



Guía 3 - Informe técnico resultado de la investigación

Integrantes:

Jeisson Alexander Ladino

Jhon Fredy Torres Junco

Mateo Jaramillo Soto

Sebastián Gómez Merizalde

Presentando A:

David Orjuela Yepes

Universidad EAN

Seminario de Investigación

Bogotá, Colombia

2022

Tabla de contenido

Resumen	6
Problema de Investigación	6
Objetivos	12
Objetivo General.....	12
Objetivos Específicos.....	12
Justificación	12
Marco Teórico	13
Marco Institucional	17
Metodología	18
Hipótesis.....	18
Primer Nivel	18
Enfoque, alcance y diseño de la investigación	18
Definición de variables	18
Población y muestra.....	21
Segundo Nivel	21
Selección de métodos o instrumentos para recolección de información	21
Técnicas de análisis de datos	22
Análisis y Discusión de los Resultados	23
Diagnóstico de las causas por las cuales los artesanos no acceden a los beneficios que brinda el sector financiero Colombiano.....	29
Propuesta para el fortalecimiento del acceso de créditos y una bancarización responsable en los artesanos de Usaquén.....	30
Simulación para la solicitud de créditos para los artesanos de Usaquén.....	32
Conclusiones	34
Referencias	36
Bibliografía	36

Índice de Tablas

Tabla 1 Causales de negación microcrédito	9
Tabla 2 Factores de evaluación nuevo cliente.....	11
Tabla 3. Negación de producto financiero cuenta de ahorros	28
Tabla 4. Negación de producto financiero sin cuenta de ahorros.....	28
Tabla 5. Ingreso promedio	30
Tabla 6. Ingresos mínimos y promedio	33
Tabla 7. Porcentaje de ventas con medios de pago	34

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Diferencias entre los préstamos bancarios</i>	7
--	---

Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Medios de pagos aceptados.....	23
Ilustración 2. RUT y/o cámara de comercio.....	23
Ilustración 4. Diversificación de ingresos.....	24
Ilustración 3. Diversificación del portafolio bancario	24
Ilustración 5. Ingresos generados al mes	24
Ilustración 6. Beneficios recibidos.	
Ilustración 7. Entidades aportando algún beneficio	25
Ilustración 8. Interés de participación en programas o beneficios.	
Ilustración 9. Porcentaje de negación de créditos.....	25
Ilustración 10. Motivos de negación del crédito.	
Ilustración 11. Disposición para la apertura de créditos	26
Ilustración 12. Tipos de clientes.....	27
Ilustración 13. Productos comercializados	27
Ilustración 14. Localización diferente a Usaquén.	
Ilustración 15. Deseo de expansión o mejoramiento	27
Ilustración 16. Plan y ruta	31
Ilustración 17. Modelo del plan y ruta 1.....	31
Ilustración 18. Modelo del plan y ruta 2.....	32
Ilustración 19. Modelo del plan y ruta 3.....	32

Resumen

Colombia se caracteriza por ser un país en el que se presentan altos niveles de informalidad, principalmente en ciertos sectores o actividades económicas, lo cual dificulta los procesos de recaudo de impuestos y a su vez de adquisición de crédito o financiación. En esta investigación nos centraremos en los inconvenientes que presentan los vendedores informales y artesanos del mercado de las pulgas de Usaquén para adquirir financiación y/o apalancar sus emprendimientos, y cómo estos repercuten en el ciclo y crecimiento de sus negocios, e incluso en su propia seguridad.

Durante esta investigación se analizarán los antecedentes de acceso a crédito de los vendedores y artesanos, cuáles son las alternativas de crédito y financiación con la que cuentan, los factores que influyen en la negación de créditos o el no acceso a los mismos, la problemática y consecuencias que genera el no acceso a crédito por parte de esta población, y cómo se podría mejorar dicho acceso a crédito en función de la educación financiera y bancarización.

Asimismo, se evaluará el emprendimiento, sus fases, las fuentes de financiación a las que recurre un emprendimiento en su ciclo de vida, cómo se relaciona con el desarrollo sostenible de los mismos, para finalmente interconectarlo con las leyes que rigen el emprendimiento, las fuentes de financiación y la institución del mercado de las pulgas.

