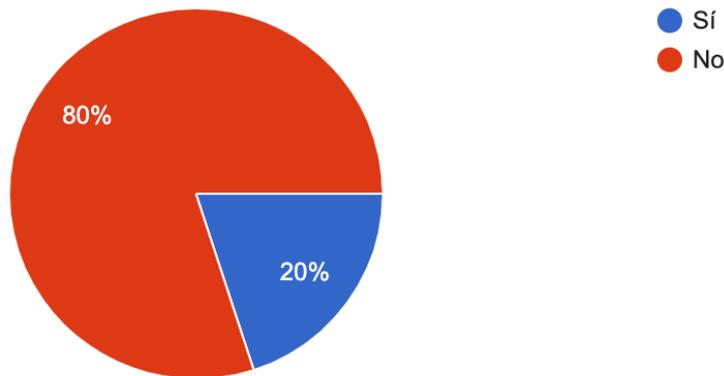


**Nota:** Figura donde se denota respuestas de los emprendedores a la pregunta expuesta anteriormente. Elaboración propia (2021).

Ésto, a manera de análisis, puede ser debido a que el 80% de los encuestados provinieron de la ciudad de Bogotá, que, según un estudio realizado por BANREP sobre la bancarización en Colombia, Bogotá es la ciudad con mayores avances en materia de bancarización en el país (S.F). Aunque más del 60% de la muestra estableció su conformismo

con el acceso a tener contacto con un banco y sus productos y aterrizando las preguntas más al ámbito crediticio, se le preguntó a los encuestados su percepción frente a la accesibilidad de créditos para emprendimientos. Según los resultados, el 100% de los encuestados afirma no les pareció fácil el otorgamiento de créditos a proyectos emprendedores.

**Figura. 5** ¿Considera que es fácil y simple el acceso a crédito para emprendimientos?



**Nota:** Figura donde se denota respuestas de los emprendedores a la pregunta expuesta anteriormente. Elaboración propia (2021).

A manera de análisis, la percepción de los encuestados representó una visión negativa frente a las oportunidades de obtener productos de créditos con bancos, y esto resulta en nuevas formas aledañas y no convencionales de adquirir financiación y recursos para empezar sus negocios.

Lo que realmente llama la atención de este resultado es que si se tiene en cuenta que el 80% de los emprendedores encuestados provenían de la capital del país; la ciudad de las oportunidades, y aun así expresaron la dificultad de acceder a créditos para emprendimientos, es un fiel reflejo de la compleja realidad que viven los emprendedores en todo Colombia, pues únicamente el 20% consideró que es fácil el acceso a créditos.

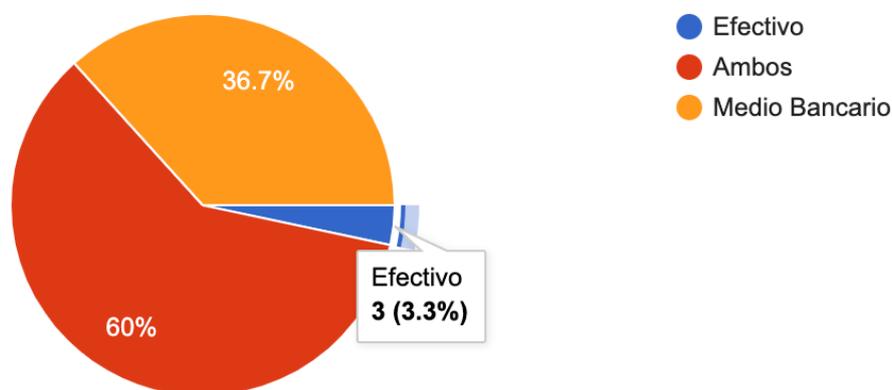
En términos de conclusión general, lo demostrado por la encuesta en referencia al primer objetivo específico sobre el estudio de la relación entre el problema de la bancarización

en Colombia versus el otorgamiento de microcréditos por parte de las microfinancieras, demostró que el principal punto de dolor de los emprendedores colombianos dentro de Bogotá mayoritariamente y dentro de los *hubs* de emprendimiento del país no era estrictamente la falta de contacto con un banco, pero sí la falta de oportunidades que tiene un emprendedor a la hora de pedir un crédito para su negocio.

### 3.2 Entender la actualidad y el futuro desarrollo de la bancarización en Colombia.

Buscando desarrollar este objetivo y tomando como base la encuesta explicada en el objetivo específico #1, se empezó por preguntarle a los encuestados la manera en la que manejaban los pagos y facturas de sus empresas. Como resultado, se pudo observar que las empresas seguían manejando algunos de sus pagos en efectivo; pues el 60% de los encuestados respondieron que utilizan tanto efectivo como medios bancarios para este tipo de obligaciones. A partir de este resultado, se pudo evidenciar la informalidad financiera de muchos de los emprendimientos.

**Figura. 6** ¿Maneja sus pagos y facturas en efectivo o por algún medio bancario?

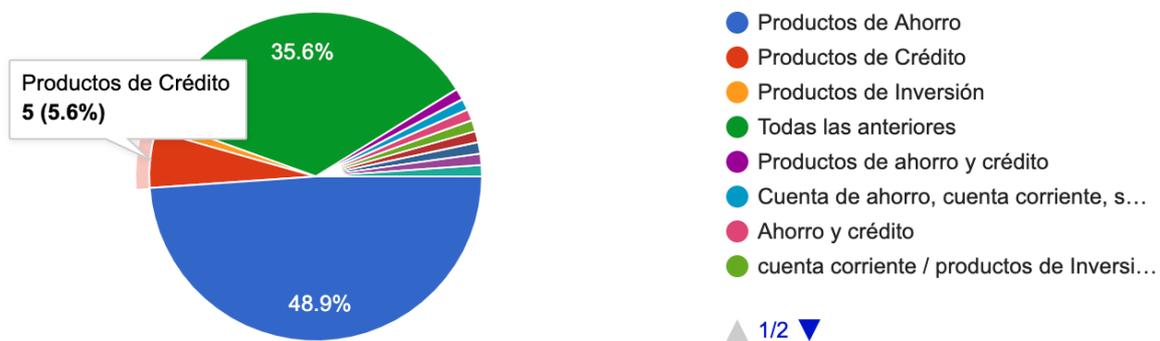


**Nota:** Figura donde se denota respuestas de los emprendedores a la pregunta expuesta anteriormente. Elaboración propia (2021).

Adicionalmente, el hecho de que la mayoría de los emprendimientos siguiera manejando gran parte de sus pagos y facturas en efectivo nos demostró una de las mayores problemáticas de la situación actual de la bancarización en Colombia. Cuando las empresas reciben sus flujos de pago en efectivo, según Marcela Ojeda de El Financiero, “*El uso de efectivo se ha convertido de manera incisiva en un medio para evadir al fisco*”. De esta manera y de cara al futuro de la bancarización en Colombia, se debe trabajar por introducir en los emprendimientos los medios de pagos electrónicos para evitar los atajos tributarios que se pueden realizar al recibir pagos en efectivo.

Por otro lado, una manera de identificar el nivel de bancarización de una población es por medio de conocer los productos bancarios con los que cuenta cada individuo. En este caso, se buscaba que los emprendedores nos expusieran los productos bancarios que tenían; de ahorro, de crédito o de inversión. Las respuestas demostraron que únicamente el 5.6% de los emprendedores entrevistados, contaban con productos de crédito con alguna entidad bancaria, siendo esta una cifra muy baja teniendo en cuenta lo importante que es para los emprendimientos obtener financiación para su funcionamiento. Adicionalmente, el 35.6% de los emprendedores encuestados contaban tanto con productos de ahorro como de inversión.

