

DEMANDA DE LOS PRODUCTOS

FINANCIEROS EN LOS MICRONEGOCIOS COLOMBIANOS



BANCA DE LAS
OPORTUNIDADES

DEMANDA DE LOS PRODUCTOS **FINANCIEROS** EN LOS **MICRONEGOCIOS** **COLOMBIANOS**

BANCA DE LAS OPORTUNIDADES

Freddy H. Castro B, Director

EQUIPO TÉCNICO –

Unidad de Análisis Económico

Daniela Londoño Avellaneda, Jefe de Análisis Económico

Alvaro Parga, Profesional

Camilo Peña, Analista

Diseño de cubierta, diagramación e impresión

Xpress Estudio Gráfico y Digital S.A.S.

Bogotá, Colombia

Este reporte representa el cumplimiento que da Banca de las Oportunidades al compromiso adquirido en el documento Conpes 3956 de formalización empresarial. Se presenta a continuación los resultados del módulo de inclusión financiera de la Encuesta de Micronegocios procurando generar información que se convierta en insumo para la construcción de políticas públicas que favorezcan la formalización y el acceso a financiamiento de las empresas de menor tamaño en el país.



**Demanda de los
productos financieros**
en los micronegocios
colombianos



Demanda de los productos financieros en los micronegocios colombianos

Las microempresas colombianas tienen un peso determinante en la economía colombiana. De hecho, de acuerdo con información de Confecámaras representaban cerca del 95% del total del tejido empresarial del país al cierre de 2019. Además, según estimaciones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, contribuían a la generación del alrededor del 50% del empleo nacional.

A partir de esta relevancia, resulta necesario capturar información que permita evaluar el acceso y uso de los productos financieros que tienen este tipo de empresas con el fin de generar insumos que permitan fortalecer las políticas de inclusión financiera en este segmento empresarial. En este sentido, Banca de las Oportunidades y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) suscribieron un convenio para implementar un módulo de inclusión financiera en la Encuesta de Micronegocios (EM). Se entrevistó a 86.969 microestablecimientos sobre sus preferencias para demandar productos y servicios financieros.

A continuación, se describirán los principales resultados que se identificaron en dicho módulo. Cabe señalar que los datos fueron recolectados en 2019, por lo que no recogen ningún efecto que haya podido tener la pandemia generada por el Covid19 en las preferencias de los entrevistados.



Características del ahorro en el segmento microempresarial



Características del ahorro en el segmento microempresarial

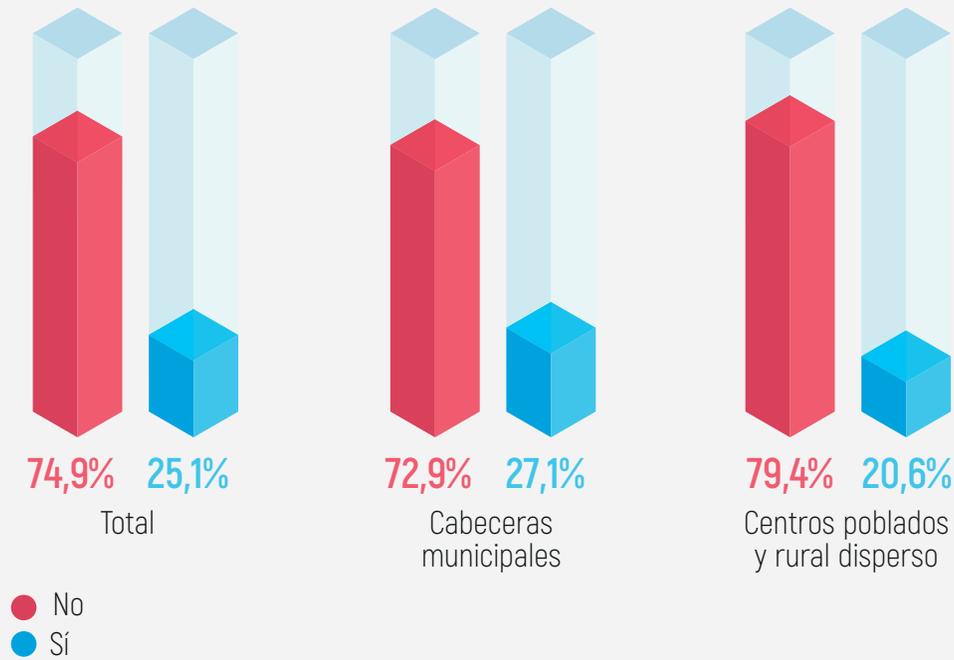
La EM reveló que solo 25,1% de los entrevistados efectuó algún tipo de ahorro durante el último año (gráfico 1). Al diferenciar este análisis por nivel de ruralidad¹, se encontró que mientras el 27,1% de las empresas ubicadas en zonas urbanas logró ahorrar en dicho período, solo 20,6% de las firmas que se encontraban en las áreas rurales del país cumplió esta condición, una diferencia de 6,5 puntos porcentuales (pp). Así, los microempresarios urbanos tuvieron una mayor capacidad de ahorro que sus pares del sector rural.

-
- 1 Para definir los niveles de ruralidad se utilizó la definición que en esta materia emplea el DANE. En primer lugar, está el concepto de cabeceras municipales (zonas urbanas) las cuales son las áreas geográficas que están definidas por un perímetro urbano, cuyos límites se establecen por acuerdos del Concejo Municipal. En otras palabras, estas corresponden al lugar donde se ubica la sede administrativa de un municipio. Los centros poblados es un concepto creado por el DANE, el cual indica una concentración de mínimo 20 viviendas contiguas ubicadas en el área rural de un municipio o de un corregimiento departamental. Este concepto incluye lo que se denomina caseríos, inspecciones de policía o corregimiento municipal.