A partir de esta investigación y la conexión de múltiples factores anteriormente mencionados se pretende hallar y diseñar un plan a seguir por los artesanos del mercado de las pulgas para facilitar el acceso a crédito, mitigar problemas sociales e impulsar sus emprendimientos.

Keywords: Artesanos, endeudamiento, emprendedores, extorsión, efectivo, gota a gota, informal, ingresos, medios de pago, microcrédito, usura.

Problema de Investigación

El mercado de las pulgas está ubicado en la localidad de Usaquén de la ciudad de Bogotá, Colombia; en donde se encuentran principalmente vendedores informales en puestos ubicados en un espacio destinado en las aceras peatonales cerca al centro comercial hacienda santa Barbara. En estos puestos se encuentran artesanos, artistas, indígenas, víctimas del conflicto armado, mujeres cabezas de hogar, adultos mayores, quienes tienen como fuente principal de ingresos las ventas que realizan en sus respectivos puestos.

En el mercado de las pulgas, que cuenta con una antigüedad de 30 años, los vendedores cuentan con un acompañamiento de la administración, y de la misma comunidad, en la cual se promueve una variedad cultural a través de la comercialización de artesanías, gastronomía, antigüedades, música en vivo, entre muchos otros *“Se encuentra ubicado en la carrera 6A, entre calles 119 y 120A en la localidad de Usaquén, convirtiéndose en un sitio de visita obligada para residentes y*

extranjeros, es un plan perfecto para disfrutar los domingos y lunes festivos, del entorno cultural y artesanal característico de este lugar, cada semana hay diferentes artesanías, antigüedades, gastronomía, música en vivo, muestras artísticas y mucho más, no en vano ha sido reconocido como actividad de interés cultural para la ciudad” (Asociación Mercado de las Pulgas de Usaquén, 2022).

Considerando la situación económica, la actividad y la fuente de ingresos de los vendedores del mercado de las pulgas se presentan dificultades de acceso a crédito con entidades financieras vigiladas por la Superintendencia financiera de Colombia. Por este motivo, a los comerciantes se les dificulta proyectar sus negocios, o apalancarlos, a pesar del potencial de sus productos, permitiendo así que estos comercios tengan desventajas competitivas frente a grandes superficies u otras personas jurídicas que se rigen por el modelo de negocio de una economía a escala.

Asimismo, se evidencia que la mayoría de los vendedores informales presentan dificultades para el acceso a crédito con las entidades financieras, y por este motivo tienen que recurrir a familiares, conocidos o prestamistas para poder acceder a recursos de financiación, sostener su familia en temporadas de alta estacionalidad o solventar inconvenientes personales “9 de cada 10 vendedores informales acuden a esta modalidad de crédito por considerarse de acceso fácil. En Bogotá esta modalidad de préstamos mueve entre \$2.500 y \$3.800 millones diarios.” (Bastidas, 2022) (BLANCO, 2019)

Figura 1
Diferencias entre los préstamos bancarios

DIFERENCIAS ENTRE LOS PRÉSTAMOS BANCARIOS Y EL 'GOTA A GOTA'			
Monto: \$500.000	Crédito informal	Crédito formal	
	'Gota a gota'	Crédito de consumo	Microcrédito
Tasa efectiva anual	791,61%	29,55%	54,98%
Pago total préstamo	\$1.351.590	\$573.680	\$628.915
Interés pagado en el año	\$851.590	\$73.680	\$128.915
Monto: \$1.000.000			
Tasa efectiva anual	791,61%	29,55%	54,98%
Pago total préstamo	\$2.703.180	\$1.147.360	\$1.257.830
Interés pagado en el año	\$1.703.180	\$147.360	\$257.830
Monto: \$5.000.000			
Tasa efectiva anual	791,61%	29,55%	54,98%
Pago total préstamo	\$13.515.898	\$5.736.801	\$6.289.152
Interés pagado en el año	\$8.515.898	\$736.801	\$1.289.152

Fuente: La republica (Monterrosa, 2019)

Asimismo, los vendedores informales al no tener fuentes distintas de financiación, y no poder comparar alternativas se ven obligados a adquirir créditos con los conocidos “gota a gota”, en

condiciones de que implican un pago diario, y unas tasas de interés de más de 10 veces la tasa de interés legal permitida para microcrédito *“el cálculo de la tasa efectiva anual (791,61%) se basó en lo relatado por personas que adquieren dinero en este sistema, quienes señalaron que por un préstamo de \$1 millón a 30 días pagan \$40.000 diarios, sumando \$1,2 millones al final del mes”* (Monterrosa, 2019).