**Figura. 7** ¿Qué productos tiene abiertos a su nombre con su banco?

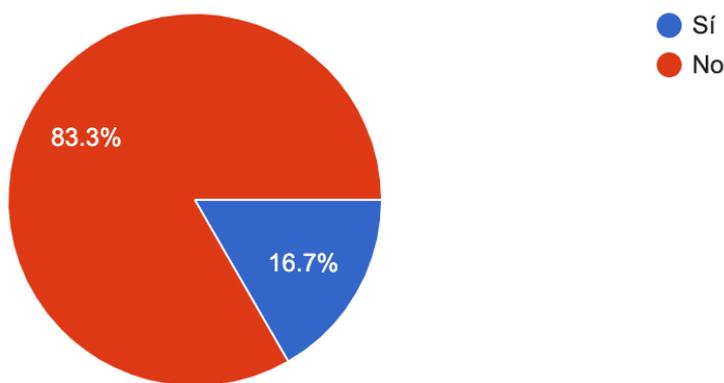


**Nota:** Figura donde se denota respuestas de los emprendedores a la pregunta expuesta anteriormente. Elaboración propia (2021).

Como resultado, basándonos en la población encuestada, el ecosistema emprendedor en Colombia no estaba precisamente en el nivel de bancarización que se esperaba. Adicionalmente, que solo el 5% de los emprendedores encuestados contaran con productos de crédito, demostró que esta opción desapareció de la mente de los emprendedores como una posible solución para iniciar y sacar adelante un proyecto-emprendimiento; siendo esto una barrera en vez de una oportunidad. Aún más, evidenció el bajo apoyo que reciben los emprendedores por parte de las microfinancieras.

De cara al futuro de la bancarización en Colombia, se buscó indagar la opinión de los emprendedores frente a las propuestas que ha implementado el gobierno para desarrollar nuevos negocios e impulsar que estos aporten a la bancarización del país.

**Figura. 8** *¿Cree que el gobierno colombiano ha implementado políticas públicas efectivas para el desarrollo de nuevos negocios?*



**Nota:** Figura donde se denota respuestas de los emprendedores a la pregunta expuesta anteriormente. Elaboración propia (2021).

Como resultado a esta pregunta, se observó que el 83.3% de los emprendedores consideraba que el gobierno no ha implementado políticas públicas efectivas para el desarrollo de nuevos negocios. Si se busca aumentar la bancarización en Colombia, el gobierno debería

estar concentrado en acercar a las microfinancieras y entidades de financiación con los emprendedores; de esta manera, los emprendimientos tendrán proyectos más estructurados, con mejores fuentes de financiación y orientados a integrarlos al sistema bancario.

Por otro lado, la pandemia ha tenido un efecto positivo en la bancarización, por más irónico que parezca. Según Portafolio, *“La pandemia había logrado en junio de 2020 que algunas de las metas de bancarización e inclusión financiera del Gobierno incluidas en el Plan Nacional de Desarrollo se cumplieran con dos años de anticipación, pero al cierre de septiembre las cifras continuaron mejorando”*. Esto evidencia un gran avance para lograr una mayor bancarización en Colombia de cara al futuro.

Como conclusión, se observó entre los entrevistados que no hay una gran afinidad en la actualidad hacia el sistema financiero y tampoco existió mayor interés por bancarizarse, teniendo en cuenta los atajos tributarios que tienen los establecimientos al recibir flujos en efectivo. Además, quedó demostrado que los productos de crédito dejaron de ser una opción fiable para los emprendedores debido a las dificultades que se presentan al intentar acceder a ellos. De cara al futuro de la bancarización, si bien los emprendedores no ven señales de apoyo por parte del gobierno, las cifras demuestran que la pandemia ha sido una gran oportunidad para que la población colombiana ingrese al sistema financiero gradualmente.

### **3.3 Distinguir la relación existente entre el nivel de bancarización en Colombia y el aumento del número de emprendimientos en el país.**

Siguiendo con el desarrollo de los resultados obtenidos respecto al objetivo #3, se expuso la intención de llevar a cabo entrevistas semi-estructuradas a manera de herramienta de recolección de datos. Con base a esto, se llevaron a cabo un total de 12 entrevistas a emprendedores, 6 por cada uno de los objetivos específicos presentados en esta fase, tanto para el objetivo específico #3: Distinguir la relación existente entre el nivel de bancarización en

Colombia y el crecimiento en el número de emprendimientos en el país como para el objetivo específico 4: Explicar la relevancia de la bancarización sobre el óptimo desarrollo de los emprendimientos colombianos año a año como empresas establecidas.

Dentro de lo expuesto anteriormente se habría demostrado la necesidad de llevar a cabo dichas entrevistas con el fin de entender a profundidad las percepciones de los emprendedores frente a la problemática propuesta. A continuación se demuestra la tabla resumen de las entrevistas llevadas a cabo:

**Tabla 3.** Plan de ejecución de entrevistas.

Objetivo Específico	Entrevistas presupuestadas	Entrevistas realizadas	Porcentaje de cumplimiento
Objetivo Específico #3	5	6	120%
Objetivo Específico #4	5	6	120%

**Nota:** Tabla que muestra el plan de entrevistas realizadas y su cumplimiento. Elaboración propia (2021).

A continuación se presentan los detalles de las entrevistas realizadas para el objetivo específico #3 , demostrando tanto los aspectos demográficos de los emprendedores como los aspectos a resaltar a manera de clusterización de las variables de este objetivo.

Figura. 9 Ejercicio de clusterización Objetivo específico #3.

	Conociendo al emprendedor	Bancarización	Número de nuevos emprendimientos
Juan abusaid	NO TIENE HIJOS ESTUDIA Y ES EMPRENDEDOR EMPRENDE DESDE LOS 15 AÑOS OFRECE CERVEZAS ARTESANALES "NO ME HA SIDO FACIL EXPANDIR MI NEGOCIO POR FALTA DE RECURSOS"	"Si me ha interesado obtener credito porque muchas veces uno sabe que el negocio necesita inversión y a uno le da miedo sacar la plata del bolsillo de uno por cualquier fracaso" "también da miedo acercarse a una entidad financiera a endeudarse sin saber que el negocio va a prosperar"	Uno como emprendedor no conoce las herramientas que da el gobierno considero que para montar un negocio en colombia la legalidad no es amigable con el emprendedor ya que el tema legal aumenta los costos del negocio Aspecto esencial: Proyectarse de manera correcta
Daniel Ospina	22 años no tengo hijos estudiante, trabajo en edneavor y soy emprendedor de una startup para conseguir empleo para los estudiantes Superior empece a emprender desde los 13 años	No he visto necesario un credito para empezar mi negocio. Gracias a financiación de familia y amigos y tambien recursos propios provenientes de la mesada me parece más sencillo y confiable tener prestamo con familia o amigos	el conflicto armado afecto la inversión externa y la confianza de inversionistas que sin duda repercutió en los emprendedores estamos viendo un cambio drástico en cuanto a inversionistas buscndo emprendedores en el país el país Si han implementado muchas políticas de
Maria José A.	no tiene hijos estudia en el colegio y tiene un emprendimiento culinario superior vende alfajores y galletas a pedido anticipado No ha sido facil expandir su negocio debido a que	nunca lo he intentado tener un crédito No me interesa todavia pero en un futuro sí. He logrado pagar todo lo que necesito por medio de mis ahorros y apoyo de familiares Mi familia me regaló el dcinero para empezar mis negocios No me cobraron ninguna tasa de interés	Es más facil emprender en ciudades que en el campo No estoy muy bien informada pero tengo entendido que el gobierno actual ha reducido los impuestos para las empresas para generar mas empleo
María Duque	Maria Duque 59 años 3 hijos franquicias de una cadena de comida rápida colombiana Desde pequeña siempre tuve la intención de emprender, digamos que tuve empresas	Si utilice un credito para empezar mi negocio y para ir creciendo. Ni a mi ni a mi hermano nos aprobaron el crédito a mi hermana con buen patrimonio sí se lo aprobaron las garantías son muy estrictas Tenemos un crédito que se ha venido creciendo a	Mi marido es agrónomo y es difícil acceder a créditos. Es más, él ha buscado siempre financiaciones distintas a los bancos El acceso a creditos en el campo es complejo Creo que la economía naranja de Duque habia buscado mejorar emprendimientos, pero si no
Santiago Bustos	Santiago bustos 27 años no tiene hijos Trabaja en Rappi y es emprendedor Educación Superior Desde loas 14 años empezo a emprender Ofrece artefactos para el cuidado de artículos de la vista, accesorios para gafas	No entidades financieras. han sido préstamos familiares y recursos propios. Preferí porque da la felicidad de no cobrarme interés y el pago lo pactado a 6 meses "No he necesitado ni requerido un credito para mi negocio" "Los fondos lo conseguí con un préstamo familiar	No siento que el gobierno ayude a las PYMES los préstamos a las PYMES están ligados a series de garantías entonces no pueden acceder a esos créditos y si te lo dan l odan a tasas impagables La "ayuda" que da el gobierno y los bancos termina destruyendo las PYMES
Sebastián Garcia	Sebastian 35 años me desvuelvo en el mundo de los eventos. Superior Emprende desde los 19 Mas que todo monto eventos, traigo artistas importantes y que esten en tendencia a los bares a que canten	Intenté pedir un crédito cuando empecé todo este tema de los eventos pero me aceptaron un monto muy reducido. Opte por no aceptarlo y buscar los recursos en otro lado. EL proceso puede ser demorado dependiendo de cuanto pidas al banco	No tengo conocimiento de ayuda por parte del gobierno colombiano pero uno nunca se entera de las ayudas que sacan. Aspecto esencial: Primero que todo dinero y segundo ganas de <i>tatearla</i> con su negocio. encontrar recursos económicos no es tan sencillo

