



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

**Exclusión Financiera, Fuentes No Formales de Financiamiento e Informalidad en los
Comerciantes Mayoristas de Alimentos de CORABASTOS**

Sindy Carolina Díaz Perdomo

Carlos Julio Moreno

Trabajo presentado para optar al título de Magister en Ciencias Económicas

Director de la Tesis

PhD. Gustavo Adolfo Díaz Valencia

Universidad Santo Tomás

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Bogotá, DC

2019

Agradecimientos

Los autores de esta investigación expresan su especial agradecimiento: al Dr. Fabio Velásquez Botero, por sus valiosos comentarios en el inicio de este trabajo; al Dr. Gustavo Adolfo Diaz Valencia, por su constante orientación durante el desarrollo de esta investigación; al Dr. Diego Escobar Uribe, por su acompañamiento desde la concepción de la idea hasta la finalización, por sus valiosos aportes y comentarios y su apoyo incondicional que propició la culminación de este sueño; por último, al Dr. Álvaro Andrés Vernazza, por la confianza depositada en nosotros y su valioso apoyo para hacer realidad la culminación de la maestría y abrir las puertas en la Universidad de la Coruña de España y en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL en Santiago de Chile para Sindy Carolina Diaz y Carlos Julio Moreno, respectivamente.

Finalmente, a la Dra. Begoña Álvarez García profesora e investigadora de la Universidad de la Coruña, España y al Dr. Esteban Pérez Caldentey, Coordinador Oficial de Financiamiento para el Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL, por su confianza y motivación a seguir en el campo de la investigación.

Resumen

Este documento centra su objetivo en analizar la exclusión financiera, el uso de fuentes no formales de financiamiento y la informalidad en los comerciantes de alimentos en CORABASTOS. Los datos se recolectaron en campo mediante el empleo de un cuestionario estructurado. A partir de modelos tipo Probit se estimó la relación entre la exclusión financiera, el uso de fuentes no formales de financiamiento y la informalidad en la central de abastos, para finalmente hacer una propuesta de intervención que contribuya a reducir los niveles de informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento en los comerciantes del sector analizado, fomentando el nivel de inclusión financiera de esta población. Los resultados muestran que las variables: uso de fuentes no formales de financiamiento y la informalidad no explican, de manera simultánea, la exclusión financiera, pero si lo hacen de forma separada. Adicionalmente, se evidencia que la edad, el grado de escolaridad y la tenencia de garantías explican la tenencia de crédito formal; mientras que variables como el uso de efectivo para transacciones y el uso de alternativas informales de financiamiento son significativas para explicar la tenencia de cuentas bancarias; también se encuentra que algunas de las variables que miden la informalidad como el balance estado de pérdidas y ganancias y pagos en salud reducen la probabilidad de tener instrumentos financieros más especializados como los seguros.

Palabras clave: Informalidad, formalidad, exclusión financiera, racionamiento de crédito, fuentes no formales de financiamiento, modelo probit.

Clasificación JEL: E26, G14, G21.

Abstract

This document focuses its objective in analyze the financial exclusion, the use of non-formal sources of financing and informality in the food sellers in CORABASTOS. The data were collected in field through employment of a structured questionnaire. Based on Probit models, the relationship between financial exclusion, the use of non-formal sources of financing and informality in the supply center is estimated, in order to finally make an intervention proposal that contributes to reducing the levels of informality and the use of non-formal sources of financing in the merchants of the analyzed sector, promoting the level of financial inclusion of this population. The results show that the variables: use of non-formal sources of financing and informality do not explain, simultaneously, the financial exclusion, but if they do it separately. Additionally, this evidence that the age, the degree of schooling and the possession of guarantees explain the possession of formal credit; while variables like the use of cash for transactions and the use of informal financing alternatives are significant in explaining the tenure of bank accounts; it is also found that some of the variables that measure informality such as the balance statement of profit and loss and health payments reduce the probability of having more specialized financial instruments such as insurances.

Keywords: Informality, formality, financial exclusion, credit rationing, non-formal sources of financing, probit model.

JEL classification: E26, G14, G21.

Tabla de contenido

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Introducción..... | 1 |
| Capítulo 1 | 5 |
| Fundamentación teórica y conceptual | 5 |
| 1.1. Estado del arte | 5 |
| 1.1.1. Sobre la exclusión e inclusión financiera de las unidades productivas | 5 |
| 1.1.2. Sobre la informalidad de las unidades productivas..... | 9 |
| 1.2. Marco teórico..... | 11 |
| 1.2.1. Marco teórico sobre el racionamiento de crédito..... | 11 |
| 1.2.2. Marco teórico de la informalidad de las unidades productivas | 19 |
| 1.3. Marco Conceptual..... | 22 |
| 1.3.1. Formalidad..... | 22 |
| 1.3.2. Informalidad | 23 |
| 1.3.3. Inclusión financiera | 25 |
| 1.3.4. Exclusión financiera | 26 |
| 1.3.5. Fuentes informales de financiamiento..... | 27 |
| Capítulo 2 | 30 |
| Estimación de la relación entre la exclusión financiera, el uso de fuentes no formales de financiamiento y la informalidad..... | 30 |
| 2. Población, muestra e instrumento de captura | 31 |
| 2.1. Distribución de la población..... | 31 |
| 2.2. Cálculo del tamaño de la muestra y tipo de muestreo | 32 |
| 2.3. Diseño del instrumento - cuestionario estructurado | 37 |
| 2.3.1. Identificación y ubicación unidad de negocio | 37 |
| 2.3.2. Bloque 1 - Caracterización del propietario del negocio | 37 |
| 2.3.3. Bloque 2- Descripción General del Negocio | 38 |
| 2.3.4. Bloque 3 - Descripción Financiera del Negocio | 38 |
| 2.3.5. Bloque 4- Descripción del Negocio: Medidas de Formalidad..... | 38 |
| 2.3.6. Bloque 5- Uso de productos financieros..... | 39 |
| 2.3.7. Bloque 6- Financiamiento Formal | 39 |
| 2.3.8. Bloque 7- Fuentes alternativas de financiamiento..... | 40 |
| 2.4. Validación y aplicación del instrumento de captura en campo | 40 |

| | | |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 2.5. | Análisis de resultados: Estadísticas descriptivas..... | 42 |
| 2.6. | Modelo econométrico..... | 52 |
| 2.6.1. | Estudios asociados y selección del modelo econométrico..... | 53 |
| 2.6.2. | Estimación de modelos econométricos e interpretación de resultados..... | 59 |
| 2.6.3. | Resumen de modelos..... | 66 |
| | Capítulo 3..... | 68 |
| | Propuesta de intervención..... | 68 |
| 3. | Recomendaciones de intervención para implementación de política pública..... | 69 |
| 3.1. | Sobre inclusión financiera..... | 69 |
| 3.2. | Sobre informalidad..... | 72 |
| 3.3. | Sobre fuentes no formales de financiamiento y el uso de efectivo..... | 79 |
| | Conclusiones y reflexiones finales..... | 84 |
| | Referencias bibliográficas..... | 88 |
| | Anexos..... | 96 |
| | Anexo A. Pruebas de endogeneidad de los modelos probit propuestos..... | 96 |
| | Anexo B. Modelos econométricos - artículo base: Informal firms and financial inclusión: Status and Determinants (Subika Farazi)..... | 98 |
| | Anexo C. Cuestionario Estructurado..... | 100 |

Lista de Figuras

| | | |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Figura 1. | Tasa de interés que maximiza el retorno esperado del banco.. | 13 |
| Figura 3. | Los beneficios del prestatario son una función convexa de los retornos del proyecto..... | 17 |
| Figura 4. | El retorno del banco es una función cóncava de los retornos del proyecto. | 17 |
| Figura 5. | tasa de interés óptima r_1 | 18 |
| Figura 6. | Distribución porcentual de los encuestados por estrato socioeconómico. | 44 |
| Figura 7. | El comerciante a quien le compra el producto comercializado..... | 45 |
| Figura 8. | A quien le vende su producto. Fuente: elaboración de los autores. | 46 |
| Figura 9. | Tipo de financiación utilizada por grupo de productos comercializados..... | 47 |
| Figura 10. | Tenencia o no de registro cámara de comercio, cuentas bancarias y créditos aprobados formales.. | 48 |
| Figura 11. | Razones para no solicitar créditos al sector bancario formal. | 48 |
| Figura 12. | Razones para el uso de fuentes informales de financiamiento..... | 49 |

Lista de Tablas

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla 1. Distribución de comerciantes por grupo de producto y bodega | 33 |
| Tabla 2. Clientes activos con algún producto financiero con entidades bancarias en corabastos | 35 |
| Tabla 3. Tamaño de la muestra total y por grupo de producto comercializado | 36 |
| Tabla 4. Tamaño de la muestra planeada total y por grupo..... | 41 |
| Tabla 5. Tamaño de la muestra efectivamente lograda | 42 |
| Tabla 6. Muestra efectiva según género y grupo de producto comercializado | 42 |
| Tabla 7. Composición etaria de la muestra efectiva..... | 42 |
| Tabla 8. Nivel de educación en intervalos, según género | 43 |
| Tabla 9. Situación de la vivienda en donde habita el encuestado..... | 44 |
| Tabla 10. Caracterización de las fuentes de financiamiento utilizadas según producto..... | 50 |
| Tabla 11. Características de los que no poseen cámara de comercio, contabilidad y rut..... | 52 |
| Tabla 12. Modelos estimados y su nivel de significancia | 66 |

Lista de Anexos

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Anexo A. Pruebas de endogeneidad de los modelos probit propuestos | 96 |
| Anexo B. Modelos econométricos - artículo base: Informal firms and financial inclusión: Status and Determinants (Subika Farazi) | 98 |
| Anexo C. Cuestionario Estructurado | 100 |

Introducción

Fenómenos como la exclusión financiera como una manifestación del racionamiento de crédito, la informalidad y la financiación no regulada, tienden a ser observables en mercados poco estructurados y que, muchas de las veces, escapan a la regulación comercial y tributaria por su alta complejidad (Schneider & Enste, 2000).

En Colombia, aunque los gobiernos han ejecutado políticas para combatir los fenómenos mencionados, aún subsisten lugares de comercio en donde claramente coexisten la formalidad, la informalidad y la exclusión financiera de manera simultánea. Algunos de esos lugares son las plazas de mercado y las centrales de abastos, zonas consideradas como sitios de acopio y de distribución de alimentos. Allí, los vendedores ofertan sus productos que van desde los agrícolas, cárnicos, pecuarios, abarrotes, hasta las artesanías o misceláneos (zapatería, internet, corresponsales bancarios, ferretería, productos de aseo, etc.).

Las plazas de mercado y las centrales de abastos se caracterizan por la presencia de altos niveles de informalidad, tanto en sus relaciones comerciales, como en las relaciones laborales y por el alto porcentaje de utilización de efectivo durante buena parte de la operatividad de los negocios (Fajardo, Hernández, González y Torres, 2018; Puerto, Torres, Roa y Hernández, 2014). Así mismo, por el bajo cumplimiento de normas regulatorias como el pago de parafiscales, la elevada proporción de negocios que no cuentan con su respectivo registro mercantil vigente y el poco o nulo manejo de contabilidad formal (Cárdenas y Rozo, 2009).

En lo relacionado con la exclusión financiera, parte de los comerciantes ubicados en estos lugares, no logran identificar plenamente los beneficios del uso de los servicios financieros regulados para el mejoramiento de su negocio, por lo que se ven incentivados a autoexcluirse del sistema. Esto, sin dejar de lado, la existencia de barreras a nivel de oferta y demanda, que impiden la inclusión bancaria. Como resultado, los comerciantes, sean estos excluidos o autoexcluidos, terminan haciendo uso de fuentes financieras no supervisadas, ya sea, para financiar las necesidades de liquidez del negocio o para satisfacer faltantes de liquidez personales. Entre estas fuentes alternativas suelen encontrarse los sistemas de cadenas de ahorro, la familia, amigos y el crédito gota a gota, entre otras. Este último mecanismo, no es bien visto por la sociedad, debido principalmente, a sus técnicas inseguras y violentas para lograr la recuperación de los créditos.

Dada la función de despensa alimentaria de las ciudades, las plazas de mercado ejercen un rol importante en el abastecimiento alimentario; pero, hasta el momento, en Colombia no se ha desarrollado una investigación que analice y vincule las variables de exclusión financiera, el uso de fuentes no formales de financiamiento y la informalidad que subyacen en la operatividad de estos. Por tal motivo, y siendo CORABASTOS la central de abastos más importante del país y desde la cual se abastecen las demás plazas de mercado locales y regionales de Bogotá, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿La informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento explican la exclusión financiera en los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS? A partir de aquí, el objetivo de este documento se centra en analizar la exclusión financiera, el uso de fuentes no formales de financiamiento y la informalidad en los comerciantes mayoristas de alimentos de la central de abastos mencionada.

Para el logro del objetivo general se formularon dos objetivos específicos, el primero es estimar la relación de la exclusión financiera respecto a la informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento en los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS; el segundo objetivo, es sugerir una propuesta de intervención que contribuya a reducir los niveles de informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento en los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS, fomentando el nivel de inclusión financiera de esta población.

Bajo este planteamiento, se busca comprobar la siguiente hipótesis de investigación: La exclusión financiera de los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS, está positivamente relacionada con la informalidad y el uso de fuentes de financiamiento no formales; para hacer dicha comprobación se toma como variable dependiente la exclusión financiera en función de las variables independientes: informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento.

Para el desarrollo metodológico se empleó, por un lado, un diseño de investigación de carácter descriptivo correlacional para determinar la relación de la exclusión financiera frente a la informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento. Teniendo en cuenta la ausencia de datos sobre las variables de interés, se hizo uso de la entrevista a través de un cuestionario estructurado para el levantamiento de información, que permitió la elaboración de la base de datos a utilizar en las estimaciones econométricas. Por otro lado, se aplicó un tipo de diseño explicativo para formular la propuesta de intervención.

Como resultados se espera, tanto a nivel teórico y aplicado, que variables como la edad, el nivel de educación y la tenencia de colaterales entre otras, sean significativas para explicar el grado de exclusión financiera existente en el sector analizado. Igualmente, que

el uso de otras alternativas de financiamiento no reguladas y variables de informalidad tales como, la no tenencia de registro cámara de comercio vigente y el poco o nulo manejo de contabilidad formal, presenten relación con el aumento o disminución de la exclusión financiera.

El alcance de esta investigación se centra en analizar los fenómenos de la exclusión financiera, la informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento en los comerciantes seleccionados en CORABASTOS. Dado que en Colombia no se encontraron datos e información estadística sobre el indicado sector, la investigación se limita a la información recolectada de los comerciantes entrevistados. Adicionalmente, al ser el primer estudio de su tipo, este análisis se extiende hasta la potencialidad de las propuestas de intervención sugeridas, para dejar abiertas las puertas a posteriores investigaciones.

Este documento se desarrolla en el siguiente orden, además de la parte introductoria: Capítulo 1, en primer lugar, aborda el estado del arte de la exclusión financiera y la informalidad; en segundo lugar, presenta el marco teórico del racionamiento de crédito (como forma de exclusión financiera) y de la informalidad; y en tercer lugar expone el marco conceptual sobre: formalidad, informalidad, inclusión financiera, exclusión financiera y las fuentes no formales de financiamiento. Por su parte el capítulo 2, desarrolla los temas de: población, muestra e instrumento de captura; diseño del instrumento, validación y aplicación del instrumento de captura; las principales estadísticas descriptivas; y presenta y desarrolla el modelo econométrico probit. El capítulo 3 presenta la propuesta de intervención, a partir de los resultados del modelo probit, para reducir los niveles de informalidad y contribuir a la inclusión financiera en CORABASTOS. Finalmente se registran las principales conclusiones de la investigación y algunas reflexiones finales.

Capítulo 1

Fundamentación teórica y conceptual

Este capítulo se encuentra estructurado de la siguiente manera: en la primera parte se presenta el estado del arte referente a algunos estudios que han tenido como principal preocupación el análisis de la exclusión e inclusión financiera, la informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento; en la segunda, se esboza el marco teórico referido al racionamiento de crédito, como forma de exclusión financiera y el marco teórico de la informalidad, en la tercera parte se hace la presentación del marco conceptual.

1.1. Estado del arte

1.1.1. Sobre la exclusión e inclusión financiera de las unidades productivas

Desde la perspectiva teórica de la microeconomía financiera, la influencia que ejerce el sector financiero en la distribución de los recursos en la economía es fundamental, ya que las consecuencias de su actuación trascienden lo puramente financiero hacia la economía real. En este ejercicio de distribución, las entidades bancarias cumplen la función de intermediar entre las personas consideradas superavitarias y las que no lo son, lo que, en parte, justifica su existencia y “el papel que desempeñan en el proceso de asignación de los recursos, más concretamente, en la asignación del capital” (Freixas y Rochet, 1997, p. 10).

En mercados perfectamente competitivos, lo anterior se traduce en que todos los agentes económicos logran el acceso a los beneficios de la función social del mercado financiero. Es decir, si todos los individuos de la economía participan en este proceso y no tiene ningún tipo de exclusión financiera o de racionamiento de crédito, entonces, como lo

sostiene el Ministerio de Hacienda y Crédito Público - MHCP, “la inclusión financiera tiene una correlación directa con el crecimiento y desarrollo económico y contribuye a la reducción de la pobreza” (MHCP, 2016, p. 4). Afirmación que se encuentra en línea con la investigación de Miller (2013), en donde se concluye que el sistema financiero es fundamental para canalizar recursos hacia empresas rentables y apalancar el crecimiento económico.

Empero, y lejos de la teoría, los mercados financieros no son perfectos y funcionan con asimetrías de información y, más aún, son incompletos (Akerlof, 1970; Stiglitz & Weiss, 1981; Jaffee & Stiglitz, 1990); característica que se aplica a los esquemas de financiamiento de los negocios y pequeñas unidades productivas, poco rentables con bajo cumplimiento de los requisitos de ley y sin suficiente atractivo para las entidades financieras. Esto sin mencionar su baja productividad, la poca o nula utilización de los paquetes tecnológicos y los niveles reducidos de inversión de largo plazo (De Soto, 1987; De Soto, 1989).

Los análisis de las imperfecciones del mercado bancario efectuados por Figueroa (2011) establecen una coexistencia de tres sectores, los cuales son resumidos por Deere & Catanzarite (2017) de la siguiente manera: “i) los bancos privados; ii) las entidades formales no bancarias, como las cooperativas de ahorro y crédito y las mutuales crediticias, y iii) el sector informal, integrado principalmente por prestamistas, pero también por familiares y amigos” (pág. 116). Todas ellas, entidades, prestan sus servicios de forma diferenciada y dependiendo del segmento al cuál esté dirigido, los prestamos responden tanto a la capacidad de pago como a las garantías que las personas, naturales y jurídicas, puedan ofrecer (Deere y Catanzarite, 2017).

Bajo este esquema, el trabajo de Deere y Catanzarite (2017) logra una clara segmentación del mercado crediticio entre formal e informal, en donde hay plena distinción

entre los que acuden a la banca comercial (los adinerados o con suficiencia de activos) y los que no (los pobres o con insuficiencia de activos), y en donde la financiación del mercado regulado se torna menos costoso que el ofrecido por el mercado financiero informal, debido, principalmente, a la tenencia o no de garantías idóneas y suficientes por parte de los prestatarios.

De igual forma, y bajo la estructura financiera mencionada por Deere y Catanzarite (2017) y Figueroa (2011), los mercados financieros con exclusión financiera hacen que “los empresarios esforzados no pueden obtener el capital que necesitan para hacer funcionar sus empresas. Como resultado, pueden recurrir al trabajo asalariado, mantenerse en la agricultura tradicional o seguir otros caminos que son menos deseables y menos lucrativos” (Armendáriz y Morduch, 2011, p. 53). Así pues, “no se trata de preferir un único tipo de recursos, sino de lograr la combinación adecuada para cada [tipo de] organización, atendiendo sus estrategias de negocio en el largo plazo” (Vera et al., 2014, p. 158).

Para Cano, Esguerra, García, Rueda y Velasco (2013) la presencia de fallas de mercado en la economía, como la exclusión financiera, se convierte en un obstáculo permanente para que la política monetaria trascienda hacia las variables reales, en especial a la demanda agregada. De ahí que, la presencia de asimetrías de información ocasiona que “el mercado de crédito no puede funcionar como un mercado walrasiano” (Figueroa, 2011, p. 42), y, por tanto, se generan externalidades negativas, como el racionamiento de crédito (más o menos préstamos), que llevan al final a desequilibrios económicos.

Los resultados del trabajo de Martínez, Zuleta, Misas y Jaramillo (2016) señalan una alta correlación entre el crecimiento económico y la actividad crediticia. Por tal motivo, Álvarez, Páramo y Carpio (2012), enfocan sus argumentos en favor de la importancia de la inclusión financiera, en la búsqueda y superación de la fuente de los obstáculos para el

logro efectivo del acceso a servicios financieros, tanto para las empresas como para los hogares y, encontrar así el tipo de servicio más adecuado a cada necesidad.

La Superintendencia Financiera de Colombia - SFC y Banca de las Oportunidades - BO (2015), señalan la existencia en Colombia de “un alto porcentaje de microempresarios no identifica mayores beneficios al contar con productos financieros en temas como: crecimiento del negocio, aumento del empleo generado y logro de mejores condiciones (plazo y costos) frente a prestamistas informales” (p.170), magnificando la importancia de “no perder de vista que una política de inclusión efectiva debe preocuparse por aumentar el nivel de capacidades financieras de los consumidores y, debe promover una oferta de servicios financieros apropiados y asequibles para los diferentes grupos de la población” (Cano et al., 2013, p. 2).

En el trabajo de Barona (2004) se encuentra un bajo nivel de cobertura de microempresarios por parte de la banca tradicional (niveles de cobertura que oscilan entre 3% y 10% del segmento empresarial); mientras que las pesquisas realizadas, para Colombia, por Vera, Melgarejo y Mora (2014) y Montoya (2011) advierten que las pequeñas unidades de negocio como las pymes tienden a financiarse más con recursos propios y menos con mecanismos financieros regulados. De la misma manera, las investigaciones de Díaz (2010), Camacho (2010) y Montoya (2011) concluyen que las mipymes¹ registran una menor capacidad de acceso a la financiación, a pesar de su importancia, en la generación de empleo e impulso a la actividad económica en países considerados como subdesarrollados.

¹ La sigla Mipyme: Hace alusión a las Microempresa, Pequeña empresa y Mediana empresa.

La baja cobertura que brinda la banca comercial a las pequeñas unidades de negocio ha obligado a que los gobiernos repiensen sus políticas e instrumentos de financiación (Barona, 2004). Sin embargo, al respecto Sánchez, Osorio y Baena (2007) subrayan que, a pesar de los logros en temas de modernización de las pymes en Colombia, la política pública establecida ha sido insuficiente para que gran parte de las empresas alcancen el objetivo de la financiación formal.

Hasta aquí, los trabajos revisados tienen en común la preocupación sobre la baja efectividad en la aplicación de políticas gubernamentales que promuevan la inclusión financiera de la población en general para hacerla más productiva; sin dejar de lado la importancia de que los gobiernos promuevan el acceso al financiamiento de las pequeñas unidades productivas y que esta inclusión sea de largo plazo con autosuficiencia financiera (Estrada, Venegas y Zuleta, 2015).

Al poco impacto de la política pública, se suman la baja cobertura y calidad de la educación financiera. De tal modo, Raccanello y Herrera (2014) encuentran que a nivel global hay gran desconocimiento de conceptualización y de utilización de herramientas financieras, lo que obstaculiza el proceso de toma de decisiones de los individuos, para decidir sobre el uso eficiente de los productos financieros disponibles en el mercado. Este desconocimiento lleva a que la mayoría de las personas tomen decisiones sobre ahorro y endeudamiento con consecuencias negativas a través del tiempo. Razón por la cual, en Colombia se ha venido promoviendo la inclusión financiera, para mejorar y afianzar el acceso a los servicios financieros de las MiPymes y la población menos favorecida (MHCP, 2016; Romero, Arenas, Carrillo y Vergara, 2011).

1.1.2. Sobre la informalidad de las unidades productivas

A manera general, se afirma que el sector informal “incluye las actividades personales o empresariales y, por extensión, las personas o empresas que evaden tales normas, pero no violan, por ello, el código penal; es decir, no son, per se, actividades delictivas (...)” (Mejía y Posada, 2007, p. 1). Por su parte, Cano et al., (2013), Cárdenas y Rozo (2009) y Hamann y Mejía (2011) aplican el concepto a empresas informales como aquellas unidades que no poseen registro mercantil o que no se encuentran formalmente registradas ante las autoridades competentes.

A partir de estas definiciones, Santamaría y Rozo (2009) encuentran que, en algunos países latinoamericanos, gran parte de las empresas son informales y que, además, incumplen sus obligaciones legales como el pago de los impuestos. En el mismo sentido Bruhn, (2007), mediante la utilización de datos microeconómicos proporciona evidencia de que la simplificación en la regulación aumenta el número de empresas registradas. El documento de Bruhn, muestra que después de una reciente reforma de registro de empresas en México, el número total de empresas registradas se incrementó en un 5% en las industrias elegibles. Dicho aumento en los negocios registrados se debió, a que los antiguos trabajadores asalariados abrieron negocios, y no, a que los dueños de negocios no registrados registraran los suyos. Así mismo, también muestra que la fracción de asalariados en industrias elegibles aumentó un 2,2% después de la reforma. En últimas, se muestra que una regulación menos complicada se asocia positivamente con un mayor crecimiento en la producción.

