

La bancarización de los comerciantes del sector de San Andresito de la calle 13 en la ciudad  
de Bogotá

Una Tesis Presentada Para Obtener El Título De  
Especialista en Gerencia Financiera  
Universidad La Gran Colombia, Bogotá

Ana María Munera Linares & Fanny Alexandra Rojas Caicedo.  
Agosto 2016.

## AGRADECIMIENTOS

De Alexandra;

Doy gracias a Dios por guiar mis pasos, a mis hijos Luisa Fernanda y Juan Camilo que son el motor de mi vida, a mi madre y esposo por su apoyo incondicional, a mi compañera de tesis por su trabajo y ayuda para concluir el desarrollo de esta investigación.

Finalmente a todas y cada una de las personas que han conformado parte de mi formación en este tiempo.

De Ana María;

Mis agradecimientos a Dios por iluminarme y guiarme en este proceso, a mi esposo Camilo Bravo por apoyarme en todo momento, siempre con sus palabras positivas y de ánimo, por su comprensión e incluso sus valiosas ayudas académicas, a mi madre por infundirme siempre superación y lucha, por ser esa persona que me hace ver la vida de otra manera y seguir siempre adelante.

Conjuntamente agradecemos a los profesores y tutores que nos guiaron durante el proceso de esta investigación.

## CALIFICACION DE JURADOS

Firma de confirmación de la Sustentación del Proyecto de Grado por parte de los Jurados Externos:

---

NOMBRES Y APELLIDOS DEL JURADO 1

---

FIRMA JURADO 1

---

NOMBRES Y APELLIDOS DEL JURADO 2

---

FIRMA JURADO 2



|                                                                                                                                                                                |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>6. MUNDO EMPRESARIAL EN COLOMBIA, LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y CARACTERIZACIÓN DE LOS COMERCIANTES UBICADOS EN SAN ANDRESITO DE LA 13 DE LA CIUDAD DE BOGOTÁ.....</b> | <b>41</b> |
| 6.1 MUNDO EMPRESARIAL EN COLOMBIA.....                                                                                                                                         | 41        |
| 6.2 CARACTERIZACIÓN DE LOS COMERCIANTES DE SAN ANDRESITO DE LA 13.....                                                                                                         | 44        |
| <b>7. INCIDENCIA QUE TIENE LA BANCARIZACIÓN HACIA LA POBLACIÓN DE LOS COMERCIANTES DE SAN ANDRESITO DE LA CALLE 13.....</b>                                                    | <b>57</b> |
| <b>8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>                                                                                                                                  | <b>64</b> |
| <b>REFERENCIAS .....</b>                                                                                                                                                       | <b>67</b> |
| <b>ANEXOS .....</b>                                                                                                                                                            | <b>69</b> |

## Lista de tablas

|                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla 1. Tipos de créditos que otorga Bancamia a microempresarios. .... | 30 |
| Tabla 2. Tipos de créditos que otorga Banco Mujer. ....                 | 36 |
| Tabla 3. Requisitos bancarios. ....                                     | 39 |
| Tabla 4. Categorías de empresas. ....                                   | 41 |
| Tabla 5. Liquidación de intereses a 30 días. ....                       | 59 |
| Tabla 6. Liquidación de intereses a 90 días. ....                       | 60 |
| Tabla 7. Liquidación de intereses a 180 días. ....                      | 61 |
| Tabla 8. Liquidación de intereses a 360 días. ....                      | 62 |

## Lista de figuras

|                                                                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Figura 1. Variables .....                                                                                           | 19 |
| Figura 2. Sistema Financiero de Colombia .....                                                                      | 24 |
| Figura 3. Composición empresarial en Colombia .....                                                                 | 42 |
| Figura 4. Participación de los micros establecimientos por tipo de naturaleza jurídica según sector económico. .... | 44 |
| Figura 5. Pregunta 1 encuesta.....                                                                                  | 47 |
| Figura 6. Pregunta 2 encuesta.....                                                                                  | 48 |
| Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas .....                                                            | 48 |
| Figura 7. Pregunta 3 encuesta.....                                                                                  | 49 |
| Figura 8. Pregunta 4 encuesta.....                                                                                  | 50 |
| Figura 9. Pregunta 5 encuesta.....                                                                                  | 51 |
| Figura 10. Pregunta 6 encuesta.....                                                                                 | 52 |
| Figura 11. Pregunta 7 encuesta.....                                                                                 | 53 |
| Figura 12. Pregunta 8 encuesta.....                                                                                 | 54 |
| Figura 13. Pregunta 9 encuesta.....                                                                                 | 55 |
| Figura 14. Pregunta 10 encuesta.....                                                                                | 56 |

## Resumen

El siguiente trabajo de grado tuvo como propósito identificar los factores que influyen en la no bancarización de los comerciantes de San Andresito de la calle 13. Para dar cumplimiento a este objetivo se planteó una investigación de carácter cuantitativo y cualitativo, utilizando la encuesta como técnica de recolección de información y el análisis del contenido como técnica de análisis. Los sujetos de la muestra fueron 44 comerciantes de la población sujeto de estudio. Los resultados mostraron aspectos importantes respecto a la falta de educación financiera y conocimiento de los productos financieros por parte de los comerciantes que impactan considerablemente en la no bancarización de los mismos.

La bancarización se puede considerar como un factor clave de crecimiento y desarrollo económico, ya que un mayor acceso al financiamiento por parte de los agentes económicos se convierte en un mecanismo para aumentar sus capacidades productivas y mejorar sus ingresos. De igual forma, un mayor acceso de la población de menor ingreso a los servicios financieros puede contribuir a la disminución de la pobreza, al permitirles realizar actividades para mejorar sus ingresos y fomentar el ahorro, *los conceptos como la bancarización, grado de acceso a los servicios financieros e inclusión* han venido tomando cada vez más importancia y han sido temas de interés para las entidades financieras y el gobierno.

### **Abstract**

The next job grade had as purpose to identify the factors that influence the non banking traders of San Andresito 13th street. To comply with this objective is raised an investigation of a quantitative and qualitative nature, using the survey as a technique for the gathering of information and analysis of the contents as a technique of analysis. The subjects of the sample were 44 street vendors of the population subject of study. The results showed important aspects with regard to the lack of financial education and knowledge of the financial products by street vendors that impact significantly on the non banking the same.

The banking system can be considered as a key factor of growth and economic development, since a greater access to financing on the part of economic agents becomes a mechanism to increase their productive capacities and improve their income. Similarly, a greater access of the population of the lowest income to financial services can contribute to the reduction of poverty, to enable them to undertake activities to improve their incomes and encourage savings, *the concepts as the banking, degree of access to financial services and inclusion* have been increasingly taking importance and have been topics of interest to financial institutions and the government.

## Introducción

En los últimos años el tema de la bancarización e inclusión financiera viene siendo uno de los principales temas de las agendas de los gobiernos en América Latina ya que esto permite el desarrollo económico de los países, como resultado de este trabajo se ha logrado la bancarización e inclusión de un porcentaje de la población; sin embargo, ante estos esfuerzos tanto de la banca como del gobierno de ampliar su portafolio, crear programas educativos y de concientización financiera y administrativa, créditos que se adapten a las necesidades de las empresas y facilidades financieras, estas no han sido suficientes ya que la demanda no está respondiendo ante tal oferta, este fenómeno se debe a la falta de conocimiento o educación en el tema de la finanzas, motivo por el cual aún existe un alto porcentaje de individuos que no están bancarizados e incluidos financieramente.

En el caso de Colombia el 94,7% del mundo empresarial hacen parte de las microempresas, generadoras del 67% del empleo, estas empresas son los suficientemente pequeñas, que trabajan con muy poco capital, poca tecnología y recursos financieros, son empresas familiares y el 27% de ellas trabajan bajo la informalidad; a pesar de los esfuerzos hechos por el gobierno y las entidades financieras, estos no han sido suficientes para que estos empresarios se bancaricen y comiencen a hacer uso de los bondades que la banca ofrece para ellos, haciendo entonces que la manera de operar este tipo de negocios sea la que se ha manejado tradicionalmente.

Con este trabajo de grado se pretende tomar como muestra los comerciantes de San Andresito de la calle 13, y demostrar que la forma de financiamiento más utilizada por ellos es el gota a gota, prestamos con familiares o terceros o cadenas para apalancar su operación ocasionando utilidades mucho más bajas y flujos de caja negativos debido a los altos intereses que estos servidores prestan, así mismo demostrando que su falta de conocimiento acerca de los beneficios que podrían obtener si se bancarizan ocasionan que ellos se apalanquen de la manera convencional.

Para el desarrollo del presente trabajo que tiene como objetivo general evaluar como la bancarización incide social y económicamente, a la población de los comerciantes de San Andresito de la calle 13 en la ciudad de Bogotá, el documento final de investigación que a continuación se desarrolla, estará diseñado, organizado y referido de la siguiente manera:

El capítulo 1, destinado a describir los antecedentes encontrados y que tienen relación con el presente trabajo y en donde se indica que esta muestra no ha sido antes abordada en otro trabajo para analizar como la bancarización incide social y económicamente en los comerciantes de San Andresito de la calle 13.

El capítulo segundo, tercero y cuarto se elabora el marco teórico, conceptual y legal que están relacionados con la presente investigación, para el marco legal se citan las normas colombianas ya que es el país donde se aplica la muestra.

El capítulo quinto, aborda de manera exclusiva a describir los aspectos metodológicos utilizados para la construcción y exposición del presente documento, donde se describe el tipo y diseño general del estudio, las técnicas, métodos, variables y fuentes de recolección de la información.

El sexto, séptimo, octavo y noveno capítulo, se consignan los resultados de esta investigación, haciendo una conexión con los objetivos específicos de este proyecto, en el sexto capítulo se hace la relación del desarrollo del primer objetivo específico en el que aborda la evolución de la bancarización para vincular a la población ocupada informal en Colombia, en el séptimo capítulo y citando el segundo objetivo específico se realiza una descripción de la política pública dirigida a la bancarización de la población ocupada informal, en el octavo capítulo se aborda el tercer objetivo específico donde se hace una caracterización de la población ocupada informal con la ayuda de la aplicación de una encuesta y en el noveno capítulo se hace el respectivo análisis de los resultados de la encuesta llevada a cabo en el anterior capítulo.

En el décimo y último capítulo se realizan las conclusiones y recomendaciones para que sea una realidad palpable y aplicable a este sector de la población de la ciudad de Bogotá, más específicamente los comerciantes de San Andresito de la calle 13.

Por último se adjuntan y señalan las referencias bibliográficas obtenidas a través de las fuentes de recolección de información, que fueron fundamentales para la construcción del documento final.

## 1. Antecedentes

Debido a los efectos positivos que la inclusión financiera puede generar en las regiones ya que contribuye al desarrollo económico y social y apunta a mejorar las condiciones de vida de la gente, así como a potenciar la actividad de las micro y pequeñas empresas, garantizando que toda la población pueda acceder a los servicios financieros en condiciones adecuadas, utilizando instrumentos más eficientes, más confiables, más modernos y menos costosos, y generando un sistema financiero más equitativo, más transparente, más desarrollado y más competitivo surge la necesidad de que los gobiernos se esmeren por no solo bancarizar sino incluir a la mayoría de los individuos de sus países y regiones.

Es un tema que se ha venido abordando en todo el mundo y que sorprendentemente existe un alto porcentaje de personas a nivel mundial que se encuentran excluidas del sistema financiero, por lo que se ven obligados a acceder a utilizar servicios financieros informales que son generalmente productos sustitutos imperfectos, por lo general, más costosos y generalmente más ineficientes. Pero surge la pregunta ¿quiénes son los excluidos? Las economías más ricas y desarrolladas son aquellas que tienen un mayor porcentaje de incluidos ubicándose este indicador en un 99%, en su diferencia en América Latina un 39% de las personas están incluidas en el sistema financiero de sus países (Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo - ALIDE, 2014), observándose pues un patrón que entre menos ricos son los países menor bancarización y por ende inclusión financiera existe.

En América Latina y el Caribe existen estudios que dan cuenta de este tema, ALIDE que es la asociación latinoamericana de instituciones financieras para el desarrollo en el año 2014 hace un resumen de la situación de todos los países en términos de inclusión y detalla ejemplos que cada país de la región está adelantando en esta materia, dando a entender que el problema de inclusión financiera se puede deber a problemas de la oferta o la demanda y se puede decir que en América Latina hace unos 5 años los problemas venían por el lado de la oferta y no se ofrecían servicios financieros donde la gran mayoría de la región no contaba

con sucursales bancarias o un punto de banco que permitiera a los individuos acceder al sistema, pero como avance y esfuerzo no solo del gobierno sino de las entidades bancarias ha habido grandes cambios a nivel de políticas y tecnológico que han permitido llegar a esos puntos donde antes no existía el servicio y bancarizar a un alto porcentaje de individuos, así que el problema de la oferta poco a poco va disminuyendo en la población con un esfuerzo generalizado de todos los países y fuertemente impulsado, apoyado y avalado por los gobiernos aunque queda un largo camino por recorrer. Sin embargo, lo que parece ser en la actualidad es que la demanda no ha cedido al empujón que ha dado la oferta y cabría analizar que se debe de hacer para que la demanda responda a la oferta y en particular vale la pena que tanto entienda la población sobre los servicios financieros a los que ahora pueden acceder, es decir abordar el tema de la educación financiera, ya que el porcentaje de alfabetización en estos temas en América Latina es bajo., por otro lado se destaca la falta de ingresos suficientes, altos costos de transacciones y manejo y excesiva documentación y trámites.

Según las estadísticas y resultados obtenidos por el DANE Colombia tiene un altísimo e importante porcentaje de trabajadores informales, razón por la cual se hace importante investigar y dar posibles sugerencias de mejora en cada una de las ramas donde se concentra esta población informal.

Varios estudios e investigaciones se han elaborado para dar posibles sugerencias a la problemática, un primer trabajo presentado por Felipe Gómez Ariza y Andrés Camilo Mosquera Gonzales para optar como administradores de empresa de la Universidad Javeriana, en el año 2009, presentando un trabajo de grado que se titula Análisis de gestión financiera para pequeños negocios en Bogotá Caso: Barrio Prado Veraniego, este trabajo tiene como objetivo analizar la gestión financiera y administrativa de los tenderos y comerciantes de Bogotá, tomando una muestra significativa de pequeños negocios dentro, del sector de Prado Veraniego en la ciudad de Bogotá, esta investigación se enfoca en demostrar que la mala gestión administrativa, y especialmente la financiera ocasiona la pérdida de capital en los pequeños negocios, generando así una tendencia al empobrecimiento de este sector de la economía del país y por otra parte si bien el estado ha impulsado proyectos para el desarrollo de las MIPYMES, y la capacitación de empresarios y emprendedores para mejorar la

competitividad, todavía falta una mayor gestión que pueda cubrir a toda la población empresarial colombiana, este trabajo nos guía y nos da a conocer la situación financiera de esta población y como ellos usan estos recursos financieros para apalancar su operación.

En todas las ciudades de Colombia los programas de educación a empresarios permite brindar conocimientos adecuados sobre la administración de negocios, especializados en áreas productivas y administrativas, las cuales tienen como fin crear valor dentro de las empresas, y fomentar el crecimiento de estas. Sin embargo estos programas educativos que tienen facilidades de acceso a la mayoría de empresarios colombianos, no han sido promocionados en su totalidad, ya que muchos de estas personas no conocen la gestión que adelanta el gobierno para el fortalecimiento de las MIPYMES, este estudio hace una caracterización muy cercana pero sin embargo no es un estudio enfocado al sector de los comerciantes de san Andresito ya que aunque son informales manejan mayores volúmenes de dinero que un tendero de barrio y por lo tanto al estar bancarizados podrían beneficiarme y tener mayores márgenes de ganancia y por otro lado una efectiva supervisión por parte del gobierno ya que sin esta supervisión son mucho menores .