**Nota:** Tabla donde se denota el ejercicio de clusterización por entrevistado y temas enfatizados.

Elaboración propia (2021).

En cuanto al tercer objetivo específico, donde se buscaba comparar los niveles de bancarización actual en Colombia versus el crecimiento de números de emprendimientos en el país, se entrevistó a 6 emprendedores presentes en Bogotá, Pereira y Villavicencio. En este caso, el 50% de los entrevistados contaban con menos de 23 años; el 50% restante se dividió en edades que rondan los 30 y 60 años.

Adicional a esto, de igual manera el 50% de los entrevistados alegaron ser aún estudiantes, destacándose como emprendedores a lo largo de su carrera, lo que demostró la temprana edad a la que se busca empezar nuevos negocios en el país colombiano. Finalmente, el 50% de los entrevistados se enfocaban en emprendimientos de comida y bebidas, mientras que el 50% restante se lo llevaron emprendimientos referentes a aspectos de entretenimiento, búsqueda de trabajos y accesorios de moda.

Ahora bien, a continuación se presentan los clusters (aspectos en común presentados por las respuestas de las entrevistas) de los principales puntos de dolor de los emprendedores a la hora de explicar su relación con la bancarización y su relevancia en la creación de nuevos emprendimientos.

*Cluster #1: Preferí optar por financiar mi negocio con familia/amigos porque me daba más confianza y más facilidad.*

En primer lugar, al momento de llevar a cabo las entrevistas a los emprendedores se les preguntó cuál fue su fuente de financiación a la hora de empezar/fundar su negocio. Como fundamento del estudio, la mayoría de los entrevistados (83%) afirmó que al iniciar su negocio, se buscó una financiación que viniera por algún conocido o familiar que ellos conociesen que podían prestarle los recursos necesarios.

En efecto, esto se debe a que, según Daniel Ospina (2021), le parece más “fácil, confiable y sencillo” conseguir un préstamo con amigos o familia y no con una entidad financiera.

En la misma mano, contamos con las declaraciones de Juan Abusaid (2021), quien afirma que también da miedo acercarse a una entidad financiera a endeudarse sin saber que el negocio va a prosperar y es por esta razón por la que un emprendedor en etapas tempranas

prefiere acudir a familiares o amigos cercanos, quienes pueden llegar a tener mayor entendimiento con su situación, generando menos presión al emprendedor a la hora de saldar sus deudas.

Finalmente, el 50% de los entrevistados (3 de 6 emprendedores) afirmaron que tuvieron la intención de llevar a cabo el proceso de obtener un crédito para apalancar la fundación de su negocio. Sin embargo, este no fue posible de concretarse por distintas razones, en las que se incluyen aspectos tanto de aceptación de fondos no suficientes para llevar a cabo su negocio, como rechazos en la solicitud del crédito. Con base en esto, se reafirma la necesidad de buscar fuentes de financiación inapropiadas y no formales.

A manera de análisis, las declaraciones de los emprendedores en las entrevistas semi-estructuradas nos demostró que aspectos como la confianza en los bancos, la presión que estos ejercen en los emprendedores para pagar la deuda y la falta de aceptaciones a las solicitudes y montos de cara a los bancos, han generado que los empresarios busquen aquellas fuentes de financiación que les resulta más fácil gestionar, aplicar y tener éxito en el intento de adquirir un préstamo.

*Cluster #2: Las garantías son muy estrictas.*

En torno a dar pie a la explicación del cluster #2, se debe entender el momento de vida por el que está pasando el emprendedor. Dicho esto, entendiendo que el emprendedor está en un punto de partida donde lo que más busca es optimizar sus gastos y estar lo más tranquilo posible para lograr exponenciar su negocio, tanto las altas tasas de interés como las garantías que le exigen a los emprendedores son un pare en el camino cuando se espera acceder a una financiación con una entidad financiera.

En cuanto a esto, y citando a uno de los entrevistados Juan Abusaid (2021), quien afirma que muchas veces un factor bastante importante es el historial crediticio y alega que,

para un joven emprendedor que está iniciando su camino en el mundo de los negocios, le es muy difícil tener un buen historial crediticio. Para él, sin éste, se limita el acceso a créditos por parte de una financiera.

Entrando más en detalle, para la mayoría de nuestros entrevistados, las “garantías son muy estrictas” a la hora de sacar un préstamo con un banco. Ese el caso de una de nuestras entrevistadas Maria Duque (2021) , quien afirmó que si no fuera porque su hermana tenía en el momento un buen patrimonio y estaba muy bien económicamente, su negocio no hubiera podido empezar por medio de un crédito. Esto, cabe recalcar, ocurrió después de que a la entrevistada le negaron un crédito de libre inversión para llevar a cabo su negocio por falta de garantías para sustentar la deuda.

Concluyendo este cluster, se demostró una relevancia por desistir a la bancarización y al uso de fuentes de financiación formales debido a los estrictos requerimientos que piden los bancos.

### *Cluster #3: El dinero puede llegar a ser un factor clave a la hora de emprender*

Iniciando el análisis del tercer cluster se trajo a colación el hecho de que el 50% de los encuestados afirmó que el dinero y la financiación hacen parte de los factores claves a la hora de empezar un emprendimiento. Las declaraciones van desde el hecho de que “se necesita tener inversión, no importa el medio, ya que da miedo perder el dinero de uno” hasta declaraciones que estipulan “para mí el tema de los créditos frena mucho tanto la creación como el desarrollo de los emprendimientos”.

Demostrando, entre otras cosas, que la necesidad de tener un crédito o inversión es necesaria, pero puede llegar a ser un dolor de cabeza para los emprendedores, pues más que una ayuda o un acompañamiento lo pueden ver como una carga adicional.

Adicional a esto, citando a Santiago Bustos (2021), quien afirma desde su perspectiva que si se habla de una persona con bajos recursos, aquí en Colombia sí tiene problemas para empezar su negocio en torno a la financiación. Después de analizar, no es tan fácil encontrar fuentes de financiación en familia y amigos y acá es donde nacen fuentes aún más informales e ilegales de financiación tales como los *cuenta gotas*.

A manera de conclusión, el dinero y la financiación sí se presentó como un factor clave para emprender, pero es una de las banderas rojas para los emprendedores debido a la falta de oportunidades a la hora de buscar formas de conseguir dinero.

*Cluster #4: Existen países en la región en los que es más fácil emprender debido a mejor accesibilidad a financiación.*

Dentro de las entrevistas llevadas a cabo se les preguntó a los entrevistados la siguiente pregunta: *¿Considera que es más fácil emprender en otros países de la región?* En este caso, el 67% de los encuestados (4 de 6 emprendedores) trajeron a colación a los países Brasil y México a manera de ejemplo, principalmente porque, según los encuestados, esto ocurre en cuanto a la posibilidad y facilidad de crear tu sociedad con pocos requisitos, y también porque la financiación es muy flexible.