Gráfico 1.

Porcentaje de micronegocios que ahorró en 2019 (rural vs. urbano)



Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

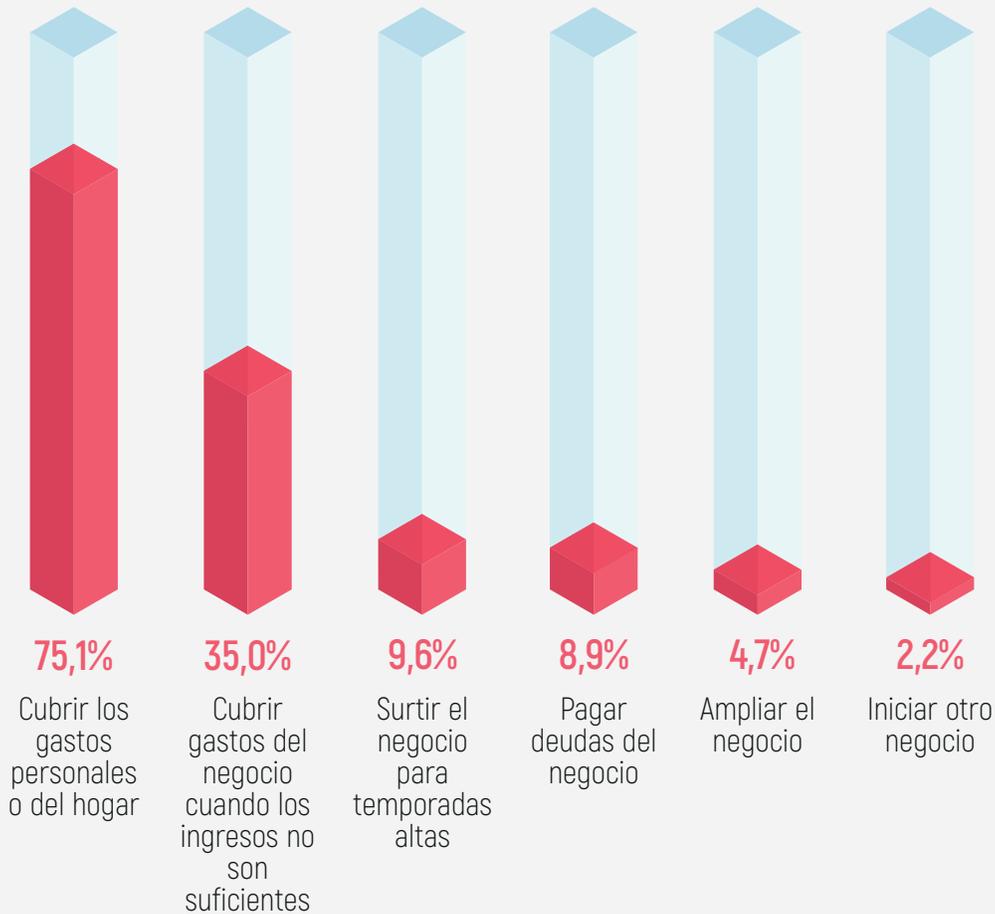
Además, el principal motivo para ahorrar fue cubrir gastos personales (75,1%), seguido por los gastos relacionados con el negocio (35%)². Otras categorías como surtir a la empresa para temporadas altas, pagar deudas, ampliar o abrir un nuevo negocio tuvieron registros inferiores al 10% de los entrevistados (gráfico 2). Lo anterior sugiere que los microempresarios cuentan con una cultura de ahorro precaria y normalmente destinan estos recursos a factores que se encuentran ajenos al desarrollo de la actividad económica de la firma.

² Los empresarios entrevistados podían seleccionar más de una opción al momento de responder la pregunta.



Gráfico 2.

Motivos para ahorrar de los microempresarios



Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

El principal vehículo por el que los microempresarios realizaron su ahorro fue guardar el dinero en efectivo en su vivienda (73,3%). En contraste, alrededor de una de cada cinco empresas se dirigió a una institución financiera con tal propósito (20,1%). Por su parte, los denominados grupos de ahorro (2,9%) y las cooperativas o fondos de empleados tuvieron una penetración baja (1,6%) en este tipo de firmas (gráfico 3). De esta manera, se observó que los micronegocios prefieren utilizar canales informales a la hora de ahorrar recursos.



Gráfico 3.

Formas de ahorro de los microempresarios



Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

Finalmente, se observó que cerca del 97% de los microempresarios no ahorró debido a que contaba con recursos insuficientes, condición que sugiere la existencia de ingresos bajos, o al menos de serias restricciones de liquidez, en las microempresas.