Haciendo alusión a este importante tema de crear MYPIMES el trabajo realizado por Helber Arturo Duque Barreto y Gina Marcela Vargas Hernández para obtener título como administradores de empresas de la Universidad de la Salle en el año 2007, titulado *Evaluación del impacto de las estrategias de micro finanzas utilizadas por Bancolombia en la zona de Puente Aranda en la ciudad de Bogotá*, nos explica la estrategia que Bancolombia está implementando en el tema relacionado con las micro finanzas y el impacto que este trae a los empresarios de la zona de Puente Aranda, en la ciudad de Bogotá, es un trabajo que puede complementar esta investigación ya que da recomendaciones al banco para que mejore procesos y procedimientos a la hora de otorgar un crédito, una mejora de tecnología para ser más eficientes y productivos; este estudio conduce y orienta esta investigación porque hace una invitación a estudiar que ofrecen los bancos para esta población y que puntos de mejora existen, como se observa es un trabajo enfocado a otra localidad que es puente Aranda y además hace un estudio desde los que ofrece un banco específico.

Para poder dar una mirada a otras ciudades a nivel Colombia y poder entender como estos trabajadores informales hace uso de las finanzas para poder operar su negocio, se encuentra el trabajo titulado *Impacto financiero causado por los cuentagotas en microempresarios en Villavicencio*, trabajo para optar a maestría en administración, elaborado por José Javier Rodríguez Ladino en el año 2015, esta investigación revela cifras significativas sobre el comportamiento de la forma como las personas adquieren obligaciones financieras, quienes lo hacen y la tasa a la cual están dispuesta a pagar, conociendo de antemano los riesgos, económicos y sociales que corren cuando hacen negocios con personas que actúan al margen de la ley. Estos resultados son importantes y se incorporan a la presente investigación ya que genera pautas de análisis a los resultados encontrados en el instrumento aplicado en la ciudad de Villavicencio a más de 400 microempresas.

Lo que distingue esta investigación, es el estudio y la caracterización de un porcentaje importante de la informalidad que son los comerciantes y más específicamente de los san Andresito de la Calle 13 de la ciudad de Bogotá, no existen estudios, ni investigaciones que expliquen porque ellos no se bancarizan ni se incluyen financieramente, desde el lado de la banca que han ofrecido y unas posibles sugerencias para que puedan conquistar a este grupo de trabajadores y los beneficios que traería tanto para la banca como para los comerciantes de tal manera que puedan mejorar sus ingresos, el capital de trabajo y en general mayor calidad de vida.

## 2. Marco de referencia

### 2.1 Marco teórico

Colombia hace parte de los países en vía de desarrollo, la bancarización y la inclusión financiera se convierte en una herramienta clave para el crecimiento económico, en tanto que juega un papel significativo frente a la reducción de la pobreza ofreciendo la posibilidad a las personas de bajos ingresos mejorar sus condiciones de vida y a las pequeñas empresas de apalancarse para desarrollar sus negocios, como lo señala (Morduch, 1995), explica que el acceso y la utilización efectiva de los productos financieros son un vehículo eficiente para suavizar el ingreso y los ciclos del consumo.

Con los productos (activos) de ahorro e inversión, los hogares tienen la posibilidad de distribuir su riqueza de forma intertemporal y disfrutar de sus rentas a lo largo de su ciclo de vida. Ya sea con un sistema de pensiones de fondeo individual, o con el sistema de reparto, el acceso al ahorro de largo plazo es un factor común que condiciona el buen funcionamiento de los esquemas de previsión, teniendo efectos positivos en el entorno macroeconómico.

Teniendo en cuenta la importancia de las micro finanzas, este tema se ha convertido en uno de los principales temas de mejoras en los gobiernos que están en vía de desarrollo, ya que como se explicó anteriormente se logra una disminución de la pobreza y por ende un aumento de la calidad de vida de las personas, como bien lo afirmó el Consejo de Naciones Unidas en 1998, entre los motivos que hace que los gobiernos motiven a las instituciones financieras a atender el sector informal pueden ser: la estrecha relación entre el desarrollo económico y la bancarización, la profundización financiera la cual tiene efectos positivos sobre la reducción de la pobreza, aumento de los ingresos de los hogares y la reducción de costos tradicionales, esto es de importancia ya que en Colombia el porcentaje de personas dentro del sistema bancario es muy bajo según el Banco de la Republica (Banco de la República de Colombia , 2014), así que la solución a este problema , no solo se debe a que a las personas adquieran un microcrédito sino también a la bancarización.

Siendo la informalidad una de las principales características de este trabajo, según el economista James D. Gwartney muestra que en los países en desarrollo caracterizados por

tener ingresos volátiles y donde existe bajo acceso a los servicios financieros, los hogares no logran suavizar los ciclos del ingreso y por lo tanto su consumo exhibe una gran volatilidad, esto como consecuencia disminuye su bienestar.

De igual manera como señala (Marulanda, 2010), existe una estrecha relación entre el acceso de servicios financieros con el nivel de informalidad de una economía, por informalidad se entiende que son aquellas personas que producen bienes legales, pero no cumple con las regulaciones del gobierno, la amplia mayoría de trabajadores que operan en la economía informal se encuentran al pie de la escala social y económica; soportan trabajos precarios, ingresos irregulares e inseguros y escasos o ningún acceso a la seguridad social.

Y si relacionamos la economía informal con lo técnico según Daniel Carboneta (1986) explica que la economía informal es producto de una separación estructural que ha provocado en nuestras economías una diversidad de tecnologías, generando diferentes estratos tecnológicos diferenciables debido a las desigualdades existentes en la dotación de capital por hombre, la infraestructura, las economías externas disponibles, el tipo de tecnologías y el acervo de conocimiento y en consecuencia desigualdades en la productividad, el ingreso y la calidad de vida imperante en cada uno de ellos.

Muchos autores como catalogan a el “sector informal” como aquel que está constituido por pequeñas empresas que tienen características económicas, jurídicas y técnicas en común y que se ubican tanto en el sector de los servicios como en el sector industrial, de esta manera, el sector informal es una alternativa válida dentro del sector moderno de la economía con un potencial crecimiento y carácter de independencia.

## 2.2 Marco histórico

Históricamente la primera actividad de los bancos fue el cambio de dinero, como lo demuestra la etimología de la palabra el término griego de banco *Trapeza, designa la balanza que se utilizaba antiguamente para pesar las monedas*. Con el fin de averiguar la cantidad exacta de metal precioso que contenían los países y realizar el intercambio entre las monedas nacionales y extranjeras de la época, La palabra Italiana Banco se determinó debido a que estos colocaban las monedas sobre bancos que tenían para sentaren y realizar las operaciones de cambio.

En 1870 se funda el primer banco privado el banco de Bogotá y 14 años más tarde se crea el banco nacional, después de esto se presentaron varia guerras que afectaron el sistema monetario y bancario del país donde dio por liquidado en banco nacional y fue en 1923 donde gracias a Edwin Walter Kemmerer, economista estadounidense, se fundó el Banco de la Republica y se creó la superintendencia bancaria.

El banco de la Republica se constituyó como una sociedad anónima con acciones de 4 clases A, B, C, y D, las de tipo A eran pertenecientes al estado, tipo B a la banca privada nacional, tipo C banca privada extranjera y las D de los particulares, el cual tenía una junta directiva de 10 personas, pero para la reforma de la constitución del 91 esto cambio y el banco se independizo del gobierno, quedando con autonomía de implementar las políticas monetarias necesarias.

Durante 1991 a 1997 se presentó la desregulación de la banca permitiendo el ingreso de banca extranjera, con la ley 45 del 90 se dio una desregulación y liberación del sector financiero y se dio el comienzo para una banca universal.

Con respecto a la bancarización En general, los servicios financieros incluyen el ahorro y todo tipo de depósitos, el crédito bancario y otras formas de financiación, los servicios de transferencia, recaudo, pagos, y el suministro de productos de seguros. Para efectos de este estudio, se considerarán todos los servicios financieros ofrecidos por el sector

financiero formal con excepción de los productos de seguros. Se considera como sector financiero formal las entidades vigiladas por la Superintendencia Bancaria o por la Superintendencia de Economía Solidaria.

El proceso de bancarización en Colombia tomo fuerza hasta el 2006, cuando el gobierno lanzo la política de crear La Banca de las Oportunidades, el cual promueve oficialmente la bancarización. Por medio de esta política se crearon las condiciones para favorecer el acceso al sistema financiero de la población excluida y estimular el acceso a servicios financieros. Adicionalmente se reforma el régimen de garantías y se fortalecen las centrales de riesgo, para las cuales se adelantan actividades que permitan incluir información de pagos de servicios públicos, arriendos y otros, con el fin de contar con alguna historia de pago de la población tradicionalmente excluida del sistema financiero.

En 2014 la Superintendencia Financiera de Colombia autoriza a la Fundación Mundo Mujer a operar como una entidad financiera y le otorga el nombre a Banco Mundo Mujer los cuales han abarcado en la mayoría de su mercado a los estratos uno dos y tres de Colombia otorgando pequeños microcréditos de una manera fácil, rápida y oportuna y con atención personalizada, permitiendo la inclusión

## 2.3 Marco conceptual

**2.3.1 Ahorro:** Se define como la diferencia entre el ingreso disponible y el consumo efectuado por una persona, una empresa, etc. (Lidon, 1997).

**2.3.2 Banco:** Un banco es una institución de tipo financiero que, por un lado, administra el dinero que les deja en custodia sus clientes y, por el otro, utiliza éste para prestárselo a otros individuos o empresas aplicándoles un interés, lo que consiste en una de las variadas formas que tiene de hacer negocios e ir ampliando el dinero de sus arcas. (Definición ABC, s.f.)

**2.3.3 Banca o Sistema bancario:** El sistema bancario, o también conocido como banca, es como se le denomina al conjunto de entidades financieras que operan dentro de la misma economía. Esta puede ser vista esencialmente a dos niveles: Nivel Estado o Nivel Internacional. (Economía , s.f.)

**2.3.4 Bancarización:** Toda persona y empresa debe realizar operaciones económicas a través de las empresas del sector financiero, para evitar la evasión de tributos y procurar la formalización de la economía (Banco de la republica, s.f.).

**2.3.5 Desempleo:** Imposibilidad, que tienen las personas que desean trabajar de poder obtener un empleo. Sub-utilización de cualquier recurso productivo (Banco de la republica, s.f.).

**2.3.6 Educación no formal:** La educación no formal es la que se ofrece con el objeto de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar, en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos en Art 11 de la Ley General de Educación (Ministerio de Educación, s.f.).

**2.3.7 Emprendedor:** Se denomina emprendedor/a aquella persona que sabe descubrir,

identificar una oportunidad de negocios en concreto y entonces se dispondrá a organizar o conseguir los recursos necesarios para comenzarla y más luego llevarla a buen puerto. (Definición ABC, s.f.)

**2.3.8 Inclusión:** Es un proceso de integración de los servicios financieros a las actividades económicas cotidianas de la población que puede beneficiar al usuario como a la banca (Banco de la republica, s.f.).

**2.3.9 Pobreza:** Es aquella circunstancia en que los individuos presentan amplias dificultades para acceder a un nivel de vida mínimo por insuficiencia de ingreso (CEPAL, s.f.).

**2.3.10 Microcrédito:** El microcrédito es una modalidad de préstamos que está enfocada a financiar la microempresa, la cual generalmente ha presentado acceso limitado a los mercados de crédito formales. (Banco de la República de Colombia , 2014)

**2.3.11 Micro finanzas:** Las micro finanzas comprenden la prestación de servicios financieros a personas de bajos ingresos. Se refieren a un movimiento que concibe un mundo en el que los hogares de ingreso bajo tienen acceso permanente a servicios financieros de calidad y accesibles dirigidos a financiar actividades que produzcan ingresos, generar activos, estabilizar el consumo y entregar protección contra riesgos. Inicialmente, el término estaba estrechamente vinculado con los microcréditos —préstamos muy pequeños a prestatarios sin salario y sin o con escasas garantías—, pero se ha ampliado para incluir una variedad de servicios, como ahorros, seguros, pagos y remesas. (Portal de micro finanzas, s.f.)

**2.3.12 Préstamo:** Es dar un artículo con carácter devolutivo, es decir, cuando se presta algo se hace con intenciones de que sea devuelto. A veces los préstamos llevan intereses en función del tiempo (Lidon, 1997).

## **2.4 Marco legal**

**Marco legal** (Banca de las Oportunidades, s.f.)

**2.4.1 Conpes Número 3424 - Mayo 16 de 2006:** La Banca de las Oportunidades una política para promover el acceso al crédito y a los demás servicios financieros buscando equidad social.

**2.4.2 Decreto Número 3078 - Septiembre 08 de 2006:** Ministerio de Hacienda y Crédito Público Por el cual se crea el Programa de Inversión Banca de las Oportunidades.

**2.4.3 Decreto Número 2555 - Julio 15 de 2010:** Ministerio de Hacienda y Crédito Público Por el cual se recogen y reexpiden las normas en materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores y se dictan otras disposiciones (recoge el Decreto 3078 de Septiembre 08 de 2006).

**2.4.4 Decreto Número 4810 - Diciembre 20 de 2011:** Ministerio de Hacienda y Crédito Público Por el cual se modifica el Título 2 del Libro 4 de la Parte 10 del Decreto 2555 de 2010, en relación con el Consejo Asesor para el Programa Banca de las Oportunidades.

**2.4.5 Ley 1735 - octubre 21 de 2014 Ley de Inclusión financiera:** Por el cual se dictan medidas tendientes a promover el acceso a los servicios financieros transaccionales y se dictan otras disposiciones.

**2.4.6 Decreto 2338 del 3 de diciembre de 2015:** Por el cual se crea la Comisión Intersectorial para la Inclusión Financiera"

**2.4.7 Decreto 457 de febrero 28 de 2014:** Por el cual se organiza el Sistema Administrativo Nacional para la Educación Económica y Financiera, se crea una Comisión Intersectorial y se dictan otras disposiciones.

**2.4.8 Ley 1748 del 26 de diciembre de 2014:** Por medio de la cual se establece la obligación de brindar información transparente a los consumidores de los servicios financieros y se dictan otras disposiciones.

### 3. Metodología

#### 3.1 Planteamiento metodológico

Esta investigación es de tipo no experimental, de tal manera que los resultados que se obtengan servirán para analizar y describir la situación por la que atraviesan los comerciantes y de esta manera evaluar la incidencia que tiene la bancarización hacia esta población; y es mixta ya que incluye características de investigación exploratoria debido que no existe un estudio de análisis previo de este sector y descriptiva que permite hacer una descripción del sector y de esta manera entender como incide la no bancarización e inclusión financiera en los comerciantes de San Andresito de la 13. Para este estudio la investigación es de carácter cuantitativo y cualitativo.

**3.1.1 Investigación cuantitativa:** Es de tipo no experimental, de tal manera que se pueda hacer la verificación de la hipótesis, que nos dice que lo comerciantes prefieren apalancarse con el gota a gota, préstamos a familiares o amigos, natilleras, entre otros que con un intermediario financiero.

**3.1.2 Investigación cualitativa:** Por medio de observación y por medio de la investigación de libros, documentos, videos y documentos relacionados con la bancarización en inclusión financiera en el sector de los comerciantes de San Andresito de la 13.

#### 3.2 Población

La población que se va a considerar en la investigación es la perteneciente al sector de comerciantes microempresarios de San Andresito de la 13, se realizará una encuesta a estos comerciantes y se tomará una muestra aleatoria de 100 personas.

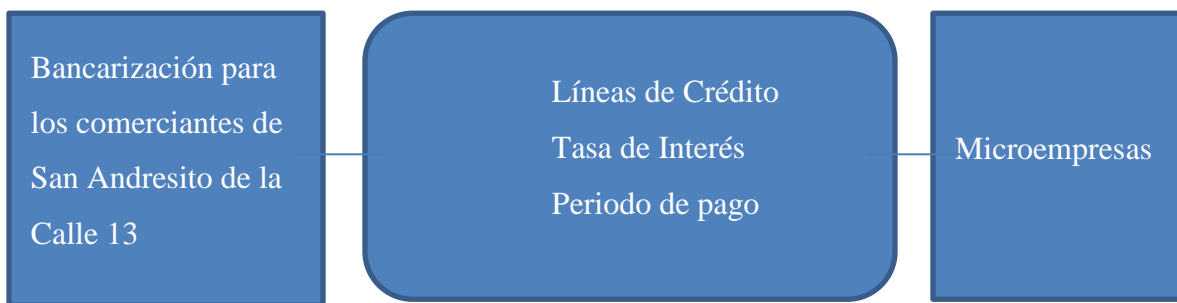
#### 3.3 Variables

**3.3.1 Independiente:** Bancarización para los comerciantes de San Andresito de la 13.

**3.3.2 Dependiente**

**3.3.3 Variables mediadoras:** Microempresas

: Líneas de crédito, tasas de interés y periodos de pago



*Figura 1. Variables*

*Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas*

### 3.4 Tipo de diseño

Es un tipo de diseño transaccional-correlacional/causal ya que se analizará que dependiendo de las fuentes las fuentes de financiación, en las que intervienen las tasas de interés y los periodos de pago se escoge uno u otra línea de crédito. Además de que es un diseño no experimental y se va a analizar como las dos variables de fuente de financiación y líneas de crédito se relacionan en un momento determinado, como una influye en la otra o la relación que tiene la variable de entrada en la variable de salida.