Aunque también para los emprendedores entrevistados la legislación colombiana es bastante flexible en cuanto a la creación de empresas, el aspecto que lo deja un paso atrás a comparación del benchmark de la región es la falta de accesibilidad a créditos para emprender, lo cual afecta la óptima y constante creación de nuevas empresas en el país cafetero.

### 3.4 Explicar la relevancia de la bancarización sobre el óptimo desarrollo de los emprendimientos colombianos año a año como empresas establecidas.

De igual manera a como se manejó el objetivo específico inmediatamente anterior, a continuación se pudo evidenciar los detalles de las entrevistas realizadas para el objetivo específico #4, donde de igual manera se mostraron tanto los factores demográficos de los emprendedores como los aspectos a resaltar a manera de clusterización de las variables de este objetivo.

**Tabla 4.** Ejercicio de clusterización Objetivo específico #4

	Conociendo al emprendedor	Bancarización	Empredimientos Establecidos/Consolidados
<b>Santiago Gallo</b>	24 años, es estudiante y emprendedor desde los 17 años. Emprendimiento de inmobiliaria digital	Nunca ha solicitado un crédito, al principio recibió inversión de un familiar y luego aceptó inversiones de 3 angeles inversionistas de Silicon Valley y San Francisco porque considera que es lo más fácil y le gusta obtener asesoría de estos inversionistas. Afirma que si aprendió conceptos de finanzas personales en la universidad y cree tener una buena cultura de	Considera que el factor esencial para que su empresa perdure en el tiempo es ofrecer un producto de calidad. Dice que INNpula es una entidad que ayuda a que las empresas perduren, la mayoría de deserciones de emprendimientos es por que el emprendedor saca una idea que en realidad nunca es compatible con el mercado y no son capaces de adaptarse; puede ser por miedo al fracaso. Considera que la mayoría de inversionistas extranjeros se fijan principalmente en el emprendedor mas que en el emprendimiento. Su empresa cuenta con 17 trabajadores directos y 6 contratistas. Lo mas importante, para que una empresa perdure debe vender y reinvertir.
<b>Pablo Borda</b>	23 años, estudiante emprendedor desde los 18 años, tiene un emprendimiento de venta de ropa.	Nunca ha aplicado a créditos, aunque si lo ha contemplado y le han ofrecido sus bancos, por que cree que no lo han necesitado; pues la inversion inicial no fue muy grande y salió de sus propios ahorros con apoyo de sus familiares. Si aprendió en la univesidad conceptos de finanzas personales pero considera que su cultura de ahorro no es la mejor.	Considera que el factor esencial para que su empresa perdure en el tiempo es la inversión ya que hay momentos en los que el negocio no fluye tanto; también considera que el mercadeo es clave. Dice que el gobierno ofrece ayuda a las empresas para que perduren pero sobretodo las orientadas hacia el desarrollo tecnológico. La mayoría de emprendimientos fracasan por su poca capacidad de inversión. En lo que mas se fijan los inversionistas extranjeros es en la innovación. Su empresa cuenta con dos socios y dos practicantes. Para que una empresa perdure debe renovar constantemente sus líneas de productos y por otro lado, mucha inversión.
<b>Juan David Neira</b>	24 años, es estudiante y emprendedor desde los 21 años, tiene un emprendimiento en la industria de bares.	Nunca ha pedido créditos, en el momento que necesito inversión la conseguí de un angel inversionista, aunque al principio recibí dinero de sus tios. En la universidad aprendí conceptos de finanzas personales y afirma que tiene una muy buena cultura de ahorro, incluso desde antes de aprender los conceptos de finanzas personales.	Considera que el factor esencial para que su empresa perdure en el tiempo es el crecimiento, tanto de ventas como de personal. Ha escuchado de programas del gobierno pero nunca usaría esos ya que los emprendimientos tienen muchos riesgos que el gobierno no va asumir, es una pérdida de tiempo. La principal razón de emprendimientos que fracasan es porque muchos emprendedores desisten muy fácil y les falta persistencia. Cree que en lo que mas se fijan los inversionistas extranjeros es en las fintechs por el vacío que hay en Latam. Cuenta con 9 empleados. Para que la empreza perdure debe centrarse en su capital humano.
<b>Hamed Mohseni</b>	25 años, es empresario desde los 23 años, tiene una empresa en el sector del agro; molinos de arroz.	No ha visto necesaria la opción del crédito porque obtuvo financiación de familiares y tenía liquidez obtenida de otros negocios. Nunca le han enseñado conceptos básicos de finanzas personales pero considera tener una buena cultura de ahorro.	Considera que el factor esencial para que su empresa perdure en el tiempo es lograr optimizar sus gastos. No conoce ninguna iniciativa del gobierno para que las empresas perduren. La principal razon por la que los negocios fracasan es por que no reciben buena asesoría. Principalmente los inversionistas extranjeros se fijan en la innovación. Cuenca con 30 -40 trabajadores.
<b>Sebastian Martinez</b>	27 años, es empresario independiente desde los 21 años, tiene una empresa constructora de vivienda multifamiliar.	Si ha obtenido crédito, afirma que el proceso de la obtención del crédito fue demorada por todos los estudios necesarios y además también ha recibido financiación de amigos cercanos. Afirma haber aprendido conceptos básicos de finanzas personales pero aún así no considera tener una buena cultura de ahorro	Considera que el factor esencial para que su empresa perdure en el tiempo es ofrecer un producto de calidad y a muy buen precio, ademas de no gastar en lo que no es necesario. Conoce que el gobierno a ayudado a empresas para fomentar la industrialización del agro. La mayor deserción de emprendimientos es debido a la poca consistencia y disciplina de los emprendedores. Los inversionistas extranjeros se fijan mas que todo en la persona que dirige el emprendimiento. Cuenta con 15 trabajadores, y el factor importante para que las empresas perduren en el tiempo es tener un buen equipo de trabajo y re invertir las utilidades en el propio negocio.
<b>Cristian Clavijo</b>	23 años, estudiante emprendedor desde los 19 años, tiene una empresa que vende productos de cuidado personal específicamente capilar.	Nunca ha logrado financiarse con créditos, ha recibido financiación únicamente de familiares ya que considera que es muy difícil solicitar un crédito debido al estudio sobre su vida crediticia. Afirma haber aprendido conceptos de finanzas personales y considera tener una buena cultura de ahorro.	Considera que el factor esencial para que su empresa perdure en el tiempo es la liquidez, perseverancia y tener un modelo de negocio sólido. Afirma que INNpula y la camara de comercio apoyan a los emprendimientos por medio de talleres y asesorías. La mayoría de emprendimientos fracasan por la falta de liquidez y la capacidad de invertir en su negocio. Los inversionistas extranjeros se fijan mas que todo en proyectos sociales y sostenibles. La estrategia para crecer año tras año es trazarse metas y objetivos tangibles.

**Nota:** Tabla donde se denota el ejercicio de cluterización por entrevistado y temas enfatizados.  
Elaboración propia (2021).

En cuanto a la data recopilada referente al cuarto objetivo específico, basado en explicar la relevancia de la bancarización en el óptimo desarrollo de los emprendimientos colombianos año a año como empresas establecidas, se entrevistaron 6 emprendedores adicionales provenientes de Bogotá y Medellín con un rango de edad entre 23 y 27 años. Sus emprendimientos abarcaban diferentes sectores: 2 del sector inmobiliario, 1 del sector retail, 1 del sector del entretenimiento, 1 del sector agro y 1 del sector cosmético.

Adicionalmente, el 66% de los emprendedores desarrollaron sus proyectos empresariales a la vez que eran estudiantes universitarios y el 100% afirmó haber recibido una educación superior.

A continuación se presentan los clusters (aspectos en común presentados por las respuestas de las entrevistas) de los principales puntos de dolor de los emprendedores con respecto a variables como la bancarización y el crecimiento de emprendimientos establecidos cómo empresas consolidadas.