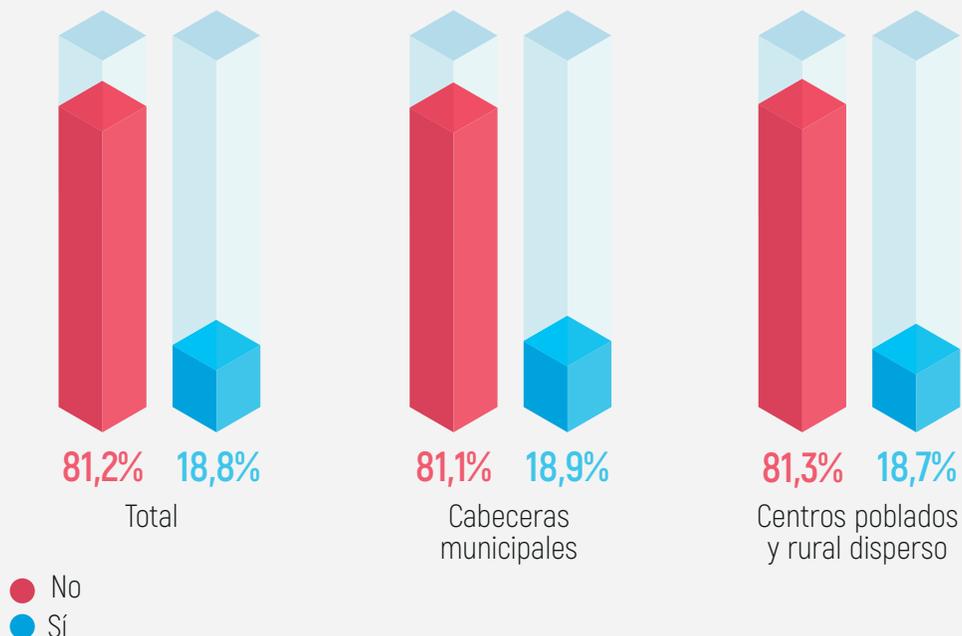
Demanda de crédito en las microempresas



Demanda de crédito en las microempresas

Los resultados en materia de los productos de crédito mostraron que solo 18,8% de los micronegocios en Colombia solicitó un crédito en el último año (gráfico 4). A diferencia de lo observado en materia de ahorro, la proporción de empresarios que solicitó crédito fue prácticamente idéntica entre el sector rural (18,7%) y el urbano (18,9%).


Gráfico 4.
 Porcentaje de microempresarios que solicitó crédito en 2019
 (urbano vs rural)



Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

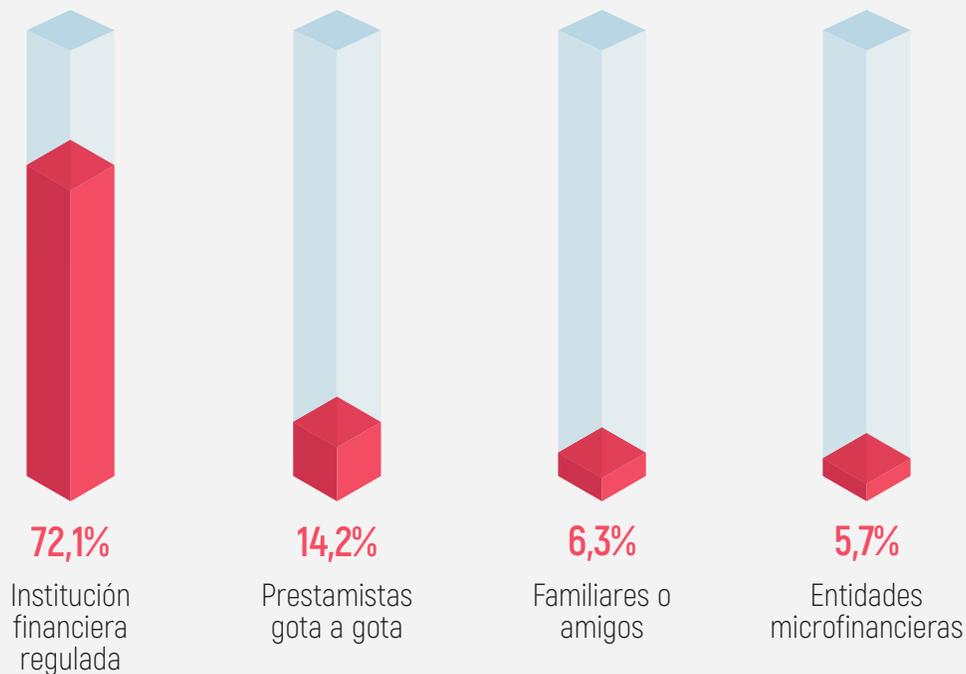


Del total de firmas que solicitaron un crédito, el 72,1% lo había adquirido por medio del sistema financiero formal, 20,5% recurrió a agentes informales (14,2% a prestamistas “gota a gota” y 6,3% a familiares o amigos) y 5,7% lo obtuvo ante entidades microfinancieras (gráfico 5). Estos datos revelan que, en su mayoría, las firmas de este tamaño recurren a fuentes formales de financiamiento, aunque todavía un quinto de ellas se dirige a fuentes informales³.



Gráfico 5.

Tipo de entidad a la cual se solicitó el crédito el micronegocio



Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

3 Los datos de demanda de financiamiento informal pueden estar subestimados debido a la preferencia de los encuestados por no relevar este tipo de información.