### 3.5 Procedimiento

La investigación para el desarrollo de los objetivos específicos se desarrollará de la siguiente manera:

- a) Para sustentar y desarrollar el primer y segundo objetivo se realizará una investigación en profundidad por lo tanto será necesario el uso de fuentes secundarias en donde la información proviene de:
  - Libros, revistas, periódicos, ensayos, revisión de trabajos de grado.
  - Fuentes oficiales: Superintendencia financiera de Colombia, Asociación Bancaria de Colombia (Asobancaria), el Banco de la Republica, Corporación financiera Colombiana, la CEPAL (Comisión Económica para América Latinay el Caribe), la Superintendencia, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Ministerio de Hacienda, ley 1328 de 2009, ANIF (Asociación Nacional de Instituciones Financieras) y la Asociación Nacional de Instituciones Financieras de Colombia (ANIF).

b. Para el desarrollo del tercer objetivo se utilizara **fuentes primaria;** se realizará un trabajo de campo para aplicar **las encuestas con una muestra de 44 personas,** seleccionados aleatoriamente de los comerciantes de San Andresito de la 13, con el fin de acercarnos, entender y describir con más exactitud el nicho de mercado, una vez aplicadas las encuestas a 44 comerciantes estas encuestas se ordenarán, clasificarán y tabularán y una vez estén debidamente tabuladas, codificadas y revisadas se procederá al análisis de los resultados, para llegar a posteriores conclusiones sobre la problemática y recomendaciones de los investigadores para contribuir a una solución de esta.

Estas encuestas son de carácter no probabilístico debido a la complejidad de entrevistar el total de personas que serían necesarios, y para esta entrevista se tendrá en cuenta las siguientes restricciones:

- Las encuestas solo se podrán aplicar dentro del perímetro de investigación previamente establecido
- Debido a la naturaleza del grupo de investigación objetivo, todo aquel negocio que sobrepase los 501 SSMMLL () en capital y/o patrimonio, será descartado.
- Cualquier negocio que sobrepase el número de 10 trabajadores no será considerado como microempresa.
- Algunos comerciantes temen suministrar información por considerar que puede ser utilizada en su contra ante entidades como la DIAN y la Cámara de Comercio.

Para finalizar con el objetivo específico N.4 se hará un cruce entre la fuente primaria y secundaria usada para el desarrollado en los anteriores objetivos y así evaluar la incidencia que tiene la bancarización hacia la población de los comerciantes de San Andresito de la 13.

### **3.6 Estudio de la muestra**

La PYMES en Colombia tiene una gran importancia, ya que según el censo realizado en el 2010 por el DANE el 94,7% de los establecimientos del país pertenecen a MIPYME y de ese 96,5% un 96% son microempresas, teniendo en cuenta esto se usó un método de muestreo a juicio de las investigadoras ya que no se contaba con tiempo ni recursos suficientes para obtener una muestra más precisa, debido al gran tamaño de la población de PYMES en todo el territorio nacional. También al existir un problema de informalidad e ilegalidad en muchas de

estas empresas, la investigación se hace más difícil una investigación objetiva de este tipo de empresas.

Así para efectos de esta investigación se decidió segmentar geográficamente, en la localidad N. 14 del Distrito Capital de Bogotá los Mártires y barrio San Façon, ubicado en la parte Centro-Sur de la ciudad, residentes de clase media, con un área de 654,58 hectáreas, de las cuales 645,75 corresponden a suelo urbano y 8,83 a áreas protegidas. Por tanto, según su extensión urbana se encuentra ubicada en el decimoséptimo lugar entre las diecinueve localidades urbanas de Bogotá.

## **4. Evolución de la bancarización para vincular a la población ocupada informal**

### **4.1 El sistema financiero colombiano**

Su función principal es la de controlar la economía del país manteniéndola estable y con posibilidades de trascender, todo esto es posible ya que captan el dinero de las demás personas, mediante la intermediación financiera.

La estructura económica colombiana, se compone de dos categorías: por un lado, los establecimientos de crédito, las sociedades de servicios financieros, sociedades de capitalización, entidades aseguradoras, intermediarios de seguros y reaseguros y por otro lado, el Banco de la República.

**4.1.1 Banco de la república:** Se desempeña como Banca Central de todo el país y órgano de dirección y control de las políticas monetarias, cambiarias y crediticias del país, es el banco único de emisión, depositaria de las reservas internacionales, banquero de los bancos y el control de la inflación.

**4.1.2 Establecimientos de Crédito:** Son aquellas instituciones financieras, que en su condición de intermediarios, cumplen la función social de captar en moneda legal el ahorro del público para canalizarlo a las actividades productivas y de consumo en forma de préstamos.

El artículo 91 de la Ley 45 de 1990 define así los establecimientos de crédito: “se consideran establecimientos de crédito las instituciones financieras cuya función principal consiste en captar en moneda legal recursos del público en depósitos, a la vista o a término, para colocarlos nuevamente a través de préstamos, descuentos, anticipos u otras operaciones activas de crédito”

Dichos establecimientos de crédito comprenden según el artículo 1 Estatuto Orgánico del Sistema Financiero (Superintendencia Financiera de Colombia, 2016):

- Establecimientos bancarios
- Corporaciones financieras
- Compañías de financiamiento comercial
- Corporaciones financieras

**4.1.3 Sociedades de servicios financieros:** Su objetivo es captar administrar recursos del ahorro, pero no los prestan sino que lo administran prestando otro tipo de servicios y conexos con la actividad financiera, entre ellos se encuentran:

- Sociedades fiduciarias
- Almacenes generales de depósitos
- Sociedades administradoras de Pensiones y cesantías
- Sociedades de intermediación cambiaria y de servicios financieros especiales (SICA y SFE).

**4.1.4 Sociedades de capitalización:** Son instituciones financieras cuyo objeto consiste en estimular el ahorro mediante la constitución, en cualquier forma, de capitales determinados, a cambio de desembolsos únicos o periódicos, con posibilidad o sin ella de reembolsos anticipados por medio de sorteos.

**4.1.5 Entidades aseguradoras:** Su objeto es la realización de operaciones de seguro, bajo las modalidades y los ramos facultados expresamente. Son entidades aseguradoras:

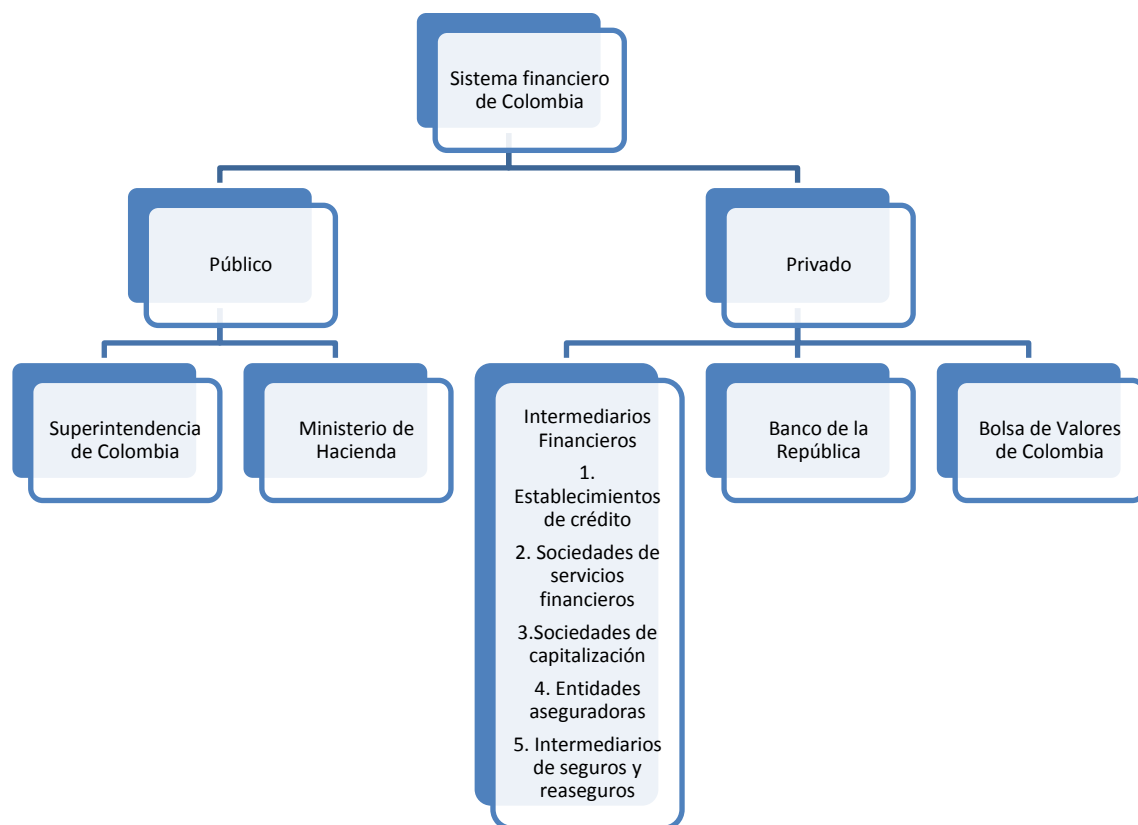
- Las compañías de seguros
- Las compañías de reaseguros
- Las cooperativas de seguros

**4.1.6 Intermediarios de seguros y reaseguros:** En este grupo comprenden:

- Los corredores de seguros
- Las agencias de seguros
- Los agentes de seguros
- Corredores de reaseguros

La entidad gubernamental, es la encargada de vigilar, controlar, continuar y mejorar a estos establecimientos de crédito, que también le compete al Presidente de la República es la Superintendencia financiera de Colombia, a su vez el Ministerio de Hacienda

entidad gubernamental se encarga de distribuir y administrar las finanzas públicas de la nación, luchar contra la elusión y evasión de impuestos, contrabando y lavado de dineros.



*Figura 2. Sistema Financiero de Colombia*

*Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas*

## 4.2 Bancarización en Colombia

La bancarización en Colombia ha venido tomando cada vez más fuerza, desde el año 2006 este tema ha sido un tema de prioridad para el gobierno que junto con las entidades financieras han venido trabajando en el desarrollo de estrategias que permita lograr igualdad entre los ciudadanos para poder tener acceso al sistema financiero, y que estén acorde con sus necesidades y capacidades.

En nuestro país la bancarización ha estado principalmente ligada al **microcrédito**, es decir, es uno de los mecanismos más importantes de inclusión financiera no solo en el país

sino en América Latina, que es destinada a las pequeñas empresas y dirigido sobre todo a los estratos uno, dos y tres, el surgimiento de estos productos financieros responde a las necesidades de financiación de los negocios de estos pequeños empresarios, los cuales adquieren importancia en la medida en que componen un porcentaje significativo de la actividad económica y pueden contribuir a la generación de empleo.

En el país, más del 95 % de las empresas constituidas corresponden a micro establecimientos (unidades productivas con menos de diez empleados). Las empresas pequeñas junto con los micro establecimientos contribuyen con más del 60 % del empleo (DANE, DANE, s.f.).

**4.2.1 Microcrédito:** Se define como el conjunto de préstamos de montos pequeños concedidos a la población de bajos ingresos que tienen acceso restringido a los créditos de la banca tradicional, debido a que no cuentan con activos que los respalden y a que la información sobre sus proyectos es deficiente. El microcrédito hace parte de un concepto más amplio, el de micro finanzas, que hace referencia a todos los servicios diseñados para satisfacer las necesidades financieras de las personas con bajos niveles de ingresos y activos.

La actividad de las micro finanzas está regulada por la ley 590 del 2000, para este año esta ley señalaba que el monto máximo del microcrédito no podrá exceder los 25 SMLV, ley que se modificó 4 años más tarde por medio de la ley 905 de 2004 en donde el monto máximo ascendió hasta los 120 SMLV.

Los principales programas de fomento del microcrédito están orientados a satisfacer las necesidades de financiación de la microempresa, entendida esta como toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, ubicada en el sector rural o urbano, cuya planta de personal no supere los 10 trabajadores o sus activos totales, excluida la vivienda, sean inferiores a quinientos (500) SMMLV.

Los principales beneficiarios de los recursos intermediados hacia el sector de las micro finanzas han sido las mujeres cabezas de hogar, microempresarios, **pequeños**

**comerciantes**, agricultores y campesinos sin tierra, familias desplazadas, indígenas y personas involucradas en proyectos de subsistencia. Algunas estrategias para facilitar el acceso de esta población incluyen el apoyo y seguimiento a la actividad micro empresarial y la búsqueda de mecanismos que permitan superar las barreras geográficas y culturales que hacen costoso el acceso a los servicios financieros convencionales.

Según el documento CONPES 3424 de 2006 elaborado por el Departamento de Planeación Nacional, pese a la necesidad de avances significativos en torno al desarrollo de mecanismos de acceso a financiación para la población más pobre, las micro finanzas no se han desarrollado en el país de manera eficiente ni suficiente. Los productos de ahorro, crédito, transferencias y seguros disponibles en el sector financiero formal colombiano no se acomodan a las características y necesidades de la población de escasos recursos. A su vez, los incentivos del sector privado hacia la provisión de esos servicios siguen siendo incipientes.

#### **4.2.2 Características de las microempresas o micro establecimientos:**

- Las tasas máximas de interés, como las comisiones de administración convenidas se han convertido en una barrera para que la actividad de intermediación dirigida a los microempresarios sea rentable, esto ha dado como resultado que los sectores de más bajos ingresos se mantengan por fuera del mercado financiero formal y tengan que pagar tasas de intereses muy superiores en el mercado informal (acudir a otras fuentes de financiación).
- Inexistencia de garantías idóneas, bajo niveles o ausencia de activos, falta de información personal y comercial confiable, inadecuado registro de operaciones de sus negocios y por lo general una gran demanda de mano de obra
- Tendencia a manejar un solo producto o una sola línea de productos, con utilización intensiva de mano de obra proveniente normalmente de amigos y familiares, así mismo, el mercado al que atienden es muy reducido por cuanto su producción en su mayoría artesanal, utilizando limitados estándares tecnológicos y equipo frecuente adquirido de segunda mano.
- Sobrecostos asociados a la ubicación del establecimiento, los clientes rurales no cuentan con una red suficiente de oficinas que facilite las actividades de intermediación en los lugares más apartados, se enfrentan a ciclos productivos más largos y tienen dificultades para ingresar sus productos al mercado.

## 5. Descripción de la política pública dirigida a la bancarización de la población ocupada informal.

### 5.1 Acciones gubernamentales

A la entrada de la vigencia de la ley 590 de 2000, el gobierno puso en marcha un conjunto de programas destinados a favorecer el acceso de la población a los servicios financieros.

En el año 2006 nace la **Banca de Oportunidades**, como una de las estrategias más importantes del gobierno ya que era consiente de flexibilizar la estructura del sistema financiero de manera que resultara más incluyente, esta institución fue creada con el fin de reducir la pobreza, promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico Colombiano.

El objetivo de la BO es diseñar un conjunto de instrumentos para facilitar el acceso al crédito, ahorro, pagos, manejo de remesas, y seguros a los colombianos pobres, las poblaciones objetivo definidas son (Banca de Oportunidades, s.f.):

- Familias de menores ingresos: promover el acceso a servicios financieros
- Microempresarios: promover, ampliar y diversificar el acceso a servicios financieros.
- PYMES: Ampliar acceso y diversificar productos
- Emprendedores: promover esquemas financieros para iniciación.

Para llevar a cabo este programa el gobierno nacional ha constituido una red para la BO en la que se encuentran: los bancos, las compañías de financiamiento comercial, cooperativas, ONG, cajas de compensación familiar, y corresponsales no bancarios.