Por su parte, Cárdenas y Rozo (2009), señalan que los establecimientos cuyos dueños poseen poca experiencia y/o poca educación, tienen mayores probabilidades de ser informales. De la misma forma, encuentran que las unidades productivas que actúan en la informalidad “...tienen menores costos de insumos, materias primas o mercancías, ya que

éstas no pagan aportes, tasas y contribuciones. En parte por ello, las firmas informales registran mayores ingresos y utilidades como porcentaje del total de activos...” (p.229). Finalmente, los datos utilizados, en el mencionado estudio, evidencian que las empresas informales acuden en menor proporción al crédito bancario, en comparación con las unidades productivas formales.

Hamann y Mejía (2011) presentan un modelo de equilibrio parcial dinámico de emprendedores que deciden endógenamente en qué sector operar, en el sector formal o en el informal, con el objetivo de investigar cual ha sido el impacto de algunas políticas de formalización sobre el tamaño del sector formal, hallando que el “marco institucional legal de regulación del sector formal actúa como una barrera importante para la entrada de las empresas hacia el sector formal” (p.24), enfatizando, de esta manera el problema de las barreras a la formalización empresarial.

1.2. Marco teórico

1.2.1. Marco teórico sobre el racionamiento de crédito

Jaffee & Stiglitz (1990) separan la literatura del racionamiento de crédito en dos partes. La primera, se relaciona con los planteamientos de las imperfecciones del mercado de crédito, y la segunda literatura es aquella cuya fundamentación teórica se centra en la existencia de información imperfecta en los mercados. Jaffee & Stiglitz (1990), indican que las primeras referencias sobre crédito racionado se encuentran en la obra de Adam Smith cuando analiza el uso de techos de usura para los créditos. Históricamente, estos autores sitúan los análisis previos de las imperfecciones del mercado de crédito, en la escuela de la

disponibilidad², que dio sus orígenes a finales de la segunda guerra mundial y que estuvo vigente hasta los años 50 del siglo XX.

De la misma manera, Jaffee & Stiglitz (1990) observan que en su obra Keynes sostenía que:

Los bancos podían influir sobre el volumen de inversión mediante la expansión o contracción del volumen de los préstamos concedidos, sin que se llegara a provocar necesariamente variación alguna en el tipo de interés aplicado por éstos, en el nivel de demanda de los prestatarios, o en el volumen de fondos canalizados a través de los bancos. Este fenómeno cuando se produce tiene una gran importancia práctica. (Citado por Brito, 1995, p. 15).

En lo pertinente a la segunda clasificación, esta encuentra sus fundamentos en el trabajo seminal de Akerlof (1970), quien analiza el mercado de los autos usados en los Estados Unidos, bajo la existencia del riesgo moral y la selección adversa; en donde el riesgo moral hace referencia al comportamiento oportunista de una parte a costa de la otra, a causa de que esta última no puede observar sus actuaciones o conductas; por su parte, la selección adversa se relaciona con la dificultad que tiene una de las partes, para distinguir la calidad de un bien o servicio, debido a que su contraparte dispone de más información que la otra sobre lo que se está transando.

Finalmente, aparece:

² Esta escuela sostenía que el crédito se restringe únicamente por el agotamiento de recursos, los cuales están sujetos a la expansión o contracción de la cantidad de dinero que hace el Banco de la República; es decir, las tasas de interés funcionan como reguladores perfectos del mercado y, si existe el no otorgamiento de crédito a las personas o empresas por razones diferentes al mecanismo de tasas, entonces hay racionamiento de crédito.

Una corriente en la literatura más reciente que tiene su origen en el trabajo de Stiglitz & Weiss (1981) que señala que puede existir un racionamiento, denominado de equilibrio, que no conlleva su desaparición, aunque el mercado funcione libremente. Así, aun cuando al tipo de interés vigente la demanda exceda a la oferta de crédito, sin que exista regulación alguna de los tipos de interés, los bancos no acceden a elevar éstos.” (Brito, 1995, p. 18).

Este análisis que se plantea en los inicios de los 80's, enfatiza que los mercados de crédito pueden funcionar de forma imperfecta y con asimetrías de información, resultando en racionamiento de crédito. Desde esta corriente de pensamiento, una de las preguntas importantes que los investigadores se hacen es por qué el mercado de crédito presenta racionamiento. La respuesta inicial es que los precios, es decir las tasas de interés, son incapaces de igualar la oferta y la demanda para vaciar el mercado, como la ley de Say predice (Stiglitz & Weiss, 1981, p. 393).

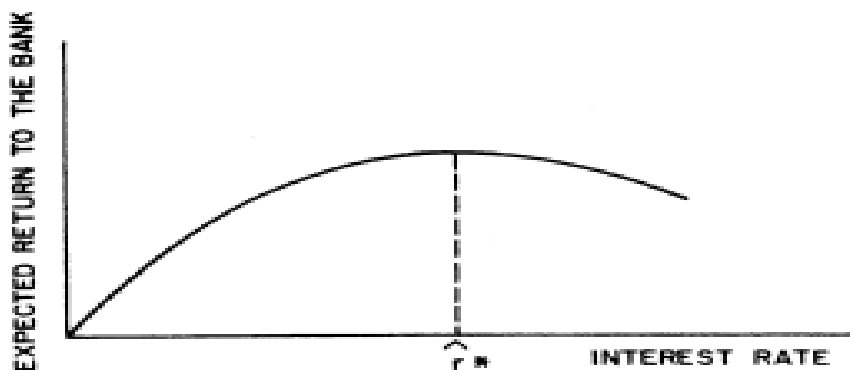


Figura 1. Tasa de interés que maximiza el retorno esperado del banco. Fuente: (Stiglitz & Weiss, 1981).

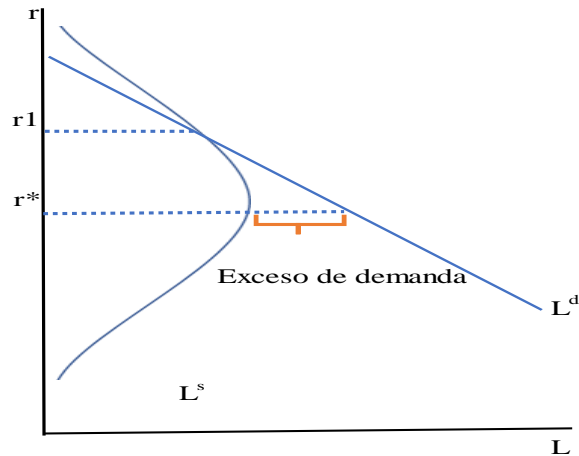


Figura 2. Mercado de crédito. Fuente: Elaboración de los autores, a partir de (Stiglitz & Weiss, 1981). Nota: L^s corresponde a la función de oferta de crédito; L^d es la función de demanda de crédito; r es la tasa de interés; r_1 es la tasa a la cual están dispuestos a tomar préstamos los clientes y r^* es la tasa que maximiza los retornos del banco.

La grafica 1, muestra la relación no lineal entre los tipos de interés y los ingresos del banco. Conjuntamente, las figuras 1 y 2 plantean que la demanda como la oferta de fondos prestables son funciones de la tasa de interés.

El trabajo de Stiglitz & Weiss argumenta que el análisis tradicional concluiría que:

En presencia de una demanda excesiva de préstamos, los prestatarios insatisfechos se ofrecerían a pagar una tasa de interés más alta al banco, subiendo la tasa de interés hasta que la demanda sea igual a la oferta. Pero, aunque la oferta no iguale la demanda en r^* , ¡es la tasa de interés de equilibrio! El banco no prestaría a un individuo que se ofreciera a pagar más de r^* . A juicio del banco, es probable que un préstamo de este tipo sea un riesgo peor que el préstamo promedio al tipo de interés r^* , y la rentabilidad esperada de un préstamo a una tasa de interés superior a r^* es en realidad inferior al rendimiento esperado de los préstamos que el banco está haciendo actualmente. (Stiglitz & Weiss, 1981, p. 394).

El modelo planteado, sugiere que:

Los mercados de crédito funcionan sobre la base del racionamiento. La tasa de interés no iguala la oferta y la demanda en el mercado porque la calidad de los préstamos, en tanto afecta a los beneficios de los bancos, no es independiente de esta tasa. No obstante, el modelo no predice necesariamente el equilibrio con exceso de demanda; el racionamiento también podría convertirse en exceso de oferta. En otras palabras, el exceso de demanda no juega ningún papel en el funcionamiento de los mercados de crédito bancario. El segundo hecho sugiere lo contrario (Figuroa, 2011, p. 40).

En este sentido Stiglitz & Weiss (1981) definen que, si un individuo toma prestado una cantidad B , y la tasa de interés es \hat{r} , el individuo incumple su préstamo si la devolución R más la garantía C es insuficiente para pagar la cantidad prometida, es decir:

$$C + R \leq B(1 + \hat{r}) \quad (1)$$

Donde: C : garantías. R : flujos de caja del proyecto de inversión. B : préstamo concedido. \hat{r} : Tipo de interés del préstamo. Así el retorno neto del prestamista $\pi(R, \hat{r})$ el cual se puede escribir como:

$$\pi(R, \hat{r}) = \max(R - (1 - \hat{r})B; -C) \quad (2)$$

El retorno para el banco es:

$$\rho(R, \hat{r}) = \min(R + C; B(1 - \hat{r})) \quad (3)$$

Esto indica que el prestatario debe devolver la cantidad prometida o el máximo que puede pagar ($R + C$).

Los supuestos del modelo de Stiglitz & Weiss (1981) son los siguientes:

- El prestatario tiene una cantidad dada de capital (que no puede incrementar).
- Los prestatarios y prestamistas son neutrales al riesgo.
- La oferta de fondos prestables disponibles para un banco no está afectada por la tasa de interés que cobra.
- El costo del proyecto es fijo, a menos que el individuo pueda tomar prestada la diferencia entre su capital y el costo del proyecto, el proyecto no se llevará a cabo, es decir, los proyectos no son divisibles.
- La cantidad prestada para cada proyecto es idéntica, de modo que las funciones de distribución que describen el número de solicitudes de préstamos son idénticas a las que describen el valor monetario de las solicitudes de préstamo.

La función de beneficios del prestatario, π , presenta pérdidas limitadas y ganancias ilimitadas, lo que supone que sea una función convexa con respecto a R , lo que es similar al comportamiento de la función de una opción de compra CALL, tal y como se muestra en la figura 2:

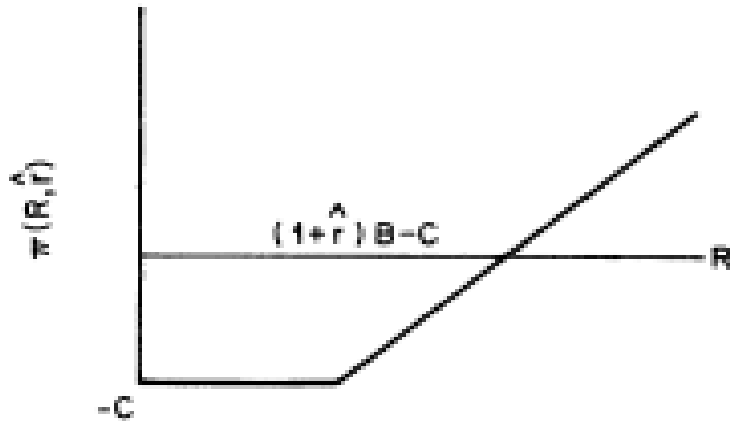


Figura 3. Los beneficios del prestatario son una función convexa de los retornos del proyecto. Fuente: (Stiglitz & Weiss, 1981).

La función de beneficios del banco presenta ganancias limitadas, ya que lo máximo que puede recibir es el valor del crédito más tasa de interés pactada similar al comportamiento de una función de una opción de venta PUT, como se representa en la figura 4.

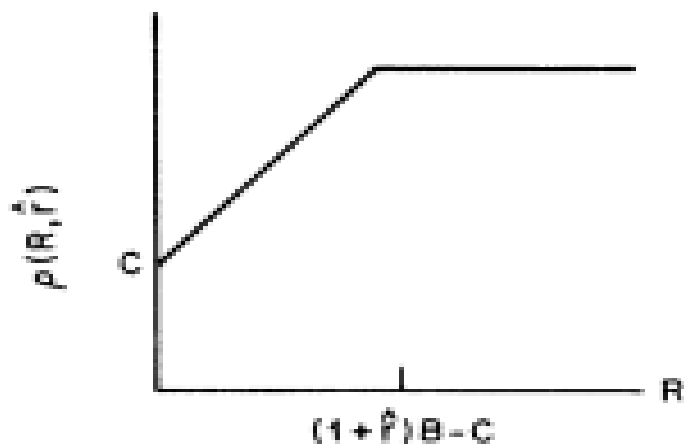


Figura 4. El retorno del banco es una función cóncava de los retornos del proyecto. Fuente: (Stiglitz & Weiss, 1981)

Stiglitz & Weiss (1981) suponen la existencia de dos grupos de prestatarios, uno que tomará prestado a las tasas menores a \hat{r}_1 (grupo seguro) y el grupo arriesgado que tomará

préstamos a tasas por encima de \hat{r}_1 . Cuando los tipos de interés son moderados $\hat{r} < \hat{r}_1$, los dos grupos demandan crédito, hasta cuándo $\hat{r} = \hat{r}_1$, pero si el tipo de interés supera el nivel \hat{r}_1 todos los clientes seguros desaparecen, por lo que el rendimiento esperado de los créditos se reduce como se muestra en la figura 4.

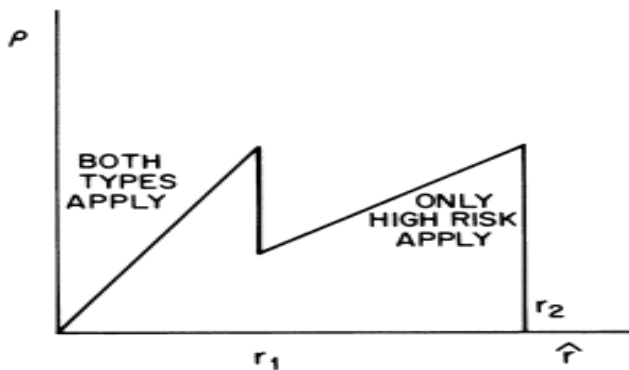


Figura 5. Tasa de interés óptima r_1 . Fuente: (Stiglitz & Weiss, 1981).

En este sistema, los bancos al tratar de tener mayores rentabilidades con aumentos de tasas, lo que hacen es que los buenos deudores se retiren del mercado y se queden los de alto riesgo demandando una mayor cantidad de saldos prestables, pero la demanda efectiva es menor a la que estaba antes del aumento de tasas. De esta manera, los aumentos en la tasa de interés de los créditos bancarios se traducen en una reducción en volumen de otorgamiento de créditos y una menor población atendida.

En resumidas cuentas, en el modelo de Stiglitz & Weiss (1981) el banco racionaliza el crédito a la tasa de interés r^* . Luego, cualquier perturbación o política monetaria que afecte la oferta de crédito, la decisión del banco no es afectar los tipos de interés, sino que él lo que hace es dar más o menos crédito (racionar). Las oscilaciones del crédito se reflejan en

oscilaciones de los niveles de inversión, lo que lleva a oscilaciones en la demanda, y en consecuencia aparecen las oscilaciones de la economía.

1.2.2. Marco teórico de la informalidad de las unidades productivas

Una de las primeras investigaciones sobre la informalidad, la ejecutó la OIT (1972) en Kenia. Este trabajo, asevera que las actividades informales se caracterizan por: (a) facilidad de entrada; (b) dependencia de los recursos propios; (c) propiedad familiar de las empresas; (d) pequeña escala de operación; (e) tecnología intensiva en mano de obra y adaptada; (f) habilidades adquiridas fuera del sistema escolar formal; y (g) mercados no regulados y competitivos. En la misma línea, la investigación de Hart (1973), explica que, al considerarse la informalidad como una oportunidad de generación de ingresos, se pueden encontrar actividades asociadas a la distribución a pequeña escala, en donde se desempeñan pequeños comerciantes, vendedores ambulantes, vendedores de comida y bebidas, transportistas, entre otros.

Hacia el año 1993, la OIT definió el sector informal:

(...) como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo -en los casos en que existan - se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales.

Las unidades de producción del sector informal presentan los rasgos característicos de las empresas de hogares. El activo fijo y otros valores no pertenecen a la empresa en sí, sino a sus propietarios. Las unidades como tales no pueden efectuar transacciones o celebrar contratos con otras unidades, ni contraer obligaciones en su propio nombre. Los propietarios tienen que reunir los fondos necesarios por su cuenta y riesgo y deben responder personalmente, de manera ilimitada, de todas las deudas u obligaciones que hayan contraído en el proceso de producción. En muchos casos, es imposible distinguir claramente entre la parte de los gastos asignable a las actividades de producción de la empresa y la que corresponde simplemente a los gastos normales del hogar. Así mismo, ciertos bienes de equipo, como los edificios o los vehículos, pueden utilizarse indistintamente para fines comerciales y para uso propio del hogar.

Las actividades realizadas por las unidades de producción del sector informal no se realizan con la intención deliberada de eludir el pago de impuestos o de contribuciones a la seguridad social, o de infringir la legislación laboral y otras disposiciones legales o ciertas normas y procedimientos administrativos. Por ende, el concepto de actividades del sector informal debería diferenciarse del de actividades ocultas o de economía subterránea. (OIT, 1993, numerales 5.1, 5.1 y 5.3).

En esta misma resolución, se indica que las unidades productivas informales no se consideran compañías constituidas como sociedades, en donde existe una separabilidad plena de los activos de la empresa de los de la familia. Además, este tipo de empresas no posee contabilidad completa en donde se identifiquen los ingresos, los gastos y los costos, y, más aún, que esta información esté separada de la información financiera de la de los propietarios (OIT, 1993).

Complementariamente, la OIT (2013), delimita la unidad empresarial informal a:

(...) toda unidad de producción de bienes o servicios para la venta o el trueque.

Comprende no solo las unidades de producción que emplean a trabajadores o compran servicios de otras unidades, sino que también aquéllas que pertenecen a, o son operadas por, una persona trabajando por cuenta propia como independiente, ya sea sola o con la ayuda de familiares no remunerados. Las actividades de producción pueden realizarse dentro o fuera del domicilio del propietario del negocio, y pueden realizarse en locales identificables o no o sin un lugar fijo. Por consiguiente, se considera a los vendedores ambulantes independientes, los taxistas, los trabajadores a domicilio, etc., como empresas. (OIT, 2013, p. 18-19).

En la investigación de Loayza (1997), se considera que las unidades económicas pueden ser parcial o plenamente informales; ya que estas, considerando sus limitaciones institucionales y de recursos, pueden calcular los costos y beneficios que se desprenden del estatus legal. En consecuencia, la elección de ser informal es un acto racional, lo que no implica que algunas empresas no se vean obligadas a ser formales o informales, dadas sus condiciones naturales (Loayza, 1997; Pratap & Quintin, 2006). A partir de estos planteamientos, se pueden distinguir dos tipos de costos asociados a la condición de formalidad. El primer tipo son los costos de acceso al sector formal y el segundo tipo son los costos de permanencia en el mismo.

Loayza (1997) y Pratap & Quintin (2006), motivados en las investigaciones de Hernando De Soto (1989) y Victor Tokman (1992), advierten que los costos de acceder al sector formal están, principalmente, relacionados con el tiempo que tardan las empresas en registrarse ante las autoridades competentes y con el pago de licencias que, en muchos

casos, implican pagos de sobornos cuando existen ineficiencias burocráticas y regulaciones inadecuadas. Por su parte, los costos de permanencia en el sector formal están ligados a Impuestos a las ganancias y otros impuestos asociados a la nómina excesivamente elevados, a las normativas de carácter ambiental, de protección del consumidor, control de calidad, la disponibilidad de capital financiero, el bienestar de los trabajadores y a la existencia de requisitos burocráticos como el tener un contador y un abogado para el desarrollo de la actividad empresarial.

Visto desde lo opuesto, no hacer nada y permanecer en la informalidad también implica costos. Por un lado, cuando se detecta la actividad informal, las sanciones que se aplican son generalmente rígidas; muy a menudo, las empresas detectadas tienen que entregar una parte considerable de su producción o stock de capital físico. Por otro lado, como las actividades informales se consideran ilegales, los empresarios informales no pueden ejercer plenos derechos de propiedad sobre su capital y su producto. Un ejemplo de esto son los contratos provenientes de actividades informales, los cuales no pueden ejecutarse vía sistema judicial y, por lo tanto, su valor y utilidad se ven golpeados considerablemente (Loayza, 1997; Pratap & Quintin, 2006).

1.3. Marco Conceptual

1.3.1. Formalidad

La formalidad empresarial puede entenderse como aquellas unidades productivas que cumplen con llevar una contabilidad, tener un registro mercantil actualizado y cumplir con el pago de las prestaciones sociales y contribuciones de nómina (Hamann y Mejía, 2011). Por su parte el DANE (2009) toma como definición la otorgada por la Organización

Internacional del Trabajo, OIT, la cual establece que las unidades de producción formales se definen desde los siguientes tres ámbitos: En primer lugar, desde lo jurídico y/o administrativo en donde el uso del registro mercantil y la contabilidad completa ya es ser formal. En segundo lugar, desde el tipo de la actividad económica en donde se incluyen los productores de bienes y servicios que venden parte de su producto. Y, en tercer lugar, por el tamaño de la empresa medida por el número de trabajadores que emplea.

Adicionalmente, otras definiciones como la presentada por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia, considera que la “formalización debe entenderse más que como una obligación de registro, como un medio de inclusión económica, ambiental y social de las empresas en los mercados, para que estas aumenten sus índices de productividad, accedan al sistema financiero y sean sostenibles”³. En este sentido, en la medida en que se quiera perfeccionar la definición, también se pueden agregar otro tipo de variables para refinar el concepto como, por ejemplo, el nivel de cualificación de la mano de obra utilizada por las empresas, el grado de experiencia, el nivel gerencial, etc. No obstante, en este documento se utilizará como referente la definición dada por Hamann y Mejía (2011) señalada arriba en relación a la tenencia de registro mercantil vigente.

11.3.2. Informalidad

De acuerdo con la definición dada por Bruton, Ireland & Ketchen, (2012), las firmas informales son aquellas cuyos ingresos se derivan de actividades legales, pero que no cuentan con ningún tipo de registro obligatorio ante las entidades gubernamentales. Esta definición incluye las empresas de todos los tamaños. Por lo que, la informalidad en este

³ Ver: <http://www.mincit.gov.co/minindustria/estrategia-transversal/formalizacion-empresarial>

trabajo es entendida como aquellas unidades productivas que actúan bajo el incumplimiento, parcial o total de las normas que las regulan, en especial la no tenencia del Registro de Cámara y Comercio vigente.

Tal incumplimiento genera en la economía una brecha entre aquellas empresas que cumplen a cabalidad las normas y las que no lo hacen, generando costos que afectan de forma negativa la eficiencia de la producción y la productividad, lo que las lleva a una situación de exclusión de bienes y servicios como el crédito o las garantías, hechos que luego se desencadenan en un círculo vicioso de no crecimiento en la participación en los mercados de bienes y servicios más allá de cierto límite y, por ende, se refleja en un nulo crecimiento de las propias firmas (Cárdenas y Rozo, 2009). En otras palabras, las unidades informales se caracterizan por poseer bajo acceso al sistema financiero, reducidos niveles de capacitación y menores ingresos por trabajador comparadas con las firmas del sector formal.

Al respecto, el Departamento Nacional de Planeación - DNP, en una forma más estricta considera que “una empresa es informal cuando, desempeñando una actividad económica legal, no cumple con los requisitos exigidos por el Estado” (Citado en Confecamaras, 2011). No obstante, Confecamaras (2011) considera que la informalidad debe ir va más allá de la mera consideración legal de cumplimiento o incumplimiento en su constitución u operación organizacional, por lo que es fundamental:

(...), promover en el empresario, la adopción e implementación de buenas y adecuadas prácticas empresariales que le posibiliten la inserción y permanencia en las dinámicas del mercado local y regional. De esta manera, la formalización se convierte más en una barrera del mercado que una obligación legal. (Confecamaras, 2011, p. 8).

1.3.3. Inclusión financiera

El Banco Mundial define que “la inclusión financiera significa, para personas físicas y empresas, tener acceso a productos financieros útiles y asequibles que satisfagan sus necesidades —transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro— prestados de manera responsable y sostenible”⁴.

Por su parte, el Departamento de Estabilidad Financiera del Banco de la República de Colombia- Banrep (2014), define este concepto como:

un proceso de integración de los servicios financieros a las actividades económicas cotidianas de la población, que puede contribuir de manera importante al crecimiento económico en la medida en que permita reducir de manera efectiva los costos de financiación, aseguramiento y manejo de los recursos, tanto para las personas como para las empresas (p.2).

No obstante, las dos definiciones, la del Banco Mundial y la del Banrep, se circunscriben al acceso que tienen las unidades productivas a los servicios financieros.

De manera más amplia Guerrero, Espinosa y Focke (2012) establecen que la inclusión financiera debe ser entendida como el proceso por el cual, la población tiene acceso y uso de los servicios financieros formales, lo cual se traduce, no solamente en una mayor bancarización sino también en aumento del bienestar de la población al ampliar sus capacidades de consumo y de inversión.

⁴ Definición tomada del Banco Mundial.

<https://www.bancomundial.org/es/topic/financialeclusion/overview>

De acuerdo con Cipoletta y Matos (2018), la definición más actualizada de inclusión financiera indica que ésta tiene tres dimensiones a saber: acceso, uso y calidad. La primera hace referencia a la posibilidad que tienen los individuos de acceder a los productos y servicios que ofrecen las entidades financieras formales; la segunda denota el uso efectivo que hacen las personas, naturales y jurídicas, en términos de regularidad y frecuencia; y la tercera establece la calidad del acceso y del uso.