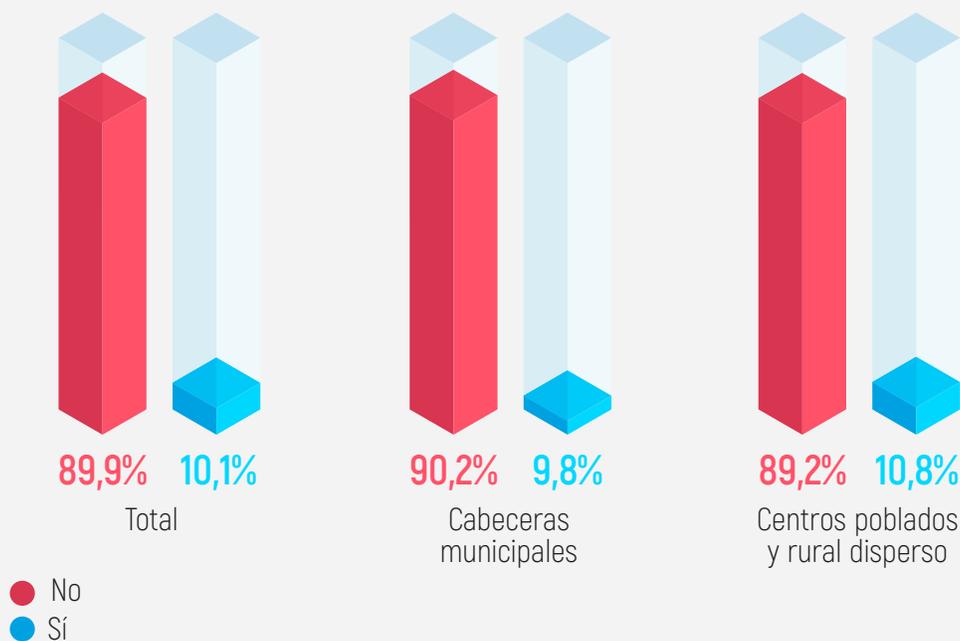


Entre tanto, 89,9% de los créditos solicitados fueron aprobados, lo que reflejó una alta tasa de éxito de los requerimientos presentados (gráfico 6). Adicionalmente, no se observaron diferencias significativas por niveles de ruralidad, siendo ligeramente mayor la aprobación en las áreas más urbanas (1 pp). Entre los encuestados a quienes no les fue aprobado su préstamo, la mayoría argumentó razones relacionadas con los reportes negativos ante centrales de riesgo (35,2%), la ausencia de garantías (31,1%) y la falta de historial crediticio (17%).



Gráfico 6.

Porcentaje de aprobación de los créditos solicitados



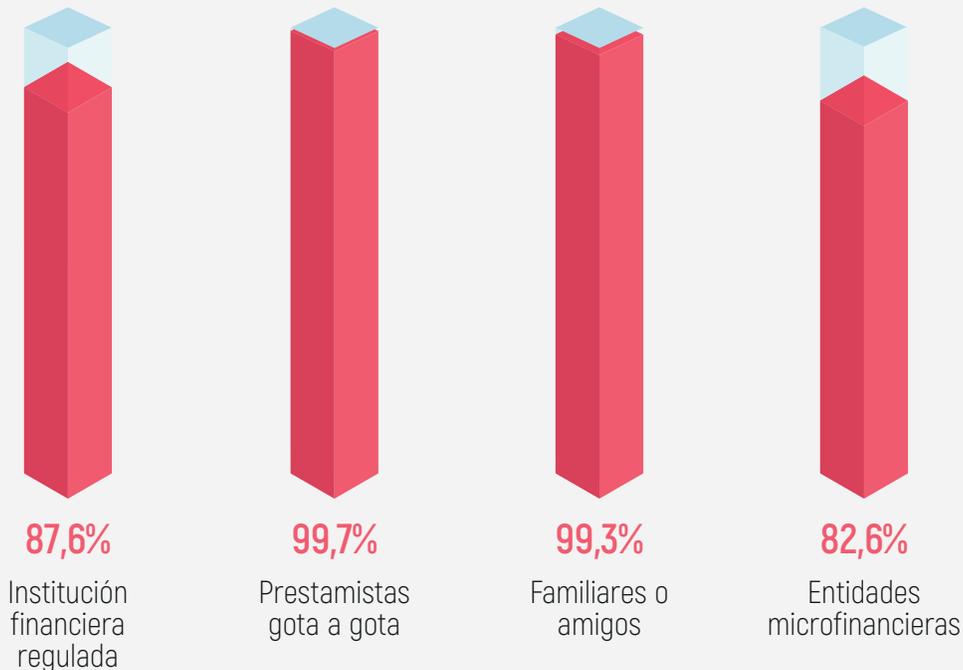
Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

Al analizar por tipo de entidad que otorgó el crédito, se halló que las fuentes de financiamiento informales (familiares, amigos, “gota a gota”) tuvieron porcentajes de aprobación mayores que los registrados por las entidades reguladas (instituciones financieras y entidades microfinancieras). No obstante, cabe señalar que tales proporciones fueron superiores al 80% para todos los casos (gráfico 7).



Gráfico 7.

Proporción de aprobación de crédito por fuente de financiamiento en 2019 (respuestas positivas)



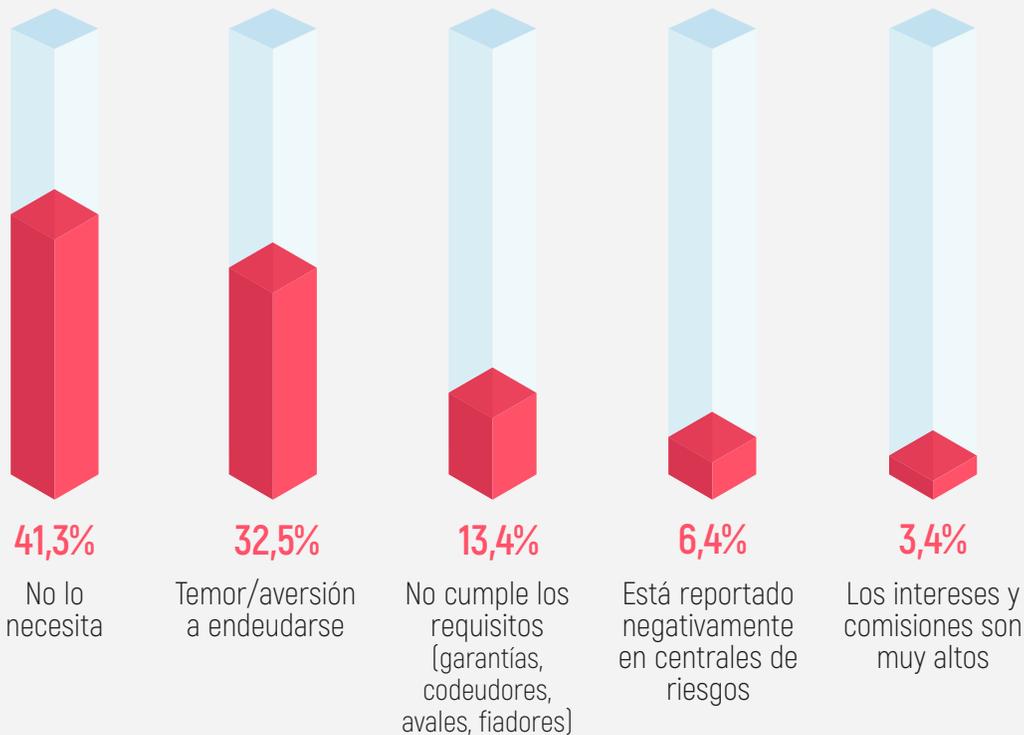
Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