Los **corresponsales no bancarios**, es una figura que nace con el Decreto 2233 de 2006 con la Banca de Oportunidades, estos corresponsales son terceros contratados por un establecimiento de crédito, para que a través de estos se presten determinados servicios financieros, de tal manera que las transacciones y los pagos los pueda hacer desde el lugar más cercano a su ubicación estos son: supermercados, droguerías, panadería, entre otros

(Superintendencia Financiera de Colombia, 2016), so objetivo está muy encaminado a favorecer a los lugares rurales en donde no existe mucha presencia de los bancos.

Así las cosas, con el esfuerzo del gobierno y los intermediarios financieros vale la pena resaltar el interés y los esfuerzos que se han hecho para banca rizar a las personas, son embargo a pesar de estos avances, aún existen dificultades, entre las que se encuentran la desconfianza y la autoexclusión de la demanda, solo pueden ser combatidos a través de la **educación**, “La educación financiera permite a los individuos mejorar la comprensión de conceptos y productos financieros, prevenir el fraude, tomar decisiones adecuadas a sus circunstancias y necesidades y evitar situaciones indeseables derivadas bien de un endeudamiento excesivo o de posiciones de riesgo inadecuadas” (España & CNMV, 2008, pág. 12), con la educación se pueden romper las barreras, se puede perder el temor a que el banco les va a negar un crédito, el temor a endeudarse, a no tener ingresos suficientes para las cuotas, a las altas tasas de interés, entre otras.

Así esta pues uno de los mayores retos por los que en la actualidad atraviesa la banca, de tal manera que haga más campañas de educación financiera, asesoramientos y acercarse a las pequeñas empresas para capacitarlos.

## 5.2 Bancamia

Bancamía S.A es el resultado de la integración de la Fundación Microfinanzas BBVA, la Corporación Mundial de la Mujer Colombia y la Corporación Mundial de la Mujer-Medellín. Es una banca dedicada exclusivamente a las microfinanzas, que atiende de forma exclusiva a emprendedores de bajos ingresos, con una metodología micro financiera especializada y con productos y servicios bancarios diseñados especialmente para este segmento de la población (BANCAMIA, s.f.).

Bancamia nació en el año 2007 como una entidad sin ánimo de lucro fue creada por el grupo BBVA, con el propósito de vincular al máximo sus proyectos de acción social con la actividad del sector financiero, y sobre todo contra la exclusión financiera, en la

actualidad la fundación Microfinanzas BBVA tiene el 50,87% del capital social, la Corporación Mundial de la Mujer Colombia el 24,56%, y la Corporación Mundial de la Mujer Medellín el 24,56%.

La Fundación Microfinanzas BBVA es totalmente autónoma del Grupo BBVA, tanto en su personalidad jurídica como en su gobierno y gestión, e invierte su dotación en la creación y consolidación de un grupo de entidades microfinancieras en América Latina, cuyos beneficios se reinvierten en la propia actividad de la Fundación, sin ningún retorno para BBVA. Algo recogido expresamente en los estatutos de la Fundación, que blindan el destino de todos los recursos a la misión y a los fines fundacionales garantizando que la entidad siempre dedicará a ella su actividad

Su **misión** es impulsar el desarrollo económico y social sostenible inclusivo de las personas desfavorecidas de la sociedad mediante las Finanzas Productivas Responsables, la **visión** es crear oportunidades de desarrollo económico y social sostenible e inclusivo a través de las Finanzas Productivas Responsables.

*Tabla 1. Tipos de créditos que otorga Bancamia a microempresarios.*

| <b>TIPO DE CRÉDITO</b>      | <b>CLIENTEMIA 1ª</b>                                                                                                                                                     | <b>LINEA MEJORAS LOCATIVAS</b>                                                                                     | <b>AGROMIA INVERSIÓN</b>                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Definición</b>           | Cupo de crédito fijo o rotativo que se otorga a los microempresarios que han demostrado ser excelentes clientes del Banco, con el fin de premiar su buen comportamiento. | Línea de crédito dirigida a microempresarios con necesidades puntuales de mejoramiento o adecuación de su negocio. | Línea de crédito enfocada en financiar necesidades de capital para la adquisición o adecuación de bienes que perduran en el tiempo, a aquellos productores con actividades agrícolas, pecuarias, acuícolas, de pesca, ambientales, artesanales y agroindustriales. |
| <b>Tipo cliente</b>         | Microempresarios clientes del banco                                                                                                                                      | Antiguos, urbanos y rural no agro.                                                                                 | Microempresarios productores con actividades agrícolas, pecuarias, acuícolas, de pesca, ambientales, artesanales y agroindustriales                                                                                                                                |
| <b>Monto</b>                | Min 70% de un SMLV y Máx 25 SMLV                                                                                                                                         | Min 70% de un SMLV y Máx. 25 SMLV                                                                                  | Min 70% de un SMLV y Máx. 60 SMLV                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Plazo</b>                | Desde 6 hasta 36 meses                                                                                                                                                   | Desde 6 hasta 48 meses                                                                                             | Desde 3 hasta 60 meses                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Tipo de periodicidad</b> | Mensual                                                                                                                                                                  | Mensual                                                                                                            | Múltiple                                                                                                                                                                                                                                                           |

“Tabla 1” “Continuación

|                   |                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Requisitos</b> | Tener dos (2) créditos  cancelados (incluyen créditos paralelos)                                                                                                                                                                               | Tener 1 crédito vigente                                                                         | Inversión fija, compra de maquinaria, equipos y adquisición de otros activos fijos.                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                   | Tener experiencia crediticia con el Banco mínima de 24 meses de continuidad, con una inactividad no mayor a 6 meses entre operaciones.                                                                                                         | Ser propietarios de vivienda o local                                                            | Adecuación de suelos, nivelación de tierras, obras para prevención de inundaciones, construcción de reservorios, de cercas, bebederos y otros.                                                                                                                                                                                                             |
|                   | El Cupo tendrá una vigencia de 12 meses y podrá ser prorrogado según capacidad de pago y actualización de información del solicitante.                                                                                                         | Presentar presupuesto de obra a realizar                                                        | Plantación de cultivos de mediano rendimiento y compra de animales con ciclo de producción mayor a dos (2) años o destinados para la reproducción.                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Beneficios</b> | Tasa de interés inferior a la de un crédito normal con el Banco<br>Disponibilidad de dinero todo el tiempo<br>En la medida que pague oportunamente la cuota de su cupo, irá liberando recursos que podrá volver a utilizar cuando lo necesite. | Puede destinar el dinero para ampliar, mejorar o adecuar el negocio sin necesidad de hipotecas. | Los montos están dados de acuerdo a la capacidad de pago del cliente. El plazo del crédito será de acuerdo al flujo de caja.<br><br>Posibilidad de renovar cuando se han cancelado cuotas durante 12 meses para la primera renovación y durante ocho meses para renovación especial.<br><br>Periodo de gracias hasta un año, dependiendo el flujo de caja. |

|                        |                                                                                                           |                                                 |                                                 |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <b>Tasa de Interés</b> | 37,52% Tasa de Interés Anual Vencido                                                                      | 46,6950% Tasa Interés Anual vencido             | 46,6950% Tasa Interés Anual vencido             |
|                        | 53,13% Tasa de Interés Moratorio Efectiva Anual                                                           | 53,13% Tasa de Interés Moratorio Efectiva Anual | 53,13% Tasa de Interés Moratorio Efectiva Anual |
| <b>Como</b>            | Acérquese a su oficina más cercana y pregunte por la línea de crédito que más se acomode a su necesidad.  |                                                 |                                                 |
| <b>Obtenerlo</b>       | En la oficina se realizará el trámite de solicitud del crédito.                                           |                                                 |                                                 |
|                        | Posteriormente el Ejecutivo visitará su negocio para recoger la información y los documentos.             |                                                 |                                                 |
|                        | En los próximos 3 a 5 días la oficina se contactará con usted para informarle si su crédito fue aprobado. |                                                 |                                                 |

“Tabla 1” “Continuación

*Fuente: Bancamia*

### **5.3 Mundo Mujer el Banco de la Comunidad (Mundo Mujer El Banco de la Comunidad, s.f.)**

A finales de los años 70 se creó en Estados Unidos el Women's World Banking (Banco Mundial de la Mujer), idea iniciada en 1975 en la primera conferencia de Naciones Unidas sobre la mujer, cuya misión era crear una entidad que fomentara la participación de las mujeres empresarias en la economía local; teniendo acceso a las finanzas, la información y los mercados.

En Popayán, capital del departamento del Cauca y con la filosofía del Banco Mundial de la Mujer, nació en el año 1985 la Fundación Mundo Mujer como una Organización No Gubernamental, ONG, que con el paso de los años se convirtió en la entidad de microcrédito con mayor desarrollo económico y beneficio social de esta región y del país.

Con la experiencia de 29 años en el mercado atendiendo a las comunidades estrato uno, dos y tres de Colombia, otorgando microcrédito de una manera fácil, rápida y oportuna y con atención personalizada, permitiendo la inclusión financiera, promoviendo el empoderamiento, autoestima e independencia de la mujer y en aras de ofrecer nuevos productos a la comunidad; la Fundación Mundo Mujer decide iniciar su proceso de evolución a banco.

Es así como el 18 de diciembre del 2014 la entidad recibe con gran satisfacción la autorización de la Superintendencia Financiera de Colombia para operar como un banco y desde febrero de 2015 abre sus puertas, MUNDO MUJER EL BANCO DE LA COMUNIDAD.

Conservaremos nuestra esencia, nuestra metodología y a través del microcrédito y del ahorro, seguiremos trabajando con gran responsabilidad para apoyar el crecimiento y el mejoramiento de la calidad de vida de miles de colombianos, que nos verán como una alternativa para hacer realidad sus sueños.

**La misión** del Banco de la Mujer es contribuir al desarrollo económico de las comunidades trabajadoras del país, estimulando el ahorro y generando acceso fácil y oportuno al crédito y a los servicios financieros complementarios, mediante una metodología personalizada, que genera crecimiento y desarrollo del talento humano de la organización, rentabilidad para los accionistas y la entidad, garantizando su solidez y permanencia en el tiempo, y **la visión** “ser el Banco líder de la Comunidad”

El Banco Mundo Mujer es una institución que se ha conformado en aras de ofrecer oportunidades de crédito tanto a hombres como a mujeres, mayores de edad, que presentan propuestas vinculadas con los negocios, de producción o de servicios, igualmente el banco se encarga de financiar proyectos dedicado al sector agropecuario, de cultivos o de cría de animales.

Tabla 2. Tipos de créditos que otorga Banco Mujer.

| <b>TIPO<br/>CRÉDITO</b> | <b>PARA NEGOCIO</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <b>CREDITO AGROPECUARIO</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>CRÉDITO PARA LA PEQUEÑA<br/>EMPRESA</b>                                  |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| <b>Concepto</b>         | Financia Tiendas, ventas por catálogo, venta de comidas, venta de ropa, talleres de confección de ropa, peluquerías, carpinterías, venta de frutas y verduras, propietarios de vehículos de servicio público, salas de Internet, manualidades, panaderías, zapaterías... y en general cualquier tipo de negocio o actividad productiva a la que usted se dedique. | Financia Cultivos de café, plátano, papa, flores, frutales, hortalizas y legumbres, cría de cerdos, cría de ganado para producción de leche o de ceba, pollos, peces, conejos y en general cualquier tipo de actividad relacionada con el sector agropecuario.<br>Adecuaciones para la unidad productiva<br>Compra de equipo y maquinaria<br>Compra de insumos agropecuarios | Financia a los pequeños empresarios con necesidades de inversión más altas. |
| <b>Tipo de crédito</b>  | Para negocio                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Crédito agropecuario                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Crédito para la pequeña empresa                                             |
| <b>Requisitos</b>       | 6 meses de funcionamiento del negocio                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 12 meses de experiencia en la actividad agropecuaria y/o ciclos productivos                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 24 meses de funcionamiento del negocio                                      |
|                         | Fotocopia de la cedula de ciudadanía                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Fotocopia de la cedula de ciudadanía                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Fotocopia de la cedula de ciudadanía                                        |

|                      |                                          |                                                                                                                                         |                |
|----------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>Forma de pago</b> | Mensuales                                | Se pueden pactar de acuerdo al ciclo productivo de su cultivo, programando pagos extraordinarios de capital en los períodos de cosecha. | Mensuales      |
| <b>Monto</b>         | A partir de \$500.000 hasta \$41.000.000 | A partir de \$500.000 hasta \$13.216.000                                                                                                | Hasta 300 SMLV |

| MICROCRÉDITO                              | MONTO DE CRÉDITO                           | TASAS DE INTERES E.A. (EFECTIVO ANUAL) | MICROCRÉDITO RURAL                        | MONTO DE CRÉDITO                           | TASAS DE INTERES E.A. (EFECTIVO ANUAL) |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------|
| Renovación y Ampliación                   | A partir de \$500.000<br>Hasta \$2.140.000 | 44,25%                                 | Renovación y Ampliación                   | A partir de \$500.000<br>Hasta \$2.140.000 | 44,25%                                 |
|                                           | Desde \$ 2.140.001<br>Hasta \$ 5.500.000   | 40,25%                                 |                                           | Desde \$ 2.140.001<br>Hasta \$ 5.500.000   | 40,25%                                 |
|                                           | Desde \$5.500.001<br>Hasta \$ 8.500.000    | 39,50%                                 |                                           | Desde \$5.500.001<br>Hasta \$ 8.500.000    | 39,50%                                 |
|                                           | Desde \$8.500.001<br>Hasta \$ 13.500.000   | 39,25%                                 |                                           | Desde \$8.500.001<br>Hasta \$ 13.500.000   | 39,25%                                 |
|                                           | Desde \$13.500.001<br>Hasta \$ 20.500.000  | 34,00%                                 |                                           | Desde \$13.500.001<br>Hasta \$ 20.500.000  | 34,00%                                 |
|                                           | Desde \$20.500.001<br>Hasta \$ 41.000.000  | 32,15%                                 |                                           | Desde \$20.500.001<br>Hasta \$ 41.000.000  | 32,15%                                 |
|                                           | Desde \$41.000.001<br>Hasta \$ 82.734.000  | 27,44%                                 |                                           | Desde \$41.000.001<br>Hasta \$ 82.734.000  | 27,44%                                 |
|                                           | Nuevos                                     | Desde \$500.000<br>Hasta \$2.140.000   |                                           | 47,00%                                     | Nuevos                                 |
| Desde \$ 2,140,001<br>Hasta \$ 5,500,000  |                                            | 45,50%                                 | Desde \$ 2,140,001<br>Hasta \$ 5,500,000  | 45,50%                                     |                                        |
| Desde \$ 5,500,001<br>Hasta \$ 8,500,000  |                                            | 45,00%                                 | Desde \$ 5,500,001<br>Hasta \$ 8,500,000  | 45,00%                                     |                                        |
| Desde \$ 8,500,001<br>Hasta \$ 13,500,000 |                                            | 44,50%                                 | Desde \$ 8,500,001<br>Hasta \$ 13,500,000 | 44,50%                                     |                                        |
| Desde \$13.500.001<br>Hasta \$ 20.500.000 |                                            | 40,00%                                 | Desde \$13.500.001<br>Hasta \$ 20.500.000 | 40,00%                                     |                                        |
| Desde \$20.500.001<br>Hasta \$ 41.000.000 |                                            | 35,00%                                 | Desde \$20.500.001<br>Hasta \$ 41.000.000 | 35,00%                                     |                                        |

Figura 2. Tipo de crédito y montos

*Fuente: Banco Mundo Mujer*

## 5.4 Bancos Intermediarios

**5.4.1 Requisitos Bancarios:** Uno de los mayores temores de los microempresarios a la hora de pedir un préstamo es la documentación que los bancos exigen, pero en algunos casos los bancos no exigen tantas garantías para poder otorgar un crédito, veamos aquí dos ejemplos.