Esta modalidad de crédito, al estar por encima de los estándares permitidos por la ley, no cuenta con soportes legales y/o formales para el cobro en juzgado o embargo de bienes ante el no pago, por este motivo los llamados “gota a gota” utilizan otros mecanismos de cobro que atentan contra el bienestar y salud física y mental de los vendedores informales.

Los mecanismos de cobros de los prestamistas “gota a gota” suelen estar relacionados a las amenazas, extorsión, robos, palizas, e incluso atentados contra la vida de los vendedores o sus familiares *“Según expertos, los cobros y medios que realizan las estructuras de préstamos gota a gota para acosar a sus deudores están relacionados con el delito de extorsión que aumentó 68 % en los últimos tres años pasando de 908 casos (2019) a 1.528 (2021)”* (Bastidas, 2022).

Las microempresas son parte fundamental de la economía colombiana, ya que éstas impulsan el desarrollo y el crecimiento de la economía del país. Emprender y crear una microempresa fue una solución y/o alternativa a los problemas nacionales económicos y a la alta tasa de desempleo que se presenta en Colombia, decidiendo crear microempresas con una pequeña inversión.

En Colombia, según la ley 590 de 2000, para que un emprendimiento se catalogue como microempresa, el plantel total del personal vinculado no debe ser superior a 10 trabajadores y debe tener unos activos totales inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Los principales sectores participantes en las microempresas son los sectores de alimentos, cuero, madera, confecciones, artes plásticas y muebles. Las microempresas forman parte del catálogo y denominación MiPymes, siendo estas la fuente de empleo de más de 16 millones de colombianos. (republica, 2020)

Muchos microempresarios se encuentran con múltiples dificultades, algunas de ellas son: la falta de planeación, el manejo de recursos tecnológicos y la baja e inadecuada articulación a la banca colombiana para el acceso al crédito formal ante una entidad bancaria. Por lo tanto, debido a la alta dificultad que presentan los microempresarios en las aperturas de créditos formales, muchos de ellos recurren a préstamos informales conocidos como “gota a gota”.

Teniendo en cuenta el acelerado ritmo de la digitalización de los productos bancarios y la poca intención de los pequeños emprendedores y microempresarios, se requiere concientizar a los emprendedores de las ventajas que pueden llegar a tener el digitalizar una gran parte de su flujo de caja y ventas, por lo que tener estos movimientos digitalizados facilita tener información sobre las proyecciones en ventas, los ingresos y los egresos que se presentan cada día, con el fin de acceder de una manera más sencilla a los créditos con el sector bancario colombiano.

Durante la pandemia y pos-pandemia muchos de estos emprendedores y microempresarios en el mercado de las pulgas de Usaquén se vieron afectados económicamente al no poder ofrecer sus productos al público en el mercado de las pulgas de Usaquén. Normalmente la actividad económica

se desarrolla durante el fin de semana y feriados, por lo que algunos recurrieron a las aperturas de productos de crédito en el sector bancario colombiano, pero al ser negadas las solicitudes y al ver la cantidad de requisitos que exigen las entidades bancarias, muchos recurrieron al endeudamiento no bancario para sostener y seguir ofreciendo sus productos o servicios en pos-pandemia. Lo anterior incrementó la baja bancarización y la desconfianza a los créditos, ya que dichos créditos no bancarios, por lo general poseen exorbitantes tasas de interés fuera de las tasas propuestas e indicadas por el Banco de la República.

Por todo esto, se indaga en la propuesta y creación de medidas más flexibles para que los emprendedores y microempresarios en el mercado de las pulgas en Usaquén puedan acceder al sistema de crédito bancario con mayor facilidad con la adopción de la digitalización de sus ventas y gastos que estos pueden llevar día a día y mes a mes, con la finalidad de brindar una solución financiera de fácil acceso y mejorando la salud financiera de cada emprendedor.

Dentro de los cuestionamientos para reducir las consecuencias producto de las dificultades del acceso a créditos por parte de los vendedores informales, se encuentran soluciones digitales de crédito bajo monto asociadas a altos costos producto de pagar por avales y garantías, y que de igual forma requieren un alto índice de bancarización para acceder a estos recursos.