De todo lo anterior se puede concluir que el porcentaje de microempresarios que reportan haber accedido efectivamente al crédito, durante el último año, asciende únicamente al 16,9% del total de entrevistados (entendido como el porcentaje de empresarios cuyas solicitudes fueron aprobadas).

Sumado a ello, la EM evidenció que la principal razón para no acceder al crédito radicó en que los empresarios consideraron que no lo necesitaban (41,3%). Otras variables como la aversión a las deudas (32,5%) y el incumplimiento de los requisitos del crédito (13,4%) contribuyeron a explicar tal condición (gráfico 8). Estos resultados podrían sugerir un desconocimiento de los empresarios de los beneficios de contar con un historial crediticio, o bien, que el diseño de este tipo de productos no se ajusta a las necesidades que estos tienen.



Gráfico 8.
Razones para no solicitar el crédito



Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

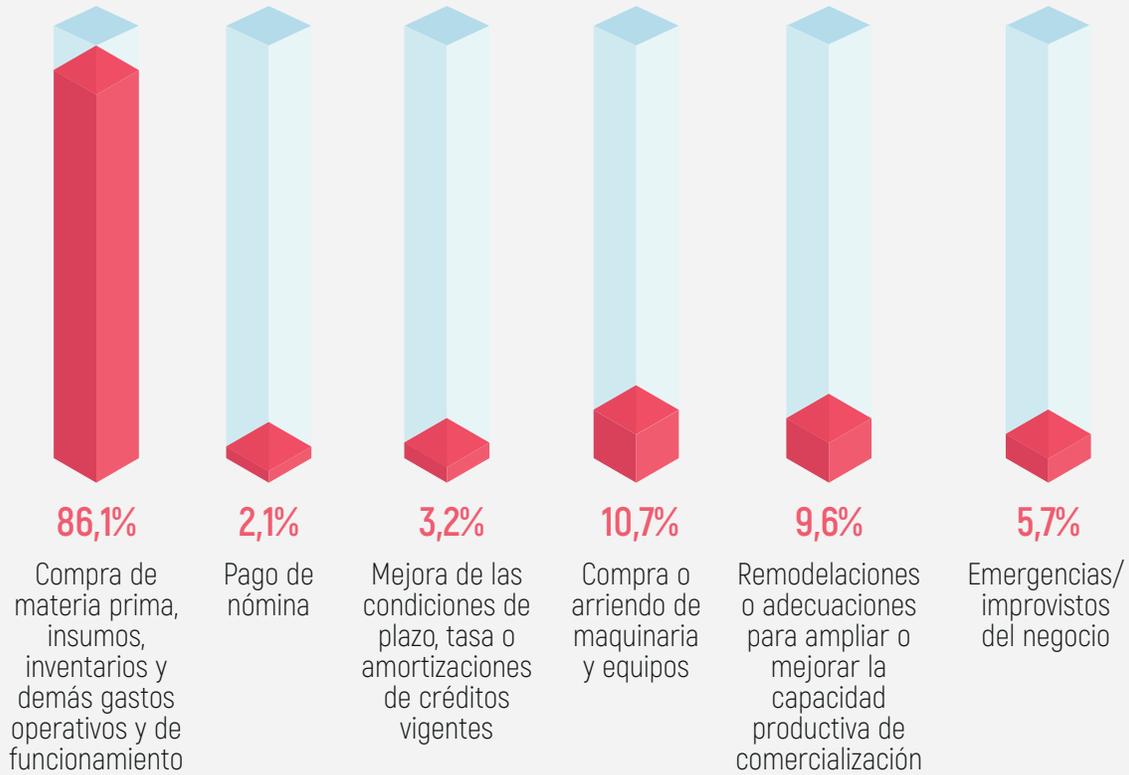
De otra parte, el análisis de la destinación de los préstamos evidencia que los créditos se dirigen principalmente a solucionar problemas de flujo de caja y no a elevar la productividad en el mediano plazo. Es así como 86,1% de las firmas encuestadas respondió que se fondeó para cubrir capital de trabajo⁴, seguido por 10,7% que los utilizó para la compra y arriendo de maquinaria, mientras que 9,6% empleó este dinero para remodelaciones o adecuaciones en su negocio (gráfico 9).

4 Dentro de este aspecto se incluyen rubros como las compras de materias primas, insumos, inventarios y otros gastos operativos y de funcionamiento del negocio.



Gráfico 9.

Uso del crédito otorgado a los micronegocios



Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.