En este sentido, para que la inclusión financiera sea efectiva es necesario el cumplimiento de varios factores como son: que el marco regulatorio debe ser adecuado para su desarrollo; que la oferta de productos y servicios se ajuste a las necesidades y que estos sean simultáneamente eficientes; que los costos de acceder a estos servicios eficientes y de alta cobertura sean razonables, con herramientas adicionales como el fomento a la educación financiera y la protección al consumidor (Guerrero, Espinosa y Focke, 2012).

1.3.4. Exclusión financiera

El término exclusión financiera surgió en los años 90 del siglo anterior, de manos de geógrafos que se preocuparon por el limitado acceso físico de la población a los servicios bancarios, debido al cierre repentino de sucursales bancarias en Estados Unidos y Gran Bretaña, registrado en los inicios de la década (Leyshon & Thrift, 1995).

Por su parte, la exclusión financiera se refiere al proceso mediante el cual las personas presentan dificultades para acceder al uso de servicios y/o productos financieros que sean apropiados a sus necesidades, y les permita llevar una vida normal en la sociedad donde pertenecen (Martínez, Muñoz, Eid y Colino, 2016; Zubeldia, Grajinera, Sogorb & Zubiaurre, 2008).

Bajo esta misma perspectiva, los autores Thoene & Turriago (2017) argumentan que la exclusión financiera se refiere a aquellos segmentos de la población que no utilizan o no forman parte del sistema bancario de un país; esto, como resultado de que el gobierno y los sistemas financieros mantienen estrictas políticas que no permiten la entrada a los servicios bancarios de todos los individuos. De igual manera, la exclusión financiera también puede ser entendida como aquella situación en donde los consumidores potenciales de productos financieros formales no tienen acceso a ellos y no los utilizan de forma adecuada (Cano, Esguerra, García, Rueda, y Velasco, 2014).

1.3.5. Fuentes informales de financiamiento

En Colombia coexisten los mercados de crédito formal e informal, lo que posibilita a los agentes económicos destinar estos recursos, al consumo, producción o inversión. Paralelamente en este proceso, se presenta una forma de especialización de uso de estos recursos, ya que los provenientes de la parte informal se dirigen a la satisfacción del consumo y los de origen formal, en una mayor proporción, van a producción e inversión (Iregui, Melo, Ramírez y Tribín, 2016). Esta situación es recurrente, cuando los mercados no actúan de forma perfecta (Stiglitz & Weiss, 1981) y, por lo tanto, los hogares se ven obligados a suavizar su consumo haciendo uso de fuentes alternativas no formalizadas (Raccanello, 2013).

En este último punto, la ASOBANCARIA⁵ define el crédito informal como aquellos “préstamos realizados por prestamistas informales como los “gota a gota”, casas de empeño, grupos de autoayuda y cadenas, así como los préstamos pactados entre miembros de la familia y amigos”. Bajo este contexto, en los trabajos de Raccanello (2013), Hernández y Oviedo (2016) y Asbanc (2013) se encuentran las siguientes formas de financiamiento informal que son utilizados por las personas o empresas que enfrentan racionamiento o exclusión crediticia:

Prestamos de amigos y relacionados: Las personas acuden a sus familiares o allegados, cuando presentan restricciones de liquidez, ya que las utilidades de este tipo de redes sociales son más efectivas que el acudir a una institución bancaria. Además de solucionar los desajustes temporales en sus flujos de caja, en ocasiones a cero pagos de intereses, también ayuda mantener el relacionamiento grupal, ya que este mecanismo suele desarrollarse en círculos pequeños en donde la relación se basa en los lazos de confianza.

Cadenas: En este mecanismo las personas reúnen cierta cantidad de dinero en periodos preestablecidos de tiempo; cantidad que es entregada, bien sea por sorteo o subasta a cada uno de los integrantes del grupo en orden de asignación. Lo característico de este instrumento es que las personas lo consideran una forma de ahorro, dependiendo de la posición que tenga para la entrega del monto recolectado. Sin embargo, aunque para la última persona que recibe su dinero, este puede ser un ahorro, también se convierte en un riesgo ya que los primeros en recibir pueden tener incentivo de incumplimiento de la cuota pactada y, por ende, el último puede perder todo su capital ahorrado. Esta forma de

⁵ Definición tomada de ASOBANCARIA. Ver: <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/credito-informal/>

captación y distribución de dinero se basa en el compromiso y confianza de cada interviniente.

Crédito de proveedores: Este instrumento es usualmente usado en la transacción comercial por las empresas y consiste en otorgar un término de tiempo para el pago total de insumos, maquinarias, suministros, entre otros, a la empresa compradora. Normalmente, esta forma facilita la operatividad de las empresas sin preocuparse por sus restricciones de liquidez.

Crédito al fiado: Este mecanismo se desarrolla usualmente entre acuerdos de confianza y la amistad, en los cuales se dispone de un término de tiempo para el pago de la deuda, sin el otorgamiento de garantías específicas. Ocasionalmente, puede generarse un interés remuneratorio o pago adicional el cual es cargado al monto final.

Casas de empeño: instituciones también conocidas como prenderías, que se dedican a realizar préstamos prendarios, los cuales consisten en la entrega de sumas de dinero a cambio de cualquier objeto de valor que garantice la devolución del crédito más los intereses y gastos de administración ya sea por el mantenimiento, conservación y/o protección de los bienes objeto de prenda. Por lo general, estos tipos de créditos son utilizados por su rapidez en la entrega del préstamo y por lo general son a corto plazo.

Préstamos de Organizaciones no gubernamentales (ONG's): A nivel mundial, estas instituciones ofrecen créditos, por fuera de la supervisión financiera, de diferentes tipos como son los créditos individuales, solidarios, para mejoramientos locativos del hogar, entre otros. Bajo la salvedad que esta actividad crediticia la efectúan con orientación social sin fines de lucro.

Agiotistas o gota a gota: En este mecanismo los préstamos se desarrollan de forma personal e incluye el cobro de tasas de interés, las cuales por lo general son muy elevadas, y en ocasiones media un objeto prendario como garantía del crédito concedido.

Capítulo 2

Estimación de la relación entre la exclusión financiera, el uso de fuentes no formales de financiamiento y la informalidad

Para dar respuesta a la pregunta orientadora ¿La informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento explican la exclusión financiera en los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS?, el presente capítulo plantea desarrollar un modelo econométrico, con el propósito de estimar la relación de la exclusión financiera respecto a la informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento en los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS. La hipótesis que se ha formulado para la construcción y ejecución del modelo es que: la exclusión financiera de los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS está positivamente relacionada con la informalidad y el uso de fuentes de financiamiento no formales.

Teniendo en cuenta que, una vez revisada la literatura y las fuentes secundarias oficiales disponibles, no se encontraron bases de datos que cumplieran con los requerimientos de esta investigación se hizo necesario el diseño y la aplicación de un cuestionario estructurado sobre una muestra representativa de comerciantes, a través de un muestreo aleatorio simple.

Es de resaltar que la recolección de información en campo permitió, por un lado, la captura de variables fundamentales para la estimación econométrica y, por el otro, la caracterización de la población objeto de estudio.

2. Población, muestra e instrumento de captura

2.1. Distribución de la población

El universo está compuesto por los comerciantes de alimentos ubicados dentro de las bodegas de la Central de Abastos de Bogotá - CORABASTOS. Para realizar el muestreo, se tomó como referencia, la clasificación que hace el Sistema de Información de Precios y Abastecimiento del Sector Agropecuario -SIPSA del DANE, el cual tiene por objetivo la recolección, el análisis y difusión de la información de los precios de los principales mercados mayoristas del país. De acuerdo con el DANE, el sistema recoge información de precios mayoristas de alimentos frescos y procesados en 62 mercados del país, para cerca de 400 productos, los que se clasifican en: verduras y hortalizas; frutas frescas; tubérculos, raíces y plátanos; granos y cereales; huevos y lácteos; carnes; pescados y productos procesados.

Tomando como punto de partida la clasificación del SIPSA, se realizó la siguiente categorización de grupos comercializados en la Central de Abastos, para aplicar la técnica de muestreo así:

Hortalizas y verduras: ahuyama, arveja verde en vaina, cebolla cabezona blanca, cebolla Junca, chócolo mazorca, habichuela, lechuga, pepino cohombro, pimentón, remolacha, tomate, zanahoria, entre otros.

Frutas frescas: aguacate, banano, coco, granadilla, guayaba, pera, limón común, lulo, mandarina, mango, manzana, maracuyá, mora, naranja, papaya, piña, tomate de árbol, entre otros.

Tubérculos, raíces y plátanos: arracacha, papa negra, papa criolla, plátano hartón verde y yuca.

Granos, cárnicos, procesados y abarrotos: arroz de primera, arveja verde seca, frijol seco, garbanzo, lenteja, maíz blanco trillado, huevo, queso, carne de cerdo, pernil sin hueso, carne de res, lomo fino, pechuga de pollo, aceite vegetal, azúcar, galletas, harina de trigo, harina de maíz, lomitos de atún en lata, margarina, panela, pastas alimenticias, salsa de tomate, entre otros.

Vale la pena reseñar que en CORABASTOS la mayoría de los productos son únicos en las diferentes bodegas. No es así en otras plazas del país donde en un sitio se comercializan varios productos.

2.2. Cálculo del tamaño de la muestra y tipo de muestreo

CORABASTOS cuenta con un total de 57 bodegas, en donde se alojan 6.500 comerciantes. Del total de bodegas, el 70% (40 bodegas) están dedicadas al mercado de productos alimenticios, sean estos procesados o no. En este subtotal de bodegas, 5.072 (78% del total) comerciantes desarrollan su actividad. De estos últimos, 1.405 (28%) se encuentran en la bodega 82, denominada por la Central de Abastos como minorista, los cuales se extraen del total de la población, para evitar el sesgo de exclusión e informalidad en la muestra. Quedando una población de 3.667 comerciantes, la cual se toma como base

para calcular el tamaño muestral. En la tabla 1, se presenta el número de comerciantes, tanto por grupo del producto comercializado, como por bodega.

Tabla 1. Distribución de comerciantes por grupo de producto y bodega

| Grupo | Bodega | No Comerciantes | Grupo | Bodega | No Comerciantes |
|-------------------|--------|--------------------|---------------------------------------------------|--------|--------------------|
| Frutas frescas | 18 | 134 | Granos, cárnicos, procesados y abarrotos | 1 | 16 |
| | 29 | 381 | | 2 | 11 |
| | 30 | 204 | | 3 | 12 |
| | 31 | 57 | | 4 | 12 |
| | 32 | 117 | | 5 | 23 |
| | 33 | 19 | | 6 | 15 |
| | 34 | 12 | | 7 | 24 |
| | 35 | 112 | | 8 | 12 |
| | 36 | 11 | | 9 | 13 |
| | 37 | 10 | | 10 | 13 |
| | 39 | 44 | | 16 | 25 |
| | 82 | 499 | 17 | 49 | |
| | | | 55 | 55 | |
| Total | 12 | 1600 | Total | 13 | 280 |

| Grupo | Bodega | No Comerciantes | Grupo | Bodega | No Comerciantes |
|-------------------------------------|--------|--------------------|--------------------------|--------|--------------------|
| Tubérculos, raíces y plátanos | 11 | 134 | Hortalizas y verduras | 12 | 159 |
| | 13 | 25 | | 21 | 202 |
| | 14 | 56 | | 24 | 159 |
| | 15 | 25 | | 26 | 385 |
| | 19 | 25 | | 38 | 16 |
| | 20 | 21 | | 25 | 199 |
| | 22 | 213 | | | |
| | 23 | 168 | | | |
| Total | 8 | 667 | Total | 6 | 1120 |

Fuente: Cálculos de los autores sobre la base de CORABASTOS.

La técnica de muestreo utilizada fue el Muestreo Aleatorio Simple (MAS), ya que, cada elemento de la población tiene igual probabilidad de ser elegido, cada elemento es seleccionado de manera independiente a los demás y el procedimiento de extracción de la muestra es aleatorio. Adicionalmente, y dado que a partir de los resultados del modelo se pretende obtener conclusiones para el total de la muestra y no por cada uno de los grupos seleccionados, esta técnica es la que mejor se adecua al presente trabajo.

El tamaño de la muestra se calculó de la siguiente manera:

Nivel de confianza: 95% de confianza.

Características del fenómeno investigado: determina la probabilidad de que se realice el evento (p) o que no se realice (q); cuando no se posee suficiente información se asume la probabilidad máxima. Es decir, $p = 0.50$ y $q = 0.50$.

Sin embargo, para el presente trabajo, y en aras de obtener un aproximado sobre el fenómeno investigado (bancarización como proxy de la exclusión financiera), por disponibilidad de datos se tomó la información de FINAGRO (tabla 2), como banco de redescuento, y de allí se obtuvo una cifra de clientes atendidos en el sector de 565 beneficiarios de crédito.

Tabla 2. Clientes activos con algún producto financiero con entidades bancarias en CORABASTOS

| Entidad bancaria | Número clientes |
|--------------------|-----------------|
| Banagrario | 46 |
| Banco Compartir | 1 |
| Banco de Occidente | 21 |
| Banco Popular | 3 |
| Bancolombia | 316 |
| BBVA | 132 |
| Davivienda | 46 |
| Total | 565 |

Fuente: FINAGRO

Dado que no fue posible acceder a información sobre el número de clientes atendidos por las instituciones financieras, ubicadas dentro del perímetro de Abastos: Banagrario, Banco Compartir, Banco de Occidente, Banco Popular, Bancolombia, BBVA, Davivienda, por ser considerada información de carácter confidencial; la anterior cifra se ajustó en un 10% (dando como resultado 621.5), para capturar la probabilidad de que otros clientes posean algún tipo de productos y servicios de las entidades bancarias mencionadas.

Por lo tanto, el porcentaje de bancarización es del 17%⁶.

Luego, $p=17\%$ y $q=83\%$

Error muestral máximo aceptable: 5%.

⁶ Este porcentaje es el resultado de: $(621.5/3.667) * 100 = 17\%$; donde 621.5 es el número de personas bancarizadas.

Aplicación de la fórmula de acuerdo con el tipo de población: la población para el presente estudio es finita y conocida: 3.667 personas, lo que permite utilizar la siguiente fórmula para el cálculo del tamaño muestral:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{e^2(N - 1) + Z^2 pq} \quad (4)$$

Dónde: Z= valor de la distribución normal asociada al nivel de la confiabilidad del 95%; N= tamaño de la población; p= probabilidad de que ocurra el evento; q= probabilidad de que no ocurra el evento; e= error de estimación y n= tamaño de la muestra.

Los parámetros de la ecuación 4 se aplicaron en la fórmula como sigue:

$$n = \frac{((1.96)^2)0.17 * 0.83 * 3667}{3666 * ((0.05)^2) + ((1.96)^2) * 0.17 * 0.83} = 205$$

El tamaño de la muestra calculada es 205.

La distribución de la muestra calculada, de acuerdo con la participación por grupo de producto, se especifica en la tabla 3.

Tabla 3. Tamaño de la muestra total y por grupo de producto comercializado

| Grupo | % Comerciantes | No de comerciantes según pesos |
|------------------------------------------|----------------|--------------------------------|
| Hortalizas y verduras | 31 | 63 |
| Frutas frescas | 44 | 89 |
| Tubérculos, raíces y plátanos | 18 | 37 |
| Granos, cárnicos, procesados y abarrotes | 8 | 16 |
| Totales | 100 | 205 |

Fuente: Cálculos de los autores.

2.3. Diseño del instrumento - cuestionario estructurado

Según Vara (2012), el cuestionario es el instrumento cuantitativo más utilizado para recolectar y cuantificar la información y, de paso, estandarizar el procedimiento de la entrevista. Se argumenta que es cuestionario estructurado, porque las alternativas de respuesta a cada pregunta tienen opciones predefinidas, lo que facilita el análisis estadístico.

De esta manera, partiendo de los objetivos propuestos para la presente investigación, el cuestionario diseñado consta de 51 preguntas, divididas en 7 bloques, para una mejor organización de los datos recolectados (ver anexo C). A continuación, se describen las características principales de la herramienta de captura planteada.

2.3.1. Identificación y ubicación unidad de negocio

Esta parte busca identificar la localización espacial del comerciante, el producto comercializado y el grupo al cual pertenece dicho producto. No se cuenta dentro de los bloques mencionados, dado que no hace parte de las preguntas diseñadas para el encuestado.

2.3.2. Bloque 1 - Caracterización del propietario del negocio

Este bloque se encuentra constituido por siete (7) preguntas orientadas a recolectar información sociodemográfica sobre la población objeto de estudio: género, edad, grado de escolaridad, estrato socioeconómico, entre otras. De acuerdo con Perry et al. (2007) y Puerto et al. (2014), variables como la educación y la edad son factores que inciden en el aumento o disminución del grado de informalidad. Por su parte, el estudio de Murcia (2007) concluye que ciertas características de la población como el nivel de educación, la

edad y el género afectan la probabilidad de que los individuos accedan a productos financieros formales.

2.3.3. Bloque 2- Descripción General del Negocio

A través de este bloque se busca identificar características del negocio y reconocer aspectos comerciales y transaccionales en aras de lograr una profundidad en el análisis sobre cada unidad productiva. Este ítem se encuentra constituido por ocho (8) preguntas, relacionadas con los proveedores del producto objeto de la investigación, frecuencia de compra, medio utilizado para el pago del producto, canales de ventas utilizados, antigüedad del negocio, entre otras.

2.3.4. Bloque 3 - Descripción Financiera del Negocio

Este conjunto contempla cinco (5) preguntas a través de las cuales se registra información financiera del negocio, ventas registradas durante el último mes, gastos registrados durante el último mes, forma de financiación de la actividad del negocio, plazos estipulados para la compra y venta del producto, entre otras.

2.3.5. Bloque 4- Descripción del Negocio: Medidas de Formalidad

El bloque de preguntas registradas en este módulo pretende recoger información relacionada con variables como la tenencia de registro mercantil, mes de renovación durante el último año, tipo de contabilidad del negocio, pago de prestaciones sociales y contribuciones de nómina.

2.3.6. Bloque 5- Uso de productos financieros

La composición de este bloque permite registrar información referente a las preferencias, formales e informales, de la población objeto de estudio, para suplir necesidades de dinero inherentes a la operatividad de la unidad de negocio. De la misma manera, se busca capturar la percepción, por parte de los individuos encuestados, de los beneficios, o no, de acceder al sistema para el crecimiento del negocio. Así como el uso o no de algunos productos financieros como cuentas bancarias y seguros.

Referente a este bloque, el trabajo adelantado por la SFC y BO (2015) señala que “un alto porcentaje de microempresarios no identifica mayores beneficios al contar con productos financieros en temas como: crecimiento del negocio, aumento del empleo generado y logro de mejores condiciones (plazo y costos) frente a prestamistas informales” (p. 170).

2.3.7. Bloque 6- Financiamiento Formal

Este bloque constituido por ocho (8) preguntas, registra información sobre la solicitud de préstamos por parte de los comerciantes a entidades financieras. Si el crédito fue aprobado, se captura el valor de la cuota, periodicidad del pago de la cuota, plazo del crédito y valor del crédito, esto para obtener una aproximación a la tasa de interés pagada a la entidad bancaria. Para el caso de la solicitud rechazada, se indaga sobre las posibles razones por las cuales el banco negó el crédito. Alternativamente, para aquellos comerciantes que no solicitaron préstamos con el sistema financiero formal, se capturan las causas por las cuales no accedieron al sistema financiero.

Esto permite contrastar las justificaciones dadas por los comerciantes en el caso de la no aprobación y/o no acceso al crédito formal con los planteamientos realizados por Stiglitz & Weiss (1981), en donde se enfatiza que los mercados de crédito pueden funcionar de forma imperfecta y con asimetrías de información, resultando en racionamiento de crédito.

2.3.8. Bloque 7- Fuentes alternativas de financiamiento

Con el fin de corroborar los supuestos de mercados imperfectos y asimetrías de información planteados por Akerlof (1970), Stiglitz & weiss (1981) y Jaffee & Stiglitz (1990), según los cuales, la propia dinámica de los mercados empuja a algunos actores del sistema a acudir a otras alternativas no formales de financiación; se formulan siete (7) preguntas que conforman este bloque. Estas preguntas se plantean, a partir de las investigaciones de Racanello (2013), Hernández y Oviedo (2016) y Asbanc (2013) quienes consideran como fuentes alternativas de financiamiento informales las cadenas de ahorro, el crédito de proveedores, el crédito al fiado, las casas de empeño, los agiotistas, entre otras formas no supervisadas y controladas.

La recolección de información, a través del cuestionario estructurado, permitirá, mediante el uso de estadística descriptiva y de herramientas econométricas, realizar conclusiones sobre la exclusión financiera, el nivel de informalidad y el uso de otras alternativas de financiamiento.

2.4. Validación y aplicación del instrumento de captura en campo

Como parte del procedimiento de diseño y perfeccionamiento del instrumento, se realizaron 2 pruebas piloto con 48 preguntas, dentro del perímetro de CORABASTOS, con el fin de determinar la claridad de las preguntas, hacer medición de tiempos de aplicación y

determinar posibles inconvenientes en la utilización final de la herramienta. La primera prueba se realizó en el mes de junio de 2018 y la segunda durante el mes de agosto de 2018. En total se entrevistaron 11 comerciantes, con los cuales se validó la efectividad de la herramienta para la captura de datos en campo.

Con base en las anteriores pruebas piloto, se reajustaron las preguntas, así como el número de estas, quedando un total de 51 preguntas disponibles para la prueba de campo.

No obstante, en consideración de los resultados de la prueba piloto y con el fin de cubrir el tamaño de la muestra se decidió dar un margen al número de encuestas a aplicar por encima del tamaño muestral calculado previendo encuestas incompletas o no respuestas. En total se aplicaron 250 encuestas, de las cuales, 18 no se tuvieron en cuenta, dado que los entrevistados no continuaron las preguntas y/o la información recopilada en estas no fue suficiente para ser tomada en cuenta. Por lo tanto, la muestra final recopilada comprende un total de 232 encuestas. Con el margen de encuestas indicado, la distribución planeada por grupo de producto es como se muestra en la tabla 4.

Tabla 4. Tamaño de la muestra planeada total y por grupo

| Grupo | % Comerciantes | No de comerciantes según pesos |
|------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------|
| Hortalizas y verduras | 31 | 76 |
| Frutas frescas | 44 | 109 |
| Tubérculos, raíces y plátanos | 18 | 45 |
| Granos, cárnicos, procesados y abarrotes | 8 | 20 |
| Totales | 100 | 250 |

Fuente: Cálculo de los autores.

La proporcionalidad del número de encuestas planeadas frente a las realizadas en campo se mantuvo, como se observa en la tabla 5.

Tabla 5. Tamaño de la muestra efectivamente lograda

| Grupo | Freq. | Percent | Cum. |
|------------------------------------------|-------|---------|--------|
| Hortalizas y verduras | 73 | 31.47 | 31.47 |
| Frutas frescas | 99 | 42.67 | 74.14 |
| Tubérculos, raíces y plátanos | 42 | 18.10 | 92.24 |
| Granos, cárnicos, procesados y abarrotes | 18 | 7.76 | 100.00 |
| Total | 232 | 100 | |

Fuente: Cálculos de los autores.

2.5. Análisis de resultados: Estadísticas descriptivas

Ahora se presenta un análisis de algunas de las características de las unidades productivas encuestadas en la Central de Abastos. Esto es importante, para tener una visión general de las características básicas de los comerciantes que operan dentro de este sector, así como, lograr un mejor entendimiento sobre el funcionamiento del mercado.

La composición de la muestra por sexo está dada por 33% mujeres y el 67% hombres. La tabla 6 muestra la distribución de hombres y mujeres por grupo de productos comercializados.

Tabla 6. Muestra efectiva según género y grupo de producto comercializado

| Grupo | Sexo | | Total |
|------------------------------------------|-------|--------|-------|
| | Mujer | Hombre | |
| Hortalizas y verduras | 27 | 46 | 73 |
| Frutas frescas | 39 | 60 | 99 |
| Tubérculos, raíces y plátanos | 2 | 40 | 42 |
| Granos, cárnicos, procesados y abarrotes | 9 | 9 | 18 |
| Total | 77 | 155 | 232 |

Fuente: Cálculos de los autores

La composición etaria de los entrevistados es la indicada en la tabla 7.

Tabla 7. Composición etaria de la muestra efectiva

| Intervalo de Edad | Freq. | Percent | Cum. |
|-------------------|-------|---------|------|
|-------------------|-------|---------|------|

| | | | |
|---------------|------------|------------|--------|
| 18-19 | 2 | 0.86 | 0.86 |
| 20-29 | 37 | 15.95 | 16.81 |
| 30-39 | 57 | 24.57 | 41.38 |
| 40-49 | 61 | 26.29 | 67.67 |
| 50-59 | 56 | 24.14 | 91.81 |
| 60-69 | 16 | 6.90 | 98.71 |
| 70 y más años | 3 | 1.29 | 100.00 |
| Total | 232 | 100 | |

Fuente: Cálculos de los autores

Cerca del 91% de la población encuestada se encuentra en el rango de edad entre 20 años y los 59 años.

En cuanto al grado de escolaridad de los entrevistados, el 28% de estos alcanza alguna formación en básica primaria, el 51% ha cursado algún grado de bachillerato, mientras que el 8% tiene algún tipo de formación en el nivel de técnico o tecnólogo (tabla 8).

Finalmente, es de resaltar que el 14% de los encuestados ha realizado estudios de educación superior en el nivel de pregrado.

Tabla 8. Nivel de educación en intervalos, según género

| Nivel de educación | Mujer | Hombre | Total |
|--------------------|-----------|------------|------------|
| 0-5 años | 12 | 52 | 64 |
| 6-11 años | 41 | 77 | 118 |
| 12-13 años | 11 | 7 | 18 |
| 14-17 años | 13 | 19 | 32 |
| Total | 77 | 155 | 232 |

Fuente: Cálculos de los autores. Nota: 0-5 años: Educación básica primaria; 6-11 años: Educación básica secundaria; 12-13 años: Educación técnica y tecnológica; 14-17 años: Formación de pregrado.