Por otro lado, se han realizado programas estatales subsidiando créditos con entidades financieras con requisitos previos y para solventar urgencias económicas, estos procesos de igual forma presentan los tiempos de respuesta de un proceso tradicional “ *‘Financiando Sueños’ es el nuevo programa del Instituto para la Economía Social - IPES, con el cual se busca mitigar y eliminar el mecánico de deuda "Gota a Gota" al que algunos vendedores han tenido que acceder para solucionar problemas económicos*” (Vasquez, 2021).

En función de estos programas se pretende entender ¿Es realmente una solución apropiada subsidiar a las entidades financieras para otorgar créditos a los vendedores informales? ¿Las entidades financieras realmente se niegan a prestarles debido a que no tienen historia crediticia? ¿Cuáles factores influyen en la decisión de las entidades financieras para la negación de un crédito a un vendedor informal?

De acuerdo con la encuesta realizada por el Banco de la república a las entidades financieras, el mercado de microcrédito presenta una de sus principales causales de negación en la capacidad de pago de los clientes y la capacidad de endeudamiento (56,5%). Como se puede mostrar a continuación:

Tabla 1
Causales de negación microcrédito

Mercado de Microcrédito	Mercado Microcrédito	Entidades Supervisadas SFC
--------------------------------	----------------------	----------------------------

Answer Options	Porcentaje balance de respuestas	Porcentaje balance de respuestas
a. Deudas con otras entidades	7,2%	5,6%
b. Capacidad de pago de los clientes	31,9%	16,7%
c. Falta de interés por parte de los clientes o asociados en el cumplimiento de sus obligaciones	2,2%	1,9%
d. Actividad económica del cliente o asociado	4,3%	3,7%
e. Reestructuración de préstamos con los clientes o asociados	2,9%	3,7%
f. El nivel de deuda del cliente, con su entidad o con otras instituciones, es superior a su capacidad de pago (sobrendeudamiento)	24,6%	33,3%
g. Ubicación geográfica	1,4%	3,7%
h. Tasa de Usura	2,9%	0,0%
i. Poca experiencia en su actividad económica	2,9%	5,6%
j. Destino del crédito	2,2%	5,6%
k. Falta de información financiera de los nuevos clientes o asociados	3,6%	7,4%
l. Historial crediticio	13,8%	13,0%
m. Medidas adoptadas por los entes reguladores	0,0%	0,0%
n. Otra		

Fuente: Banrep

Por otro lado, en esta misma encuesta realizada por el banco de la república, se evidencia que el 66,7% de las entidades que otorgan microcrédito evalúan prioritariamente, al momento de

otorgar microcrédito a un nuevo cliente, factores que requieren soportes físicos como lo son: Ingresos, conocimiento del negocio y actividad económica del cliente.

Tabla 2

Factores de evaluación nuevo cliente

	Mercado de Microcrédito	Entidades Supervisadas SFC
Answer Options	Porcentaje de respuestas	Porcentaje de respuestas
a. El crecimiento de las ventas del negocio	4,0%	1,7%
b. Los ingresos recientes de la empresa o persona natural	16,7%	21,7%
c. Conocimiento sobre su negocio	30,7%	26,7%
d. La existencia y la cantidad de garantías	4,7%	5,0%
e. La historia de crédito del cliente o asociado	21,3%	15,0%
f. La actividad económica del cliente o asociado	14,0%	18,3%
g. Que el cliente o asociado cuente con codeudor(es)	6,0%	5,0%
h. Otra	2,7%	6,7%

Fuente Banrep

Al evaluar estos aspectos, encontramos que la mayor causal de negación es producto de capacidad de pago o endeudamiento ¿Cómo es posible que un vendedor informal no tenga capacidad de pago si por el contrario las estadísticas demuestran que muy pocos vendedores tienen deudas en su historia de crédito?

Por esto, cabe resaltar que la capacidad de pago se da en función de los ingresos comprobados – los gastos- las cuotas financieras – las cuotas financieras del nuevo crédito, en este orden de ideas para que los vendedores informales que no tienen historia de crédito sean rechazados por capacidad de pago, es porque los ingresos comprobados por su actividad económica no serán suficientes para pagar su nuevo crédito.