*Tabla 3. Requisitos bancarios*

|                                     | OPCION 1                                                                           | OPCION 2                                                                                         |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Banco</b>                        | Caja Social                                                                        | Banco Bogotá                                                                                     |
| <b>Tipo de crédito</b>              | Microempresa                                                                       | Microempresa                                                                                     |
| <b>Objetivo</b>                     | Capital de trabajo/maquinaria y equipo                                             | Activos fijos/capital de trabajo                                                                 |
| <b>Monto</b>                        | Desde \$1.000.000                                                                  | Desde \$1.000.000 hasta \$77.322.000                                                             |
| <b>Características y beneficios</b> | Cuotas fijas mensuales durante la vigencia del crédito                             | Acceso a financiación, sin importar si el cliente ha tenido experiencia en el sector financiero. |
|                                     | Plazos hasta 36 meses                                                              | Plazo de financiación que se ajuste al flujo de caja de la empresa                               |
|                                     | Ingreso mínimo requerido: 1 SLMMV                                                  |                                                                                                  |
|                                     | Facilidad para el pago de las cuotas con la opción de débito automático            | De acuerdo a la experiencia crediticia, manejamos descuentos en la tasa del crédito.             |
|                                     | Atención personalizada, los Asesores Comerciales realizan la visita en tu negocio. | Atención personalizada, los Asesores Comerciales realizan la visita en tu negocio.               |

“Tabla 3” “Continuación”

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                              |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
|                        | Si es persona natural                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Puede ser otorgado a personas naturales o jurídicas                                          |
|                        | Fotocopia del documentos de identidad                                                                                                                                                                                                                                                                    | El endeudamiento no debe exceder los 120 SMMLV y                                             |
|                        | Si es declarante: Extractos bancarios de los últimos tres meses y declaración de renta de los últimos dos años                                                                                                                                                                                           | los activos totales deben ser inferiores a 500 SMMLV excluyendo vivienda.                    |
|                        | Si no es declarante: Oficio de no declarante                                                                                                                                                                                                                                                             | El cliente puede demostrar sus ingresos a través de                                          |
|                        | Si es persona jurídica                                                                                                                                                                                                                                                                                   | diversos tipos de soportes de acuerdo a la actividad                                         |
|                        | Fotocopia del NIT                                                                                                                                                                                                                                                                                        | económica (facturas, tirillas registradoras,                                                 |
| <b>Como Adquirirlo</b> | Original del certificado de existencia y representación legal con fecha de expedición no mayor a 60 días.                                                                                                                                                                                                | certificaciones Comerciales, Contratos de Arrendamiento, Declaración de renta, entre otros). |
|                        | Declaración de renta de los 2 últimos años                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                              |
|                        | Estados financieros fiscales de los 2 últimos años al cierre de año (Estado de pérdidas y ganancias) y estados financieros con corte al último trimestre inmediatamente anterior a la fecha de la solicitud. Estos documentos deben estar firmados en original por el representante legal y el contador. | Experiencia de un año en su actividad económica                                              |

*Fuente: Banco Caja Social, Banco de Bogotá.*

## **6. Mundo empresarial en Colombia, Las Pequeñas y Medianas Empresas y Caracterización de los comerciantes de San Andresito de la Calle 13 de la ciudad de Bogotá.**

### **6.1 Mundo empresarial en Colombia**

En Colombia el sector empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta clasificación está reglamentada en la Ley 590 de 2000 y sus modificaciones (Ley 905 de 2004), conocida como la ley Mypimes.

En Colombia hay 2,5 millones de micro, pequeñas y medianas empresas, según Confecámaras. Por regiones, 66% de este segmento productivo se concentra en Bogotá y cinco departamentos.

La realidad de la MIPYME de Colombia según la Ley para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Ley 590, las PYMES y ajustada por la ley 905 de 2004 se clasifican así:

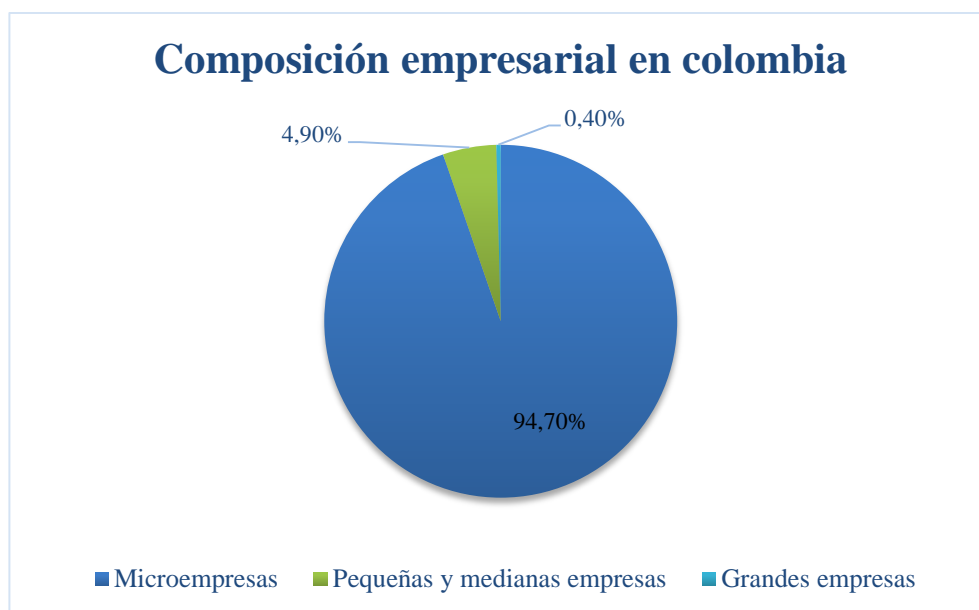
*Tabla 4. Categorías de empresas*

| <b>CATEGORIA DE EMPRESAS</b> | <b>VALOR DE ACTIVOS<br/>(SMLMV)</b> | <b>N°. DE TRABAJADORES<br/>(SMLMV)</b> |
|------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------|
| <b>Microempresa</b>          | Hasta 500                           | Hasta 10                               |
| <b>Pequeña</b>               | Entre 501 y 5.000                   | Entre 11 y 50                          |
| <b>Mediana</b>               | Entre 5001 y 30.000                 | Entre 51 y 200                         |

*Fuente: (Ley 905 de 2004)*

Las micro, pequeñas y mediana empresas son fundamentales para el sistema productivo colombiano, como lo demuestra el hecho de que, según el Registro Único Empresarial y Social (Rues), en el país 94,7% de las empresas registradas son microempresas

y 4,9% corresponden a pequeñas y medianas empresas, explica Julián Domínguez, presidente de la Confederación Colombiana de Comercio (Confecamaras).



*Figura 3. Composición empresarial en Colombia*  
*Fuente: Registro Único Empresarial y Social (Rues)*

Según el Dane, las Mypymes generan alrededor de 67% del empleo y aportan 28% del Producto Interno Bruto (PIB)

Al desagregar por tamaño de las empresas, en el primer grupo 1'522.394 son micro, 22.772 son no determinadas –aquellas cuyo dato de activos no ha sido actualizado–, 14.567 pequeñas y 2.000 medianas. En el segundo grupo, 749.806 son microempresas, 101.957 no determinadas, 100.350 pequeñas y 27.107 medianas.

**6.1.1 Microempresa:** Se considera microempresa a aquellas unidades productivas cuyo número de empleados no sea superior a diez. Las microempresas producen gran variedad de artículos (principalmente de consumo final), y atienden necesidades específicas de pequeños sectores de la población, según la caracterización del DANE son empresas familiares,

compuestas únicamente por el miembro familiar, o en su defecto compuesta por un solo trabajador (DANE, 2015).

#### **6.1.1.1 Características de las microempresas**

**En relación con su recurso humano:** Ocupa hasta 10 empleados, la mayor parte de la mano de obra proviene de la familia de los propietarios, la remuneración ofrecida es relativamente baja y en algunas ocasiones no se remunera directamente y las prestaciones sociales son bajas o no existen.

**En relación con sus recursos financieros:** La inversión de capital es baja, las utilidades generadas por este tipo de empresa son dedicadas a satisfacer las necesidades de subsistencia, por parte de sus propietarios sin que exista mayores posibilidades de reinversión para la expansión de la misma.

**En relación con sus recursos materiales y productos:** La utilización de maquinaria es mínima, y suele ser obsoleta; las instalaciones físicas son reducidas, y generalmente la producción se lleva a cabo en la vivienda de los propietarios; la mayor parte de sus productos son bienes de consumo final (se trabaja sobre pedidos).

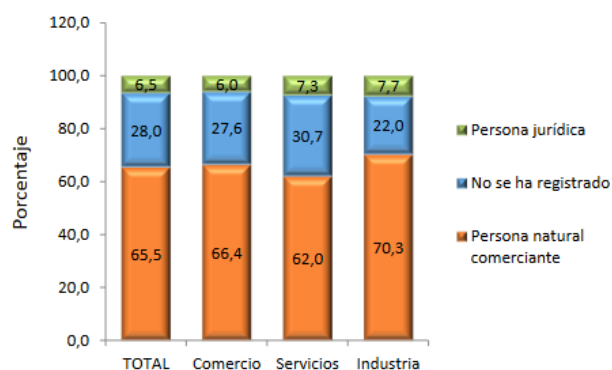
**En relación con su tecnología:** La tecnología empleada es esencialmente artesanal, debido a la utilización intensiva de mano de obra y al empleo de herramientas y equipos sencillos; el conocimiento de un proceso de producción elemental es básico para la creación de este tipo de empresas y el consumo de energía es bastante bajo.

## 6.2 Caracterización de los comerciantes de San Andresito de la 13

La principal estructura de las empresas en los sectores de la industria, comercio y servicios en el país son básicamente microempresas, de estas empresas la mayoría de estas corresponden a la microempresa, empresas familiares, que se ubican principalmente en los estratos 1, 2 y 3.

Una de las características de este tipo de microempresarios es la **informalidad** con la que se mueven en cuanto a la reglamentación y normatividad Colombiana, en donde se encuentran los libros contables, registros de la Cámara de Comercio, licencias de funcionamiento, licencias de sanidad, etc., en la mayoría de los casos se encuentra que en las grandes ciudades los pequeños negocios no cumplen con estas exigencias, lo que conlleva a la existencia de negocios informales.

Para dimensionar este mundo empresarial, es importante resaltar que un 27,6% de los comerciantes no está organizada como verdadera empresa y trabajan en la informalidad, entendiéndose por informalidad si su negocio está registrados en la cámara de comercio y llevan su contabilidad y balances. Participación de los micros establecimientos por tipo de naturaleza jurídica según sector económico.



*Figura 4. Participación de los micros establecimientos por tipo de naturaleza jurídica según sector económico.*

*Fuente: (DANE, 2015)*

## **6.2.1 Esquema de Caracterización de pequeños comerciantes**

La caracterización se lleva a cabo por medio de la observación directa y los resultados obtenidos en las encuestas, teniendo en cuenta que cada pequeño comerciante es un microempresario por lo tanto debe de ser administrada como un PYME y sus leyes son las que para este tipo de empresas se aplican.

### **6.2.1.1 Las características que de este tipo de negocios son:**

- Negocios minoristas que abastecen a otros pequeños comerciantes o al usuario final.
- Suelen ser negocios familiares y en la mayoría de los casos ellos siempre han trabajado en lo mismo y no tienen experiencia en otro tipo de trabajos o empresas.
- En su mayoría son informales, no llevan ningún tipo de contabilidad, ni están registradas, principal motivo por el cual el acceso a la banca se hace más difícil y no pueden acceder a préstamos o créditos bancarios.
- De la misma manera que no llevan ningún tipo de contabilidad no están registradas, no hacen pago de tributos o impuestos, tales como el IVA o la declaración de renta.
- En su gran porcentaje estos negocios están en arriendo motivo por el cual la infraestructura es muy pobre y a la larga puede ser una desventaja ya que los grandes comercios si son más elegantes y vistosos y hacen que la gente se interese o sienta más cómoda en otras superficies.
- En cuanto al tema de conocimiento financiero y de administración, es pobre o escasa, no suelen llevar un inventario de tal manera que se pueda hacer una proyección mes a mes de lo que necesitan para abastecer la demanda, esto como consecuencia hace que en tema de gestión, control, planeación y organización no sea la más adecuada ya que en muchas oportunidades no existe la mercancía para abastecer la demanda o en algunas oportunidades sobra mercancía que es bien sabido es dinero quieto que no están rentando.
- En tema de estrategias y mercadeo también es muy pobre, no suelen existir ofertas como el llamado black Friday, o descuentos de temporadas bajas como si lo hacen las grandes superficies y esto juega en mucha desventaja ya que cuando estos grandes comercios tienen estos descuentos las ventas para este tipo de negocios es muy baja y en muchos casos menos de la esperada, lo que ocasiona una disminución en sus utilidades.
- El dinero que ellos recogen de sus ventas es destinada de dos maneras: la primera y la más común es que este dinero se convierte en efectivo diaria para ellos, la cual se gasta sin obtener ningún beneficio y en el mejor de los casos la reinvierten en el mismo

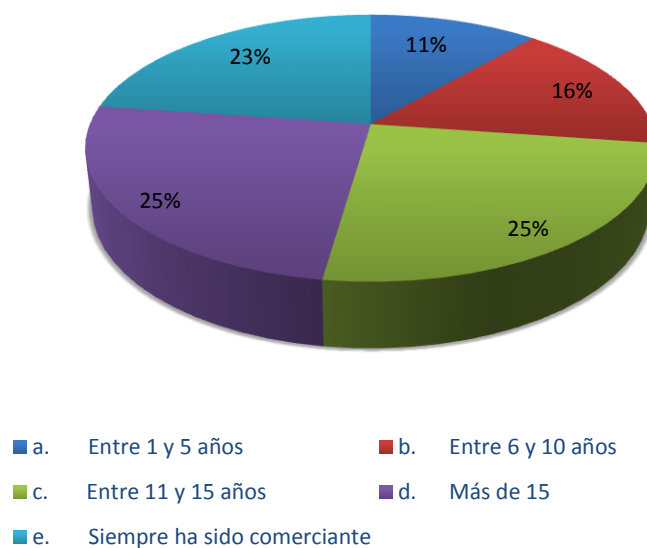
negocio, o como capital de trabajo, planta y equipo, sin embargo, la rentabilidad de esta reinversión no es siempre la esperada ya que su falta de análisis de inversión y manejo del dinero no los hace ver más allá y encontrar nuevas y mejores alternativas de inversión.

- Apalancamiento por medio del sector informal para acceder a un crédito, se realizan por medio de terceros como gota a gota, amigos o familiares, natilleras o cadenas.
- El desconocimiento de bancos que apoyen a este sector como Bancamia, el banco de la mujer entre otros es total y esto hace que ellos no se interesen en lo más mínimo por la banca ya que piensan que la banca solo financia las grandes empresas.

Con el objeto de obtener información de primera mano acerca de las razones por las cuales los comerciantes de San Andresito de la calle 13 no acceden a los créditos bancarios, se realizaron unas encuestas, se buscó con está indagar acerca de la opinión y experiencias de las personas frente a los créditos bancarios y la información que tienen del sector financiero y las opciones que les brinda el mismo a los microempresarios.

Se llevaron a cabo 44 encuestas a una pequeña muestra de los comerciantes de San Andresito de la calle 13, con el objetivo de comprobar o descartar la hipótesis, se quiso observar las apreciaciones que tienen los comerciantes de este sector acerca del sistema financiero y sus implicaciones en el desarrollo de sus microempresas o relaciones comerciales. Del trabajo se puede observar lo siguiente:

### 1. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando como comerciante?



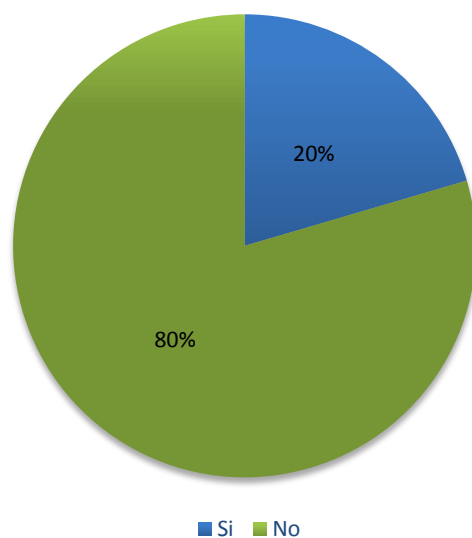
*Figura 5. Pregunta 1 encuesta*

*Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas*

De acuerdo con la pregunta anterior, el 23% de los encuestados afirma que siempre ha trabajado como comerciante, el 25% lleva trabajando entre 11 y 15 años, el 25% lleva trabajando más de 15 años, el 16% entre 6 y 10 años y el 11% afirma que lleva entre 1 y 5 años.