Solicitudes de crédito formales e informales
y su interacción con otras variables económicas



Solicitudes de crédito formales e informales y su interacción con otras variables económicas

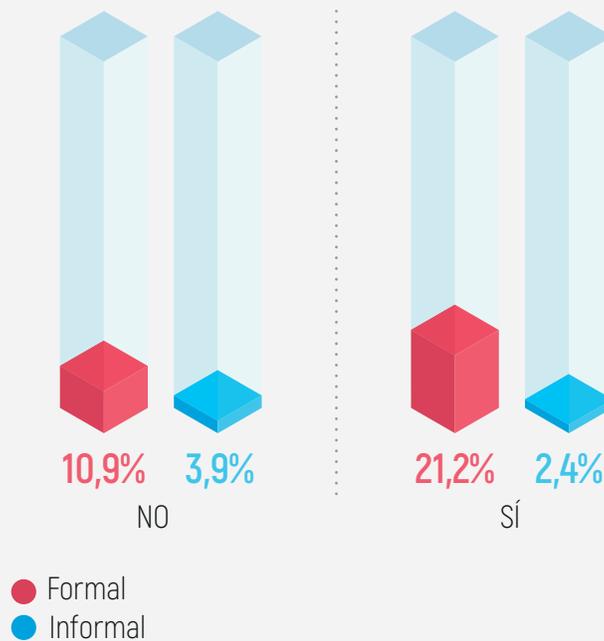
Como un ejercicio final en este reporte se pretende evaluar la relación que tiene la demanda de crédito con variables como la formalidad, educación financiera, la antigüedad, el ingreso y la asociatividad empresarial. Este análisis se hará diferenciando los préstamos formales de los informales. En el caso de las obligaciones financieras formales, se tuvieron en cuenta las solicitudes realizadas ante las instituciones financieras vigiladas y las entidades microfinancieras. Entre tanto, por crédito informal se entendió como todo aquel originado por el “gota a gota”, las casas de empeño, familiares o amigos.

Formalidad empresarial

Las microempresas que contaban con Registro Único Tributario (RUT) tuvieron un mayor porcentaje de solicitudes de crédito formales (21,2%) con respecto a aquellas que no contaban con él (10,9%), ver gráfico 10. Además, se observó una menor proporción de requerimiento de préstamos informales entre las firmas que poseían RUT frente a los microempresarios que no cumplían esta condición (2,4% vs. 3,9%).



Gráfico 10.
Solicitudes de crédito y tenencia de RUT



Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

Un resultado similar se encontró para el caso de las empresas que contaban con un registro activo en cámara de comercio, las cuales poseían una proporción de solicitud de crédito formal superior en 15,6 pp a las de sus pares que no estaban inscritas (gráfico 11). Entre tanto, aquellas empresas que no tenían dicho registro tenían un porcentaje de demanda de préstamos informales mayor en 1,8 pp frente a las que sí lo tenían. De este modo, estas estadísticas sugieren que la formalidad empresarial tendría una conexión positiva con la demanda de préstamos formales.



Gráfico 11.
Solicitudes de crédito y registro en cámara de comercio



Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

Capacidades financieras

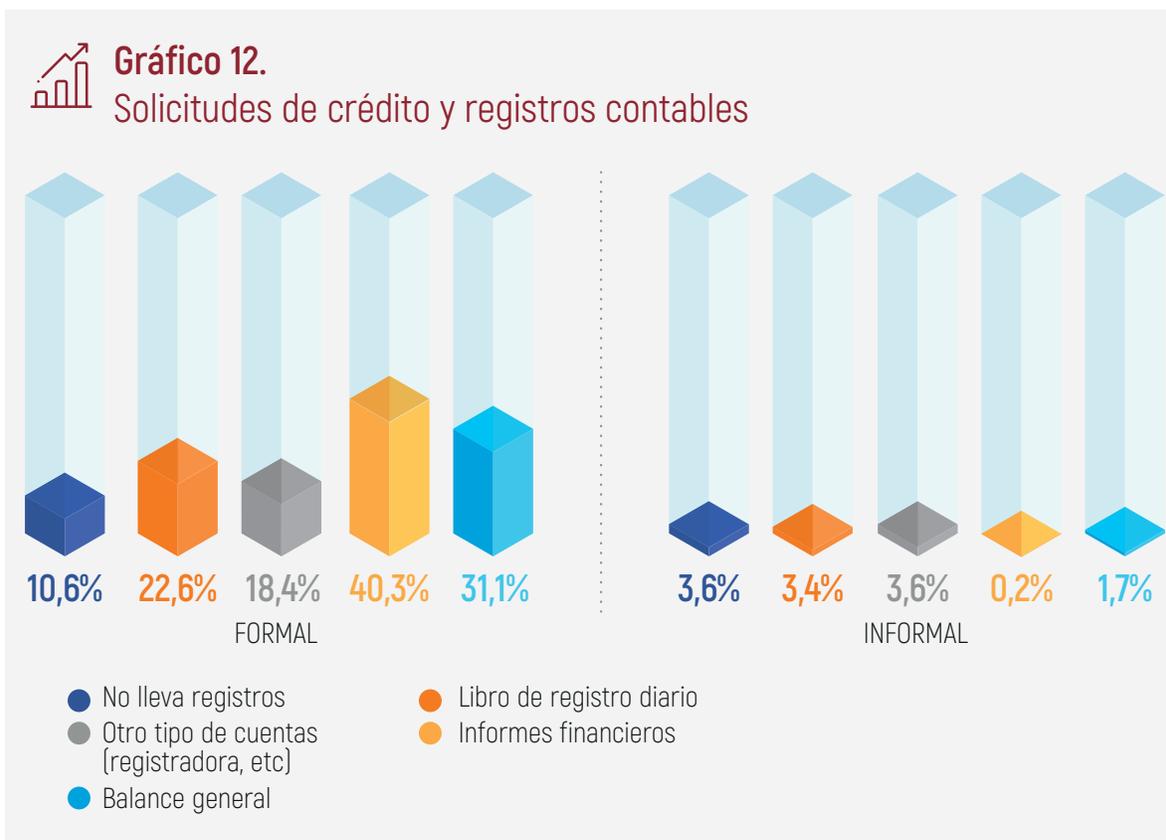
La EM permitió recolectar información referente a las capacidades financieras que tienen los microempresarios en lo referente a sus registros contables. Estos se dividieron cinco categorías: i) aquellas empresas que tenían un libro diario de registro de operaciones; ii) las firmas que llevaban sus cuentas en una caja registradora u hoja de cálculo; iii) los empresarios que contaban con informes financieros básicos; iv) las empresas presentaban estado de resultados y/o balance general; y v) los micronegocios que no contaban con ninguna clase de registro.