*Cluster #1: Es mejor recibir financiación por medio de ángeles inversionistas que por medio de un préstamo/crédito.*

Este punto de dolor fue común en la mayoría de los entrevistados una vez se les preguntó en caso de no haber recibido financiación por medio de créditos, de qué manera habían logrado financiar sus emprendimientos. Una de las razones principales por las cuales estos emprendedores prefirieron no acudir a bancos para financiar la operatividad de su negocio fue la cantidad de requisitos y políticas que se deben cumplir para que les acepten un crédito de este tipo. Cómo afirmaba Santiago Gallo, “*Ir a un banco en busca de financiación*

*implica tener una empresa mucho más robusta, lo cual es imposible conseguirlo cuando apenas se está comenzando*". Para estos emprendedores, la opción de acudir a créditos jamás fue una posibilidad.

La mejor opción de financiación para estos emprendedores era la de buscar ángeles inversionistas; por varias razones, y es que consideraban que lo que más se necesita al momento de emprender en un negocio nuevo, a parte de obtener el capital necesario, es recibir asesoría y acompañamiento para lograr estructurarse adecuadamente. Sin ninguna duda, por medio de los ángeles inversionistas, podían obtener tanto el capital como las asesorías y el acompañamiento. Fue así como Juan David Neira acudió a un ángel inversionista que tuviera la liquidez para ayudarlo y la experiencia para guiarlo desde el momento 0, y Santiago Gallo logró llamar la atención de dos ángeles inversionistas en Silicon Valley, la cuna del desarrollo emprendedor, y otro de San Francisco; ambos en EEUU.

Otra razón por la cual preferían acudir a ángeles inversionistas era por la facilidad de poder "tocar puertas" y ser atendidos con profesionalismo y entusiasmo. A diferencia de los créditos que se obtienen por otros medios, a través de el ángel inversionista que uno de los emprendedores consiguió por la red social LinkedIn, pudo obtener capital inicial sin tener que pasar por un estudio de capacidad crediticia, o ingresos mensuales, etc.

*Cluster #2: No conozco microfinancieras que apoyen financieramente o asesoren emprendimientos en su estructuración*

Al preguntarles a los emprendedores sobre si tenían conocimiento de alguna microfinanciera en Colombia que apoyara el desarrollo de los emprendimientos, el 83% afirmó que nunca han escuchado de una entidad de este tipo.

Cómo ya se expuso anteriormente, las entrevistas evidenciaron que en realidad existe más de un obstáculo al que se enfrentan los emprendedores al buscar financiación. Adicionalmente a las distintas trabas que se presentan al solicitar créditos, los emprendedores tampoco ven en el gobierno ningún apoyo por medio de entidades dispuestas a financiar microempresas. Y es qué, por más que existan, según Sebastian Martínez, uno de los emprendedores, las iniciativas de ayuda suelen ser segmentadas a sectores específicos, cómo el desarrollo tecnológico o el agro.

*Cluster #3: La mayoría de emprendimientos no perduran por su pésima capacidad de inversión*

Al indagar con los emprendedores sobre las razones principales por las cuales, en retrospectiva, han fracasado en emprendimientos anteriores, el 33% de los entrevistados nos afirmó que era por falta de liquidez y de no poder invertir en el negocio.

Teniendo en cuenta que los emprendedores encuestados se encuentran entre los 23 y 27 años y la mayoría eran aún estudiantes, les era muy difícil asumir el 100% de la inversión inicial de sus emprendimientos. Pero aún cuando esta inversión inicial se consigue, el problema es que los negocios no siempre fluyen cómo se espera, y se pueden estancar por temporadas; sin embargo, los gastos y costos operativos continúan constantes mientras las ventas decrecen. Cómo afirmaba Pablo Borda, uno de los factores más importantes para poder consolidarse cómo una empresa, es la capacidad de asumir los pasivos de la empresa aún cuando los ingresos no van del todo bien.

Por otro lado, los emprendimientos siempre están demandando inversión en todas las áreas del negocio. Siguiendo con lo que afirmaba Borda, para la operatividad de su negocio, siempre es importante estar invirtiendo constantemente en el área de mercadeo de manera que

se puedan atraer mayor número de clientes. Como conclusión, es importante entender que la inversión que requieren los emprendimientos no se queda en la inversión inicial. El día a día operativo del negocio es lo que en gran parte consume la liquidez cuando apenas se está comenzando un emprendimiento.

### **3.5 Sugerir un modelo práctico que contribuya al aumento de la bancarización en Colombia, el desarrollo y crecimiento de emprendimientos como empresas establecidas.**

Para el quinto y último objetivo específico, la intención primordial fue presentar un caso hipotético ideal en el cual se respondieron todos los puntos de dolor comunes que fueron identificados a lo largo de esta investigación, tanto en la encuesta inicial a los 90 emprendedores, como en el ejercicio de clusterización basado en las 2 entrevistas a profundidad semi-estructuradas realizadas para comprender a profundidad la relación existente entre el bajo nivel de bancarización y el desarrollo del emprendimiento colombiano.

En un primer momento, recapitulando los puntos de dolor encontrados a lo largo del estudio, se encuentran entre los más relevantes las preferencias de los emprendedores por buscar financiación por medio de amigos, familiares y/o ángeles inversionistas; la falta de confianza en las entidades financieras; las estrictas garantías; las altas tasas de interés; la falta de inversión y liquidez de los emprendedores y, por último pero no menos importante, el poco apoyo de las microfinancieras.

Con el fin de cumplir el objetivo, se trabajará el caso de Diego, un ingeniero industrial que a los 27 años decidió seguir su pasión por el emprendimiento y dar inicio a su proyecto de producción y comercialización de bebidas energéticas.

Después de varios años como empleado, Diego logró conseguir un capital importante pero insuficiente para poder iniciar la operación de su negocio. De esta manera, y conociendo las actuales ayudas que ofrece el gobierno colombiano para acompañar a los emprendedores en su procesos de estructuración de los negocios, Diego decidió acudir a uno de los programas

que ofrecía el gobierno para esto, por medio de una microfinanciera que operaba en la sabana de Bogotá.

Al cabo de unos meses, Diego fue escogido por el programa para recibir la financiación y asesoría para trabajar mano a mano con la microfinanciera. Dicha institución, con la intención de apoyar a Diego monetariamente, le propuso al emprendedor una tasa de interés del 0,99% NMV, que se presentaba como una tasa que le permitía a Diego ser competitivo en el mercado en términos de costos. Por otra mano, la microfinanciera, junto al gobierno nacional, implementaron en el emprendimiento de Diego el uso de la plataforma *Ahorra*, que le permite a los emprendedores planear de una manera más eficiente y exacta las finanzas, proyecciones y planes de acción de su negocio.

Durante la asesoría que Diego recibió por parte del programa, obtuvo uno de las mejores capacitaciones en temas de cobros y pagos de factura, ya que al manejar estos electrónicamente, Diego logró mejorar la contabilidad de su negocio de manera que al poder digitalizarla, tenía mayor control de la misma; a diferencia de lo que creía Diego de que era preferible manejar sus pagos y facturas en efectivo mientras su negocio se consolidaba.

Durante los tres años siguientes, en los cuales la microfinanciera y el emprendimiento de Diego trabajaron mano a mano, el emprendimiento de bebidas energéticas logró establecerse como una empresa consolidada y fue capaz de asumir el pago total de su deuda. Desde este punto, y gracias al acompañamiento del programa, ya tenía acumulado un historial crediticio óptimo para poder solicitar créditos de mayor monto con una entidad financiera más grande, de manera que Diego pudiera asumir el pago de las máquinas necesarias para operar en el mercado al que se estaba expandiendo.

De este caso se puede evidenciar la manera en la que el gobierno aportó por medio de sus iniciativas con entidades financieras al aumento de la bancarización en Colombia, de la mano de la creación de un nuevo emprendimiento capaz de generar empleo a largo plazo, que

perdure en el tiempo y capaz de demostrar que el emprendimiento de la mano del apoyo estatal y el apoyo financiero puede convertir a Colombia en un hub de emprendedores para Latinoamérica.