Si adicionalmente, se analiza la tabla 2.0, se encontrará que el 48,4% de las entidades vigiladas por la SFC priorizan los factores de ingresos y conocimiento del negocio para la toma de decisión de otorgamiento de un nuevo microcrédito, lo cual no se podrá suplir con un subsidio, dado que la mayoría de las entidades seguirían basando su decisión en que no se conocen los ingresos ni el negocio del cliente.

Bajo el análisis de estos factores, se puede evidenciar que la imposibilidad de acceso a microcréditos en el sector financiero para vendedores informales y artesanos resulta en grandes problemas financieros para los mismos, e incrementa el acceso a préstamos gota a gota, fomentado así una actividad ilícita y poniendo en riesgo la vida de estos vendedores.

Dado esta problemática, se busca resolver:

¿Cómo diseñar una guía de fácil acceso a los pequeños emprendedores y vendedores informales en el mercado de las pulgas en Usaquén, que facilite la bancarización para la apertura favorable de créditos bancarios sin comprometer su estabilidad financiera, su salud o incluso su propia vida y sin afectar significativamente el riesgo de crédito de la entidad?

Objetivos

Objetivo General

Diseñar una ruta de fácil acceso a los pequeños emprendedores en el mercado de las pulgas en Usaquén, mediante educación financiera y estructuración de procesos, que sirva para la bancarización y financiamiento de su actividad económica sin comprometer su estabilidad y salud financiera

Objetivos Específicos

1. Determinar las causas por las cuales los artesanos no acceden a los beneficios que brinda el sector financiero y porque no lo consideran como un aliado estratégico en su emprendimiento.
2. Realizar una planeación acorde con la necesidad de los artesanos para lograr fortalecer el acceso de créditos y una bancarización responsable.
3. Validar la ruta propuesta para la solicitud de créditos, establecer efectividad y garantizar confianza entre los artesanos con el fin que puedan tener un crecimiento de su modelo de negocio.

Justificación

La presente investigación se enfocará en la indagación de las causas principales y con un común denominador del poco acceso y las dificultades que se presentan en la apertura de créditos en los pequeños emprendedores y vendedores informales, con el fin de determinar un sistema de fácil acceso a los pequeños emprendedores que posean o deseen aperturar una microempresa, que les ayude y facilite al proceso de la bancarización y la apertura favorable de créditos bancarios.

Debido a la baja bancarización y la poca adquisición del uso de las herramientas tecnológicas de los pequeños emprendedores, las solicitudes de crédito son negadas desde la viabilidad del

estudio de crédito o son rechazadas después de que la entidad haya realizado el correspondiente estudio de crédito, con la gran adopción de tecnologías automatizadas en las entidades financieras, muchos procesos son realizados por algoritmos computacionales, por eso es relevante en la investigación e indagación de una adopción rápida, asequible y eficaz de bancarizar y digitalizar procesos en las microempresas.

Dada a esta problemática de las dificultades para el acceso a crédito con las entidades financieras, y por este motivo, muchos microempresarios buscan otras alternativas, como los llamados “gota a gota” con unas tasas excesivamente exageradas, ya que estos créditos no bancarios sobrepasan la tasa propuesta por el Banco de la República o bien buscan apalancamiento económico con familiares y/o conocidos.

De acuerdo con lo explicado anteriormente, en este proyecto de investigación se busca diagnosticar, realizar y validar una ruta para la solicitud de créditos con respuesta favorable para los pequeños empresarios sin comprometer su estabilidad financiera, su salud y su vida. Por consiguiente, llevando a cabo todo este proceso sin afectar el riesgo de crédito de la entidad financiera, con propuestas viables que conlleven a soluciones realistas y asequibles tanto para los microempresarios y entidades financieras.

Marco Teórico

La investigación se va a desarrollar sobre varios puntos que se consideran fundamentales en el planteamiento del problema, abordando la información a partir de la estructura económica, política y social, tomando la documentación y conceptos existentes como hoja de ruta inicial para el crecimiento de la propuesta y buscando a través de planes de desarrollo una sinergia con los distintos modelos académicos presentados alrededor del emprendimiento y la economía solidaria. (Pedro Duque, 2021)