La tabla 9, muestra que el 41.3% de los encuestados manifiesta habitar en vivienda propia, el 44.4% lo hace en vivienda arrendada y el restante 14.2% manifestó hacerlo en vivienda familiar.

Tabla 9. Situación de la vivienda en donde habita el encuestado

| Grupo | Tipo de vivienda | | | Total |
|------------------------------------------|------------------|------------|-----------|------------|
| | Propia | Arrendada | Familiar | |
| Hortalizas y verduras | 26 | 37 | 10 | 73 |
| Frutas frescas | 40 | 44 | 15 | 99 |
| Tubérculos, raíces y plátanos | 20 | 15 | 7 | 42 |
| Granos, cárnicos, procesados y abarrotos | 10 | 7 | 1 | 18 |
| Total | 96 | 103 | 33 | 232 |

Fuente: Cálculos de los autores

La figura 6, evidencia que el 44.8% de los encuestados, manifestó que su vivienda pertenece al estrato 2, el 38.7% se cataloga en estrato 3, el 11.2% pertenece al estrato 1, el 3.45% pertenece al estrato 4, 1.29% está en estrato 5 y el 0.43% restante manifestó pertenecer al estrato 6.

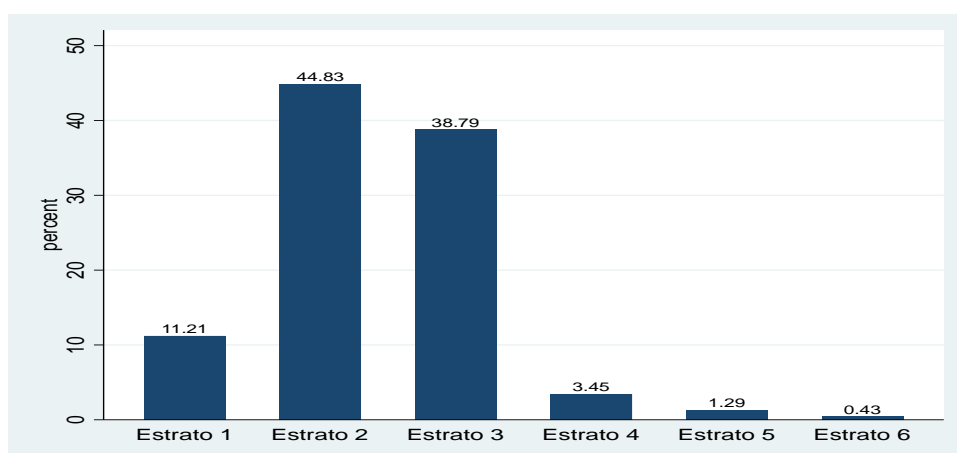


Figura 6. Distribución porcentual de los encuestados por estrato socioeconómico. Fuente: elaboración de los autores.

El 47% de los comerciantes, manifestó comprar el producto a un intermediario, mientras que el 25% le compra directamente al agricultor o productor y solo el 4% lo produce y lo vende. Adicionalmente, la información recolectada, muestra que el 2% de los encuestados realiza las tres actividades de manera simultánea; es decir, el mismo produce el bien

comercializado, le compra al agricultor y a su vez lo adquiere con un intermediario, tal y como se aprecia en la figura 7.

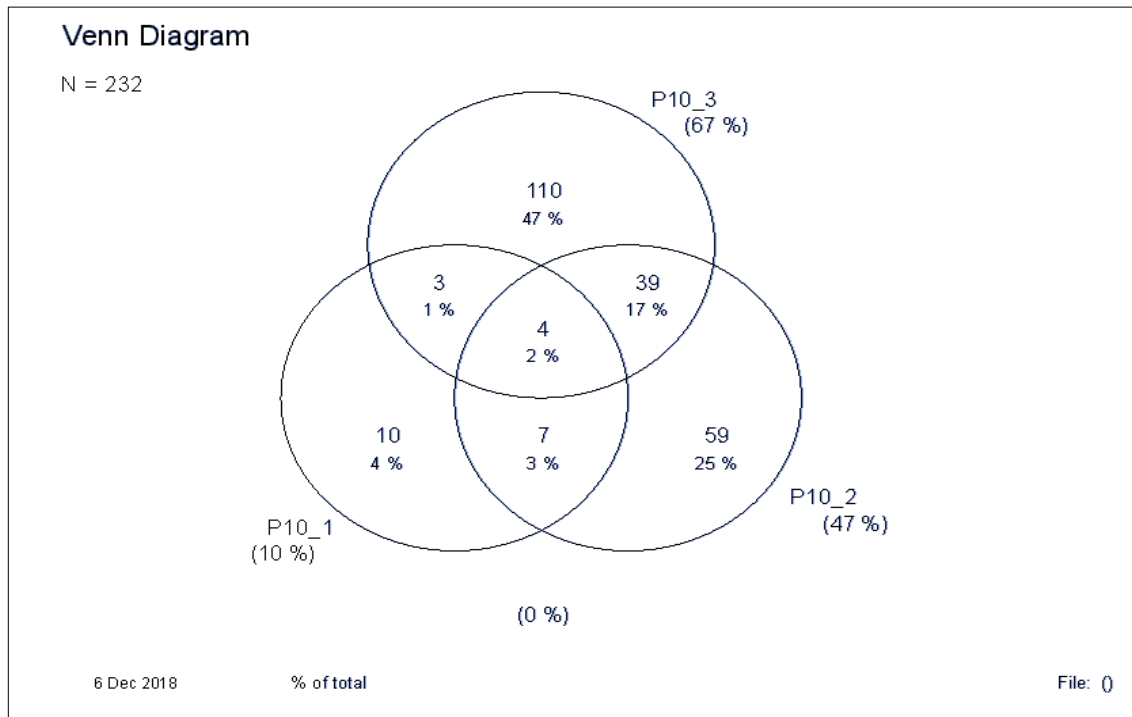


Figura 7. El comerciante a quien le compra el producto comercializado. Fuente: elaboración de los autores.
Nota: P10_1: Lo produce y lo vende; P10_2: Se lo compra al agricultor directamente; P10_3: Se lo compra a un intermediario y P10_1: Utiliza otras fuentes de aprovisionamiento.

En lo que tiene que ver con los compradores del producto (figura 8), los resultados son los siguientes: El 91% de los comerciantes tienen como cliente a las tiendas de barrio, el 89% le vende a supermercados, el 72% le vende a restaurantes, el 48% vende directamente a los consumidores finales, 42% vende en los colegios, el 17% lo vende a los hospitales, el 13% le vende a los establecimientos militares y policiales, y el 6% vende a otro tipo de clientes como casinos y cárceles.

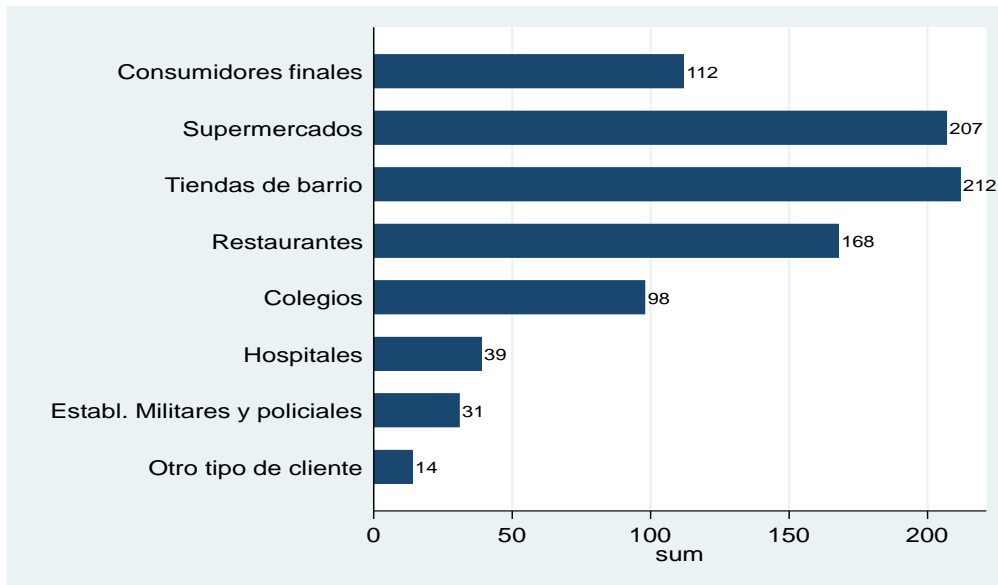


Figura 8. A quien le vende su producto. Fuente: elaboración de los autores.

Al revisar la distribución de grupos por tipos de financiación que utilizan los encuestados, gráfica 9, se puede apreciar que el grupo de frutas frescas es el que más financiación informal utiliza. Por su parte el crédito formal tiene una mayor aceptación en el grupo de Granos, cárnicos, procesados y abarrotos.

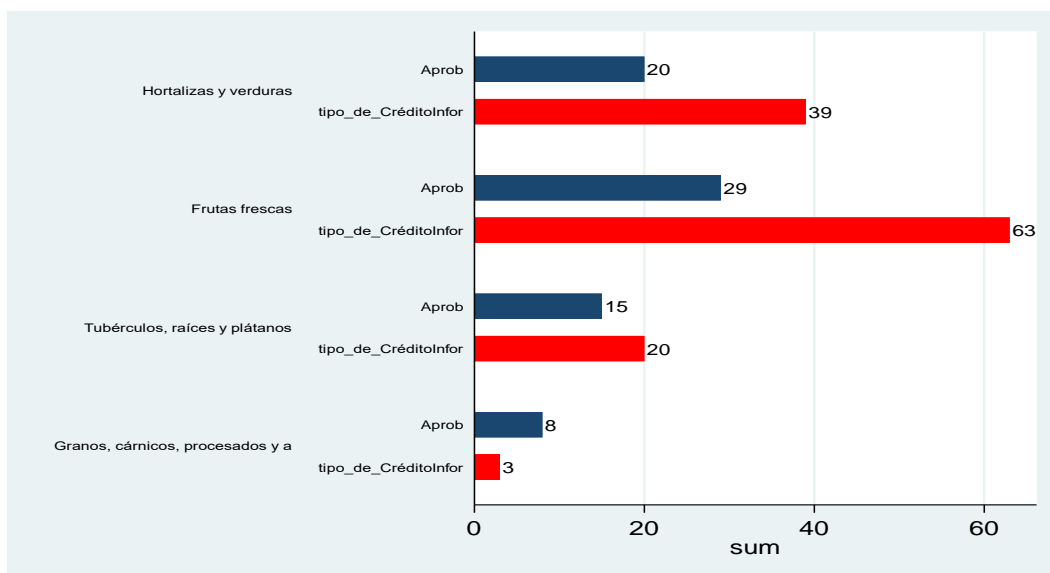


Figura 9. Tipo de financiación utilizada por grupo de productos comercializados. Fuente: Elaboración de los autores. Nota: Aprob significa que el comerciante tiene algún tipo de crédito con el sistema financiero formal, y tipo_de_Credito infor significa que el comerciante utiliza modalidades de crédito informal.

En cuanto al uso de productos financieros según comerciantes con tenencia o no de registro cámara de comercio vigente, la figura 10 evidencia que, de las personas que declararon tener registro de Cámara de comercio, 33 tienen crédito aprobado con alguna entidad financiera y 32 hacen uso de las cuentas bancarias. Por su parte, de las personas que declararon la no tenencia de registro de Cámara de Comercio, 39 tienen crédito aprobado con el sistema financiero y 34 poseen alguna cuenta bancaria. En otras, palabras, del total de las personas encuestadas que declararon la no tenencia de registro mercantil vigente, el 25% accede a crédito informal y el 22% tiene alguna cuenta bancaria. Por su parte, de los que declararon el cumplimiento de este requisito el 45% accedieron a crédito bancario y el 43% tienen alguna cuenta bancaria en el sistema financiero.

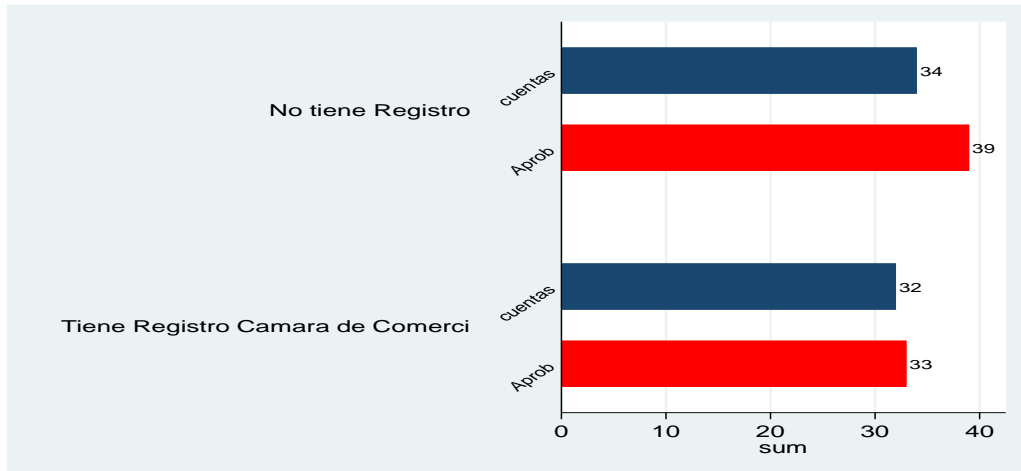


Figura 10. Tenencia o no de registro cámara de comercio, cuentas bancarias y créditos aprobados formales. Fuente: Elaboración de los autores. Nota: Aprob se refiere a la tenencia de créditos aprobados con el sistema financiero, y cuentas significa la tenencia de cuentas bancarias con el sistema financiero formal.

De los 232 encuestados, 77 (33%) manifestaron haber solicitado crédito ante entidades bancarias. A las restantes 155 (67%) personas, se les indagó las razones del por qué no habían solicitado préstamos formales.

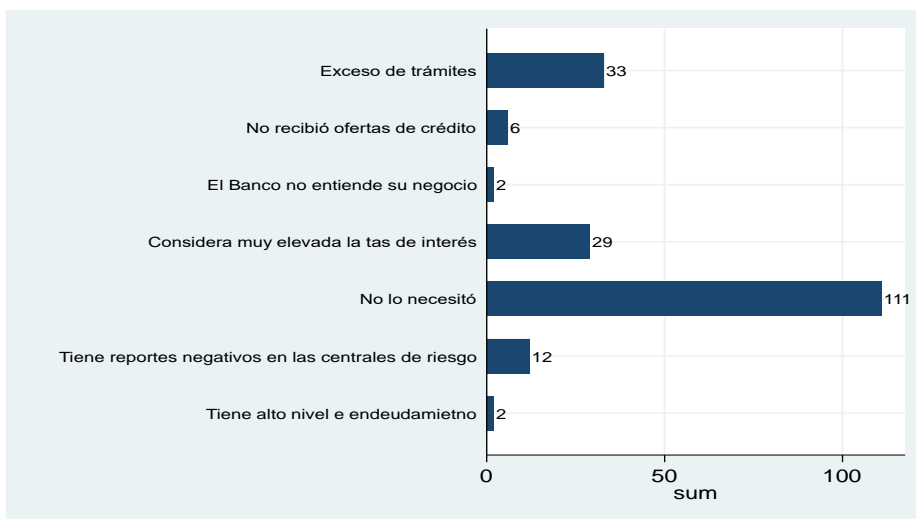


Figura 11. Razones para no solicitar créditos al sector bancario formal. Fuente: Elaboración de los autores.

Como se observa en la figura 11, el 72% de los encuestados manifestó que una de las razones de no acudir a los préstamos bancarios fue porque no lo necesitó. Es decir, financia las actividades propias del negocio con recursos propios. En el mismo sentido el 21% manifestó que no había realizado solicitudes de crédito en el sistema financiero, debido al exceso de trámites. Mientras que el 19% señaló que una de las razones por no acudir a este tipo de financiamiento fue precisamente las elevadas tasas de interés.

En relación con el uso de créditos informales (figura 12), se encontró que, del total de los encuestados, 125 han utilizado algún tipo de crédito informal; es decir, el 54% de los entrevistados.

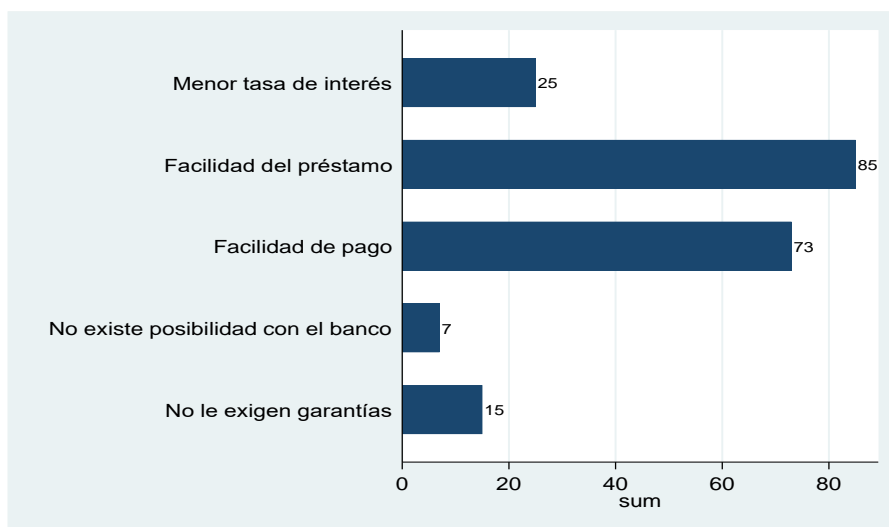


Figura 12. Razones para el uso de fuentes informales de financiamiento. Fuente: Elaboración de los autores.

Por su parte, tal y como muestra en la figura 12, las dos principales razones para el uso de fuentes informales de financiamiento son: la facilidad el préstamo con el 68%, seguida de la facilidad del pago con el 58%. Por su parte, la menor tasa de interés como

justificación está el tercer lugar con el 20%; en el cuarto lugar se encuentra la no exigencia de garantías con un 12%.

Tabla 10. Caracterización de las fuentes de financiamiento utilizadas según producto

| Principales variables/Grupo de productos | Hortalizas y Verduras (%) | Frutas Frescas (%) | Tubérculos, raíces y plátanos (%) | Granos, cárnicos y procesados (%) |
|----------------------------------------------------|---------------------------|--------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Uso de productos financieros | | | | |
| Uso de cuentas bancarias | 23 | 34 | 10 | 61 |
| Uso de seguros | 34 | 41 | 31 | 44 |
| Uso de crédito financiero | 27 | 29 | 36 | 44 |
| Uso de otras alternativas de financiamiento | | | | |
| Familia o amigos | 19 | 45 | 29 | 11 |
| Cadenas de Ahorro | 11 | 13 | 17 | 6 |
| Gota a gota | 23 | 5 | 2 | 0 |
| Registro del negocio | | | | |
| Tenencia de registro mercantil vigente | 22 | 27 | 33 | 94 |
| Manejo de contabilidad formal | 42 | 44 | 33 | 100 |
| Tenencia de RUT | 81 | 80 | 71 | 100 |

Fuente: Cálculos de los autores

La tabla 10 muestra cómo el uso de productos financieros, de otras alternativas de financiamiento y de algunas variables de formalidad medidas a través de la tenencia de Registro de Cámara de Comercio, manejo de contabilidad formal y tenencia de RUT, varían según la clasificación por grupos de productos realizada para el presente trabajo.

Así, por ejemplo, el grupo de granos, cárnicos y procesados es el que presenta una mayor proporción en el uso de productos financieros con relación a los demás productos, y el grupo de tubérculos, raíces y plátanos presenta la menor proporción con excepción del uso de crédito financiero.

De otra parte, los grupos también varían en cuanto al uso de otras alternativas de financiamiento. Como se muestra en el segundo panel de la tabla mencionada, los

comerciantes de granos, cárnicos y procesados reportan un uso relativamente bajo de otras alternativas financieras, a diferencia, de los grupos de frutas frescas y tubérculos, raíces y plátanos los cuales reportan una mayor proporción, sobre todo en lo que tiene que ver con la financiación a través de familia o amigos, siendo esta del 45% y 29%, respectivamente, sobre el total de los demás individuos de la muestra.

En lo que tiene que ver con la tenencia de registros formales del negocio y el manejo de contabilidad formal, a excepción del grupo de granos, cárnicos y procesos, los demás presentan bajos porcentajes de tenencia del Registro Cámara de Comercio vigente; al igual que se registra una baja proporción del manejo de contabilidad formal. No obstante, se encontró una proporción relativamente más alta de aquellos que manifestaron la tenencia del RUT.

La tabla 11 proporciona un resumen de las características de los comerciantes informales y de sus unidades de negocio, a partir de los criterios de la no tenencia de Registro Cámara de Comercio vigente, uso de contabilidad formal y la no tenencia de RUT. La mayoría de los negocios, para los dos primeros criterios (tenencia de cámara de comercio y contabilidad formal), exhiben una antigüedad de 30 años o menos y un número entre 0 y 5 empleados; sin embargo, esta misma proporción no se presenta para las unidades que no cuentan con RUT dado que en promedio solo representa un 22% de la muestra.

En cuanto al nivel educativo, alrededor del 72% de los comerciantes informales, controlados por la no tenencia de Registro de Cámara de Comercio, su máximo nivel de escolaridad alcanzada llega a la básica secundaria. Esta misma proporción es del 57% para los que no manejan contabilidad formal y solo de un 21% para quienes dicen no tener el mecanismo RUT.

La tabla 11 muestra, además, el nivel de uso de productos financieros por parte de los comerciantes informales, en donde se observa que el 37% de los comerciantes informales, medidos por la no tenencia de Registro Cámara de Comercio, declaró haber utilizado algún tipo de seguro; mientras que únicamente el 11%, medido por la no tenencia de RUT, declaró que hace uso de cuentas bancarias para el manejo del dinero.

Por último, no sorprende que para las tres medidas de informalidad relacionadas en la tabla 11, los resultados evidencien un mayor uso de otras alternativas de financiamiento a través de familiares o amigos. A pesar de ello, hay algunos resultados interesantes con relación al poco uso de otras alternativas informales como las cadenas de ahorro y el gota a gota, en comparación con el manejo de productos financieros.

Tabla 11. Características de los que no poseen cámara de comercio, contabilidad y RUT

| Características Generales | No tiene registro de cámara de comercio (%) | No tiene contabilidad formal (%) | No tiene RUT (%) |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------|------------------|
| Edad Negocio: 30 años o menos | 68 | 56 | 21 |
| Número de empleados (0 a 5) | 70 | 59 | 22 |
| Nivel de educación (0 a 11) | 72 | 57 | 21 |
| Uso de productos financieros | | | |
| Uso de cuentas bancarias | 22 | 19 | 11 |
| Uso de seguros | 37 | 33 | 30 |
| Uso de crédito financiero | 25 | 22 | 24 |
| Uso de otras alternativas de financiamiento | | | |
| Familia o amigos | 36 | 36 | 46 |
| Cadenas de ahorro | 13 | 12 | 7 |
| Gota a gota | 10 | 11 | 17 |

Fuente: Cálculos de los autores.

2.6. Modelo econométrico

Esta sección tiene como objetivo el planteamiento y construcción de un modelo econométrico, así como presentar, los resultados de las estimaciones, para dar cumplimiento al primer objetivo planteado en esta investigación, que es “estimar la relación de la exclusión financiera respecto a la informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento en los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS”.

La mayoría de las investigaciones que involucran encuestas, suelen utilizar modelos tipo logit o probit cuando la variable dependiente es una dummy. Por tanto, en este tipo de modelos la variable dependiente es dicotómica o binaria, tomando el valor de 1 para indicar el éxito de la variable y 0 en caso contrario. Siendo el método de estimación usado el de Máxima Verosimilitud (Cameron y Trivedi, 2005), utilizando supuestos de normalidad sobre la distribución de los errores. Cameron y Trivedi (2005), igualmente mencionan que los modelos tipo Probit y Logit al ser su naturaleza similar, generan resultados parecidos en sus estimadores.

2.6.1. Estudios asociados y selección del modelo econométrico

Una primera investigación con aplicación de modelos Probit, es la de Kumar (2009) en donde se desarrolla un modelo analítico para explicar el racionamiento de crédito en los mercados de crédito formales de las áreas rurales de China e India. El estudio hace uso de encuestas de hogares que se realizaron en las zonas rurales de China (en los años 2007 y 2008) y en la India (en el año 2008-2009). Cerca de 1.550 familias en China y 400 en India fueron encuestadas. Los análisis se obtuvieron a partir de regresiones probit, en donde se consideraron variables relacionadas con: (i) los problemas de racionamiento de crédito que enfrentan los hogares, (ii) cómo el racionamiento de crédito afecta las opciones de subsistencia de las familias, (iii) cómo estas responden para superar este problema, y (iv) el

alcance, los tipos y los motivos por los que las familias recurren a las transacciones financieras informales entre amigos y parientes.

Por un lado, los resultados del mencionado estudio muestran que las restricciones de crédito afectan la suavización del consumo; igualmente, el capital físico y la acumulación de capital humano también se ven afectados negativamente. Por otro lado, los modelos evidencian que los niveles comparativos de capital físico y la acumulación de capital humano influyen en las decisiones de convertirse en empresario o ser empleado. Adicionalmente, esta investigación concluye, que las restricciones de crédito afectan negativamente el consumo de alimentos, las solicitudes de crédito para la compra de insumos agrícolas, y los logros en salud y educación de las personas de las áreas rurales de los países investigados.

Una segunda publicación es la de Mukherjee (2013), la cual busca examinar los motivos de la presencia de un elevado crédito informal para los empresarios rurales sin tierra, que participan en industrias basadas en el hogar en dos distritos de la India. Los datos se recopilaron en los distritos de Murshidabad y Jalpaiguri de Bengala Occidental en la India en el año 2007-2008. En el distrito de Murshidabad, el número total de hogares entrevistados fue de 146, a saber: Sagardighi, Islampore y Berhampore. Mientras que en el distrito de Jalpaiguri, 164 hogares fueron entrevistados desde las subdivisiones de Malbazar y Alipurduar.