#### 4. Conclusiones

Después de realizar el trabajo de investigación, principalmente se buscó exponer un amplio panorama sobre el rol que cumplen las microfinancieras en el desarrollo del ecosistema emprendedor en Colombia. Este objetivo se abordó de una manera en la que se permitió distinguir las posiciones de los emprendedores y de las microfinancieras frente a la problemática planteada. Por un lado, el inconformismo de los emprendedores colombianos frente a las dificultades de acceder a créditos y el proceso de emprender en un país como Colombia. Por otro lado, el dilema que enfrentan las microfinancieras al ser las encargadas de fomentar el emprendimiento por medio del acceso a créditos teniendo en cuenta que asumen riesgo al volverse prestamistas de emprendimientos que pueden llegar a la deserción temprana.

Adicionalmente, por medio de entrevistas y encuestas a emprendedores Colombianos, se logró explicar cómo el bajo índice de bancarización en el país repercute negativamente en la creación de nuevos negocios y, en muchos casos, la deserción de los mismos. También se evidenciaron casos de otros países de la región con mayor índice de bancarización que se ve reflejado en un mayor número de emprendimientos consolidados como empresas sólidas y establecidas, capaces de generar empleo y contribuir a la economía del país.

Se expuso la relevancia de la bancarización en Colombia como un aspecto positivo para las empresas ya que les permitirá bancarizar sus transacciones, pagos, giros y demás operaciones que al día de hoy suelen hacerse informalmente y generan problemas legales y contables que conllevan en muchos casos a la deserción de las empresas.

Finalmente, el trabajo de investigación demostró, en primera medida, las ventajas que pueden tener los emprendimientos en Colombia si el índice de bancarización fuera mayor, teniendo en cuenta que para las microfinancieras sería más fácil poder realizar estudios de crédito cuando se tiene una vida crediticia clara y para los emprendimientos se garantiza un

manejo contable más robusto que permite la perdurabilidad de los emprendimientos. Este trabajo contribuye, en efecto, al aumento de la bancarización en Colombia, el desarrollo y crecimiento de emprendimientos como empresas establecidas.

## 5. Recomendaciones

Cómo punto principal, la investigación demostró la dificultad que presentan los emprendedores en Colombia para acceder a financiación en etapas tempranas. Por un lado, se evidenció el inconformismo de los emprendedores hacia las escasas opciones de financiamiento presentes en Colombia, razón por la cual deben acudir a ahorros personales, familia o amigos para iniciar su empresa. Por otro lado, se expuso la realidad del ecosistema emprendedor en Colombia, entendiendo que para los entes financiadores es muy difícil apostar por emprendimientos en etapa temprana por el riesgo que esto conlleva.

Los investigadores recomiendan a las microfinancieras y demás entes financiadores en Colombia, implementar un método de financiación basado en el acompañamiento que busque impulsar emprendimientos por medio de la educación financiera y el buen manejo de sus finanzas. De esta manera, los emprendedores podrán emprender un mejor rumbo, llevándolos a consolidarse como empresas establecidas.

Adicionalmente, se recomienda al gobierno nacional mejorar programas actuales acaparados bajo la economía naranja que apoyen la creación de empresas en Colombia en aspectos como el asesoramiento continuo y el alcance a distintas regiones en el país. La presencialidad del estado en el ecosistema emprendedor es clave para el desarrollo y crecimiento del país.

Por último, también se recomienda a los entes estatales implementar políticas públicas que favorezcan la llegada de inversionistas extranjeros, teniendo en cuenta que el ecosistema emprendedor en Colombia, y en Latinoamérica, se encuentra rezagado. Aumentar el apetito de estos inversionistas por invertir en emprendimientos Colombianos asegurará la creación de un mayor número de empresas y la consolidación de muchas otras.

## Lista de referencias

- Ardila N. (2019). *La bancarización y el acceso al crédito*. <https://cecane3.com/la-bancarizacion-y-el-acceso-al-credito/>
- Asomicrofinanzas (2019). *Colombia país de microempresarios: microfinanzas aliados del desarrollo en Colombia*. <https://asomicrofinanzas.com.co/wp-content/uploads/2019/04/Retos-Asomicrofinanzas.pdf>
- Banco de la República (s.f.). *Un índice de Bancarización para Colombia*. <https://www.banrep.gov.co/es/estabilidad-tema-64>
- Bolaños, L.F. (2018). *Los emprendedores son el nuevo nicho de las entidades financieras en el país*. <https://www.larepublica.co/finanzas/los-emprendedores-son-el-nuevo-nicho-de-las-entidades-financieras-en-el-pais-2605861>
- Claro (2020). *Emprendimiento en Colombia: Así Será el 2021*. <https://www.claro.com.co/negocios/todo-claro/noticias-interes/emprendimiento-en-colombia/>
- COLOMBIA, E. E., & LA, C. É. E. (2018). *MAPEO Y CARACTERIZACIÓN DEL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA, CON ÉNFASIS EN LA LOCALIZACIÓN DE LAS START UPS*. Bogotá. Recuperado de: [https://innpulsacolombia.com/sites/default/files/1.2.\\_analisis\\_y\\_descripcion.pdf](https://innpulsacolombia.com/sites/default/files/1.2._analisis_y_descripcion.pdf). [https://www.innpulsacolombia.com/sites/default/files/documentos-recursos-pdf/1.2.\\_analisis\\_y\\_descripcion.pdf](https://www.innpulsacolombia.com/sites/default/files/documentos-recursos-pdf/1.2._analisis_y_descripcion.pdf)
- Confecámaras (2017). *Determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia*. [https://www.confecamaras.org.co/phocadownload/Cuadernos\\_de\\_analisis\\_economico/Cuaderno\\_de\\_An%20%20B0lisis\\_Economico\\_N\\_14.pdf](https://www.confecamaras.org.co/phocadownload/Cuadernos_de_analisis_economico/Cuaderno_de_An%20%20B0lisis_Economico_N_14.pdf)

DANE (2015). *Informe sobre micronegocios 2015*.

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios>

Desai, S. (2017). *Medición del emprendimiento: naturaleza, motivación y crecimiento*. IZA

*World of Labor*. <https://wol.iza.org/articles/measurement-matters-entrepreneurship-type-motivation-and-growth/lang/es>

Díaz, J. (2019). *Desafíos en la financiación de Empresas a Economía Naranja*.

<https://www.economiacolombiana.co/finanzas-publicas/desafios-en-la-financiacion-a-empresas-de-economia-naranja-169>

Dorado, C. B., Peña, M. Y. C., & Bravo, A. H. (2020). *El emprendimiento rural en la construcción de paz: análisis de la (des) articulación en el Valle del Cauca, Colombia*. *Revista Opera*, (27), 91-117.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7567159>

Durán, C. (2019). *Emprendimiento, el nuevo motor*.

<https://www.larepublica.co/analisis/carolina-duran-2928215/emprendimiento-el-nuevo-motor-2928212>

El Espectador (2010). *La bancarización y el acceso al crédito*.

<https://www.elespectador.com/opinion/editorial/la-bancarizacion-y-el-acceso-al-credito/>

El Tiempo (2019). *Bancarización en Colombia Alcanza el 81,4%*.

<https://www.eltiempo.com/economia/sector-financiero/bancarizacion-en-colombia-alcanza-el-81-4-por-ciento-374316>

El Tiempo (s.f.) *Por qué fracasan los emprendimientos en Colombia*.

<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16511594>

El Tiempo (s.f.) *UNA ORGANIZACIÓN SÓLIDA.*

[https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-](https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-575837#:~:text=Una%20empresa%20bien%20organizada%20es,clientes%20y%20de%20ella%20misma.)

[575837#:~:text=Una%20empresa%20bien%20organizada%20es,clientes%20y%20de%20ella%20misma.](https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-575837#:~:text=Una%20empresa%20bien%20organizada%20es,clientes%20y%20de%20ella%20misma.)

Escobar Barbosa, J. A. (2019). *Bancarización en peligro: conflicto armado e inclusión financiera en Colombia* (Master's thesis, Uniandes).

<https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/43942/u830411.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Estrada, D., Hernandez, A (2019) *Situación actual e impacto del microcrédito en Colombia. Asomicrofinanzas.*

[https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/9723/LBR\\_2019-07.pdf?sequence=8](https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/9723/LBR_2019-07.pdf?sequence=8)

Gómez Núñez, L., López Gómez, S., Hernández Vargas, N., Galvis Maldonado, M., Parra Bernal, L. D., Matiz Bula, F. J., ... & Martínez Carazo, P. C. (2019). *GEM Colombia: estudio de la actividad empresarial en 2017*. Universidad del Norte, Pontificia Universidad Javeriana de Cali, Universidad ICESI, Corporación Universitaria del Caribe-CERCAR, Universidad Cooperativa de Colombia, Universidad EAN.