Teorías y conceptos del emprendimiento

Dadas las altas tasas de desempleo en la ciudad y la visión de la teoría económica, donde reconoce al emprendimiento como una de las principales alternativas para la generación de empleo y desarrollo financiero y como respuesta a los diferentes retos comerciales que presentaron en la zona de Usaquén, se estableció en 1990 la asociación de expositores Toldos de San Pelayo, agrupación de artistas que comercializan a base de productos elaborados a mano, con materias primas y transferencias económicas en efectivo y/o billeteras virtuales, pero que no se encuentran bajo ningún tipo de régimen contributivo. Esto último ha generado un ambiente social confuso entre comerciantes de la zona, compradores y artesanos, que si bien cuentan con las particularidades de un emprendedor de acuerdo con (Kantis, 2004) (Gilberto Martinez), donde describe al emprendedor como una persona que se caracteriza por la necesidad de logros, el deseo de ser independiente, la tolerancia al riesgo, la perseverancia, la autoconfianza y el aprendizaje constante, no establecieron el concepto bajo el contexto empresarial como lo indica el mismo autor

(Kantis, 2004) y Shapero (1984) donde se consideró que el proceso de creación de empresas o actividad emprendedora, es un fenómeno vinculado y estimo que la creación de una empresa requiere de cuatro condiciones. La primera es la existencia de factores de desplazamiento, que es lo que lleva a una persona a inclinarse por la decisión de emprender. Pueden ser positivos, como la identificación de una oportunidad o el deseo de realización, o negativos, como la salida del desempleo o la incomodidad con el empleo actual (Gilberto Martinez). La segunda condición es la disposición a actuar por parte del emprendedor, la tercera, la credibilidad en el proyecto y finalmente, la disponibilidad de recursos. (Marcela Torres, 2021), (Gilberto Martinez)

Para el caso del mercado de Toldos de San Pelayo se considera que cumple con estas cuatro características, si bien para el mes de julio la tasa de desempleo nacional de estimo en 11% (DANE), Según un ranking publicado por *CircleLoop*, que clasificó a los países más emprendedores de la Oede, con base en seis variables del *Global Entrepreneurship Monitor*, Colombia se destaca con el porcentaje más alto de personas que han creado un negocio recientemente, según (Iván Jaramillo, 2021), la consolidación de las políticas de emprendimiento en el país y la adaptación de condiciones para que las personas puedan desarrollar sus proyectos, la Ley 2069 o Ley de Emprendimiento, que fue lanzada en enero de 2021 ha generado un ambiente positivo para el emprendimiento. Las variables que señala el informe muestran que el 64,8% de los colombianos creen que tienen capacidades para empezar un negocio, mientras 39,5% no lo haría por miedo al fracaso. (Montilla, 2021) En la visión empresarial del país, 47,9% cree que existe una buena oportunidad para desarrollar empresas y 33,9% piensa desarrollar su idea de negocio los próximos tres años. Marcela Torres, 2021)

Por otro lado el informe del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) 2020, también realiza la recolección de información de sobre componentes como la financiación, educación y gobierno. En la mayoría de las condiciones, Colombia aumentó en 2020 sus puntajes. (global entrepreneurship research association, 2020) (Montilla, 2021)

En cuanto al acceso a la financiación, el país mejoró su puntuación al pasar de 3,4 en el 2019 a 3,7 en el 2020. Esto le permitió ubicarse en el lugar 33 entre las economías participantes. (global entrepreneurship research association, 2020)

Sin embargo, en emprendimiento social, el 83,7% de emprendedores no han accedido al sistema financiero y 66,2% consideran que no cuentan con líneas de crédito adecuadas, de acuerdo con la investigación de Recon. (global entrepreneurship research association, 2020)

Principios y objeto de la economía solidaria y el desarrollo sostenible

Para este tipo de asociaciones y actividades comerciales es poco frecuente encontrar fuentes de financiación bancarias, lo que representa alta dificultad en el acceso al capital para los emprendedores y genera afectación de forma negativa al empezar sus actividades, mientras que contar con un soporte económico, como por ejemplo una herencia, afecta positiva y significativamente la iniciativa empresarial (*Blanchflower & Oswald*, 1990), (Marcela Torres, 2021).