Se halló que las empresas que tenían registros contables más sofisticados como era tener estados de resultados y/o balances generales presentaban un porcentaje de solicitud de crédito formal más alto al de aquellas firmas que no tenían ninguna clase de registros contables en cerca de 30



pp (gráfico 12). Entre tanto, a nivel de demanda de préstamos informales, se evidenció que las firmas que no llevaban dichos registros tenían una proporción superior a demandar este tipo de modalidad.

De acuerdo con todo lo anterior, se encuentra que a medida que las microempresas cuentan con un nivel de contabilidad más sofisticado, se registran porcentajes de acceso al crédito formal más altos.



Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

Asociatividad empresarial

La EM indaga sobre el nivel de relacionamiento de un micronegocio con su comunidad a través de la pertenencia a agrupaciones empresariales. Específicamente, se definió que las empresas contaban con asociatividad empresarial si formaban parte de al menos uno de los siguientes grupos: (i) una asociación de productores y comerciantes; (ii) cooperativa; (iii) jun-

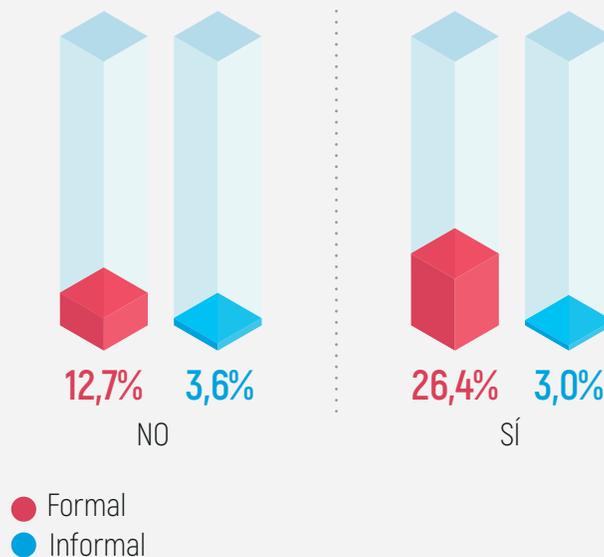


ta de acción comunal; (iv) alguna organización de vigilancia y seguridad; (v) alguna veeduría pública; (vi) un grupo ambientalista; (vii) agrupaciones de población vulnerable.

Al evaluar cómo fue la demanda de crédito formal entre aquellas firmas que contaban con alguna clase de relacionamiento empresarial, se encontró que los micronegocios que cumplían esta condición presentaban un registro mayor (26,4%) frente a aquellos que no lo hacían (12,7%). A nivel de los préstamos informales no se observaron diferencias importantes entre estos dos grupos de empresas (gráfico 13).



Gráfico 13.
Solicitudes de crédito y asociatividad empresarial



Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

Antigüedad e ingreso

También, se evaluó la interacción que tienen las solicitudes de crédito con variables como la antigüedad y el ingreso de las firmas. En materia de antigüedad se encontró que, cuando las empresas superan los dos años de

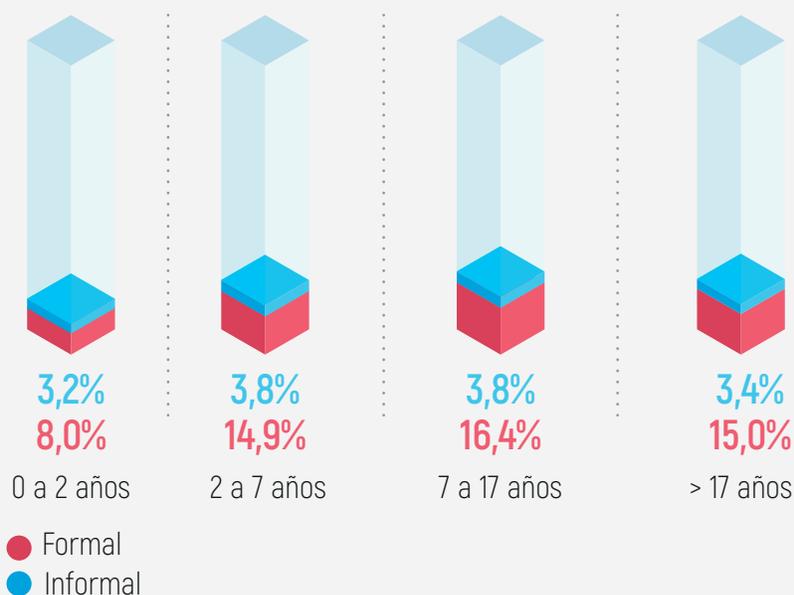


duración, el porcentaje de solicitud de préstamos formales por parte de los micronegocios se incrementa. En efecto, mientras que en las firmas que tenían de 0 a 2 años de funcionamiento dicho porcentaje ascendía al 8%, en el caso de las microempresas que superaban los dos años de antigüedad esta proporción superaba el 14% (ver gráfico 14).

Por su parte, no se observó una relación clara entre los requerimientos de financiamiento informal y el tiempo de vida de los micronegocios, lo que indicaría que el acceso al mercado informal no se encuentra muy entrelazado con la antigüedad de las firmas.