<https://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/handle/10584/8370/9789587890563%20eGEM%20Colombia%202017.pdf?sequence=1>

González-Arbelaéz, A., & Capera-Romero, L. (2011). *Un índice de bancarización para Colombia. Temas de Estabilidad Financiera; No. 64.*

[https://www.banrep.gov.co/docum/Lectura\\_finanzas/pdf/ref\\_tema\\_7\\_sep\\_2011.pdf](https://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/ref_tema_7_sep_2011.pdf)

Gualdron, M. E. C. (2020). *Bancarización como factor de sostenibilidad de pequeñas empresas manufactureras de Santander.*

<https://www.unicienciabga.edu.co/images/documentos/investigacion/boletines/Bancarizacion-como-factor-de-sostenibilidad.pdf>

Haro, I. (2018). *Los síntomas que indican que tu negocio está ya consolidado.*

<https://www.autonomosyempreendedor.es/articulo/tu-negocio/sintomas-indican-negocio->

[consolidado/20180918173912017624.html#:~:text=Un%20negocio%20est%C3%A1%20consolidado%20cuando,entidades%20bancarias%20ofreciendo%20servicios%20financieros.](https://www.autonomosyempreendedor.es/articulo/tu-negocio/sintomas-indican-negocio-consolidado/20180918173912017624.html#:~:text=Un%20negocio%20est%C3%A1%20consolidado%20cuando,entidades%20bancarias%20ofreciendo%20servicios%20financieros.)

<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/35275/VivasSaavedraFredyYovanny-2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Malagón, V (2016) *Emprendimiento en Colombia: mucha actitud pero poco apoyo institucional. Semana.*

<https://www.semana.com/opinion/columnistas/articulo/emprendimiento-en-colombia-actitud-sin-apoyo-institucional-por-victor-malagon/225032/>

Martínez, M. P. P., Pérez, L. F. L., & Silva, W. R. J. (2018). *La dinámica empresarial y el emprendimiento, factores determinantes para el desarrollo del ciclo de vida de las pymes. Revista Publicando, 5(15 (2)), 308-325.*

<https://core.ac.uk/download/pdf/236643847.pdf>

Mincultura (2020). *Atención al ciudadano.*

[https://www.mincultura.gov.co/prensa/noticias/Documents/atencion-al-ciudadano/\\_ABC\\_ECONOMÍA\\_NARANJA\\_.pdf](https://www.mincultura.gov.co/prensa/noticias/Documents/atencion-al-ciudadano/_ABC_ECONOMÍA_NARANJA_.pdf)

Miranda, B (2016). *Qué son los préstamos "gota a gota" que grupos criminales de Colombia exportan al resto de América Latina.*

Niño, M. (2017). *El Emprendimiento en Cali, su Sostenibilidad a Largo Plazo y sus Efectos en el Empleo.*

<https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/10027/T07690.pdf;jsessionid=803C836A311A62C4B2B0AC02AA8A9D5D?sequence=5>

Ojeda, M. (2013). *Aumenta la evasión fiscal con el uso de efectivo.*

<https://www.elfinanciero.com.mx/economia/aumenta-la-evasion-fiscal-con-el-uso-de-efectivo/>

Ojito, V. H. H., Sarmiento, A. D. J. S., Gómez, A. L. C., & Carreño, M. P. (2019).

*Emprendimiento en Colombia: Obstáculos, impulsores y recomendaciones I. Revista Venezolana de Gerencia, 24(85), 123-134.*

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29058864007>

Pico, A. A., Del Rio, J., Trujillo, R. S., & Arias, C. R. (2017). *¿ El emprendimiento como estrategia para el desarrollo humano y social?. Saber, ciencia y libertad, 12(1), 107-*

*123. <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/saber/article/view/1470/1079>*

Pico, L.M. (2016). *El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocios.* Dialnet <https://dialnet.unirioja.es> > descarga > articulo

Pipolnews (2020). *¿Cómo saber si una empresa es sólida?* <https://www.pipol.news/como-saber-si-una-empresa-es-solida/>

Portafolio (2020). *Mipymes son la fuente de empleo de más de 16 millones de colombianos.*

<https://www.portafolio.co/economia/mipymes-son-la-fuente-de-empleo-de-mas-de-16-millones-de-colombianos-533962>

Portafolio (2021). *El 87.1% de los adultos están bancarizados. Finanzas.*

<https://www.portafolio.co/economia/finanzas/bancarizacion-en-colombia-el-87-1-por-ciento-de-los-adultos-estan-bancarizados-en-el-sistema-financiero-548780>

Portafolio (s.f.) *Apoyo al emprendimiento colombiano desde todos los niveles.*

<https://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/apoyo-emprendimiento-colombianos-500697>

Poveda Galindo, C. J., & Solis Hernández, S. R. (2021). *Ensayo de grado “La bancarización en Colombia una realidad desconocida”.*

<https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/25702/1/ENSAYO%20DE%20GRADO-%20LA%20BANCARIZACION%20EN%20COLOMBIA..pdf>

Quintero Reatiga, J. S. (2018). *Las PYMES en Colombia y las Barreras para su Desarrollo y Perdurabilidad*.

<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/17949/QuinteroReatigaJuanSebastian2018.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Revista Economía (2021). *Banco de Comercio Impulsa los Ecosistemas de Emprendimiento*.

<https://www.revistaeconomia.com/banco-de-comercio-impulsa-los-ecosistemas-de-emprendimiento/>

Rincón Bernal, B. D. P., & Moreno Argüello, D. X. (2018). *Perdurabilidad empresarial y factores de éxito en emprendimientos femeninos en Colombia*.

[https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2551&context=administracion\\_de\\_empresas](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2551&context=administracion_de_empresas)

Ruiz, J. M. (2007). *La bancarización en Latinoamérica. Un desafío para los grupos bancarios españoles*. *Revista Estabilidad Financiera*, (13), 123-132.

<https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/07/Fic/IEF200713-6.pdf>

Saiden, C. T. (2009). *Bancarización: una aproximación al caso colombiano a la luz de América Latina*. *Estudios Gerenciales*, 25(110), 13-37.

[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-59232009000100002](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232009000100002)

Semana (2020) *Asomicrofinanzas: “Es el momento de apoyar más a los microempresarios”*. *Semana. Mipymes*. <https://www.semana.com/empresas/articulo/asomicrofinanzas-es-el-momento-de-apoyar-mas-a-los-microempresarios/292147/>

Semana (2020). *Plataformas digitales aumentan formalización y bancarización de Colombia.*

<https://www.semana.com/pais/articulo/cual-es-el-aporte-economico-de-las-plataformas-digitales-en-colombia/290012/>

Severino, J. (2017). *Inclusión Financiera Difiere de Bancarización.*

<https://eldinero.com.do/49461/inclusion-financiera-difiere-del-concepto-de-bancarizar/>

Valencia-Arias, A., Flórez, L. G., Restrepo, L. A. M., López, A. M. U. L. U., & Restrepo, I.