El modelo planteado trata de captar las características de los hogares, como el sexo del encuestado, la edad, la religión de los hogares, las calificaciones educativas del encuestado, el número total de miembros con ingresos en el hogar, el número total de dependientes en la familia e ingreso promedio del hogar, el propósito del préstamo del sector formal

(producción, consumo, evento repentino, pago de préstamo anterior o pago de intereses), las garantías o hipotecas para el préstamo y otros obstáculos para obtener un préstamo del sector formal, ventajas para obtener un préstamo del sector informal, tasa de interés anual en el sector formal, tasa de interés en el sector informal y duración del préstamo en el sector formal, entre otras variables.

Los resultados empíricos de este documento apoyan la noción de que la incidencia del racionamiento de crédito del sector formal es considerablemente alta. En este contexto, los siguientes son los principales resultados de la investigación: si bien la decisión de inversión del empresario depende principalmente de las tasas de interés, la distancia al prestamista formal, la afiliación política del hogar y algunos obstáculos para obtener préstamos del sector formal también son factores importantes que inciden en la obtención de préstamos en este sector; los prestatarios potenciales necesitan crédito, pero los términos y condiciones para el acceso les impiden buscar crédito en las instituciones formales.

Por otro lado, el crédito informal se limita a actividades específicas como el consumo, los eventos repentinos y el reembolso del préstamo para la clase de ingresos más bajos, lo que limita su uso. Algunos prestatarios potenciales no pueden obtener acceso a las fuentes formales debido a los altos costos de transacción y tampoco pueden depender completamente del sector informal dado las altas tasas de interés y otras desventajas.

El trabajo de Nwosu & Orji (2016), se enfoca en determinar el impacto del acceso al crédito formal en el desempeño de la empresa. El estudio utiliza datos de Nigerian Enterprise Surveys 2010 para construir una medida directa de restricción crediticia, para lo cual utilizan un modelo probit. La recopilación de datos consistió en una serie de entrevistas cara a cara estructuradas con gerentes principales y propietarios clave de una

muestra de 3,157 entidades (incluidas grandes empresas que no se incluyeron en el análisis, debido a que no hubo representatividad de empresas propiedad de mujeres en ese nivel en 26 estados (Adamawa, Akwa Ibom, Bayelsa, Benue, Borno, Delta, Ebonyi, Edo, Ekiti, Gombe, Imo, Jigawa, Katsina, Kebbi, Kogi, Kwara, Nasarawa, Níger, Ondo, Osun, Oyo, Meseta, Ríos, Taraba, Yobe, Zamfara) que representan a la mayoría de los sectores de actividad y tamaño de las empresas. Los datos abarcan empresas grandes, medianas y pequeñas con aproximadamente 422 empresas cuya propiedad es de mujeres empresarias en calidad de propietarias únicas o como accionistas mayoritarias.

La encuesta contiene información que explica por qué las empresas no solicitaron crédito, así como preguntas relacionadas si el establecimiento tiene facilidad de sobregiro, si el establecimiento tiene la proporción de financiamiento de diferentes fuentes, incluyendo las formales e informales, si el establecimiento tiene actualmente una línea de crédito o préstamo de una institución financiera, requisitos de garantía, si el establecimiento ha solicitado, en anteriores oportunidades préstamos o líneas de crédito, y otras características de la firma.

Los resultados del estudio muestran que el acceso al crédito formal es importante y tiene un impacto significativo en los indicadores de desempeño de la empresa. Las empresas que tienen restricciones de crédito tienen una producción por trabajador, capital por trabajador, empleo de mano de obra e inversión en activos fijos, significativamente menores en comparación con las empresas que no tienen restricciones de crédito. Esto es más pronunciado para las empresas en propiedad de mujeres después de ajustar el sesgo en las estimaciones y controlar las ponderaciones muestrales. Lo cual sugiere, que una forma de apoyar el crecimiento de las empresas en Nigeria es hacer que el acceso al crédito formal

sea menos estricto. Además, las autoridades gubernamentales y monetarias deben apoyar las políticas de expansión crediticia para medianas y pequeñas empresas en Nigeria.

Finalmente, el trabajo de Farazi (2014) señala, que muchas empresas de países en desarrollo, calificadas como micro, pequeñas y medianas empresas, operan en la economía informal. Estas empresas, por lo general, enfrentan una variedad de limitaciones, entre las que se encuentra el no acceso a fuentes de financiamiento formal, que les dificulta hacer negocios y expandirse. A su vez, el no acceso a la financiación formal se convierte en una restricción operativa. Para el análisis, Farazi (2014) utilizó datos de más de 2.500 empresas de 13 países en las regiones de África subsahariana y América Latina y el Caribe, recopilada a través de encuestas por el Banco Mundial. Con regresiones Probit, encontró patrones financieros y de financiamiento de las empresas informales, e identificó las características más representativas de este tipo de sociedades.

Tomando como referencia el modelo de Farazi (2014), definimos la variable dicotómica como aquella que tiene las siguientes probabilidades: $\Pr(y=1|x)$ o la $\Pr(y=0|x)$, que depende a su vez de las variables de control que han sido especificadas a lo largo del modelo, mediante una combinación lineal $(X\beta)$. El modelo especificado es:

$$P_i = \Pr(y = 1|x) = \Pr(y > 0) = F(X_i'\beta) \quad (5)$$

La anterior ecuación, siguiendo a Carpeta y Peña (2015), es la parametrización de la probabilidad respecto a un conjunto de variables explicativas en la matriz X ponderadas por un vector de parámetros. En este sentido, el modelo probit, está modelando la probabilidad (condicional) de que un resultado sea "exitoso", es decir, $y_i = 1$.

$$P[y_i = 1 | X_{1i}, \dots, X_{ki}; \beta_0, \dots, \beta_k] = \Psi(\beta_0 + \sum_{k=1}^K \beta_k X_{ki}) \quad (6)$$

Ψ es una función que adopta valores entre cero y uno para todos los valores reales z . De donde se tiene que $\Psi(\cdot)$ es la función de distribución acumulativa de la distribución normal estándar.

$$F(Z_i) = \int_{-\infty}^{Z_i/\sigma} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left[-\frac{t^2}{2}\right] dt \quad (7)$$

Es decir, dependiendo de los regresores, la probabilidad de que la variable resultado, y_i sea 1, es una función determinada por la combinación lineal de los regresores. En esta medida, el modelo probit es un modelo de variable dependiente limitada; por tanto, la estimación de los parámetros se hace través del método de máxima verosimilitud.

Una característica especial de estos modelos, de acuerdo con Cameron y Trivedi (2005), es que sus resultados no se pueden interpretar directamente como sucede en los modelos de regresión lineal. Sin embargo, el signo de cada parámetro muestra la relación directa o inversa que existe entre la variable independiente asociada al parámetro y la probabilidad del resultado (Carpeta y Peña, 2015). Para la realización de la interpretación se debe tomar la primera derivada, a lo que se le conoce como los efectos marginales para el modelo probit.

Derivando parcialmente la ecuación anterior y tomando $\Psi(\cdot)$ como la función de densidad de probabilidad normal estándar, se obtiene lo siguiente:

$$\frac{\partial P[y_i = 1 | X_{1i}, \dots, X_{ki}; \beta_0, \dots, \beta_k]}{\partial X_{ki}} = \partial \beta_k \Psi(\beta_0 + \sum_{k=1}^K \beta_k X_{ki}) \quad (8)$$

Los efectos marginales son derivadas parciales; es decir, el cambio que se puede presentar en las probabilidades dado un cambio en la variable independiente está dado en puntos porcentuales, y la interpretación sobre cada una de las variables se hace bajo el supuesto de mantener todo lo demás constante.

2.6.2. Estimación de modelos econométricos e interpretación de resultados

A continuación, se presentan los modelos estimados sobre los datos recolectados durante el trabajo de campo. Es de aclarar, que a cada uno de estos modelos se les aplicó la prueba de Wald, para verificar la no existencia del problema de endogeneidad (Ver anexo A).

Modelos Probit 1: Crédito no aprobado por el sistema financiero

| Identificación variable | Nombre | Etiqueta | Tipo |
|-------------------------|----------|---------------------------------------|----------|
| Variable dependiente | Rechaz | Crédito no aprobado por el banco | Binaria |
| Variable Explicativa | p2_edad | Edad del encuestado | Discreta |
| Variable Explicativa | p3_grado | Grado de escolaridad máxima alcanzada | Discreta |
| Variable Explicativa | p39_1 | Falta de garantías | Binaria |

| | | | |
|----------------------|---------------------|---|-------|
| Probit regression | Number of obs | = | 232 |
| | Wald chi2(3) | = | 27.38 |
| Log pseudolikelihood | Prob > chi2 | = | 0 |
| | = -16.337 Pseudo R2 | = | 0.323 |

| Rechaz | Robust | | | | [95% Conf. Interval] | |
|----------|----------|-----------|----------|---------|----------------------|-----------|
| | Coef. | Std. Err. | Z | P>z | Conf. | Interval] |
| p2_edad | -0.03877 | 0.01406 | -2.76000 | 0.00600 | -0.06633 | -0.01121 |
| p3_grado | -0.06550 | 0.03474 | -1.89000 | 0.05900 | -0.13360 | 0.00260 |
| p39_1 | 2.99192 | 0.62882 | 4.76000 | 0.00000 | 1.75947 | 4.22438 |
| _cons | -0.11283 | 0.70788 | -0.16000 | 0.87300 | -1.50025 | 1.27458 |

Los resultados del anterior modelo indican que, si se aumenta la edad del comerciante, entonces disminuye la probabilidad de que se le rechace un crédito por parte del sistema financiero. Si aumentan los años de escolaridad que declara el comerciante, también disminuye la probabilidad de que se le rechace la solicitud de un crédito. Por el contrario, la no tenencia garantías (P39_1) aumenta la probabilidad de que se le rechace un crédito por parte del sistema financiero.

Efectos marginales modelo probit 1: Crédito no aprobado por el sistema financiero

| Average marginal effects | | Number of obs | | = | | |
|---------------------------------------|------------|---------------|-------|--------|---------------|-----------|
| 232 | | | | | | |
| Model VCE : Robust | | | | | | |
| Expression : Pr(rechaz), predict() | | | | | | |
| dy/dx w.r.t. : p2_edad p3_grado p39_1 | | | | | | |
| Delta-method | | | | | | |
| | dy/dx | Std. Err. | z | P>z | [95% Conf. | Interval] |
| p2_edad | -0.0013873 | 0.0007256 | -1.91 | 0.0560 | -0.0028095 | 0.0000348 |
| p3_grado | -0.0023437 | 0.0012245 | -1.91 | 0.0560 | -0.0047437 | 0.0000564 |
| p39_1 | 0.1070549 | 0.0416342 | 2.57 | 0.0100 | 0.0254533 | 0.1886565 |

Si se aumenta la edad en un año, con todo lo demás constante, entonces se disminuye la probabilidad de obtener un crédito rechazado en 0.13 puntos porcentuales. En el mismo sentido, si se eleva en un año el nivel de escolaridad, todo lo demás constante, se disminuye la probabilidad de que un crédito sea rechazado en 0.23 puntos porcentuales. Ahora, si disminuye la tenencia de garantías (P39_1) en una unidad, aumenta la probabilidad que un crédito solicitado sea rechazado, en 10.7 puntos porcentuales.

Modelos Probit 2: Tenencia de crédito con el sistema financiero

| Identificación variable | Nombre | Etiqueta | Tipo |
|-------------------------|---------|-----------------------------------------------|---------|
| Variable Dependiente | Aprob | Tenencia de crédito con el sistema financiero | Binaria |
| Variable Explicativa | Viprop | Tenencia de vivienda propia | Binaria |
| Variable Explicativa | P31_4 | No confía en las entidades financieras | Binaria |
| Variable Explicativa | cuentas | Tenencia de cuentas bancarias | Binaria |
| Variable Explicativa | otrasal | Alternativas informales de financiamiento | Binaria |

| | | | |
|----------------------|---------------|---|--------|
| Probit regression | Number of obs | = | 232 |
| | Wald chi2(3) | = | 52.54 |
| Log pseudolikelihood | Prob > chi2 | = | 0.000 |
| | Pseudo R2 | = | 0.2148 |

| Robust | | | | | | |
|----------|----------|-----------|----------|---------|---------------|-----------|
| Aprob | Coef. | Std. Err. | Z | P>z | [95% Conf. | Interval] |
| Viprop | 0.85961 | 0.19271 | 4.46000 | 0.00000 | 0.48191 | 1.23731 |
| p31_4 | -0.69485 | 0.31972 | -2.17000 | 0.03000 | -1.32149 | -0.06820 |
| Otrasalt | -0.90804 | 0.21101 | -4.30000 | 0.00000 | -1.32161 | -0.49446 |
| Cuentas | 0.46021 | 0.20637 | 2.23000 | 0.02600 | 0.05574 | 0.86468 |
| _cons | -0.35599 | 0.22361 | -1.59000 | 0.11100 | -0.79425 | 0.08227 |

Los resultados del modelo Nro. 2, indican que la tenencia de vivienda propia afecta positivamente la tenencia de un crédito aprobado. Por su parte, la falta de confianza por parte de los comerciantes en el sistema financiero (P31_4), afecta negativamente el tener crédito aprobado. Ahora, el tener cuentas bancarias influye positivamente en la variable crédito aprobado. Si se tiene alternativas de financiamiento (financiación informal), posiblemente afecta negativamente la tenencia de crédito bancario.

Efectos marginales modelo probit 2: Tenencia de crédito con el sistema financiero

| | | | |
|--------------------------|---------------|---|-----|
| Average marginal effects | Number of obs | = | 232 |
| Model VCE | : Robust | | |

Expression : Pr(aprob), predict()
 dy/dx w.r.t. : viprop p31_4 otrasalt cuentas

| Delta-method | | | | | | |
|--------------|-----------|-----------|-----------|----------|---------------|-----------|
| | dy/dx | Std. Err. | Z | P>z | [95% Conf. | Interval] |
| viprop | 0.234353 | 0.046081 | 5.09 | 0.0000 | 0.144036 | 0.32467 |
| p31_4 | -0.189434 | 0.086280 | -2.200000 | 0.028000 | -0.358539 | -0.020328 |
| otrasalt | -0.247555 | 0.051376 | -4.820000 | 0.000000 | -0.348249 | -0.146861 |
| cuentas | 0.125465 | 0.054240 | 2.310000 | 0.021000 | 0.019156 | 0.231773 |

Si se incrementa la tenencia de vivienda en una unidad, entonces se incrementa la probabilidad de tener créditos con el sistema financiero en 23.4 puntos porcentuales, esto manteniendo todo lo demás constante. Ahora, todo lo demás constante, si se incrementa la desconfianza de los comerciantes en el sistema financiero, se reduce la probabilidad de tener crédito bancario en 18.9 puntos porcentuales. En el mismo sentido, si el comerciante tiene otras alternativas para financiarse, por fuera del sistema financiero, entonces esto hace que se reduzca la probabilidad de que se tenga un crédito aprobado en 24.7 puntos porcentuales. Si se tienen cuentas bancarias, todo lo demás constante, esto eleva la probabilidad en 12.5 puntos porcentuales de tener crédito aprobado por el sistema financiero.

Modelos Probit 3: Tenencia de cuentas bancarias con el sistema financiero

| Identificación variable | Nombre | Etiqueta | Tipo |
|----------------------------|----------|---------------------------------------------|----------|
| Variable Dependiente | Cuentas | Tenencia de cuenta de ahorros y/o corriente | Binaria |
| Variable Explicativa | BYE | Manejo de efectivo para transacciones | Binaria |
| Variable Explicativa | otrasal | Alternativas informales de financiamiento | Binaria |
| Variable Explicativa | P48_1 | Tenencia de seguros | Binaria |
| Variable Explicativa | P3_grado | Grado de escolaridad máxima alcanzada | Discreta |
| Variable Explicativa | P32_1 | Solicitud de Crédito al sistema financiero | Binaria |

| | | | |
|----------------------|---------------|-----------|----------|
| Probit regression | Number of obs | = | 232 |
| | Wald chi2(3) | = | 58.8 |
| Log pseudolikelihood | Prob > chi2 | = | 0.000 |
| d | = -104.579 | Pseudo R2 | = 0.2451 |

| Robust | | | | | | |
|----------|----------|-----------|----------|---------|------------|-----------|
| Cuentas | Coef. | Std. Err. | Z | P>z | [95% Conf. | Interval] |
| Bye | -0.88672 | 0.21355 | -4.15000 | 0.00000 | -1.30526 | -0.46817 |
| p48_1 | 0.36342 | 0.20186 | 1.80000 | 0.07200 | -0.03222 | 0.75906 |
| p3_grado | 0.09125 | 0.02569 | 3.55000 | 0.00000 | 0.04091 | 0.14160 |
| p32_1 | 0.50288 | 0.21803 | 2.31000 | 0.02100 | 0.07554 | 0.93022 |
| Otrasalt | -0.42140 | 0.22102 | -1.91000 | 0.05700 | -0.85460 | 0.01179 |
| _cons | -0.97878 | 0.39060 | -2.51000 | 0.01200 | -1.74434 | -0.21323 |

Sobre este modelo, el manejo de efectivo para transacciones por los comerciantes, y el acceso a otras alternativas por fuera del sistema financiero reducen las posibilidades de tener cuentas bancarias; mientras que tener algún tipo de seguro, créditos aprobados con el sector financiero formal y el aumento en los años de escolaridad de los comerciantes, afectan positivamente la tenencia de algún tipo de cuenta bancaria.

Efectos marginales del modelo probit 3: Tenencia de cuentas bancarias con el sistema financiero.

| Average marginal effects | Number of obs | = | 232 | | | |
|--------------------------|-------------------------------------|-----------|----------|---------|------------|-----------|
| Model VCE | : Robust | | | | | |
| Expression | : Pr(cuentas), predict() | | | | | |
| dy/dx w.r.t. | : bye p48_1 p3_grado p32_1 otrasalt | | | | | |
| Delta-method | | | | | | |
| | dy/dx | Std. Err. | Z | P>z | [95% Conf. | Interval] |
| Bye | -0.22341 | 0.04668 | -4.79000 | 0.00000 | -0.31489 | -0.13193 |

| | | | | | | |
|----------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|
| p48_1 | 0.09156 | 0.04971 | 1.84000 | 0.06500 | -0.00587 | 0.18900 |
| p3_grado | 0.02299 | 0.00623 | 3.69000 | 0.00000 | 0.01078 | 0.03521 |
| p32_1 | 0.12670 | 0.05380 | 2.36000 | 0.01900 | 0.02125 | 0.23215 |
| Otrasalt | -0.10617 | 0.05467 | -1.94000 | 0.05200 | -0.21333 | 0.00098 |

Todo lo demás constante, al incrementar en una unidad el manejo de efectivo para las transacciones, esto reduce la probabilidad de que el comerciante tenga una cuenta bancaria en 22.3 puntos porcentuales; por su parte, el aumento de la tenencia de alternativas financieras informales, reduce también la probabilidad de tener cuentas bancarias en 10.6 puntos porcentuales; mientras que, la tenencia de seguros, el incremento en un año en la escolaridad del comerciante y la solicitud de un crédito al sistema financiero, elevan las probabilidades de contar con alguna cuenta bancaria en 9.1 puntos porcentuales, 2.30 puntos porcentuales y 12.6 puntos porcentuales, respectivamente.

Modelos Probit 4: Tenencia de seguros

| Identificación variable | Nombre | Etiqueta | Tipo |
|-------------------------|------------|------------------------------------------------|---------|
| Variable Dependiente | P48_1 | Tenencia de seguros | Binaria |
| Variable Explicativa | P21_1 | Pagos de salud | Binaria |
| Variable Explicativa | p9_antigue | Antigüedad del negocio | Binaria |
| Variable Explicativa | P25_1 | Lleva balance y estado de pérdidas y ganancias | Binaria |
| Variable Explicativa | P30_2 | Maneja cuenta de ahorros | Binaria |

| | | | |
|----------------------|---------------|---|--------|
| Probit regression | Number of obs | = | 232 |
| | Wald chi2(3) | = | 20.53 |
| Log pseudolikelihood | Prob > chi2 | = | 0.0004 |
| | Pseudo R2 | = | 0.0726 |

| Robust | | | | | | |
|--------|-------|-----------|---|-----|------------|-----------|
| | Coef. | Std. Err. | Z | P>z | [95% Conf. | Interval] |
| p48_1 | | | | | | |

| | | | | | | |
|------------|----------|---------|----------|---------|----------|----------|
| p21_1 | 0.39823 | 0.18194 | 2.19000 | 0.02900 | 0.04164 | 0.75483 |
| p25_1 | 0.91883 | 0.33088 | 2.78000 | 0.00500 | 0.27031 | 1.56734 |
| p30_2 | 0.41715 | 0.20506 | 2.03000 | 0.04200 | 0.01524 | 0.81905 |
| p9_antigue | 0.01351 | 0.00689 | 1.96000 | 0.05000 | 0.00001 | 0.02701 |
| _cons | -1.00036 | 0.20030 | -4.99000 | 0.00000 | -1.39295 | -0.60778 |

Finalmente, en el cuarto modelo se interpreta que, el realizar pagos a la salud, la antigüedad del negocio, la tenencia de alguna forma de contabilidad y el manejo de cuentas de ahorros, afectan positivamente la tenencia de algún tipo de seguro por parte del comerciante.

Efectos marginales del modelo probit 4: Tenencia de seguros

| | | | | | | |
|---------------------------------------------|---------|---------------|---------|---------|---------------|-----------|
| Average marginal effects | | Number of obs | | = | | |
| 232 | | | | | | |
| Model VCE : Robust | | | | | | |
| Expression : Pr(p48_1), predict() | | | | | | |
| dy/dx w.r.t. : p21_1 p25_1 p30_2 p9_antigue | | | | | | |
| Delta-method | | | | | | |
| | dy/dx | Std. Err. | Z | P>z | [95% Conf. | Interval] |
| p21_1 | 0.13923 | 0.06169 | 2.26000 | 0.02400 | 0.01832 | 0.26015 |
| p25_1 | 0.32125 | 0.10985 | 2.92000 | 0.00300 | 0.10594 | 0.53655 |
| p30_2 | 0.14585 | 0.06979 | 2.09000 | 0.03700 | 0.00906 | 0.28263 |
| p9_antigue | 0.00472 | 0.00235 | 2.01000 | 0.04400 | 0.00012 | 0.00933 |

Si se aumenta en una unidad las contribuciones a la seguridad social, esto hace que las probabilidades de tenencia de algún tipo de seguro, por parte del comerciante, se eleven en 13.9 puntos porcentuales; si se lleva balance, esto hace que se aumente la probabilidad de tenencia de seguros en 32.1 puntos porcentuales; si se aumenta en una unidad la tenencia de cuentas bancarias, esto hace que se eleve la probabilidad de tenencia de algún seguro en

14.5 puntos porcentuales; y si se incrementa en un año la antigüedad del negocio, se incrementa la probabilidad de tenencia de seguros por parte del comerciante en 0.47 puntos porcentuales.

2.6.3. Resumen de modelos

Tabla 12. Modelos estimados y su nivel de significancia

| Variables | Modelo 1 | Variables | Modelo 2 |
|---------------------------------------|---------------|------------|---------------|
| Rechaz | | Aprob | |
| p2_edad | -.0387729** | Viprop | .85961059*** |
| p3_grado | -0.06550032 | p31_4 | -.69484524* |
| p39_1 | 2.9919223*** | Otrasalt | -.90803556*** |
| _cons | -0.11283422 | Cuentas | .46020666* |
| | | _cons | -0.3559896 |
| Variables | Modelo 3 | Variables | Modelo 4 |
| Cuentas | | p48_1 | |
| Bye | -.88671828*** | p21_1 | .39823263* |
| p48_1 | 0.36341721 | p25_1 | .91882714** |
| p3_grado | .09125464*** | p30_2 | .41714671* |
| p32_1 | .50287522* | p9_antigue | .01351073* |
| Otrasalt | -0.42140228 | _cons | -1.0003636*** |
| _cons | -.97878112* | | |
| N | 232 | | |
| legend: * p<.05; ** p<.01; *** p<.001 | | | |

Fuente: Cálculos de los autores

Desde el nivel de significancia al 5%, 1% y 0.1% las variables que resultan altamente significativas en cada uno de los modelos estimados son: En el modelo 1, la edad y la ausencia de garantías, en el modelo 2 la tenencia de vivienda, la confianza que el comerciante tiene sobre las instituciones financieras, las alternativas no formales de financiamiento y, la tenencia de cuentas bancarias; en el modelo 3, resultan significativas el manejo de efectivo, el grado de escolaridad máxima alcanzada y las solicitudes de créditos ante el sistema financiero; y finalmente, en el modelo 4 todas las variables resultan ser significativas para explicar la tenencia de algún tipo de seguros por parte del comerciante.

A partir de los resultados obtenidos, y teniendo en cuenta que la hipótesis nula planteada para este trabajo es: la exclusión financiera de los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS está positivamente relacionada con la informalidad y el uso de fuentes de financiamiento no formales, se concluye lo siguiente:

Modelo Probit 1, que mide la probabilidad de tener un crédito no aprobado por el banco está en función de variables como la edad, el grado de escolaridad máxima alcanzada y la tenencia de garantías. Por su parte, las variables que miden la informalidad como el registro de cámara de comercio y la contabilidad y las variables que capturan la tenencia de fuentes informales de financiamiento, resultaron ser no significativas; por lo que la hipótesis nula se rechaza.