Esto significa que los comerciantes del sector han tenido una sostenibilidad en sus negocios y/o actividades comerciales en la gran mayoría de encuestados.

2. ¿Ha tomado en algún momento un préstamo bancario para financiar su operación del negocio?



*Figura 6. Pregunta 2 encuesta*

Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas

El 80% de los encuestados dice que no ha solicitado un préstamo bancario para operar su negocio, respecto al 20% que afirma si haberse financiado con un crédito bancario.

La anterior respuesta muestra claramente la tendencia que tienen la mayoría de los comerciantes a no financiar sus operaciones comerciales con el sistema financiero y buscan otras formas de financiación.

3.¿De acuerdo con la pregunta anterior N. 2 si su respuesta fue SI, volvería a tomar otra crédito con una entidad bancaria?

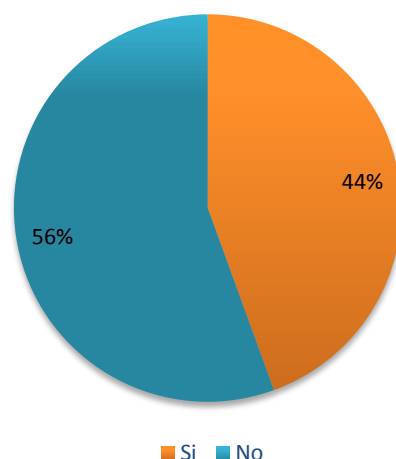


Figura 7. Pregunta 3 encuesta

Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas

De acuerdo a la respuesta anterior se puede evidenciar que el 56% de los encuestados que tuvieron un crédito con el banco, afirma no volver a solicitar un crédito con el mismo principalmente por las siguientes razones:

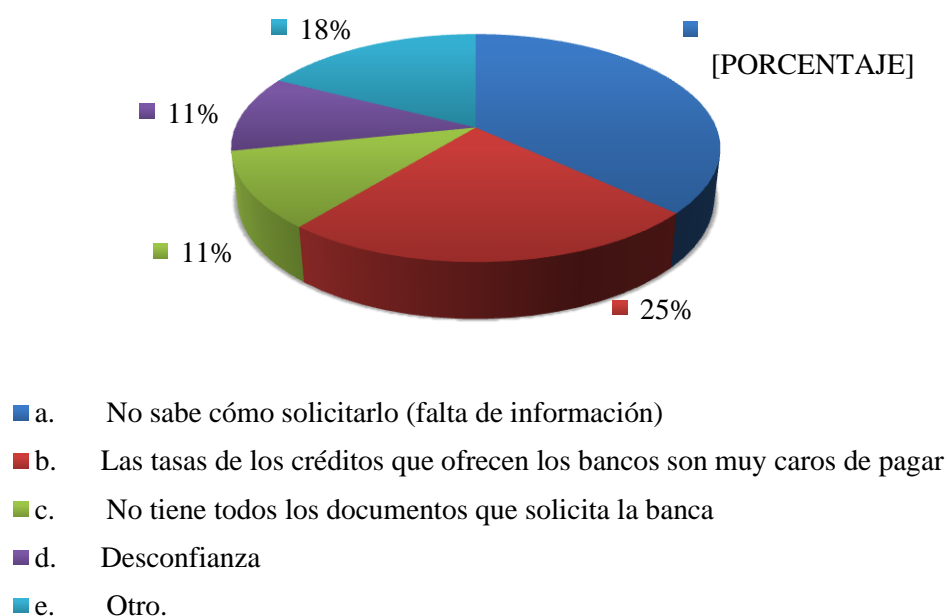
- ✓ Son muchos los tramites y no tendría tiempo
- ✓ Las cuotas son extremadamente altas y si uno se pasa de la fecha le cobran mucho por la multa.
- ✓ Esta reportado en Data Crédito
- ✓ Son muy rígidos a la hora de cobrar, no se puede pasar ni un día.

Por otra parte el 44% afirma que sí volvería a tomar un crédito con el banco y las principales ventajas que ven al respecto son las siguientes:

- ✓ Se puede tomar como préstamos para inversión, trabajar con ese dinero y devolverlo en el menor tiempo posible
- ✓ Los bancos lo sacan a uno de apuros y se debe de ser organizado con estos pagos.

- ✓ Para épocas como Junio o Diciembre es mejor hacer los préstamos, ya que se puede recoger rápido el dinero y pagar rápido al banco de tal manera que la ganancia valga la pena ante los trámites del banco.

4. De acuerdo a la pregunta N.2 si su respuesta fue NO, porque no lo ha hecho?



*Figura 8. Pregunta 4 encuesta*

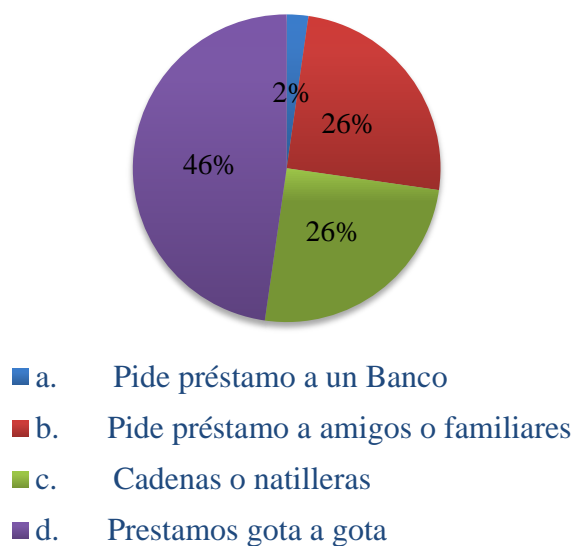
*Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas*

Se puede observar que el 37% de los encuestados dice que no sabe cómo solicitarlo, no tienen información suficiente, el 25% afirma que las tasas de los créditos de los bancos son muy altas, el 11% afirma tener desconfianza, otro 11% dice no tener todos los documentos que solicita el banco para la solicitud del crédito y un 18% dice tener otras razones como:

- ✓ No sabe cómo hacerlo y segundo le daría mucho susto si algún día no tiene con qué pagar lo de la cuota, prefiere pedir prestado a alguien conocido.
- ✓ “No me prestarían ya que estoy reportado en data crédito, ¡ni lo intento!”
- ✓ “No tengo tiempo de ir hasta el banco a averiguar, pues el negocio se queda sin abrir”
- ✓ El monto no lo amerita, para todos los papeles que pide el banco
- ✓ Volvería a pedir un préstamo bancario si va a comprar una casa o finca raíz

De acuerdo a la información suministrada por los encuestados es evidente la falta de información y educación financiera por la mayoría de los encuestados y debido a esto prefieren recurrir a fuentes de financiación más rápidas que ellos sienten confianza y conocen.

5. Cuando necesita crédito ¿Cuál es la fuente de financiación que usa?



*Figura 9. Pregunta 5 encuesta*

*Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas*

De acuerdo a la pregunta anterior se puede observar que el 46% de los comerciantes encuestados solicita créditos gota a gota, el 26% pide préstamos a amigos o familiares, el 26% se financia con cadenas o “natilleras”<sup>1</sup> y el 2% pide préstamo a un banco.

Respecto a lo anterior se puede deducir que es evidente el nivel de informalidad con el que se financian los comerciantes de San Andresito de la calle 13, teniendo en cuenta la falta de información y conocimiento del sector financiero, es más fácil para ellos recurrir a estas herramientas de financiación y ahorro, si bien el gota a gota no es la única forma de financiación de esta población ellos recurren a familiares o amigos, cadenas o natilleras que hacen parte de la informalidad y el desconocimiento de las bondades que ofrece la banca.

6. Si usted necesita dinero para invertir en su negocio y tiene ahorros usted prefiere?

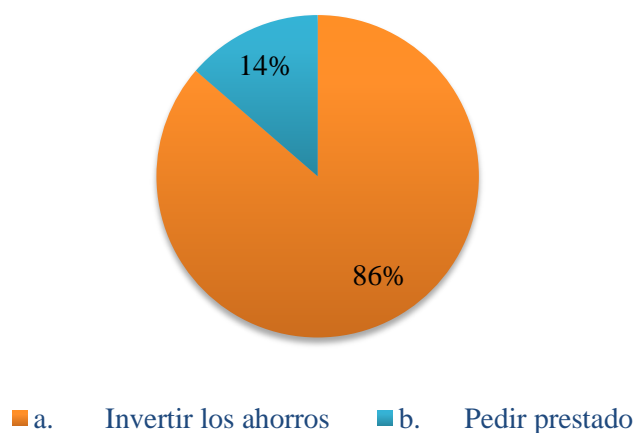


Figura 10. Pregunta 6 encuesta

Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas

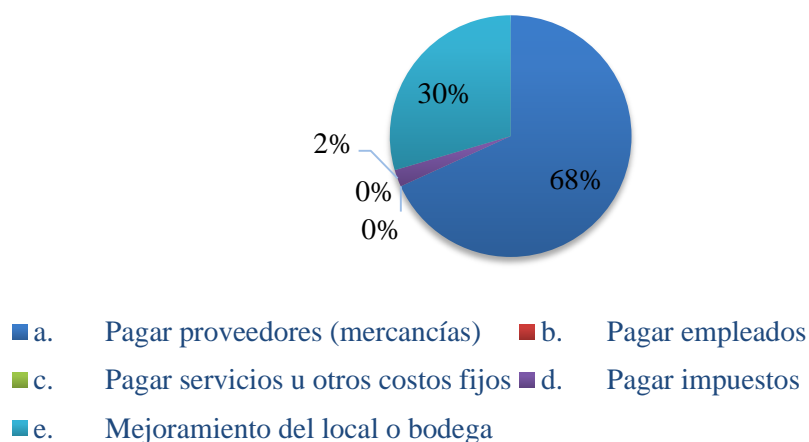
---

<sup>1</sup> Cadenas o Natilleras: Es un sistema de ahorro informal. Asobancaria.

De acuerdo a la pregunta anterior los encuestados respondieron un 86% que prefiere invertir los ahorros en su negocio y un 14% prefiere pedir prestado, para no afectar sus ahorros, ya que algunos de ellos indican que de acuerdo al monto solicitado una parte de los ahorros lo destinan al negocio, ya que es bueno tener ahorros en caso de un imprevisto; por otra parte uno de los encuestados afirma que los ahorros son sagrados y que es bueno invertir en otras cosas, de lo contrario difícilmente lograría obtener cosas diferentes al negocio.

Respecto a esta pregunta es evidente que si hay una cultura de ahorro e inversión en los negocios, lo cual evidencia porque son comerciantes que han logrado permanecer operando comercialmente durante tanto tiempo.

#### 7. ¿Qué tipo de actividad en su negocio requiere que usted pida un crédito?



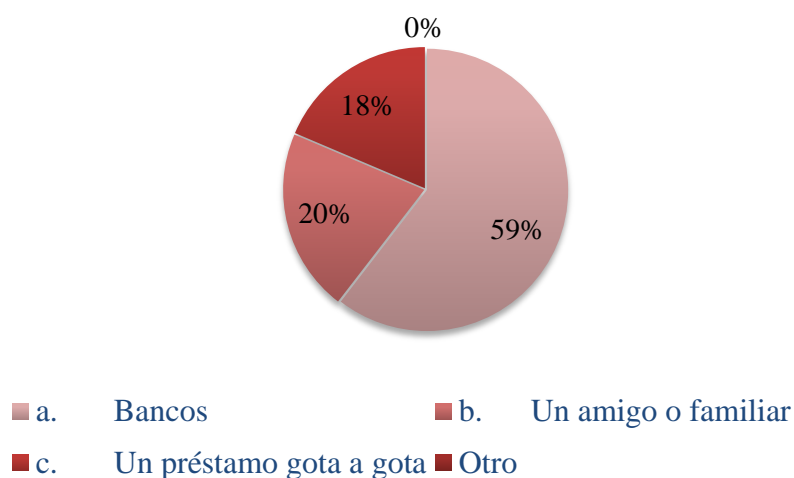
*Figura 11. Pregunta 7 encuesta*

*Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas*

Los encuestados afirman en un 68% que requiere un crédito para el pago de mercancías a proveedores, el 30% es para las mejoras locativas del local y el 2% para el pago de impuestos.

Lo que se puede deducir de lo anterior es que la mayoría de créditos solicitados corresponden a créditos para capital de trabajo.

8. ¿Quién considera usted que cobra más intereses a la hora de hacerle un préstamo?



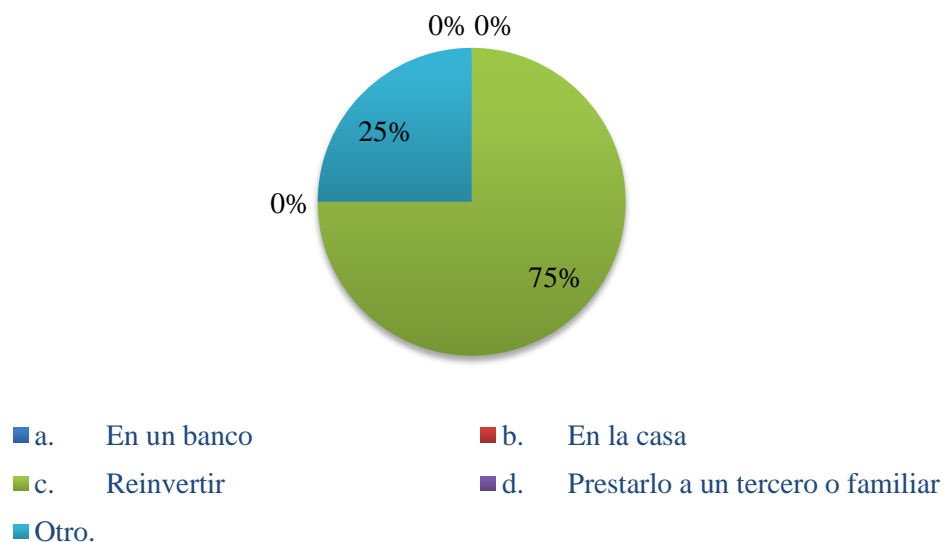
*Figura 12. Pregunta 8 encuesta*

*Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas*

El 59% de los encuestados considera que los bancos cobran más intereses a la hora de hacerle un préstamo, el 20% dice que un amigo o familiar cobra intereses más altos y un 18% afirma que los préstamos gota a gota son los que más cobran intereses.

De lo anterior se puede observar que el impacto de no realizar un buen estudio a la hora de hacer una solicitud de préstamo y conocer el portafolio de productos financieros, sus tasas de interés de acuerdo a las necesidades, como por ejemplo créditos de capital de trabajo, pueden llevar a conclusiones no precisamente correctas de los servicios bancarios.

9. ¿Dónde puede resultar mejor el dinero que le queda de ganancias producto de sus ventas?



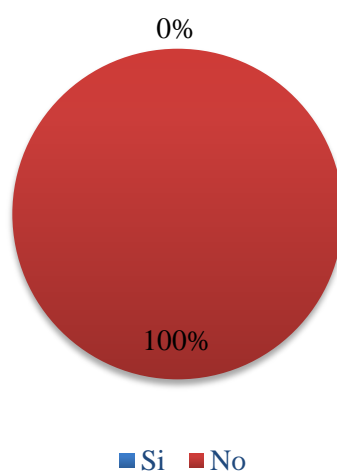
*Figura 13. Pregunta 9 encuesta*

*Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas*

La pregunta anterior realizada a los encuestados responde en un 75% que es mejor reinvertir en el negocio las ganancias producto de las ventas realizadas, un 25% dice que es mejor ahorrarlas en el banco. Siete de los encuestados menciono que si el dinero de las ganancias es suficiente para invertir en finca raíz lo invertiría en eso y otros cuatro encuestados afirmaron que si es suficiente la ganancia la prestaría a un amigo o familiar.

De acuerdo a lo anterior es evidente la reinversión de las ganancias en el mismo negocio precisamente a las necesidades de liquidez a las que viven sometidas la mayoría de microempresas y comerciantes del sector.

10. Ha escuchado usted, o conoce algunas de las ofertas que tienen los bancos como Bancamia, o Mundo banco de la Comunidad, o bancos intermediarios como Caja Social, Bancolombia, Banco Bogotá para otorgar créditos a microempresarios para aumentar



*Figura 14. Pregunta 10 encuesta*

*Fuente: Autores, Ana María Munera, Alexandra Rojas*

Del total de los encuestados el 100% dice desconocer del portafolio de créditos y servicios financieros que ofrecen los bancos más conocidos para créditos a microempresarios.