M. (2017). *Consideraciones acerca del emprendimiento estratégico como síntesis funcional de la identificación de oportunidades y la creación de ventajas competitivas. Revista Virtual Universidad Católica del Norte, (52), 143-159.*

<https://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/948>

Vargas, P.A. (2020). *El índice de inclusión financiera de Colombia se ubicó en 85,9% a*

*finales de 2020.* <https://www.larepublica.co/finanzas/el-indice-de-inclusion-financiera-del-pais-se-ubico-en-859-al-final-de-junio-de-este-ano-3074093>

Vivas Saavedra, F. Y. (S.F) *Impacto de la banca Colombiana en las finanzas personales de los individuos.*

Zamora, C.S. (2017). *La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de*

*Ecuador.* <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>

Zuleta, L.A. (2016). *Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Colombia.*

[https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/documento\\_-\\_inclusion\\_financiera\\_de\\_la\\_pequena\\_y\\_mediana\\_empresa\\_en\\_colombia\\_-\\_luis\\_alberto\\_zuleta.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/documento_-_inclusion_financiera_de_la_pequena_y_mediana_empresa_en_colombia_-_luis_alberto_zuleta.pdf)

## **Anexos**

### *Anexo 1. Guía de entrevistas.*

#### **GUÍA DE ENTREVISTA TESIS 2021-2.**

##### ***El rol de las microfinancieras en la creación y el desarrollo del emprendimiento colombiano***

#### **Conociendo al Emprendedor**

1. ¿Cuál es su nombre y edad?
2. ¿Tiene hijos?
3. ¿A qué se dedica?
4. ¿Qué nivel de educación tiene? Superior, Media, Básica.
5. ¿Desde qué edad empezó a emprender?
6. ¿En que se basa el servicio/producto que usted ofrece?
7. ¿Le ha sido difícil expandir su negocio?
8. ¿Cómo ves tu emprendimiento en 5 años?
9. ¿Cómo te ves a tí como emprendedor en 5 años?
10. ¿Hace cuánto eres emprendedor?
11. ¿Cuántos años de creación tiene tu negocio?
12. En términos generales ¿cómo administras tu dinero?

#### **Nivel de bancarización en Colombia**

13. ¿Ha logrado obtener créditos para la operatividad de su negocio?
14. ¿Cómo fue ese proceso entero? ¿Qué trabas se presentaron?
15. ¿Cuántos créditos tiene? ¿Qué lo hizo escoger un banco sobre otro a la hora de acceder a un crédito?
16. Si no ha logrado acceder a créditos, ¿Cómo consiguió los recursos necesarios para empezar/boostear tu negocio?
17. ¿Ha recibido financiación por parte de sus amigos o familiares?
18. ¿En algún momento le enseñaron conceptos básicos sobre finanzas personales?
19. ¿Cree usted tener una cultura de ahorro?

#### **OE 3 Número de emprendimientos en Colombia**

20. ¿Considera que es más fácil emprender dentro de las ciudades?
21. ¿Es fácil y simple el acceso a créditos para emprendimientos de las zonas urbanas?
22. ¿Considera que es una desventaja emprender si se encuentra en el campo?

23. ¿Opina que el acceso al crédito en el campo es fácil, indiferente o complejo? ¿ Por qué?
24. ¿Considera que las personas que viven en el campo cuentan con las mismas facilidades para emprender que las personas que viven en áreas urbanas?
25. ¿Considera que el conflicto armado repercutió negativamente en el desarrollo del emprendimiento colombiano?
26. ¿Cree que el gobierno colombiano ha implementado políticas públicas efectivas para el desarrollo de nuevos negocios?
27. ¿Cuál cree que es un aspecto esencial que todo emprendedor necesita para iniciar su negocio?
28. Para usted, ¿Cuál es el problema más grande al que se tiene que afrontar un emprendedor?
29. ¿Considera que es más fácil emprender en otros países de la región?
30. ¿Conoce alguna práctica que hayan implementado en otros países de la región para fomentar el emprendimiento?
31. ¿Que ayudas presentan los bancos para empezar nuevos negocios?

#### **OE 4 Crecimiento de emprendimientos cómo empresas establecidas**

32. ¿Cuál cree que es el factor principal que necesitan las empresas para perdurar en el tiempo?
33. ¿Qué ayudas brinda el gobierno para asegurar la perdurabilidad de las empresas?
34. ¿Qué factores cree que puede generar el gran número de deserciones de emprendimientos?
35. ¿Ha establecido contacto con alguna microfinanciera para recibir un crédito?
36. ¿Conoce alguna microfinanciera que apoye emprendimientos?
37. ¿Ha recibido capital de inversionistas extranjeros?
38. ¿En qué cree que se fijan los inversionistas extranjeros a la hora de invertir en un emprendimiento - startup?
39. ¿Cuántos trabajadores tiene contratados en su organización?
40. ¿De qué manera se podría fomentar el emprendimiento cómo fuente principal de empleo en Colombia?
41. ¿Cual es un factor esencial para que una empresa crezca año a año?

## **EMPRENDIMIENTO**

42. ¿Cómo cree usted que sería la mejor manera de acompañar un emprendimiento en el desarrollo de su financiación en etapas tempranas?

### *Anexo 2. Encuesta Bancarización Colombia.*

Link para acceder a la encuesta de Bancarización en Colombia:

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScJ4\\_7OBTAbth0s9TE-Pp0cBkt4hNwDCd0gwiemU4pVLjeynQ/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScJ4_7OBTAbth0s9TE-Pp0cBkt4hNwDCd0gwiemU4pVLjeynQ/viewform?usp=sf_link)

Preguntas dentro de la Encuesta Bancarización Colombia:

1. ¿Cuál es su Nombre?
2. ¿Cuántos años tiene?
  - a. Entre 18 y 25 años
  - b. Entre 26 y 30 años
  - c. Entre 31 y 40 años
  - d. Entre 40 y 50 años
  - e. Más de 50 años
3. ¿A que se dedica?
4. ¿Qué nivel de educación tiene?
  - a. Superior
  - b. Media
  - c. Básica
5. ¿En qué ciudad radica su negocio?
  - a. Bogotá
  - b. Barranquilla
  - c. Cali
  - d. Medellín

- e. Otra ciudad dentro de Colombia
6. ¿En que se basa el servicio/producto que usted ofrece con su emprendimiento?
  7. Para usted, ¿Cuál es el problema más grande al que se tiene que afrontar un emprendedor?
  8. ¿Maneja sus pagos y facturas en efectivo o por algún medio bancario?
  9. ¿Que productos tiene abiertos a su nombre con su banco?
    - a. Productos de ahorro
    - b. Productos de crédito
    - c. Productos de inversión
    - d. Todas las anteriores
    - e. Otro: (especifique cuál)
  10. ¿Ha contado con asesoría de algún gerente comercial/financiero del banco para gestionar las finanzas de su negocio?
    - a. Sí
    - b. No
    - c. No aplica
  11. ¿Considera que es fácil acceder a un banco y a sus productos financieros?
    - a. Sí
    - b. No
  12. Si la respuesta anterior fue NO: ¿Por qué considera que no es fácil?
  13. ¿Su emprendimiento recibe pagos en dólares o alguna moneda distinta al peso colombiano?
    - a. Sí
    - b. No

14. ¿Considera que cerca a su recinto o negocio usted cuenta con una sucursal bancaria con fácil acceso?
- Sí
  - No
15. ¿Considera que el banco con el cual usted maneja sus productos financieros cuenta con una plataforma/banca electrónica de fácil uso y amigable con el usuario?
- Sí
  - No
  - No aplica
16. Explique su respuesta anterior
17. ¿Cómo consiguió los recursos necesarios para empezar su negocio?
- Familia
  - Amigos
  - Inversionistas
  - Fuentes de financiación informales (Ej. Cuentagotas)
  - Otro: (especifique cual)
18. ¿Por qué eligió esta opción? (Respuesta a la pregunta anterior)
19. ¿Conoce alguna microfinanciera que apoye a emprendimientos?
- Sí
  - No
20. Si su respuesta a la anterior pregunta fue sí: ¿Cuál conoce?
21. ¿Ha establecido contacto con alguna microfinanciera para recibir un crédito?
- Sí
  - No
22. Si su respuesta a la anterior pregunta fue SÍ: ¿cómo fue su experiencia?

23. ¿Qué tipos de créditos tiene?
24. ¿Qué influyó en su decisión a la hora de escoger una entidad financiera por encima de otra?
25. ¿Considera que es fácil y simple el acceso a créditos para emprendimientos?
- a. Sí
  - b. No
26. Si su respuesta a la anterior pregunta fue NO: ¿por qué considera que no es fácil y simple el acceso a créditos para emprendimientos?
27. ¿Cree que el gobierno colombiano ha implementado políticas públicas efectivas para el desarrollo de nuevos negocios?
- a. Sí
  - b. No
28. Si la respuesta anterior fue SÍ: ¿Qué políticas conoce?