Modelos Probit 2: Mide la probabilidad de la tenencia de crédito con el sistema financiero, en función de variables como la tenencia de vivienda propia, la confianza en las entidades financieras, la tenencia de cuentas bancarias y alternativas informales de financiamiento. En este modelo las medidas de informalidad no explican la probabilidad de tenencia de créditos con el sistema financiero, mientras que la tenencia de fuentes informales de financiamiento afecta negativamente la probabilidad de tenencia de créditos bancarios. Por lo que se rechaza la hipótesis nula de que simultáneamente, la informalidad y las fuentes no formales financieras afectan la probabilidad de tener crédito.

Modelos Probit 3: Tenencia de cuentas bancarias con el sistema financiero, en función de variables: Manejo de efectivo para transacciones, alternativas informales de financiamiento, tenencia de seguros, grado de escolaridad máxima alcanzada, solicitud de crédito al sistema financiero. En este caso se rechaza la hipótesis nula.

Modelos Probit 4: Tenencia de seguros, variables: pagos de salud, antigüedad del negocio, lleva balance y estado de pérdidas y ganancias y manejo cuenta de ahorros. En este modelo se rechaza la hipótesis nula.

Aunque en la hipótesis, la exclusión financiera de los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS está positivamente relacionada con la informalidad y el uso de fuentes de financiamiento no formales, las diferentes estimaciones permiten inferir que, las fuentes informales de financiamiento de forma separada de las variables definidas para medir la informalidad, si ejercen presión sobre la exclusión financiera, incentivando su uso para cubrir faltantes de liquidez, ya sea para el negocio o personal. Por su parte, la informalidad influye sobre el acceso a productos financieros especializados como es el caso de los seguros, sin dejar de lado que la informalidad, puede en cierta medida estar influyendo en la decisión final del banco de otorgar un producto o servicio financiero (ver anexo B), tal y como otros tipos de estudio predicen.

Capítulo 3

Propuesta de intervención

Los modelos probit del capítulo 2 rechazaron la hipótesis planteada para este trabajo: “La exclusión financiera de los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS está positivamente relacionada con la informalidad y el uso de fuentes de financiamiento no formales”. Sin embargo, en forma separada las dos primeras variables si explican la probabilidad de aumentar la exclusión financiera de los comerciantes analizados. Por lo que, a partir de esto, la tercera parte del estudio busca sugerir una propuesta de intervención

que contribuya a reducir los niveles de informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento en los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS, fomentando el nivel de inclusión financiera de esta población.

3. Recomendaciones de intervención para implementación de política pública

3.1. Sobre inclusión financiera

Tal y como se expuso en el capítulo 1 del presente documento, Colombia no ha sido ajena a la preocupación de promover un mayor acceso a los instrumentos financieros de toda población. Es así como en el año 2006, con la expedición del documento Conpes 3424, se adoptó la política de inclusión financiera denominada “Banca de Oportunidades”, cuyo fin era poner a disposición de la población de menores ingresos, MiPymes y emprendedores las condiciones requeridas para su acceso al crédito y demás productos y servicios financieros, a través de un esfuerzo mancomunado entre el sector público y privado (MHCP, 2016).

De acuerdo con Cano et al., (2014) uno de los resultados positivos de esta política, ha sido los avances considerables de algunos indicadores como el de acceso a productos financieros.

El reporte de inclusión financiera realizado por La Superintendencia Financiera de Colombia y Banca de las Oportunidades (2018) evidencia que el indicador de acceso establecido por el gobierno nacional para el periodo 2014-2018, tenía como meta que al menos el 84% de la población adulta colombiana contara con algún producto financiero;

pero, para finales del 2018 dicho indicador sólo llegó al 81,4%. Pese al incumplimiento de la meta, la variación de este indicador representó un incremento de 7,5 puntos porcentuales, ya que pasó del 73,9% en 2014 a 81,4% en 2018 (Superintendencia Financiera de Colombia y Banca de las Oportunidades, 2019).

Por su parte, el informe de Asobancaria (2018) señala que en el país aún persiste una brecha importante entre el acceso a productos financieros y el uso de efectivo de estos; ya que, al corte de 2018, el indicador de uso de productos financieros se ubicó en el 68.5% (SFC y BO, 2019). De manera general, las cifras de población con cuentas de ahorro históricamente contrastan con la población que tiene acceso al crédito (MHCP, 2016). Así, por ejemplo, para el 2018 cerca de 27 millones de adultos contaban con al menos un producto de depósito, mientras que, aproximadamente, 14 millones contaban con un producto de crédito vigente; situación que se repite para el sector productivo (SFC y BO, 2019). Por consiguiente, estos resultados evidencian la necesidad de una política que aborde conjuntamente las dimensiones de acceso y uso efectivo de productos financieros para una verdadera inclusión financiera (Cano et al., 2014, p.14).

Esta situación es especialmente relevante para el contexto empresarial colombiano, teniendo en cuenta que los planteamientos de Akerlof (1970), Stiglitz & weiss (1981) y Jaffee & Stiglitz (1990), apuntan a que las imperfecciones del mercado, como las señaladas a lo largo de este trabajo, y las asimetrías de la información tienden a generar racionamiento de crédito. A su vez, el menor acceso a los productos financieros formales, empujan a los agentes económicos excluidos hacia el uso de esquemas informales de financiación para atender sus faltantes de fondeo.

Aquí cabe mencionar que los resultados empíricos encontrados en el capítulo 2 de esta investigación, coinciden con lo anteriormente mencionado. Es decir, del total de los comerciantes encuestados, el 31% declaró tener crédito vigente con el sistema financiero formal, frente a un 54% que menciona la tenencia de otras alternativas no formales de financiación. Con relación al uso de crédito, los resultados indican que la tenencia de garantías, por parte de los comerciantes, es una variable relevante para explicar el acceso al crédito con la banca formal.

Al respecto, los resultados del modelo econométrico denominado “Créditos no aprobados por el banco”, demuestran que la ausencia de garantías aumenta la probabilidad de contar con créditos no aprobados. En la misma línea, la tenencia de bienes inmuebles como vivienda propia, aumenta la probabilidad de contar con un crédito aprobado en el sistema financiero formal, (ver modelo “Tenencia de crédito con el sistema financiero”). Lo cual, es coherente con los planteamientos de Stiglitz & Weiss (1981), que sugieren que, al momento de otorgar crédito, ante la ausencia de colaterales, las entidades financieras restringen su oferta; ya que la ausencia de garantías aumenta la percepción del riesgo.

Una política implementada por el Gobierno Nacional, con el fin de facilitar el acceso al crédito, es precisamente la Ley 1676 de 2013, a través de la cual se amplía el concepto de garantías mobiliarias como un mecanismo para garantizar las obligaciones con el sector financiero. Cabe señalar que la introducción de esta ley, además de unificar el concepto de garantías mobiliarias, busca modernizar los mecanismos existentes de conformidad con estándares internacionales y contar con un sistema de registro único, eficiente y público (Ortiz y Vivas (2015)). Sin embargo, si bien es cierto, este tipo de mecanismos regulatorios contribuyen a reducir las barreras de acceso al crédito, es importante tener en cuenta que,

tal y como evidencian los resultados de nuestro modelo econométrico, la tenencia de garantías inmobiliarias como la vivienda propia, continúa siendo un factor fundamental para el otorgamiento de créditos.

Si bien los resultados obtenidos no reflejan los impactos que podría tener la introducción de esta disposición, por no ser objeto de esta investigación, se deja la discusión abierta para que otros estudios ahonden sobre este tipo modificaciones regulatorias implementadas por el Gobierno Nacional, en aras de fomentar el acceso al crédito. No obstante, y sin perjuicio de lo expuesto, es recomendable para el Estado Colombiano lograr una normatividad lo suficientemente clara y comprensible, de forma tal que, se logre una adecuada interpretación por parte de todos los actores que podrían estar involucrados en su implementación; así como la intervención coordinada de cada uno de ellos.

Adicionalmente, y en virtud de los mecanismos dispuestos para la protección del consumidor financiero, las entidades de Vigilancia y Control deberán garantizar que estas iniciativas trasciendan de forma clara y transparente desde las entidades financieras hacia el usuario final.

3.2. Sobre informalidad

Tal y como se planteó en el capítulo 2, no se tienen los suficientes elementos para que la hipótesis planteada para el presente trabajo sea totalmente rechazada. Dado que, en especial el modelo econométrico “Tenencia de seguros”, evidencia que las variables que capturan la medida de formalidad, tales como el pago de parafiscales, el llevar balance y estado de pérdidas y ganancias, así como el uso de otros productos financieros con la banca formal, aumenta la probabilidad de contar con servicios financieros especializados como seguros.

Adicionalmente, al desarrollar algunos modelos econométricos sobre la tenencia de productos financieros, usando la tenencia del Registro de Cámara de Comercio vigente como medida de formalidad (ver modelos en el Anexo B), se encuentra que ésta aumenta la probabilidad del uso de productos como el crédito y las cuentas bancarias. Sin embargo, las demás variables introducidas no resultan ser significativas.

Por lo anterior, y con el fin de dar cumplimiento al objetivo de este capítulo, en el sentido de reducir los efectos negativos que genera la informalidad empresarial sobre la inclusión financiera; algunos autores referenciados como Cárdenas y Rozo (2009) y Perry et al. (2007), infieren que una baja educación es determinante para que exista informalidad. Argumentos que coinciden con los resultados del modelo econométrico “créditos no aprobados por el banco”, en donde menores niveles de educación en la población encuestada se traducen en una mayor probabilidad de no tener acceso al sistema financiero formal; y a su vez, con los resultados del modelo 3 “Tenencia de cuentas bancarias con el sistema financiero” en donde se muestra que, a mayor nivel de educación existe una probabilidad mayor de tener acceso a este tipo de productos financieros.

Bajo este contexto, se sugiere al Estado colombiano, diseñe e implemente programas de educación formal, en aras de mejorar los niveles de conocimiento e incrementar el grado de escolaridad de este sector. Ya que, la caracterización de la población encuestada, realizada en el capítulo 2, muestra que, aproximadamente, el 51% de los encuestados declara haber cursado algún grado de bachillerato. Estos programas podrían llegar a convertirse en una oportunidad para aquella parte de la población con expectativas de alcanzar niveles de educación superiores a los actuales.

Adicionalmente, teniendo en cuenta que la mayor parte de esta población se encuentra concentrada en adultos de 30 a 59 años, y la gran mayoría presenta amplia experiencia en el sector al contar con más de 10 años de trabajo en CORABASTOS, los programas de educación podrían estar encaminados a su vez, a fortalecer sus habilidades y capacidades técnicas relacionadas con la administración y gestión de sus unidades productivas. Para ello, se podrían gestionar convenios con instituciones como el SENA y la Cámara de Comercio de Bogotá, las cuales constituyen herramientas fundamentales para el fortalecimiento del sector empresarial.

Aunque la educación formal es considerada por la literatura como una de las herramientas con mayor impacto para el crecimiento del sector oficial, es importante también reconocer que la educación financiera se ha convertido en uno de los mayores retos a nivel mundial para mejorar los niveles de inclusión financiera (Raccanello y Herrera, 2014). Bajo este argumento, de acuerdo con Cano et al. (2014), desde el año 2009 Colombia incorporó el concepto de educación financiera como principio en la prestación de servicios bancarios y, a su vez, estableció disposiciones regulatorias y de supervisión para el desarrollo de estos programas por parte de las entidades del sistema financiero.

Por su parte el estudio adelantado por Grimes, Rogers & Campbell (2010) concluye que, la educación financiera se encuentra relacionada positivamente con la decisión de los individuos de tener una cuenta bancaria, y que su nivel de comprensión económica tiene un impacto positivo sobre las decisiones de acceder a productos del sistema financiero formal, incluso si cuentan o no con educación formal. En contraste, algunos autores como Roa (2010) argumentan que si bien, la educación financiera tiene impactos positivos sobre la mejora en las decisiones financieras, estos impactos solo inciden en una pequeña parte de la

población participante en este tipo de programas; de forma similar, los efectos no necesariamente generan cambios en el comportamiento financiero de los individuos, sobre todo en lo que tiene que ver con el mediano y largo plazo.

De manera análoga, De Meza, Irlenbusch & Reyniers (2014) sostienen que, cuando se trata de iniciativas para mejorar las capacidades financieras de la población basadas en la disposición de información y programas de educación, el impacto que se debe esperar de estos debería ser positivo pero modesto. Lo anterior, teniendo en cuenta que el comportamiento financiero de los individuos obedece más a factores psicológicos que a las diferencias de información que estos dominen.

Desde una perspectiva de política, un asesoramiento personalizado en función de las necesidades y problemas de cada individuo podría generar mayores beneficios que la implementación de programas de educación genéricos per se (De Meza, Irlenbusch & Reyniers, 2014). Adicionalmente, es recomendable identificar patrones de comportamiento relevantes en los sectores a analizar, y posteriormente, diseñar programas de educación financiera que aborden las situaciones observadas en aras de lograr mejores resultados en el largo plazo (Raccanello y Herrera, 2014). Por lo que se sugiere, para la población objeto de estudio, realizar análisis de comportamientos frente a la oferta de productos y servicios financieros con el fin de determinar la necesidad o no de focalizar esfuerzos hacia un mejor entendimiento de estos; o si, por el contrario, la estrategia debería ser abordada desde otro tipo de mecanismos como asesoramiento personalizado o adecuación de los servicios y productos.

Con el fin de continuar con las causas que inciden en el aumento de la informalidad en aras de sugerir propuestas hacia su reducción, diferentes estudios económicos mencionan que la institucionalidad legal y la influencia de los impuestos son causas relevantes para el aumento de este fenómeno. Por un lado, Schneider & Enste (2002) declara que, pagos por impuestos y seguridad social incrementan el costo total de la mano de obra en el sector formal, lo que genera un mayor incentivo para que los individuos operen en el sector informal. De otro lado, De Soto (1987) aparta el origen de este fenómeno de la concepción de un problema generado por individuos que operan en el mercado informal de manera desleal, sin pagar impuestos y bajo el quebrantamiento de la ley; para atribuirlo a la incapacidad del Estado para mediante el Sistema de Derecho, amparar las necesidades y expectativas de los individuos, quienes a través de un ejercicio racional eligen trabajar en el sistema formal o informal basados en los costos y beneficios que cada uno podría ofrecer.

En Colombia, instituciones como la Cámara de Comercio de Bogotá (2014), atribuye a factores como los excesivos trámites para la puesta en funcionamiento y operación de las empresas, y la complejidad del sistema tributario además de su alta carga, como determinantes para el aumento de la informalidad empresarial y laboral en Bogotá. Bajo esta misma línea, Cárdenas y Mejía (2007) aducen que, el sistema colombiano se caracteriza por tener tasas impositivas marginales y efectivas elevadas, lo que sumado a la complejidad y dispersión de la normativa tributaria podría ser una de las principales causas para el aumento de la informalidad. En contraste, González y Corredor (2016) argumentan que, en realidad las tasas impositivas que terminan pagando las empresas en Colombia no son tan altas como afirman algunos investigadores, dado que las tarifas legales versus la

recaudación real presentan notables diferencias debido a la aplicación de exenciones y beneficios tributarios.

No obstante, dado que la discusión sobre temas tributarios escapa al objetivo del presente trabajo, se deja abierta para otro tipo de investigaciones que pretendan profundizar sobre las causas que en materia tributaria inciden sobre el tamaño del sector informal empresarial en Colombia. Empero, y sin perjuicio de lo expuesto, se recomienda al Gobierno Nacional focalizar sus esfuerzos para determinar el impacto real que el actual sistema tributario está teniendo sobre el sector productivo, sobre todo en lo que tiene que ver con las tasas de tributación y sus pesos en la formalización y permanencia de las unidades productivas en el sector formal.

En lo atinente a la regulación, Schneider & Enste (2000) utiliza la intensidad regulatoria como indicador del número de leyes y regulaciones expedidas para el funcionamiento de una economía oficial, y concluyen que, el incremento de este indicador reduce la libertad de elección por parte de los individuos que operan en el sector formal. A este se añade el hecho de que, sea de manera intencionada o no, la regulación puede imponer rigideces o distorsiones en la economía las cuales, pueden entorpecer el proceso normal de creación, crecimiento y desaparición de las empresas (Loayza et al., 2005); sin dejar de lado, que una alta carga regulatoria representada en el número de procedimientos, tiempos y costos para cumplir con los requisitos gubernamentales se encuentra altamente correlacionada con mayores niveles de corrupción y un mayor tamaño del sector informal (Djankov et al., 2002).

Desde la perspectiva de la regulación, Colombia presenta una alta carga regulatoria, de ahí que el informe del Banco Mundial (2017), menciona que el proceso de abrir una empresa en comparación con el promedio de países de mayores ingresos de la OCDE toma dos veces más de tiempo y es 4 veces más costoso, adicionalmente, deben intervenir por lo menos 14 entidades. Colombia también, de acuerdo con Mejía (2018), es considerada uno de los países con un alto índice de carga regulatoria, ocupando el puesto 123 de entre 137 países; y el puesto 14 de 30 en la región en el índice de cumplimiento regulatorio. Por su parte, en lo que a intensidad regulatoria se refiere, en los últimos 17 años se ha emitido más de 94 mil normas lo cual representa casi tres decretos diarios.

La elevada carga regulatoria, además de afectar los índices del país en temas normativos, tiene un alto impacto en la competitividad de este. Por lo que, se hace recomendable que el gobierno focalice esfuerzos hacia reducir la densidad de su normatividad, en aras de mejorar su aplicabilidad, y dar mayor flexibilidad a los requerimientos de este tipo para la entrada de nuevos actores en el mercado formal, así como garantizar la permanencia de estos. Esto, toda vez que la institucionalidad legal es en definitiva la forma más idónea y sencilla para lograr la migración del sector informal al formal; adecuando de esta manera la ley a la realidad en lugar de imponer un cambio en la actitud de los individuos (De Soto, 1987).

De Soto (1987) sostiene que “no se trata de abolir la actividad informal sino de más bien de integrarla, legalizarla y promoverla” (p. 307). En consecuencia, si bien, es necesario reducir la carga regulatoria en el país, no basta con reducir la cantidad de leyes si las que quedan no proporcionan los incentivos y oportunidades suficientes para favorecer la actividad económica. En efecto, la política regulatoria también debería estar enfocada hacia

proporcionar leyes de calidad cuya aplicabilidad sea efectiva y extensiva para el total de la población.

3.3. Sobre fuentes no formales de financiamiento y el uso de efectivo

En lo que concierne al uso de otras fuentes de financiamiento, de acuerdo con Zambrano y Guevara (2017), el sector informal al igual que cualquier actividad productiva dentro de la economía, recurre a diferentes tipos de financiación que pueden ser provenientes de esquemas formales, informales o mixtos. Estos argumentos coinciden con los resultados arrojados en los modelos “tenencia de crédito con el sistema financiero” y “tenencia de cuentas bancarias con el sistema financiero”; en los cuales se evidencia que, los individuos recurren a diferentes fuentes de financiación que van desde el ámbito formal hasta el informal.

Cabe mencionar que, pese a la complementariedad que puede lograr para los comerciantes de CORABASTOS el uso simultáneo de estas dos fuentes, la tenencia de esquemas de financiamiento informal les reduce la probabilidad de tener productos financieros formales, según los resultados observados en los modelos mencionados.

Entre los mecanismos alternativos declarados por los encuestados como fuente de financiación, se destacan los préstamos por parte de familiares o amigos y las cadenas de ahorro, para los cuales, en algunos casos se evidenció que los costos de financiación son nulos o bajos; una de las razones que podrían estar explicando la preferencia por el uso de estas alternativas en lugar de recurrir al sistema financiero formal.

Con relación al uso de préstamos con agiotistas, muy comúnmente llamados “gota a gota” como mecanismos de financiación, algunos de los comerciantes declararon usar esta

alternativa, debido a su flexibilidad tanto en tiempos como en requisitos a la hora de ofrecer recursos frente a las entidades bancarias. A pesar de las cualidades mencionadas por los entrevistados, este mecanismo no es bien visto por la sociedad, debido principalmente, a sus técnicas inseguras y violentas para lograr la recuperación de los créditos.

Frente a esta situación, y pese a que las autoridades se encuentran adelantando actividades pedagógicas a la ciudadanía para evitar caer en estos tipos de préstamos, además de campañas de sensibilización; estos programas deberían tener una mayor presencia en las plazas de mercado del país, dado el alto porcentaje de crédito informal presente en estos sectores. Cabe mencionar que, con el fin de vencer este fenómeno, en algunos municipios se han desarrollado programas para desincentivar el acceso al gota a gota como alternativa de financiación, tal es el caso del programa “Montería te Impulsa⁷” lanzado en el año 2016 en la ciudad de Montería a través del convenio entre la Alcaldía y Bancóldex.

En consideración a lo anterior, y para el contexto de estudio, se ve recomendable explorar iniciativas para establecer alianzas con bancos de desarrollo como Bancóldex, que apoyen a la diversificación de productos financieros en pro satisfacer las necesidades del sector empresarial allí ubicado. Adicionalmente, dado que, algunos de los comerciantes incluidos en la muestra declararon ser productores del mismo producto comercializado, se sugiere de igual manera, establecer alianzas con entidades como FINAGRO, para proveer productos y servicios adecuados para el desarrollo de los proyectos productivos de estos comerciantes.

⁷ Ver: <https://www.monteria.gov.co/publicaciones/2110/monteria-te-impulsa/>

Por último, algunas investigaciones sugieren que en Colombia las empresas de menor tamaño presentan una mayor preferencia por financiar su estructura de capital con recursos propios (Vera et al., 2014; Montoya, 2011); así mismo, la preferencia por la liquidez y la falta de confianza en las instituciones financieras hace que los mismos individuos o unidades productivas se auto excluyan del mercado financiero (Cano et al., 2014). Estas dos situaciones fueron corroboradas en los resultados empíricos arrojados en los modelos econométricos 2 y 3, indicando que en la medida en que los comerciantes hagan uso del efectivo para la compra y venta de los productos, se disminuye la probabilidad de acceder a productos financieros como cuentas bancarias; el mismo efecto negativo se encontró en la falta de confianza de los entrevistados sobre la tenencia de créditos con el sistema financiero formal.

En lo que tiene que ver con la preferencia por el efectivo para la realización de las transacciones, Keynes (1943) declara que, en cualquier situación dada de expectativas existe en la mente de los individuos una mayor inclinación por conservar dinero en efectivo para satisfacer los motivos de transacción o el motivo de precaución; dado que, en circunstancias normales el volumen de dinero que se necesita para satisfacer estos dos motivos constituye el resultado de la actividad general del sistema económico. De igual forma, agrega que, el motivo de transacción se puede subdividir en dos categorías a saber: a) el motivo gasto de consumo b) el motivo de negocios. Este último, resulta ser relevante para el presente trabajo dado que se refiere al intervalo de tiempo en el cual se utiliza el dinero para asumir costos relacionados con el negocio y aquel en el que se reciben los ingresos corrientes producto de las ventas.

Los resultados empíricos de la presente investigación permitieron identificar que el 74% de los comerciantes entrevistados declararon manejar sus transacciones en efectivo para llevar a cabo la compra y venta del producto comercializado; entre las razones expuestas para el uso de este medio de pago, se encuentra un alto porcentaje de la muestra que tiene preferencias por contar con el dinero en efectivo. Cabe mencionar que, estas preferencias no se dan únicamente en este sector CORABASTOS. Autores como Gómez et al. (2016) argumentan que en general en Colombia, el efectivo es el medio de pago preferido por ser el único al que toda la población tiene acceso y el que reciben la mayoría de los comerciantes al efectuar sus transacciones.

La preferencia por el papel moneda en las transacciones, ha sido objeto de análisis por los creadores de política, ya que, el uso de grandes cantidades de efectivo favorece las conductas delictivas y otros problemas relacionadas con la ilegalidad, la informalidad, la evasión de impuestos, el contrabando e incluso la corrupción (Asobancaria, 2017). De acuerdo con Gómez et al. (2016) en el país, se han tratado de implementar políticas públicas orientadas a la bancarización para la realización de transacciones, pero sin mucho éxito, debido a la presencia factores como la exclusión voluntaria, altos costos de transacción, deficiencias en la oferta de productos, desconfianza de las personas en los bancos, comportamientos culturales y hábitos de pago, entre otros, que dificultan la reducción del uso de efectivo.

Es de mencionar que, la falta de confianza de los individuos hacia las instituciones financieras erosiona la efectividad de las políticas de inclusión financiera. Este fenómeno es de especial análisis, ya que la confianza es una de las facetas que mejor explica a los

“espíritus animales⁸” (Akerlof & Shiller, 2009). Al respecto, este comportamiento no solo debe analizarse desde la perspectiva racional y económica, en la que los individuos utilizan la información disponible para tomar decisiones racionales; sino que también, debe abordarse desde algunos matices de su definición como por ejemplo la “creencia absoluta”, en donde los individuos toman decisiones a partir de sus creencias, ignorando o rechazando la información disponible (Akerlof & Shiller, 2009).

Desde esta perspectiva, la psicología de las finanzas resalta una serie de variables que resultan relevantes en el momento de la toma de decisiones definitivas por parte de los individuos, tales como creencias personales, experiencias negativas, influencia de las redes sociales, nivel de tolerancia al riesgo, preferencias en diferentes espacios de tiempo y características cognitivas entre otras (Roa, 2010). De esta manera, el comportamiento financiero de los individuos responde más a sus atributos psicológicos, que al mismo conocimiento y habilidades que tengan sobre el tema (De Meza, Irlenbusch & Reyniers, 2014). Por tanto, analizar las actitudes, hábitos y comportamientos de las personas puede llevar a resultados positivos en pro de mejorar la confianza y la capacidad de toma de decisiones financieras.