De lo anterior se puede concluir que es evidente el desconocimiento generalizado de los servicios financieros y la estrategia del sistema financiero formal para dar a conocer sus productos en este sector comercial es muy susceptible de mejoramiento para ampliar la captación, retención, permanencia y formalización de los comerciantes de San Andresito de la calle 13 de la ciudad de Bogotá.

## **7. Incidencia que tiene la bancarización hacia la población de los comerciantes de San Andresito de la Calle 13.**

La inclusión financiera ha demostrado el impacto positivo en distintos aspectos de la vida económica y social de las personas, por un lado la inclusión financiera ha ayudado a generar autonomía en las poblaciones más vulnerables, a reducir su vulnerabilidad, a mejorar los esquemas de formalización, mejora los niveles de seguridad en el uso de sistemas transaccionales, la inclusión financiera permite establecer un puente entre políticas sociales y los esfuerzos de desarrollo económico. La inclusión financiera ayuda a los procesos de inclusión social, ya que cuando llega a las personas logra efectos de manera directa:

- Empodera al microempresario, ya que le permite mejorar sus posibilidades de negociación, el uso de tarjetas de crédito y débito, así como el microcrédito permite acceso a diferentes posibilidades del mercado y mejorar las relaciones comerciales y de su entorno.
- Reduce la vulnerabilidad, ya que el acceso a los seguros y micro seguros ayuda a enfrentar una eventual emergencia, para enfrentar de una mejor manera cualquier calamidad.
- Articula los esfuerzos de inclusión social y de inclusión económica
- Desarrolla capacidades financieras, esto no se traduce a más adquisiciones de productos financieros, pero el hecho de interactuar y conocer el medio le permite experimentar y finalmente aportar una capacidad de decidir y actuar de acuerdo a las mejores opciones que puede tener en el mercado financiero.

Como se ha comentado en capítulos anteriores las Pymes en Colombia representa el 94,7% de las empresas en Colombia, siendo este porcentaje muy significativo convirtiéndose en el motor o columna vertebral de la economía Colombiana, se consideran las mayores generadoras de empleo y con un gran porcentaje de participación dentro del producto interno bruto.

Por este motivo es importante que estas empresas tengan rentabilidad y flujos de caja positivos y sostenibles en el tiempo, es decir, en el no solo en el corto, sino en el mediano y largo plazo de tal manera que no solo se mantengan sino que puedan crecer y seguir siendo generadoras de empleo.

La modalidad de crédito informal más usada por este tipo de comerciantes es el gota a gota según los resultados que arrojaron las encuestas, este tipo de préstamos alcanza en promedio un 20% mes vencido (bancoomeva, 2016), durante la encuesta se le hizo la pregunta a dos personas sobre el porcentaje que pagan a estos prestamistas y ellos afirmaron que es del 15% mes vencido (se tomó este porcentaje para el cálculo y la proyección de las tasas).

Es una proporción importante de los ingresos mensuales del negocio que se van para el pago de los intereses a razón de la deuda o del préstamo, lo que no les permite hacer un ahorro o una inversión pronta para el negocio, este tipo de préstamo les ha generado una dependencia constante porque las ganancias del negocio van para el pago de intereses mensuales, generando una cadena pues nunca hay dinero suficiente por lo que siempre necesitan más.

Depender de esa modalidad de crédito les ha impedido adquirir un préstamo en una entidad financiera donde tendrían la posibilidad de abrir una historia crediticia y donde se pactan pagos mensuales con una tasa de interés mucho menor lo que les permitiría tener dinero disponible para invertir en el negocio en el mediano plazo y aumentar la rentabilidad.

A continuación se elabora una proyección del costo en el que incurren las empresas en el pago de sus intereses, al pedir préstamo como los intermediarios financieros como bancos o cooperativas y con prestamistas.

Tabla 5. Liquidación de intereses a 30 días

| <b>PAGO DE INTERESES POR FINANCIAMIENTO A 30 DIAS A MICROEMPRESARIOS</b> |              |                 |                  |                          |                  |                          |                  |                    |                  |
|--------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------|------------------|
| <b>MONTO</b>                                                             |              | <b>BANCAMIA</b> |                  | <b>BANCO CAJA SOCIAL</b> |                  | <b>BANCO DE LA MUJER</b> |                  | <b>PRESTAMISTA</b> |                  |
| <b>SMLV</b>                                                              | <b>COP</b>   | <b>TASA</b>     | <b>INTERESES</b> | <b>TASA</b>              | <b>INTERESES</b> | <b>TASA</b>              | <b>INTERESES</b> | <b>TASA</b>        | <b>INTERESES</b> |
| <b>1 SMLV</b>                                                            | \$686.454    | 2,69%           | \$18.474         | 2,97%                    | \$20.417         | 2,84%                    | \$19.520         | 15%                | \$102.967        |
| <b>5 SMLV</b>                                                            | \$3.432.270  | 2,69%           | \$92.368         | 2,97%                    | \$102.086        | 2,84%                    | \$97.601         | 15%                | \$514.837        |
| <b>10 SMLV</b>                                                           | \$6.864.540  | 2,69%           | \$184.737        | 2,97%                    | \$204.173        | 2,84%                    | \$195.201        | 15%                | \$1.029.675      |
| <b>15 SMLV</b>                                                           | \$10.296.810 | 2,69%           | \$277.105        | 2,97%                    | \$306.259        | 2,84%                    | \$292.802        | 15%                | \$1.544.512      |
| <b>20 SMLV</b>                                                           | \$13.729.080 | 2,69%           | \$369.473        | 2,97%                    | \$408.346        | 2,84%                    | \$390.402        | 15%                | \$2.059.350      |
| <b>25 SMLV</b>                                                           | \$17.161.350 | 2,69%           | \$461.842        | 2,97%                    | \$510.432        | 2,84%                    | \$488.003        | 15%                | \$2.574.187      |
| <b>30 SMLV</b>                                                           | \$20.593.620 | 2,69%           | \$554.210        | 2,97%                    | \$612.519        | 2,84%                    | \$585.603        | 15%                | \$3.089.025      |
| <b>35 SMLV</b>                                                           | \$24.025.890 | 2,69%           | \$646.579        | 2,97%                    | \$714.605        | 2,84%                    | \$683.204        | 15%                | \$3.603.862      |
| <b>40 SMLV</b>                                                           | \$27.458.160 | 2,69%           | \$738.947        | 2,97%                    | \$816.692        | 2,84%                    | \$780.805        | 15%                | \$4.118.699      |
| <b>45 SMLV</b>                                                           | \$30.890.430 | 2,69%           | \$831.315        | 2,84%                    | \$878.405        | 2,53%                    | \$782.271        | 15%                | \$4.633.537      |
| <b>50 SMLV</b>                                                           | \$34.322.700 | 2,69%           | \$923.684        | 2,84%                    | \$976.006        | 2,53%                    | \$869.190        | 15%                | \$5.148.374      |
| <b>55 SMLV</b>                                                           | \$37.754.970 | 2,69%           | \$1.016.052      | 2,84%                    | \$1.073.606      | 2,53%                    | \$956.109        | 15%                | \$5.663.212      |
| <b>60 SMLV</b>                                                           | \$41.187.240 | 2,69%           | \$1.108.420      | 2,84%                    | \$1.171.207      | 2,53%                    | \$1.043.028      | 15%                | \$6.178.049      |
| <b>65 SMLV</b>                                                           | \$44.619.510 | 2,69%           | \$1.200.789      | 2,84%                    | \$1.268.807      | 2,53%                    | \$1.129.947      | 15%                | \$6.692.886      |
| <b>70 SMLV</b>                                                           | \$48.051.780 | 2,69%           | \$1.293.157      | 2,84%                    | \$1.366.408      | 2,53%                    | \$1.216.866      | 15%                | \$7.207.724      |
| <b>75 SMLV</b>                                                           | \$51.484.050 | 2,69%           | \$1.385.526      | 2,84%                    | \$1.464.008      | 2,53%                    | \$1.303.785      | 15%                | \$7.722.561      |
| <b>80 SMLV</b>                                                           | \$54.916.320 | 2,69%           | \$1.477.894      | 2,84%                    | \$1.561.609      | 2,53%                    | \$1.390.704      | 15%                | \$8.237.399      |

Tabla 6. Liquidación de intereses a 90 días

| <b>PAGO DE INTERESES POR FINANCIAMIENTO A 90 DIAS A MICROEMPRESARIOS</b> |              |                 |                  |                          |                  |                          |                  |                    |                  |
|--------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------|------------------|
| <b>MONTO</b>                                                             |              | <b>BANCAMIA</b> |                  | <b>BANCO CAJA SOCIAL</b> |                  | <b>BANCO DE LA MUJER</b> |                  | <b>PRESTAMISTA</b> |                  |
| <b>SMLV</b>                                                              | <b>COP</b>   | <b>TASA</b>     | <b>INTERESES</b> | <b>TASA</b>              | <b>INTERESES</b> | <b>TASA</b>              | <b>INTERESES</b> | <b>TASA</b>        | <b>INTERESES</b> |
| <b>1 SMLV</b>                                                            | \$686.454    | 8,29%           | \$56.926         | 9,19%                    | \$63.092         | 8,78%                    | \$60.241         | 52,09%             | \$357.554        |
| <b>5 SMLV</b>                                                            | \$3.432.270  | 8,29%           | \$284.629        | 9,19%                    | \$315.459        | 8,78%                    | \$301.207        | 52,09%             | \$1.787.771      |
| <b>10 SMLV</b>                                                           | \$6.864.540  | 8,29%           | \$569.259        | 9,19%                    | \$630.918        | 8,78%                    | \$602.414        | 52,09%             | \$3.575.543      |
| <b>15 SMLV</b>                                                           | \$10.296.810 | 8,29%           | \$853.888        | 9,19%                    | \$946.377        | 8,78%                    | \$903.620        | 52,09%             | \$5.363.314      |
| <b>20 SMLV</b>                                                           | \$13.729.080 | 8,29%           | \$1.138.518      | 9,19%                    | \$1.261.835      | 8,78%                    | \$1.204.827      | 52,09%             | \$7.151.086      |
| <b>25 SMLV</b>                                                           | \$17.161.350 | 8,29%           | \$1.423.147      | 9,19%                    | \$1.577.294      | 8,78%                    | \$1.506.034      | 52,09%             | \$8.938.857      |
| <b>30 SMLV</b>                                                           | \$20.593.620 | 8,29%           | \$1.707.776      | 9,19%                    | \$1.892.753      | 8,78%                    | \$1.807.241      | 52,09%             | \$10.726.628     |
| <b>35 SMLV</b>                                                           | \$24.025.890 | 8,29%           | \$1.992.406      | 9,19%                    | \$2.208.212      | 8,78%                    | \$2.108.447      | 52,09%             | \$12.514.400     |
| <b>40 SMLV</b>                                                           | \$27.458.160 | 8,29%           | \$2.277.035      | 9,19%                    | \$2.523.671      | 8,78%                    | \$2.409.654      | 52,09%             | \$14.302.171     |
| <b>45 SMLV</b>                                                           | \$30.890.430 | 8,29%           | \$2.561.664      | 8,78%                    | \$2.710.861      | 7,79%                    | \$2.406.746      | 52,09%             | \$16.089.943     |
| <b>50 SMLV</b>                                                           | \$34.322.700 | 8,29%           | \$2.846.294      | 8,78%                    | \$3.012.068      | 7,79%                    | \$2.674.162      | 52,09%             | \$17.877.714     |
| <b>55 SMLV</b>                                                           | \$37.754.970 | 8,29%           | \$3.130.923      | 8,78%                    | \$3.313.274      | 7,79%                    | \$2.941.578      | 52,09%             | \$19.665.486     |
| <b>60 SMLV</b>                                                           | \$41.187.240 | 8,29%           | \$3.415.553      | 8,78%                    | \$3.614.481      | 7,79%                    | \$3.208.994      | 52,09%             | \$21.453.257     |
| <b>65 SMLV</b>                                                           | \$44.619.510 | 8,29%           | \$3.700.182      | 8,78%                    | \$3.915.688      | 7,79%                    | \$3.476.410      | 52,09%             | \$23.241.028     |
| <b>70 SMLV</b>                                                           | \$48.051.780 | 8,29%           | \$3.984.811      | 8,78%                    | \$4.216.895      | 7,79%                    | \$3.743.826      | 52,09%             | \$25.028.800     |
| <b>75 SMLV</b>                                                           | \$51.484.050 | 8,29%           | \$4.269.441      | 8,78%                    | \$4.518.102      | 7,79%                    | \$4.011.243      | 52,09%             | \$26.816.571     |
| <b>80 SMLV</b>                                                           | \$54.916.320 | 8,29%           | \$4.554.070      | 8,78%                    | \$4.819.308      | 7,79%                    | \$4.278.659      | 52,09%             | \$28.604.343     |

*Tabla 7. Liquidación de intereses a 180 días*

| <b>PAGO DE INTERESES POR FINANCIAMIENTO A 180 DIAS A MICROEMPRESARIOS</b> |                 |             |                  |                          |                  |                          |                  |                    |                  |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------|------------------|
| <b>MONTO</b>                                                              | <b>BANCAMIA</b> |             |                  | <b>BANCO CAJA SOCIAL</b> |                  | <b>BANCO DE LA MUJER</b> |                  | <b>PRESTAMISTA</b> |                  |
| <b>SMLV</b>                                                               | <b>COP</b>      | <b>TASA</b> | <b>INTERESES</b> | <b>TASA</b>              | <b>INTERESES</b> | <b>TASA</b>              | <b>INTERESES</b> | <b>TASA</b>        | <b>INTERESES</b> |
| <b>1 SMLV</b>                                                             | \$686.454       | 17,27%      | \$118.57         | 19,23%                   | \$131.982        | 18,32                    | \$125.769        | 131,30%            | \$901.348        |
| <b>5 SMLV</b>                                                             | \$3.432.270     | 17,27%      | \$592.862        | 19,23%                   | \$659.911        | 18,32                    | \$628.847        | 131,30%            | \$4.506.742      |
| <b>10 SMLV</b>                                                            | \$6.864.540     | 17,27%      | \$1.185.724      | 19,23%                   | \$1.319.823      | 18,32%                   | \$1.257.693      | 131,30%            | \$9.013.484      |
| <b>15 SMLV</b>                                                            | \$10.296.810    | 17,27%      | \$1.778.587      | 19,23%                   | \$1.979.734      | 18,32%                   | \$1.886.540      | 131,30%            | \$13.520.226     |
| <b>20 SMLV</b>                                                            | \$13.729.080    | 17,27%      | \$2.371.449      | 19,23%                   | \$2.639.646      | 18,32%                   | \$2.515.387      | 131,30%            | \$18.026.968     |
| <b>25 SMLV</b>                                                            | \$17.161.350    | 17,27%      | \$2.964.311      | 19,23%                   | \$3.299.557      | 18,32%                   | \$3.144.233      | 131,30%            | \$22.533.709     |
| <b>30 SMLV</b>                                                            | \$20.593.620    | 17,27%      | \$3.557.174,15   | 19,23%                   | \$3.959.468      | 18,32%                   | \$3.773.080      | 131,30%            | \$27.040.451     |
| <b>35 SMLV</b>                                                            | \$24.025.890    | 17,27%      | \$4.150.036,51   | 19,23%                   | \$4.619.380      | 18,32%                   | \$4.401.926      | 131,30%            | \$31.547.193     |
| <b>40 SMLV</b>                                                            | \$27.458.160    | 17,27%      | \$4.742.898,87   | 19,23%                   | \$5.279.291      | 18,32%                   | \$5.030.773      | 131,30%            | \$36.053.935     |
| <b>45 SMLV</b>                                                            | \$30.890.430    | 17,27%      | \$5.335.761,23   | 18,32%                   | \$5.659.620      | 16,19%                   | \$5.001.006      | 131,30%            | \$40.560.677     |
| <b>50 SMLV</b>                                                            | \$34.322.700    | 17,27%      | \$5.928.623,58   | 18,32%                   | \$6.288.466      | 16,19%                   | \$5.556.674      | 131,30%            | \$45.067.419     |
| <b>55 SMLV</b>                                                            | \$37.754.970    | 17,27%      | \$6.521.485,94   | 18,32%                   | \$6.917.313      | 16,19%                   | \$6.112.341      | 131,30%            | \$49.574.161     |
| <b>60 SMLV</b>                                                            | \$41.187.240    | 17,27%      | \$7.114.348,30   | 18,32%                   | \$7.546.160      | 16,19%                   | \$6.668.008      | 131,30%            | \$54.080.903     |
| <b>65 SMLV</b>                                                            | \$44.619.510    | 17,27%      | \$7.707.210,66   | 18,32%                   | \$8.175.006      | 16,19%                   | \$7.223.676      | 131,30%            | \$58.587.645     |
| <b>70 SMLV</b>                                                            | \$48.051.780    | 17,27%      | \$8.300.073,02   | 18,32%                   | \$8.803.853      | 16,19%                   | \$7.779.343      | 131,30%            | \$63.094.387     |
| <b>75 SMLV</b>                                                            | \$51.484.050    | 17,27%      | \$8.892.935,38   | 18,32%                   | \$9.432.699      | 16,19%                   | \$8.335.010      | 131,30%            | \$67.601.128     |
| <b>80 SMLV</b>                                                            | \$54.916.320    | 17,27%      | \$9.485.797,74   | 18,32%                   | \$10.061.546     | 16,19%                   | \$8.890.678      | 131,30%            | \$72.107.870     |