Gráfico 14.
Solicitudes de crédito y antigüedad

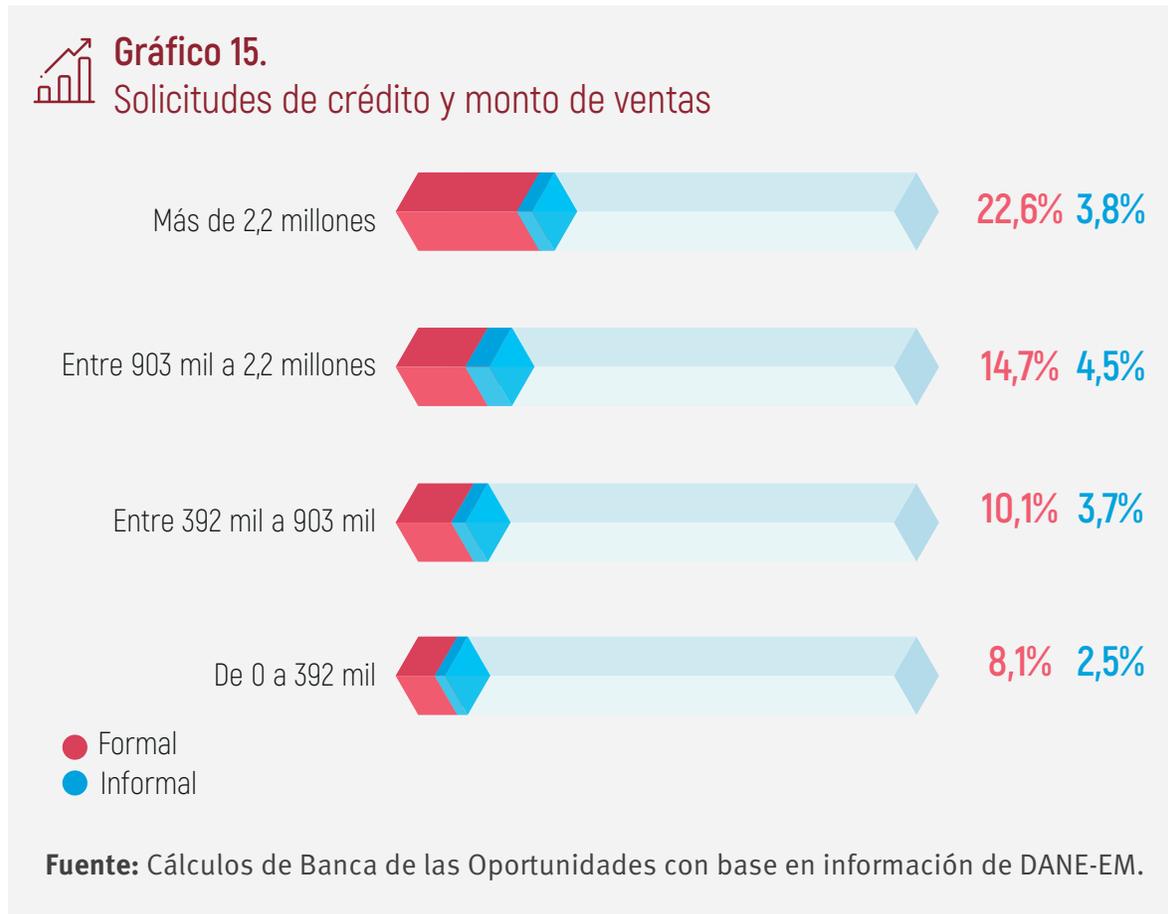


Fuente: Cálculos de Banca de las Oportunidades con base en información de DANE-EM.

Similar a lo encontrado para la antigüedad, en la medida que los ingresos de la firma se elevan, resulta más alta la proporción de empresas que demandan créditos formales. De hecho, del total de microempresas que tenían ingresos mensuales iguales o menores a \$392.000, 8,1% había solicitado un crédito formal en el último año. Tal cifra se elevó a 10,1% entre



aquellas que percibían entre \$392.0000 y \$903.000, a 14,7% entre las que ganaban entre \$903.000 y \$2,2 millones y a 22,6% en las que este monto superaba los \$2,2 millones (ver gráfico 15).



En cambio, al igual que se observó con la antigüedad, no se encontró una conexión clara entre el nivel de ventas de las microempresas y la demanda por financiamiento informal, sugiriendo que otras variables tendrían más peso a la hora de incidir en esta decisión.



¿Qué factores inciden en la demanda de crédito de la microempresa en Colombia?

En este reporte se analizaron los principales resultados que se encontraron en módulo de inclusión financiera de la EM a nivel de las características que tenía el ahorro y la demanda de crédito de los micronegocios colombianos.

Con el fin de profundizar estos resultados en materia de los productos de crédito y analizar de forma más robusta los microdatos que tiene la EM, Freddy Castro, Daniela Londoño, Álvaro José Parga Cruz y Camilo Peña Gómez realizaron un estudio denominado “¿Qué factores inciden en la demanda de crédito de la microempresa en Colombia?”. 

En dicho estudio, por medio de un modelo estadístico calculado mediante la metodología de un probit multinomial, se halló que la formalidad, la educación financiera empresarial y la utilización de internet para realizar transacciones inciden positiva y significativamente en la probabilidad de que las microempresas soliciten un crédito formal.

A su vez, se encontró que variables como el sexo del dueño del negocio, la ubicación geográfica de la firma, el número de trabajadores, el monto de las ventas mensuales, la antigüedad y la actividad económica a la que pertenece la empresa contribuyen a explicar las preferencias por acceder a préstamos formales o informales por parte de los empresarios.

Así, se puede concluir que las políticas encaminadas a fomentar la formalidad y asociatividad empresarial, mejorar la educación financiera y elevar las transacciones financieras por canales electrónicos deben ser continuadas y profundizadas, con el fin de elevar la inclusión financiera en los segmentos empresariales de menor tamaño.