En última instancia, para comprender el funcionamiento de la economía y lograr su adecuada gestión, es necesario conocer los patrones de pensamiento de los individuos y la incidencia de estos sobre sus ideas y sentimientos, es decir sus espíritus animales (Akerlof & Shiller, 2009). En esencia, y dado que el objetivo de la presente investigación se desvía de indagar sobre los factores psicológicos y creencias de la población objeto de estudio

⁸ Término acuñado por Keynes para explicar aquellos impulsos humanos o comportamientos que gobiernan parte de las actividades económicas.

sobre el sistema financiero formal, el tema queda abierto para otro tipo de investigaciones que permitan ampliar la información sobre los hallazgos identificados. Los cuales, se consideran han permitido evidenciar algunos patrones ya sean de conducta o bien culturales interesantes, que podrían brindar información relevante para la implementación de políticas públicas efectivas sobre el sector objeto de estudio.

Conclusiones y reflexiones finales

Fenómenos como la exclusión financiera, la informalidad, el racionamiento de crédito y la financiación no regulada, son una constante en las preocupaciones de los gobiernos de turno, así como de analistas e investigadores económicos, bajo el entendido de explorar y aplicar políticas de intervención en los sectores bancario y real, dirigidas a minimizar los efectos negativos que tienen estas anomalías de mercado sobre el aparato productivo. Sin embargo, pese a los esfuerzos que se han realizado en las últimas décadas, tanto en Colombia como en el mundo, para el logro efectivo de la integración de los agentes económicos marginados en el aparato productivo, los resultados no son satisfactorios; debido, en parte, a que el mercado no exterioriza un estado total de inclusión, exclusión, formalidad o informalidad, sino que, por el contrario, estos fenómenos tienden a coexistir en la conformación y funcionamiento de la estructura económica (Mascareño y Carvajal, 2015).

En este contexto, la pregunta orientadora planteada para la presente investigación fue ¿La informalidad y el uso de fuentes no formales de financiamiento explican la exclusión financiera en los comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS? por tanto, para dar respuesta a esta pregunta, en este documento se realizaron cuatro aproximaciones

econométricas para capturar la relación existente entre la exclusión financiera, la informalidad y las alternativas no formales de financiación.

En todas las estimaciones se rechaza la hipótesis nula de que la informalidad y el uso de otras fuentes informales de financiamiento explican de manera simultánea la exclusión financiera. Sin embargo, los resultados arrojan que estas variables en forma separada, si explican la probabilidad de incidir positivamente en la exclusión financiera de los comerciantes objeto de estudio.

El primer modelo, sugiere que la probabilidad de tener un crédito no aprobado por el banco se encuentra explicada por variables como la edad, el grado de escolaridad del comerciante y la ausencia de garantías, y no por ser informal o hacer uso de alternativas financieras no reguladas. Esto es coherente con la teoría tradicional de riesgo y la teoría de racionamiento de crédito, en donde los modelos scoring o de otorgamiento de crédito de las entidades bancarias le dan un peso preponderante a las garantías y a los niveles educativos de los individuos objeto de crédito.

El segundo modelo, indica que la probabilidad de tener un crédito con el sistema financiero depende de la tenencia de vivienda propia, el nivel de confianza del comerciante en las entidades financieras, la tenencia de cuentas bancarias y el que se haga uso de alternativas informales de financiamiento. Estos resultados, en conjunto con los del primer modelo, hacen pensar que, a pesar de que en el país se ha normado sobre las garantías mobiliarias (Ley 1676 de 2013) para suplir la ausencia de colaterales y dinamizar el acceso al crédito, esta población aún no percibe los beneficios de esta nueva reglamentación. De la misma manera, la confianza que los individuos tengan sobre el sistema bancario es

determinante para alcanzar niveles más amplios de inclusión financiera, toda vez que la población acuda a créditos bancarios para financiar sus déficits de liquidez o de capital.

En el tercer modelo se evidencia, que la probabilidad de tenencia de cuentas bancarias con el sistema financiero depende del manejo de efectivo para transacciones, el uso de alternativas informales de financiamiento, la tenencia de seguros, el grado de escolaridad y si ha realizado solicitudes de crédito al sistema financiero. Este hallazgo implica que los conocimientos y la experiencia en el uso de otros productos financieros, influyen en la decisión de apertura y el uso de cuentas bancarias. No obstante, la preferencia por el efectivo y el uso de esquemas no formales de financiamiento reducen la probabilidad de tenencia de cuentas en el sistema financiero.

Por su parte, el cuarto modelo sugiere que la tenencia de seguros se encuentra influenciada por la antigüedad del negocio, el uso de cuenta de ahorros y por variables que miden la informalidad tales como pagos de salud, y el llevar balance y estado de pérdidas y ganancias. Es decir, que la tenencia de instrumentos especializados como los seguros, están relacionados inversamente con los niveles de informalidad presentes que rodean al comerciante y su negocio. Esta baja cultura de la gestión del riesgo posiblemente se asocia, por un lado, a la tendencia de las personas a clasificar la tenencia de seguros como gastos innecesarios, más que como una solución contra las posibles pérdidas económicas ante eventos adversos o catastróficos; y por el otro lado, al desconocimiento del instrumento y su baja penetración en la sociedad, como mecanismos de protección futura.

De acuerdo con los resultados anteriores, para incrementar los niveles de inclusión financiera y reducir los grados de informalidad que se registran en la central de abastos, es necesario implementar acciones que van desde iniciativas en el campo de educación

financiera, mejoras regulatorias para afianzar la formalidad y la permanencia en ella, hasta programas de educación focalizados para que la población objeto de estudio, aumente su nivel de escolaridad y mejore sus índices de productividad.

Finalmente, durante el desarrollo de este documento quedaron abiertas otro tipo de discusiones que se desvían del alcance propuesto, como son el impacto que representa para los comerciantes la introducción de disposiciones regulatorias para mejorar el acceso al crédito, la incidencia de la tributación sobre el tamaño del sector informal y el comportamiento de estos individuos y sus creencias frente el sector financiero formal. Las cuales podrían arrojar resultados interesantes para reducir las anomalías de mercado allí identificadas.

Referencias bibliográficas

- Akerlof, G. A. (agosto de 1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500. Obtenido de <http://www.jstor.org/bdatos.usantotomas.edu.co:2048/stable/pdf/1879431.pdf>
- Akerlof, G. & Shiller, R. (2009). *Animal Spirits. Cómo influye la psicología humana en la economía*. (S. Edide, Trad.) Barcelona: Planeta DeAgostini Profesional y Formación, S.L.
- Álvarez, C. L., Páramo, R.T. y Carpio, M. J. (2012). De la inclusión financiera a la intervención social: Una experiencia en el sureste de México. *Nova scientia*, 4(1), 125-152. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-07052012000100006&lng=es&tlng=es.
- Armendáriz, B. y Morduch, J. (2011). ¿Porqué intervenir en los mercados de crédito? En B. Armendáriz, & J. Morduch, *Economía de las microfinanzas* (págs. 53-92). México, D.F: Fondo de Cultura Económica.
- Asbanc. (22 de Octubre de 2013). *Estudio: Costo del crédito bancario Vs. crédito informal*. Obtenido de Asociación de Bancos del Perú: http://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/ESTUDIO%20CREDITO%20FORMAL%20VS%20%20INFORMAL_20131022090301349.pdf#search=ESTUDIO%3A%20%20%20%20COSTO%20DEL%20CR%3%89DITO%20BANCARIO%20VS%2E%20CR%3%89DITO%20INFORMAL
- Asobancaria (Asobancaria). (2017). *Proyecto F diagnóstico del uso del efectivo en Colombia*. Bogotá, Colombia: Comunicación grafica - Legis S.A. Recuperado el 2019 de Mayo de 21, de <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2017/12/Proyecto-F.pdf>
- Asobancaria (Asobancaria). (10 de Septiembre de 2018). *Estudios en materia de inclusión financiera en 2017: principales resultados y reflexiones para Colombia*. Recuperado el 06 de Junio de 2019, de Semana económica 2018: <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/1153.pdf>
- Banco Mundial (BM). (2008). *Financiamiento Bancario para la pequeña y medianas empresas (pymes)*. Bogotá: Banco Mundial. Obtenido de <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/705521468240886801/pdf/416100REPLACEM0entobancariocompleto.pdf>
- Banco Mundial (BM). (2017). *Doing Business en Colombia 2017*. Washington: Grupo del Banco Mundial. Obtenido de <http://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Subnational-Reports/DB17-Sub-Colombia.pdf>
- Barona, Z. B. (enero-marzo de 2004). Microcrédito en Colombia. *Estudios Gerenciales*(90), 79-102. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21209004>

- Brito, R. M. (1995). *El racionamiento del crédito: análisis econométrico con datos de panel de su incidencia en las decisiones de inversión de las empresas*. Tesis Doctoral, Universidad de La Laguna.
- Bruhn, M. (2007). *License to sell: The effect of business registration reform on entrepreneurial activity in Mexico*. MIT Press.
- Bruton, G. D., Ireland, R. D. & Ketchen Jr., D. J. (2012). Toward a research agenda on the informal economy. *Academy of Management Perspectives*, 1-11. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/23412620>
- Camacho, L. E. (2010). Impacto de las microfinanzas en el bienestar e importancia de las pymes en la economía mundial. *Ingeniería Industrial*(28), 61-83. Obtenido de <http://www.redalyc.org/comocitar.oe?id=337428494005>
- Camara de Comercio de Bogotá. (2014). *La formalización empresarial y laboral, construye regiones prósperas*. Obtenido de bibliotecadigital.ccb.org.co: http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2803/4900_foroformalizacionlaboraloctubre09.ppt?sequence=1&isAllowed=y.
- Cameron, A. C. & Trivedi, P. K. (2005). *Microeconometrics: Methods and Applications*. New York: Cambridge: Cambridge University Press.
- Cano, C. G., Esguerra, M. d., García, N., Rueda, J. L. y Velasco, A. M. (2013). Acceso a servicios financieros en Colombia. *Borradores de Economía*(776), 1-39.
- Cano, C. G., Esguerra, M. d., García, N., Rueda, J. L. y Velasco, A. M. (2014). Inclusión financiera en Colombia. Obtenido de Banco de la República: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sem_357.pdf
- Cárdenas, S. M. y Rozo, V. S. (2009). Informalidad empresarial en Colombia: problemas y soluciones. *Scielo*(63), 211-243. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/dys/n63/n63a06.pdf>
- Cárdenas, M. y Mejía, C. (30 de Marzo de 2007). *Centro de Investigación Económica y Social-Fedesarrollo*. Obtenido de Informalidad en Colombia: nueva evidencia: https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/805/WP_2007_No_35.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Carpeta, W. y Peña, J. (2015). Cotizaciones en el Sistema General de Pensiones Colombiano: Aproximación con un modelo de respuesta binaria. *Universidad Nacional de Colombia - FCE*, 1-29. Obtenido de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.fce.unal.edu.co/publicaciones/images/documentos-econografos-economia-82.pdf>
- Cipoletta, T. G. y Matos, A. (2018). Hechos estilizados sobre la inclusión financiera. En E. Pérez Caldentey, & D. Titelman (Edits.), *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo* (págs. 37-58). Santiago de Chile: Naciones Unidas - Cepal.

- Confecamaras. (Septiembre de 2011). Impacto de la Formalización Empresarial en Colombia. *Colección Cuadernos de Análisis Económico*(1), 1-30. Obtenido de <http://www.observatoriovalle.org.co/wp-content/uploads/2013/01/cuadernodeanlisisconmicono-1-130102151103-phapp01.pdf>
- DANE. (2009). *Metodología informalidad Gran Encuesta Integrada de Hogares - GEIH*. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE. Obtenido de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/metodologia_informalidad.pdf
- De Meza, D., Irlenbusch, B. & Reyniers, D. (31 de Mayo de 2014). *Financial Capability: A Behavioural Economics Perspective*. Obtenido de Financial Services Authority: https://www.researchgate.net/publication/40266993_Financial_Capability_A_Behavioural_Economics_Perspective/download
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero. La revolución informal* (Tercera ed.). Bogotá, Colombia: Oveja Negra.
- De Soto, H. (1989). *The Other Path*. New York: Harper & Row.
- Deere, C. D. y Catanzarite, Z. B. (Agosto de 2017). ¿Quién obtiene préstamos para acumular activos? Clase, género y endeudamiento en el mercado crediticio del Ecuador. *Revista de la CEPAL*(122), 115 -163.
- Departamento de Estabilidad Financiera. (2014). *Informe Especial de Estabilidad Financiera Inclusión Financiera*. Banco de la República. Bogotá, Colombia: Banco de la República. Obtenido de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/iepref_mar_7_2014_0.pdf
- Díaz, V. G. (2010). Las imperfecciones del mercado de créditos, la restricción crediticia y los créditos alternativos. *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social*, 12(17), 103 -133. doi:<https://doi.org/10.15332/s2248-4914.2010.0017.05>
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez de Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The Regulation of entry. *The Quarterly Journal of Economics*, 1-37. Obtenido de https://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/reg_entry.pdf
- Estrada, D., Venegas, L. y Zuleta, P. (Mayo de 2015). *Desarrollo económico, crédito rural y conflicto armado en Colombia*. Obtenido de Asomicrofinanzas: http://www.asomicrofinanzas.com.co/pdf/Desarrollo_economico_credito_rural_y_conflicto_armado_en_Colombia.pdf
- Fajardo, Z. Á., Hernández, N. J., González, V. Y. y Torres, P.M. (2018). Caracterización y Percepción del Riesgo en Vendedores Informales de las Plazas de Mercado de la Ciudad de Bogotá, D.C. *Ciencia & trabajo*, 20(63), 151-154. doi:<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-24492018000300151>.

- Farazi, S. (2014). Informal Firms and Financial Inclusion. Status and Determinants. *World Bank Policy Research Working Paper*(6778).
- Figueroa, A. (Diciembre de 2011). La desigualdad del ingreso y los mercados de crédito. *Revista CEPAL*(105), 39-54. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37383/RVE105_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Freixas, X. y Rochet, J.-C. (1997). Equilibrio y racionamiento en el mercado de crédito. En X. Freixas, & J.-C. Rochet, *Economía bancaria* (págs. 169-194). Barcelona: Antoni Bosch.
- Guerrero, R. M., Espinosa, S. y Focke, K. (2012). Aproximación a una visión integral de la Inclusión Financiera: aspectos conceptuales y casos prácticos. En B. C. Ecuador, *Inclusión Financiera aproximaciones teóricas y prácticas* (págs. 17- 49). Quito, Ecuador: Banco Central del Ecuador.
- Gómez, G. J., Jaramillo, E. J. y Meisel, R. A. (13 de Julio de 2016). *Banco de la Republica de Colombia*. Obtenido de El uso de Efectivo y Tarjetas débito y crédito en Colombia: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/be_950.pdf
- González, J. I. y Corredor, F. (2016). La reforma tributaria en Colombia no es estructural, ni integral ni progresiva. *Revista de Economía Institucional*, 173-200. Recuperado el 21 de Febrero de 2019, de <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/ecoins/article/view/4508/5184>
- Grimes, P., Rogers, K. & Campbell Smith, R. (2010). High School Economic Education and Access to Financial Services. *The Journal of consumer Affairs*, 317-335. Recuperado el 6 de Febrero de 2019, de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1745-6606.2010.01171.x>
- Hamann, F. y Mejía, L. F. (2011). Formalizando la Informalidad Empresarial en Colombia. *Borradores de economía*(676), 1-30.
- Hart, K. (Marzo de 1973). Informal income opportunities and urban unemployment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 61- 89. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/159873>
- Hernández, G. E. y Oviedo, G. A. (2016). Mercado del crédito informal en Colombia: una aproximación empírica. *Universidad Nacional de Colombia*, 137-156. Obtenido de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/63820>
- Iregui, B. A., Melo, B. L., Ramírez, G. M. y Tribín, U. A. (2016). Determinantes del acceso al crédito formal e informal: Evidencia de los hogares de ingresos medios y bajos en Colombia. *Borradores de Economía*(956), 1-76.
- Jaffee, D. & Stiglitz, J. (1990). Credit rationing. En B. M. Friedman, & F. H. Hahn, *Hanbook of monetary economics* (págs. 837-888). New York: North - Holland.
- Keynes, J. M. (1943). Capitulo 13 - La Teoría General de la Tasa de Interés. En J. M. Keynes, & Fondo de Cultura Económica México (Ed.), *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero* (E. Hornedo, Trad., pág. 337). Mexico: Fondo de Cultura Económica. Recuperado el 05 de Junio de 2019

- Kumar, C. S. (2009). *Credit rationing and the economics of informal lending: theoretical results and econometric inferences using the household surveys from China and India*. Faculty of the Graduate School of Cornell University. Cornell University. Obtenido de <https://ecommons.cornell.edu/bitstream/handle/1813/13990/Kumar,%20Chandra.pdf?sequence=1>
- Leyshon, A. & Thrift, N. (1995). Geographies of Financial Exclusion: Financial Abandonment in Britain and the United States. *The Royal Geographical Society (with the Institute of British Geographers)*, 312-341. Obtenido de [http://onlinelibrary.wiley.com/store/10.1111/\(ISSN\)1475-5661/asset/homepages/A_Leyshon.pdf?v=1&s=3a91668ee501dd38474eed4b46551d5e5ce609d5&isAguDoi=false](http://onlinelibrary.wiley.com/store/10.1111/(ISSN)1475-5661/asset/homepages/A_Leyshon.pdf?v=1&s=3a91668ee501dd38474eed4b46551d5e5ce609d5&isAguDoi=false)
- Loayza, N. A. (February de 1997). The Economics of the Informal Sector. A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America. *Policy Research Working Paper*(WPS 1727).
- Loayza, N., Oviedo, A. M., & Servén, L. (01 de Mayo de 2005). *Documents & Reports The World Bank*. Obtenido de The impact of regulation on growth and informality - cross-country evidence: <http://documents.worldbank.org/curated/en/212041468134383114/The-impact-of-regulation-on-growth-and-informality-cross-country-evidence>
- MADR. (2010). *Acuerdo de Competitividad de la cadena agroalimentaria de la papa en Colombia*. Bogotá: Ministerio de Agricultura y de Desarrollo Rural. Obtenido de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Papa/Documentos/004%20-%20Documentos%20Competitividad%20Cadena/004%20-%20D.C.%20-%20Nuevo%20Acuerdo%20Competitividad.pdf>
- Martínez, C. P., Muñoz, S. A., Eid, M. y Colino, S. J. (2016). Inclusión financiera en el ámbito rural mediante cajas de ahorro. Estudio de una experiencia en México. *Redalyc*, 28. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/115/11547020008.pdf>
- Martínez, O. A., Zuleta, L. A., Misas, M. y Jaramillo, L. (2016). *La competencia y la eficiencia en la banca colombiana*. Bogotá D.C., Colombia: Fedesarrollo, Asobancaria.
- Mascareño, A. y Carvajal, F. (Agosto de 2015). Los distintos rostros de la inclusión y la exclusión. *Revista de la CEPAL*, 132-146.
- Mejía, D. y Posada, C. (2007). Informalidad: teoría e implicaciones de política. *Borradores de Economía*(455).
- Mejía, L. F. (Mayo de 2018). *Mejora regulatoria: Hacia una regulación inteligente*. Recuperado el 13 de Mayo de 2019, de Departamento Nacional de Planeación (DNP): https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Mejora%20Regulatoria/Presentaciones/Mejora%20Regulatoria%20Hacia%20una%20regulaci%C3%B3n%20inteligente/Presentaci%C3%B3n_Primera%20panel_Luis%20Fernando%20Mejia_DNP.pdf
- MHCP. (25 de Mayo de 2016). *Borrador estrategia nacional de inclusión financiera*. Recuperado el 01 de 05 de 2017, de <http://www.minhacienda.gov.co>:

http://www.minhacienda.gov.co/HomeMinhacienda/ShowProperty?nodeId=%2FOCS%2FP_MHCP_WCC-041673%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased

- Miller, J. (2013). Crédito bancario y crecimiento económico en México. *Economía informa*, 14-36.
- Montoya, D. C. (junio de 2011). El racionamiento de crédito a las microempresas en Colombia. Un estudio de los tipos de racionamiento. *Coyuntura Económica*, XLI(1), 225-255. Recuperado el 23 de 05 de 2017, de <http://hdl.handle.net/11445/288>
- Mukherjee, S. (2013). Coexistence of Formal and Informal Credit Markets in India -A Study of Entrepreneurial Choices for House-based Industries. *Research in Applied Economics*, 5(3), 37-58. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/276182659>
- Murcia, P. A. (2007). Determinantes del Acceso al Crédito de los Hogares Colombianos. *Scielo*, 40-83. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/espe/v25n55/v25n55a03.pdf>
- Nwosu, E. O. & Orji, A. (2016). Access to formal credit and enterprise performance in nigeria: A gender perspective. *Argumenta Oeconomica*, 1(36), 191-224.
- OIT. (1972). *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. International Labour Office. Geneva: ILO. Obtenido de <http://www.wiego.org/publications/employment-incomes-and-equality-strategy-increasing-productive-employment-kenya>
- OIT. (1993). *Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*. Ginebra. Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087486
- OIT. (2013). *La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal* (Primera edición ed.). Turín, Italia: Naciones Unidas.
- Ortiz, R. F. y Vivas, R. C. (2015). *Regimen actual de Garantías Mobiliarias - ley 1676 de 2013: Una Mirada desde la ejecución de las garantías y la prelación*. Bogotá: Tesis de Grado.
- Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D. y Saavedra, C. J. (2007). *Informalidad: Escape y exclusión*. Washington DC: World Bank.
- Pratap, S. & Quintin, E. (2006). The Informal Sector in Developing Countries: Output, Assets and Employment. *Working Papers RP2006/130, World Institute for Development Economic Research (UNUWIDER)*. doi:10.1093/acprof:oso/9780199548880.003.0018 · Source: RePEc
- Puerto, A., Torres, P., Roa, F. y Hernandez, J. (2014). Modo de Vida de un grupo de trabajadores informales, Bogota D.C., 2014. *Revista Facultad Nacional de Salud Publica*, 8. Obtenido de <http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/fnsp/article/view/22310/20779292>
- Raccanello, K. (2013). Fuentes Informales de Financiamiento. En *Un acercamiento a la eficiencia del microfinanciamiento en México* (págs. 573-601). Puebla: Universidad de las Américas.

- Raccanello, K. y Herrera, G. E. (abril-junio de 2014). Educación e inclusión financiera. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, XLIV(2), 119 - 141. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=27031268005>
- Roa, G. M. (agosto de 2010). Racionalidad, uso de información y decisiones financieras. *CIDE* doi:https://cide.repositorioinstitucional.mx/jspui/bitstream/1011/405/1/000101143_documento.pdf
- Romero, A. Y., Arenas, S. A., Carrillo, C. D. y Vergara, B. D. (Junio de 2011). Aspectos del Microcrédito en su Concepción Original, en Búsqueda de Factores de Mayor Impacto en Colombia: Revisión de Tema. *Tecno Lógicas*(26), 113-132. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-77992011000100007&lng=en&tlng=pt.
- Sánchez C. J., Osorio, G. J. y Baena, M. E. (2007). Algunas aproximaciones al problema del financiamiento de las pymes en Colombia. (U. T. Pereir, Ed.) *Scientia et Technica*, Año XIII(34).
- Santamaría, S. M. y Rozo, V. S. (junio de 2009). Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia. *Desarrollo y Sociedad*(63), 269-296. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=169113809008>
- Schneider, F. & Enste, D. (2000). Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. *Journal of Economic Literature*, 77-114. Recuperado el 26 de Enero de 2019, de https://www.researchgate.net/publication/4724886_Shadow_Economies_Size_Causes_and_Consequences
- Schneider, F. y Enste, D. (2002). Ocultándose en las sombras: el crecimiento de la economía subterránea. *Fondo Monetario Internacional*, 1-18. Obtenido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues30/esl/issue30s.pdf>
- Stiglitz, J. & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 71(3), 393-410. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/1802787>
- Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) y Banca de las Oportunidades (BO). (02 de Junio de 2015). *Inclusión Financiera en Colombia Estudio desde la Demanda*. Obtenido de Banca de las Oportunidades: http://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2018-02/Presentaci%C3%B3n%20general%20Encuesta_demanda_inclusi%C3%B3n_financiera_1.pdf
- Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) y Banca de las Oportunidades (BO). (Julio de 2018). *Reporte de Inclusión Financiera 2017*. Recuperado el 07 de Junio de 2019, de Banca de las Oportunidades: <http://bancadelasoportunidades.gov.co/es/reportes/%2A>
- Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) y Banca de las Oportunidades (BO). (11 de Julio de 2019). *Reporte de Inclusión Financiera 2018*. Recuperado el 21 de Junio de 2019, de Superintendencia Financiera de Colombia : <https://www.superfinanciera.gov.co/publicacion/10100755>

- Thoene, U. & Turriago, H. A. (2017). Financial inclusion in Colombia: A scoping literature review. *Redalyc*, 582-614.
- Tokman, V. E. (1992). *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.
- Vara, H. A. (2012). *Desde la idea hasta la sustentación: 7 pasos para una tesis exitosa. Un método efectivo para las ciencias empresariales* (Vol. Tercera edición). (U. d. Lima, Ed.) Lima: Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos.
- Vera, C. M., Melgarejo, M. Z. y Mora, R. E. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 24(53), 149-160. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81831420012>
- Zambrano, P. y Guevara, D. (2017). La sobrevalorada ilusión de las microfinanzas y las realidades de la financiación en la economía de los sectores populares. En C. Giraldo, *Economía Popular desde abajo* (pág. 333). Bogotá: Ediciones desde abajo.
- Zubeldia, A. M., Grajinera, J. M., Sogorb, A. O. y Zubiaurre, M. Z. (2008). Reflexiones sobre el origen y las implicaciones de la exclusión financiera. *International Conference. Asociación Europea de Dirección y Economía de Empresa*, 209-218. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2751715.pdf>

Anexos

Anexo A. Pruebas de endogeneidad de los modelos probit propuestos

La endogeneidad hace referencia a la existencia, dentro del modelo estimado, de variables explicativas que presentan correlación entre la variable mencionada y el término de error en la ecuación. Es decir, una variable explicativa x_j es endógena si está correlacionada con μ (Wooldridge, 2010). Este inconveniente lleva a que la inclusión de variables consideradas como posiblemente endógenas produzcan estimaciones sesgadas.