Sin embargo y a raíz de la crisis económica presentada en el 2008 donde se acentuó el mal funcionamiento financiero y se evidenció la vulnerabilidad de diferentes actores de la población, se motivó a poner freno a los excesos de la especulación financiera y a la necesidad de moralizar la economía en forma de reclamar la construcción de “una economía al servicio de las personas y no de los mercados”. De forma paralela a estos procesos, y como respuesta a los efectos de la crisis económica, en los últimos años se ha producido un notable crecimiento de iniciativas que tratan de dar respuestas a esta realidad desde planteamientos muy diversos (Abad, 2019). Dentro de este tipo de prácticas se encuentran la economía social y economía solidaria, iniciativas que fortalecen los vínculos de la comunidad solventando necesidades concretas, basando su accionar en la “justicia” o “bien común” y excluyendo de forma significativa su orientar a la acumulación monetaria. (Abad, 2019)

Este tipo de prácticas resultan fundamentales para la sostenibilidad de la región, ya que apoyan a las asociaciones y/o emprendedores que poseen un fuerte propósito social y medioambiental, los cuales, apelando a las palabras de Porter y Kramer (2011) (Orlando E. Contreras, 2017), representan una forma más elevada de capitalismo que crea un ciclo positivo de prosperidad para sí misma y la comunidad. Lo que permitirá evaluar a estas organizaciones o personas en transformar sus negocios y vincularlos al mundo empresarial. Creando así el concepto de los negocios o empresas sostenibles, que de acuerdo con la definición de (Hockerts 1999) corresponde a todas aquellas unidades productivas que satisfacen las necesidades de sus stakeholders, sin comprometer su viabilidad ni su habilidad de cumplir con sus propios objetivos. (Estudios gerenciales; Universidad ICESI; 2017). (Orlando E. Contreras, 2017)

Fuentes de financiamiento y alternativas

“Una empresa se financia de dos fuentes, de recursos que provienen de sus dueños, socios o accionistas, a través de un aumento del patrimonio, o del incurrimiento de deuda con terceros a través del reconocimiento del pasivo”. (Jhony Alexander Barrera Lievano, 2022).

“Capital emprendedor es un concepto que está vinculado con los capitales de riesgo, los capitales semilla, las aceleradoras, junto con las políticas establecidas por el estado para generar acompañamiento y mitigar el alto riesgo existente por la incertidumbre y la viabilidad económica de los proyectos”. (pacífico, 2020)

“El crowdfunding o financiamiento colectivo es un mecanismo de financiación en el cual los inversionistas otorgan cierta cantidad de dinero de forma directa a un emprendedor con el objetivo de apoyar el proyecto en específico. Esta modalidad de financiamiento se puede representar de diferentes formas y se conveniente establecer una comparación con el modelo tradicional bancario, dado que los inversionistas no siempre esperan algo a cambio. En otros casos, el emprendedor ofrece la posibilidad, una vez se realiza un donativo para su proyecto, de facilitar un producto o servicio relacionado al emprendimiento que está buscando financiar”. (pacífico, 2020)

“Las transacciones financieras hacen referencia a la movilización de activos, normalmente dinero, de una persona a otra, realizadas en virtud de un servicio prestado, bien entregado o, incluso, cuando los fondos transferidos son el servicio en sí mismo, como en el caso de un

préstamo. En tal sentido, las transacciones financieras pueden encontrar impedimentos de distinta clase, muchos de ellos relacionados a límites de montos a transferir, regulaciones relacionadas a las transferencias vía Internet e incluso requisitos de autorización para diseñar y ofrecer el servicio de transferencia financiera”, (pacífico, 2020)

“Los créditos informales gota a gota es la respuesta al sistema tradicional bancario que deja la economía en su oferta y acceso al crédito formal (Ramírez-Urquidy, Mungaray, & Guzmán, 2009; Obando-Bastidas, Herrera-Sarmiento, & Rodríguez-Ladino, 2016). Para el caso de algunos emprendedores, que no logran cumplir la serie de requerimientos del sistema financiero formal se convierte en una barrera de acceso (Montoya, 2001; Consejo Nacional de Política Económica y Social, 2007). Y se define como un préstamo de cierto monto de dinero que puede ser pagado mediante pequeñas cuotas con una frecuencia de pago relativamente corta (García, Castillo, & Vargas, 2017), y que se caracteriza por estar asociado a actuaciones criminales (Moreno & Otálora, 2018), debido a las altas tasas de interés que cobran”. (Jhony Barrera, 2022)

Marco Legal

Durante los últimos veinte años en Colombia se han ido promoviendo diferentes normas con el fin de generar una cultura del emprendimiento que permita el crecimiento económico, la creación, consolidación y sostenibilidad de pequeñas, medianas y grandes empresas, que contribuyan a generación de empleo y el desarrollo social del país.