Tabla 8. Liquidación de intereses a 360 días

| <b>PAGO DE INTERESES POR FINANCIAMIENTO A 360 DIAS A MICROEMPRESARIOS</b> |              |                 |                  |                          |                  |                          |                  |                    |                  |
|---------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------|------------------|
| <b>MONTO</b>                                                              |              | <b>BANCAMIA</b> |                  | <b>BANCO CAJA SOCIAL</b> |                  | <b>BANCO DE LA MUJER</b> |                  | <b>PRESTAMISTA</b> |                  |
| <b>SMLV</b>                                                               | <b>COP</b>   | <b>TASA</b>     | <b>INTERESES</b> | <b>TASA</b>              | <b>INTERESES</b> | <b>TASA</b>              | <b>INTERESES</b> | <b>TASA</b>        | <b>INTERESES</b> |
| <b>1 SMLV</b>                                                             | \$686.454    | 38%             | \$257.626        | 42%                      | \$289.340        | 40%                      | \$274.582        | 435%               | \$2.986.247      |
| <b>5 SMLV</b>                                                             | \$3.432.270  | 38%             | \$1.288.131      | 42%                      | \$1.446.702      | 40%                      | \$1.372.908      | 435%               | \$14.931.233     |
| <b>10 SMLV</b>                                                            | \$6.864.540  | 38%             | \$2.576.262      | 42%                      | \$2.893.404      | 40%                      | \$2.745.816      | 435%               | \$29.862.466     |
| <b>15 SMLV</b>                                                            | \$10.296.810 | 38%             | \$3.864.393      | 42%                      | \$4.340.105      | 40%                      | \$4.118.724      | 435%               | \$44.793.699     |
| <b>20 SMLV</b>                                                            | \$13.729.080 | 38%             | \$5.152.524      | 42%                      | \$5.786.807      | 40%                      | \$5.491.632      | 435%               | \$59.724.932     |
| <b>25 SMLV</b>                                                            | \$17.161.350 | 38%             | \$6.440.655      | 42%                      | \$7.233.509      | 40%                      | \$6.864.540      | 435%               | \$74.656.165     |
| <b>30 SMLV</b>                                                            | \$20.593.620 | 38%             | \$7.728.786      | 42%                      | \$8.680.211      | 40%                      | \$8.237.448      | 435%               | \$89.587.398     |
| <b>35 SMLV</b>                                                            | \$24.025.890 | 38%             | \$9.016.917      | 42%                      | \$10.126.913     | 40%                      | \$9.610.356      | 435%               | \$104.518.631    |
| <b>40 SMLV</b>                                                            | \$27.458.160 | 38%             | \$10.305.047     | 42%                      | \$11.573.614     | 40%                      | \$10.983.264     | 435%               | \$119.449.863    |
| <b>45 SMLV</b>                                                            | \$30.890.430 | 38%             | \$11.593.178     | 40%                      | \$12.356.172     | 35%                      | \$10.811.651     | 435%               | \$134.381.096    |
| <b>50 SMLV</b>                                                            | \$34.322.700 | 38%             | \$12.881.309     | 40%                      | \$13.729.080     | 35%                      | \$12.012.945     | 435%               | \$149.312.329    |
| <b>55 SMLV</b>                                                            | \$37.754.970 | 38%             | \$14.169.440     | 40%                      | \$15.101.988     | 35%                      | \$13.214.240     | 435%               | \$164.243.562    |
| <b>60 SMLV</b>                                                            | \$41.187.240 | 38%             | \$15.457.571     | 40%                      | \$16.474.896     | 35%                      | \$14.415.534     | 435%               | \$179.174.795    |
| <b>65 SMLV</b>                                                            | \$44.619.510 | 38%             | \$16.745.702     | 40%                      | \$17.847.804     | 35%                      | \$15.616.829     | 435%               | \$194.106.028    |
| <b>70 SMLV</b>                                                            | \$48.051.780 | 38%             | \$18.033.833     | 40%                      | \$19.220.712     | 35%                      | \$16.818.123     | 435%               | \$209.037.261    |
| <b>75 SMLV</b>                                                            | \$51.484.050 | 38%             | \$19.321.964     | 40%                      | \$20.593.620     | 35%                      | \$18.019.418     | 435%               | \$223.968.494    |
| <b>80 SMLV</b>                                                            | \$54.916.320 | 38%             | \$20.610.095     | 40%                      | \$21.966.528     | 35%                      | \$19.220.712     | 435%               | \$238.899.727    |

Como se puede observar en las tablas N.5,6,7 y 8 donde se realiza una simulación del pago de los intereses por financiamiento que los microempresarios deben de pagar a 30, 90, 180 y 360 días respectivamente, se puede observar que las fuentes de financiación más costosas a las que se enfrentan estos pequeños empresarios es por medio de prestamistas comparadas con una entidad bancaria, aquí surge uno de los problemas más comunes y es la falta de educación financiera a la que se enfrentan estos pequeños comerciantes ya que ellos no diferencian entre una tasa anual o mensual y a la hora de tomar un préstamo gota a gota, en realidad están pagando tasas que alcanzan el 435,05% efectivo anual, esta es tal vez la principal razón por la cual aunque los negocios fluyan, tengas sus clientes y diariamente tengan un buen flujo de caja, estos no puedan crecer, ya que sus ingresos y por ende las ganancias son destinados en gran medida al pago de los gastos financieros que deben de pagar a sus prestamistas.

De la simulación se concluye además que el crédito más favorable saldría para un pequeño empresario que quiera invertir en capital de trabajo o maquinaria y equipo es con el Banco de la Mujer y como segunda opción Bancamia y que además de sus buenas tasas, la documentación requerida por este banco es de fácil acceso y que muy seguramente este microempresario podría presentar para adelantar un crédito.

Además es de destacar que estas dos entidades bancarias el Banco de la Mujer y Bancamia, antes de hacer un préstamo siempre hacen un estudio previo acerca del crédito que van a otorgar y en particular para este tipo de créditos que son a microempresarios ellos lo otorgan si y solo si son con propósitos comerciales, no son préstamos destinados al consumo, ya que tienen claro que el rendimientos de estos negocios son los que les dan la oportunidad no solo de cumplir con sus obligaciones del día a día, sus obligaciones bancarias sino también son las que les permiten tener calidad de vida.

## 8. Conclusiones y recomendaciones

- La inclusión financiera es una de las herramientas para combatir la pobreza, si las personas con mayores necesidades logran acceder a un sistema financiero que apoye a los emprendedores, que dinamice la economía local y que posibilite un crecimiento económico inclusivo, es claro que los microcréditos son el instrumento más útil para que los comerciantes accedan al sistema financiero, ya que posibilitan las actividades generadoras de ingresos, el desarrollo de cierta capacidad de ahorro, la estabilización del consumo y la protección contra riesgos.
- La inclusión financiera debe permitir hacer el tránsito y el puente entre programas protectores y asistenciales a programas facilitadores y de desarrollo que permitan a las poblaciones vulnerables iniciar procesos de acumulación de activos, de innovación tecnológica, incursión de nuevos mercados.
- Desde el punto de vista de la banca es importante que los bancos estén comprometidos con el microcrédito, es importante que antes de otorgar el crédito lo hagan bajo una metodología de finanzas productiva, ya que en las grandes superficies y los bancos que dan crédito de consumo en algunas oportunidades no tienen en cuenta que un pequeño empresario no puede sobre endeudarse ya que sus ingresos no dan para cubrir con todas las obligaciones.
- Los microempresarios deben de hacer un buen uso de los microcréditos y no sobreendeudarse ya que estos se están poniendo de moda y los microempresarios se consideran buenos pagadores, por tal motivo se les ofrece todo tipo de productos, desde un crédito para su actividad comercial hasta tarjetas de crédito para consumo masivo con un cupo alto, esto hace que a los dos meses este cliente ya no cumpla ni con el préstamo bancario de su empresa ni le cumpla a la superficie o banco que le otorgo la tarjeta de crédito y esto hace que sea lesivo para el consumidor ya que lo sacan del sistema, a la larga el perjudicado es el empresario ya que es excluido, en su diferencia el banco sigue con su operación ya que este tipo de perdidas están asumidas.
- Aunque las tasas de interés del microcrédito son de las más altas y costosas del mercado, el microcrédito permite reivindicar a la gente y darles la oportunidad de tener un crédito más económico de tal manera que sus utilidades al final del mes, del semestre y del año sean mucho más altas de tal manera que pueda reinvertir y ser sostenible no solo en el corto, sino en el mediano y largo plazo.
- La falta de conocimiento en tema de administración, finanzas, gestión es una constante dentro del sector, esta falta de conocimiento impide el crecimiento del sector.
- Es importante la interacción de las personas con el sistema financiero es fundamental , por tanto no basta con enseñarle a la gente que los servicios financieros le pueden resolver problemas hay que permitirle experimentar y demostrarle que son útiles, por ello no solamente se requiere tener buenos productos que no le transfieran riesgos ni

sobrecostos por parte de las entidades financieras, deben ser útiles y fáciles de entender y tener procesos de educación financiera consistentes con aquello que se les está proponiendo utilizar, además de respetar los ritmos de aprendizaje de cada usuario.

- Las microempresas se consideran la columna vertebral de la economía Colombiana, por un lado hacen parte del 94,7% de mundo empresarial del país y por otro lado son las mayores generadoras de empleo, motivo por el cual tanto la banca como el gobierno deben de seguir trabajando en la sostenibilidad y crecimiento de estas empresas y en el caso particular de los comerciantes de San Andresito de la Calle 13 organizar campañas educativas de tal manera que ellos puedan asistir sin necesidad de sacrificar todo su día de trabajo.
- Se recomienda que partiendo de esta investigación se realicen otros estudios para fomentar la educación financiera en este tipo de población para incentivar la inclusión financiera por parte de los comerciantes en los diferentes sectores de la ciudad de Bogotá y en general de todo el país.
- A la universidad la Gran Colombia que siga incentivando este tipo de estudios y de ser posible el impacto positivo para este tipo de personas o microempresarios.



## Referencias

- Asobancaria. (2014). Informe Especial de Estabilidad Financiera; Inclusion Financiera. Bogota: ISSN - 1692 - 4029.
- Asobancaria. (2014). Informe trimestral de Inclusion Financiera. Bogota.
- B., M. (2006). Una Nueva politica oara un mayor acceso a los servicios financieros en Colombia. Bogota.
- Banca de las Oportunidades*. (s.f.). Obtenido de <http://www.bancadelasoportunidades.com/contenido/contenido.aspx?catID=302&conID=1365>
- Banco de la republica*. (s.f.). Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/es/tags/bancarizacion>
- Cano, C. G., & Esguerra, M. &. (2016). *Inclusion Financiera en Colombia* . Bogotá : Banco Republica.
- CEPAL*. (s.f.). Obtenido de [http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/5/36875/acosta\\_pobreza\\_curso\\_ps\\_cartagena210809.pdf](http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/5/36875/acosta_pobreza_curso_ps_cartagena210809.pdf)
- Gomez, S. C. (2015). Congreso de Inclusion Financiera y Metodos de Pago. Bogota: Asobancaria.
- J.C., F. X. (1997). *Economia Bancaria*. Madrid: Reproducciones S.A.
- Landinez, M. (2004). Las Ventas Ambulantes en Bogotá Aproximacion social y economia. *Scielo*, 102, 179.
- Lidon, J. (1997). Macroeconomia. En J. Lidon, *Macroeconomia* (pág. 67). Valencia, España.
- Maldonado, J. &. (2010). Estrategias de suavizacion del consumo y del ingreso de las madres beneficiadas de Familias en Accion:.. *Serie de Documento CEDE*, 12-25.
- Ministerio de Educación*. (s.f.). Obtenido de [http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85906\\_archivo\\_pdf.pdf](http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85906_archivo_pdf.pdf)
- Saiden, C. T. (2009). Bancarizacion, Una Aproximacion al caso Colombiano y a la Luz de América Latina. Bogota: Pontificie Universidad Javeriana.



**Anexos****FORMATO DE ENCUESTA****ENCUESTA SOBRE FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE CREDITO  
PARA COMERCIANTES**

Trabajo de grado de Ana María Múnera Linares y Alexandra Rojas Caicedo

Por favor, dedique un corto tiempo a contestar esta encuesta, la información que aporta no será utilizada para ningún propósito que no sea distinto a una investigación académica.

**Marque con una X la respuesta que considere correcta.**

**1. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando como comerciante?**

- a. Entre 1 y 5 años
- b. Entre 6 y 10 años
- c. Entre 11 y 15 años
- d. Más de 15
- e. Siempre ha sido comerciante

**2. ¿Ha tomado en algún momento un préstamo bancario para financiar su operación del negocio?**

- a. Si
- b. No

**3. ¿De acuerdo con la pregunta anterior N. 2 si su respuesta fue SI, volvería a tomar otra crédito con una entidad bancaria?**

- a. Si
- b. No

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

**4. De acuerdo a la pregunta N.2 si su respuesta fue NO, ¿Por qué no lo ha hecho?**

- a. No sabe cómo solicitarlo (falta de información)
- b. Las tasas de los créditos que ofrecen los bancos son muy caros de pagar
- c. No tiene todos los documentos que solicita la banca
- d. Desconfianza
- e. Otro. ¿Cual? \_\_\_\_\_

**5. Cuando necesita crédito, ¿Cuál es la fuente de financiación que usa?.**

- a. Pide préstamo a un Banco
- b. Pide préstamo a amigos o familiares
- c. Cadenas o natilleras
- d. Prestamos gota a gota

**6. Si usted necesita dinero para invertir en su negocio y tiene ahorros ¿usted prefiere?**

- a. Invertir los ahorros
- b. Pedir prestado

**7. ¿Qué tipo de actividad en su negocio requiere que usted pida un crédito?**

- a. Pagar proveedores (mercancías)
- b. Pagar empleados
- c. Pagar servicios u otros costos fijos
- d. Pagar impuestos
- e. Mejoramiento del local o bodega
- f. Otro. ¿Cual? \_\_\_\_\_

**8. ¿Quién considera usted que cobra más intereses a la hora de hacerle un préstamo?**

- a. Bancos
- b. Un amigo o familiar
- c. Un préstamo gota a gota
- d. Otro. ¿Cual? \_\_\_\_\_

**9. ¿Dónde puede resultar mejor el dinero que le queda de ganancias producto de sus ventas?**

- a. En un banco
- b. En la casa
- c. Reinvertir
- d. Prestarlo a un tercero o familiar
- e. Otro. ¿Cual? \_\_\_\_\_

**10. Ha escuchado usted, o conoce algunas de las ofertas que tienen los bancos como BANCAMIA, o MUNDO MUJER EL BANCO DE LA COMUNIDAD, o bancos intermediarios como Caja Social, Bancolombia, Banco Bogotá para otorgar créditos a microempresarios para aumentar su capital de trabajo, maquinaria, plata o equipo o mejoras para su local o bodega?**

- a. Si
- b. No

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**