Para detectar la presencia o no de endogeneidad en cada uno de nuestros modelos propuestos, se aplicó la prueba de Wald. Esta prueba tiene como hipótesis nula: no existe endogeneidad. Siguiendo a Wooldridge (2010) se tiene:

$$\text{Endogeneidad } Cov [x_j u] \neq 0$$

$$\text{Exogeneidad } Cov [x_j u] = 0$$

Si se rechaza, significa que es preferible usar un modelo probit con variable instrumental; por el contrario, si no se rechaza es preferible utilizar el modelo probit estándar o tradicional.

Modelo 1

Se aplicó la prueba sobre las variables: grado de escolaridad máxima alcanzada y argumentos para la no aprobación del crédito. Como resultado de la prueba, no se rechaza la hipótesis nula de no existencia de endogeneidad por lo que es preferible el modelo probit tradicional.

Modelo 2

Se aplicó la prueba de sobre las variables: edad, edad al cuadrado, genero (sexo), manejo de efectivo para transacciones, tenencia de cámara de comercio, tenencia de contabilidad, tenencia de Rut, gastos del negocio y ventas del negocio. Como resultado de la prueba, no se rechaza la hipótesis nula de no existencia de endogeneidad por lo que es preferible el modelo probit inicial.

Modelo 3

La prueba ejecutó sobre las variables: ventas del negocio, gastos del negocio. Como resultado, se obtiene que se tiene suficiente evidencia para no rechazar la hipótesis nula, por lo que probit tradicional es mejor que un probit instrumental.

Modelo 4

Una vez efectuada la prueba de Wald, sobre el modelo propuesto, se concluye que no se puede rechazar la hipótesis de que no existe endogeneidad, por lo que se prefiere el modelo probit tradicional.

Anexo B. Modelos econométricos - artículo base: Informal firms and financial inclusión: Status and Determinants (Subika Farazi)

| Modelo Crédito aprobado | | | | | | |
|--------------------------------|-----------|-----------|--------|-------|-------------|-----------|
| Aprob | Coef. | Std. Err. | Robust | | | |
| | | | Z | P> z | [95% Conf. | Interval] |
| BYC | .5750444 | | 3.07 | 0.002 | .2084017 | .9416871 |
| Mujer | -.1156355 | | -0.61 | 0.544 | -.4895639 | .2582929 |
| lnP2_edad | .340411 | | 1.12 | 0.263 | -.2558271 | .9366491 |
| grupo1 | -.0824569 | | -0.42 | 0.673 | -.4649111 | .2999972 |
| Utb | -.2130159 | | -1.02 | 0.306 | -.6211351 | .1951034 |
| _cons | -1. | | -1.59 | 0.112 | - 4.066.495 | .4235543 |

Fuente: Cálculos de los autores. Nota: BYC: Tiene Registro de Cámara de Comercio Vigente; lnP2_edad: logaritmo natural de la edad; grupo 1: Grupo al cual pertenece el producto comercializado para este caso Hortalizas y verduras; Utb: cálculo utilidad bruta de la unidad productiva en términos mensuales.

En este modelo solamente es significativa la variable que mide la formalidad a través de la tenencia del registro de cámara de comercio vigente. La relación positiva entre esta variable y la tenencia de productos financieros, en este caso crédito; resulta ser coherente en cierta medida con la hipótesis nula planteada para la presente investigación.

Frente al resto de variables, pese a que la correlación no es muy fuerte, una mayor edad aumenta la probabilidad de contar con créditos aprobados con el banco. Mientras que, el hecho de ser mujer, pertenecer al grupo de encuestados que comercializan hortalizas y verduras y una mayor utilidad bruta disminuyen la probabilidad de contar con créditos aprobados con el sistema financiero formal.

| Tenencia de Cuentas bancarias | | | | | | |
|--------------------------------------|----------|-----------|--------|-------|------------|-----------|
| Cuentas | Coef. | Std. Err. | Robust | | | |
| | | | Z | P> z | [95% Conf. | Interval] |
| BYC | .5756668 | .1952971 | 2.95 | 0.003 | .1928915 | .9584421 |
| Mujer | .3123342 | .1901999 | 1.64 | 0.101 | -.0604508 | .6851193 |

| | | | | | | |
|-----------|-----------|-----------|-------|-------|------------|-----------|
| lnP2_edad | -.7625874 | .3068355 | -2.49 | 0.013 | -1.363.974 | -.1612008 |
| grupo1 | -.1255606 | .2004092 | -0.63 | 0.531 | -.5183554 | .2672343 |
| Utb | .1207095 | .2660592 | 0.45 | 0.650 | -.4007569 | .6421759 |
| _cons | 1.919.171 | 1.140.524 | 1.68 | 0.092 | -.3162141 | 4.154.556 |

Fuente: Cálculos de los autores. Nota: BYC: Tiene Registro de Cámara de Comercio Vigente; lnP2_edad: logaritmo natural de la edad; grupo 1: Grupo al cual pertenece el producto comercializado para este caso hortalizas y verduras; Utb: cálculo utilidad bruta de la unidad productiva en términos mensuales.

En este modelo solamente es significativa la variable que mide la formalidad a través de la tenencia del registro de cámara de comercio vigente y el logaritmo natural de la edad.

Al respecto, los resultados sugieren que la variable de formalidad aumenta la probabilidad de contar con este producto financiero, mientras que una mayor edad disminuye la probabilidad de tener cuentas bancarias.

Frente a los demás resultados y pese que no son estadísticamente significativos, si es mujer aumenta la probabilidad de contar con este producto, al igual que una mayor utilidad bruta mensual. Sin embargo, si el encuestado pertenece al grupo que comercializa hortalizas y verduras este hecho afecta la probabilidad de tener cuentas bancarias.

Anexo C. Cuestionario Estructurado

Encuesta comerciantes mayoristas de alimentos en CORABASTOS








Encuesta sobre exclusión financiera, fuentes no formales de financiamiento e informalidad en CORABASTOS



Formulario Comerciantes mayoristas de alimentos de CORABASTOS




NOVIEMBRE DE 2018
BOGOTA, DC


|  Encuesta comerciantes mayoristas de alimentos en CORABASTOS  | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|---|-----------------------|---|----------------|---|-------------------------------|---|------------------------------------------|------------------------|
| <p>Agradecemos su participación en esta encuesta, que tiene como objetivo obtener una aproximación del grado bancarización y de formalidad presente en los comerciantes mayoristas de alimentos en Corabastos. Este estudio se realiza con el fin de optar al título de magister en Ciencias Económicas en la Universidad Santo Tomas. Toda la información recogida en este cuestionario es de carácter confidencial. Los resultados no serán utilizados para evaluar a la Corporación de Corabastos ni a sus comerciantes.</p> | | | | | | | | | | | |
| DATOS INICIALES DE RECOLECCIÓN | 5. Cargo desempeñado en la bodega o local: a. Propietario <input type="text" value="1"/> b. Administrador <input type="text" value="2"/> | | | | | | | | | | |
| Número de Formulario <input type="text"/> Nombre encuestador: <input type="text"/> Fecha encuesta <input type="text" value="dd"/> <input type="text" value="mm"/> <input type="text" value="aaaa"/> Hora inicio <input type="text"/> hora <input type="text"/> minutos Hora termina <input type="text"/> hora <input type="text"/> minutos | Respuesta Única | | | | | | | | | | |
| A. IDENTIFICACIÓN UNIDAD DE NEGOCIO | 6. Tipo de vivienda del propietario del negocio a. Propia <input type="text" value="1"/> b. Arrendada <input type="text" value="2"/> c. Familiar <input type="text" value="3"/> | | | | | | | | | | |
| Nro. de Bodega <input type="text"/> Nro. de Local <input type="text"/> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Grupo</th> <th>Producto principal</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Hortalizas y verduras</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Frutas frescas</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Tubérculos, raíces y plátanos</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Granos, cárnicos, procesados y abarrotos</td> </tr> </tbody> </table> | Grupo | Producto principal | 1 | Hortalizas y verduras | 2 | Frutas frescas | 3 | Tubérculos, raíces y plátanos | 4 | Granos, cárnicos, procesados y abarrotos | Respuesta Única |
| Grupo | Producto principal | | | | | | | | | | |
| 1 | Hortalizas y verduras | | | | | | | | | | |
| 2 | Frutas frescas | | | | | | | | | | |
| 3 | Tubérculos, raíces y plátanos | | | | | | | | | | |
| 4 | Granos, cárnicos, procesados y abarrotos | | | | | | | | | | |
| B. CARACTERIZACIÓN DEL PROPIETARIO DEL NEGOCIO | 7. Estrato socioeconómico de la vivienda del propietario a. Estrato 1 <input type="text" value="1"/> b. Estrato 2 <input type="text" value="2"/> c. Estrato 3 <input type="text" value="3"/> d. Estrato 4 <input type="text" value="4"/> e. Estrato 5 <input type="text" value="5"/> f. Estrato 6 <input type="text" value="6"/> | | | | | | | | | | |
| 1. Sexo a. Hombre <input type="text" value="1"/> b. Mujer <input type="text" value="2"/> | Respuesta Múltiple | | | | | | | | | | |
| 2. Edad <input type="text"/> | 8. Usted se clasifica como: a. Productor <input type="text" value="1"/> b. Comercializador <input type="text" value="2"/> c. Transformador <input type="text" value="3"/> | | | | | | | | | | |
| 3. Grado de escolaridad máxima alcanzada: <input type="text"/> | 9. Antigüedad del negocio: <input type="text"/> Años | | | | | | | | | | |
| 4. ¿Cuántos años lleva trabajando en Corabastos? <input type="text"/> Años | 10. ¿A quién le compra el producto que vende en su bodega o local? a. Usted mismo lo produce y vende <input type="text" value="1"/> b. Le compra al agricultor <input type="text" value="2"/> c. A un intermediario y/o mayorista <input type="text" value="3"/> d. Otro, ¿cuál? <input type="text" value="4"/> | | | | | | | | | | |
|  | Respuesta Múltiple | | | | | | | | | | |

|  Encuesta comerciantes mayoristas de alimentos en CORABASTOS  | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>11. ¿Quiénes son los compradores de su producto?</p> <p style="text-align: center;">Respuesta Múltiple</p> <p>a. Consumidores finales (familias, ama de casa) <input type="text" value="1"/></p> <p>b. Supermercados <input type="text" value="2"/></p> <p>c. Tiendas de barrio <input type="text" value="3"/></p> <p>d. Restaurantes <input type="text" value="4"/></p> <p>e. Colegios <input type="text" value="5"/></p> <p>f. Hospitales <input type="text" value="6"/></p> <p>g. Establecimientos militares y policiales <input type="text" value="7"/></p> <p>h. Otro, ¿cuál? <input type="text" value="8"/></p> | <p>18. ¿La venta del producto, de su bodega o local, lo hace:</p> <p style="text-align: center;">Respuesta Múltiple</p> <p>a. De contado <input type="text" value="1"/></p> <p>b. Semanal <input type="text" value="2"/></p> <p>c. Quincenal <input type="text" value="3"/></p> <p>d. Mensual <input type="text" value="4"/></p> <p>e. Otro, ¿Cuál? <input type="text" value="5"/></p> |
| <p>12. ¿Cada cuánto surte su bodega o local?</p> <p>a. Diario <input type="text" value="1"/></p> <p>b. Semanal <input type="text" value="2"/></p> <p>c. Quincenal <input type="text" value="3"/></p> <p>d. Mensual <input type="text" value="4"/></p> <p>e. Otro, ¿cuál? <input type="text" value="5"/></p> | <p>19. En el mes anterior, ¿a cuánto ascendieron los gastos para abastecer su negocio?</p> <p><input type="text"/></p> |
| <p>13. El precio, cantidad y calidad del producto para el momento de la compra los acuerda:</p> <p>a. El mismo día de la transacción <input type="text" value="1"/></p> <p>b. Hace acuerdos previos <input type="text" value="2"/></p> | <p>20. En el mes anterior, ¿a cuánto ascendieron las ventas totales de su negocio?</p> <p><input type="text"/></p> <p><i>Nota: El valor de los gastos no debería ser superior al de las ventas</i></p> |
| E. MEDIDAS DE FORMALIDAD | |
| <p>14. Número de empleados trabajando en el negocio</p> <p><input type="text"/></p> | <p>21. Realiza pagos por:</p> <p style="text-align: center;">Respuesta Múltiple</p> <p>a. Salud <input type="text" value="1"/></p> <p>b. Pensión <input type="text" value="2"/></p> <p>c. ARP <input type="text" value="3"/></p> <p>d. Prima de Servicios <input type="text" value="4"/></p> <p>e. Cesantías <input type="text" value="5"/></p> <p>f. Intereses sobre cesantías <input type="text" value="6"/></p> <p>g. Vacaciones <input type="text" value="7"/></p> <p>h. Dotación <input type="text" value="8"/></p> <p>i. Sena <input type="text" value="9"/></p> <p>j. ICBF <input type="text" value="10"/></p> <p>k. Caja de compensación <input type="text" value="11"/></p> |
| <p>15. ¿Cuántos son familiares?</p> <p><input type="text"/></p> | <p>22. ¿Tiene Registro en Cámara de Comercio?:</p> <p>Sí <input type="text" value="1"/></p> <p>No <input type="text" value="2"/> → 24</p> <p>No sabe /No responde <input type="text" value="99"/></p> |
| D. DESCRIPCION FINANCIERA DEL NEGOCIO | |
| <p>16. ¿Cómo financia su negocio?</p> <p style="text-align: center;">Respuesta Múltiple</p> <p>a. Recursos propios <input type="text" value="1"/></p> <p>b. Créditos bancarios <input type="text" value="2"/></p> <p>c. Familia o amigos <input type="text" value="3"/></p> <p>d. Cadenas de ahorro <input type="text" value="4"/></p> <p>e. Gota a gota <input type="text" value="5"/></p> <p>f. Casas de empeño <input type="text" value="6"/></p> <p>g. Otro, ¿cuál? <input type="text" value="7"/></p> | <p>23. Indique el mes de renovación para este año:</p> <p><input type="text"/></p> |
| <p>17. ¿El pago del producto que compra para su bodega o local, lo hace:</p> <p style="text-align: center;">Respuesta Múltiple</p> <p>a. De contado <input type="text" value="1"/></p> <p>b. Semanal <input type="text" value="2"/></p> <p>c. Quincenal <input type="text" value="3"/></p> <p>d. Mensual <input type="text" value="4"/></p> <p>e. Otro, ¿Cuál? <input type="text" value="5"/></p> | <p>24. ¿Cuenta con RUT?</p> <p>Sí <input type="text" value="1"/></p> <p>No <input type="text" value="2"/></p> <p>No sabe /No responde <input type="text" value="99"/></p> |
| <p>18. ¿El pago del producto que compra para su bodega o local, lo hace:</p> <p style="text-align: center;">Respuesta Múltiple</p> <p>a. De contado <input type="text" value="1"/></p> <p>b. Semanal <input type="text" value="2"/></p> <p>c. Quincenal <input type="text" value="3"/></p> <p>d. Mensual <input type="text" value="4"/></p> <p>e. Otro, ¿Cuál? <input type="text" value="5"/></p> | <p>25. ¿Cuál es el manejo de la contabilidad del negocio?</p> <p style="text-align: center;">Respuesta Múltiple</p> <p>a. Lleva balance y estado de pérdidas y ganancias o algún otro tipo de cuentas <input type="text" value="1"/></p> <p>b. Maneja Libro diario de operaciones <input type="text" value="2"/></p> <p>c. Tiene contador <input type="text" value="3"/></p> <p>d. Otro, ¿cuál? <input type="text" value="4"/></p> |

|  Encuesta comerciantes mayoristas de alimentos en CORABASTOS  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|-------------------|--------------------------------|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|---|-----------------------------------|---|------------------------------------------|---|--------------------------------------------|---|---------------------|---|--|---|--|---|--|--|--|--------------|--|-----------|
| F. USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>26. Frente a la necesidad de un préstamo de dinero para el negocio ¿a quien acudiría?</p> <p style="text-align: right;">Respuesta Múltiple</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>a. Bancos</td><td>1</td></tr> <tr><td>b. Compañías de financiamiento</td><td>2</td></tr> <tr><td>c. Familia o amigos</td><td>3</td></tr> <tr><td>d. Gota a gota</td><td>4</td></tr> <tr><td>e. Cadenas de ahorro</td><td>5</td></tr> <tr><td>f. Casa de empeño</td><td>6</td></tr> <tr><td>g. Otro, ¿cuál? _____</td><td>7</td></tr> </table> | a. Bancos | 1 | b. Compañías de financiamiento | 2 | c. Familia o amigos | 3 | d. Gota a gota | 4 | e. Cadenas de ahorro | 5 | f. Casa de empeño | 6 | g. Otro, ¿cuál? _____ | 7 | <p>31. Seleccione las razones para usar efectivo:</p> <p style="text-align: right;">Respuesta Múltiple</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>a. Preferencia por el manejo de efectivo</td><td>1</td></tr> <tr><td>b. No asume costos por (4 x 1000)</td><td>2</td></tr> <tr><td>c. Trámites muy complicados con el banco</td><td>3</td></tr> <tr><td>d. No confía en las entidades financieras.</td><td>4</td></tr> <tr><td>e. Otro cual? _____</td><td>5</td></tr> </table> | a. Preferencia por el manejo de efectivo | 1 | b. No asume costos por (4 x 1000) | 2 | c. Trámites muy complicados con el banco | 3 | d. No confía en las entidades financieras. | 4 | e. Otro cual? _____ | 5 | | | | | | | | | | |
| a. Bancos | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| b. Compañías de financiamiento | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| c. Familia o amigos | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| d. Gota a gota | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| e. Cadenas de ahorro | 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| f. Casa de empeño | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| g. Otro, ¿cuál? _____ | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| a. Preferencia por el manejo de efectivo | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| b. No asume costos por (4 x 1000) | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| c. Trámites muy complicados con el banco | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| d. No confía en las entidades financieras. | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| e. Otro cual? _____ | 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>27. ¿Para la compra de su producto que medio utiliza?</p> <p style="text-align: right;">Respuesta Múltiple</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>a. Efectivo</td><td>1</td></tr> <tr><td>b. Transaccion bancaria</td><td>2</td></tr> <tr><td>c. Otro, ¿cuál? _____</td><td>3</td></tr> </table> | a. Efectivo | 1 | b. Transaccion bancaria | 2 | c. Otro, ¿cuál? _____ | 3 | <p>32. ¿Tiene seguros?</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>a. No</td><td>1</td></tr> <tr><td>b. Si</td><td>2</td></tr> </table> <p style="text-align: right;">→ 33</p> | a. No | 1 | b. Si | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| a. Efectivo | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| b. Transaccion bancaria | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| c. Otro, ¿cuál? _____ | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| a. No | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| b. Si | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>28. Para la venta de su producto que medio de pago usan sus clientes:</p> <p style="text-align: right;">Respuesta Múltiple</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>a. Tarjeta Debito/Crédito</td><td>1</td></tr> <tr><td>b. Consignación</td><td>2</td></tr> <tr><td>c. Efectivo</td><td>3</td></tr> <tr><td>b. Otro, ¿cuál? _____</td><td>4</td></tr> </table> | a. Tarjeta Debito/Crédito | 1 | b. Consignación | 2 | c. Efectivo | 3 | b. Otro, ¿cuál? _____ | 4 | <p>33. Seleccione el tipo de seguro que tiene. Puede marcar varios si cuenta con más de uno:</p> <p style="text-align: right;">Respuesta Múltiple</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>a. Vida</td><td>1</td></tr> <tr><td>b. Exequial</td><td>2</td></tr> <tr><td>c. Carro</td><td>3</td></tr> <tr><td>d. Moto</td><td>4</td></tr> <tr><td>e. Todo Riesgo</td><td>5</td></tr> <tr><td>f. Siniestro</td><td>6</td></tr> <tr><td>g. Otro, ¿cuál? _____</td><td>7</td></tr> </table> | a. Vida | 1 | b. Exequial | 2 | c. Carro | 3 | d. Moto | 4 | e. Todo Riesgo | 5 | f. Siniestro | 6 | g. Otro, ¿cuál? _____ | 7 | | | | | | | | | | | | |
| a. Tarjeta Debito/Crédito | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| b. Consignación | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| c. Efectivo | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| b. Otro, ¿cuál? _____ | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| a. Vida | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| b. Exequial | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| c. Carro | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| d. Moto | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| e. Todo Riesgo | 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| f. Siniestro | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| g. Otro, ¿cuál? _____ | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>29. ¿Considera importante el acceso a créditos financieros para el crecimiento de su negocio?</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>a. No</td><td>1</td></tr> <tr><td>b. Si</td><td>2</td></tr> </table> <p style="text-align: right;">} ¿Por qué?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> | a. No | 1 | b. Si | 2 | <p>34. ¿Cuál es su percepción sobre los seguros?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| a. No | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| b. Si | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>30. ¿Qué medio usualmente utiliza para el manejo del dinero?</p> <p style="text-align: right;">Respuesta Múltiple</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>a. Efectivo</td><td>1</td><td>→ 31</td></tr> <tr><td>b. Cuenta de ahorros</td><td>2</td><td rowspan="3">} 32</td></tr> <tr><td>c. Cuenta corriente</td><td>3</td></tr> <tr><td>d. Otro cual? _____</td><td>4</td></tr> </table> <p style="text-align: right;">→</p> | a. Efectivo | 1 | → 31 | b. Cuenta de ahorros | 2 | } 32 | c. Cuenta corriente | 3 | d. Otro cual? _____ | 4 | <p style="text-align: center;">G. FINANCIAMIENTO FORMAL</p> <p>35. ¿Solicitó préstamos a entidades financieras durante los últimos tres años?</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>Sí</td> <td>1</td> <td>→ Aprobado</td> <td>1</td> <td>Rechazado</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>No</td> <td>2</td> <td>→ 41</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">↓</td> <td></td> <td style="text-align: center;">↓</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">36-40</td> <td></td> <td style="text-align: center;">42</td> </tr> </table> <p style="text-align: center;"><i>Nota: El Crédito debe estar vigente</i></p> | Sí | 1 | → Aprobado | 1 | Rechazado | 1 | No | 2 | → 41 | | | | | | | ↓ | | ↓ | | | | 36-40 | | 42 |
| a. Efectivo | 1 | → 31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| b. Cuenta de ahorros | 2 | } 32 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| c. Cuenta corriente | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| d. Otro cual? _____ | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Sí | 1 | → Aprobado | 1 | Rechazado | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| No | 2 | → 41 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | ↓ | | ↓ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | 36-40 | | 42 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



Encuesta comerciantes mayoristas de alimentos en CORABASTOS



36. ¿Cuánto paga de cuota?

44. El dinero solicitado según la (s) alternativa (s) anterior (es) para que lo destino? **Respuesta Múltiple**

| | |
|----------------------------|---|
| a. Para gastos del negocio | 1 |
| b. Gastos personales | 2 |
| c. Otro, ¿cuál? _____ | 3 |

37. ¿Cada cuánto paga la cuota?

45. ¿Cuál fue la principal razón para financiarse a través de esta (s) alternativa (s) ? **Respuesta Múltiple**

| | |
|---------------------------------------|---|
| a. Menor tasa de interes | 1 |
| b. Facilidad del préstamo | 2 |
| c. Facilidad de pago | 3 |
| d. No existe posibilidad con el banco | 4 |
| e. No le exigen garantías | 5 |

38. ¿Cuál es el plazo del crédito?

46. ¿Cuánto paga de cuota?

39. ¿Cuál fue el valor del crédito?

47. ¿Cada cuánto paga la cuota?

40. ¿Para cuáles de los siguientes gastos o costos destinó el préstamo solicitado? **Respuesta Múltiple**

| | |
|---------------------------|---|
| a. Gastos del negocio | 1 |
| b. Pago de otros créditos | 2 |
| c. Gastos personales | 3 |
| d. Otro, ¿cuál? _____ | 4 |

48. ¿Cuál es el plazo del crédito?

41. ¿Por qué NO solicitó préstamos con el sistema financiero? **Respuesta Múltiple**

→ **Pase a la 43**

| | |
|-------------------------------------------------------|---|
| a. Exceso de trámites | 1 |
| b. No recibí ofertas de crédito | 2 |
| c. El banco no entiende su negocio | 3 |
| d. Considera muy elevada la tasa de interés | 4 |
| e. No lo necesitó | 5 |
| f. Tiene reportes negativos en las centrales de Riesg | 6 |
| h. Tiene alto nivel de endeudamiento | 7 |

49. ¿Cuál fue el valor del crédito?

42. ¿Cuál fue el argumento para la NO aprobación del préstamo por parte del banco? **Respuesta Múltiple**

| | |
|---------------------------|---|
| a. Falta de garantías | 1 |
| b. Documentos incompletos | 2 |
| c. No hubo argumentos | 3 |
| d. Otro, ¿cuál? _____ | 4 |

50. Muchas gracias por su tiempo y por la participación en esta encuesta, ¿Tiene alguna sugerencia o comentario que quiera compartir con respecto a los temas tratados en esta encuesta?

Sí → **51**
 No → **FIN**

Ahora vamos a preguntarle sobre fuentes alternativas de financiamiento

H. FUENTES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

43. De las siguientes alternativas de financiamiento cuales ha usado? **Respuesta Múltiple**

| | |
|-----------------------|---|
| a. Familia o amigos | 1 |
| d. Gota a gota | 2 |
| e. Cadenas de ahorro | 3 |
| f. Casas de empeño | 4 |
| g. Otro, ¿cuál? _____ | 5 |
| h. Ninguno | 6 |

→ **50**

51. Comentarios u observaciones