- Ley 1014 – 2006. Artículo 12. Objetivos específicos de la formación para el emprendimiento. Son objetivos específicos de la formación para el emprendimiento
 - *Lograr el desarrollo de personas integrales en sus aspectos personales, cívicos, sociales y como seres productivos.*
 - *Contribuir al mejoramiento de las capacidades, habilidades y destrezas en las personas, que les permitan emprender iniciativas para la generación de ingresos por cuenta propia (Ciencias, 2006)*
- Artículo 13. Enseñanza obligatoria. En todos los establecimientos oficiales o privados que ofrezcan educación formal es obligatorio en los niveles de la educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, cumplir con
 - *Definición de un área específica de formación para el emprendimiento y la generación de empresas, la cual debe incorporarse al currículo y desarrollarse a través de todo el plan de estudios.*
 - *Transmitir en todos los niveles escolares conocimiento, formar actitud favorable al emprendimiento, la innovación y la creatividad y desarrollar competencias para generar empresas. (Ciencias, 2006)*
- Ley 2125 – Ley creo en ti
 - *El objeto de la presente ley es establecer incentivos para la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres, y la creación de una Política Pública para el emprendimiento femenino, a fin de incrementar su capacidad productiva, participación en el mercado, y exaltar su contribución en el desarrollo económico y social del país. (rosario, 2021)*

- Ley 2069 de 2020 – Ley de emprendimiento.
 - *Por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia”, cuyo objeto es “establecer un marco regulatorio que propicie el emprendimiento y el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad. Dicho marco delineará un enfoque regionalizado de acuerdo a las realidades socioeconómicas de cada región (Republica, 2020)*

Marco Institucional

Los artesanos de Colombia según el sistema de información estadística de la actividad artesanal – (SIEAA) cuentan con un total de 25000 registros de artesanos en Colombia catalogados en 32 departamentos los cuales su mayor presencia está en Bogotá, Atlántico y Bolívar; (Serrano, 2022).

Bogotá es considerada como la principal vitrina para estos expositores, una de las vitrinas más significativas está ubicada en la localidad de Usaquén dentro de la carrera 6 entre calle 119b y 120 a, esta feria cuenta con alrededor de 120 expositores entre artesanos, artistas y vendedores informales, estos expositores con el fin de tener un mercado más sólido y estable deciden crear a mediados del mes de octubre del 2009 la asociación de los artesanos de Usaquén “Asociación Mercados de las Pulgas de Usaquén”, esta entidad sin ánimo de lucro garantizaría y apoyaría a los artesanos y artistas a persistir y crecer convirtiéndose en un aliado estratégico para los artesanos y expositores de esta feria.

El sector artesanal y artístico es considerado uno de los principales beneficiados de la economía naranja teniendo como principal objetivo potencializar la cultura y creatividad robusteciendo la transformación social y económica del país, a raíz de esto se crea la ley 1834 del 2017 con la cual se fomenta la economía creativa ley naranja cuyo objetivo es *“Objeto. La presente ley tiene como objeto desarrollar, fomentar, incentivar y proteger las industrias creativas. Estas serán atendidas como aquellas industrias que generan valor en razón de sus bienes y servicios, los cuales se fundamentan en la propiedad intelectual”*. (hacienda, 2017)

Dentro de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) se considera 3 pilares que comprenden las actividades económicas de los empresarios basadas en economía naranja como lo son:

- Artes y Patrimonio
- Industrias Culturales
- Industrias Creativas Nuevos Medios y software de Contenidos.

Dentro de estos 3 grandes grupos hay un total de 104 CIIU de los cuales 34 son de inclusión total basadas en las actividades del sector cultural y creativo que dependen netamente de los derechos de autor o intelectuales enlazados directamente a la economía naranja, y 69 que son de inclusión parcial los cuales su actividad económica generar algún producto y servicio de carácter cultural y/o creativo (mercadopulgasusaquen, s.f.).

Luego de la pandemia el Consejo Nacional de la Economía Naranja (CNEN) crea 6 decretos con el fin de mitigar las consecuencias generadas por la pandemia y ayudar a los microempresarios y emprendedores. Dentro de estos decretos se encuentra la facilidad de crédito, alivios tributarios y recursos destinados para fomentar y apoyar el sostenimiento de los microempresarios y emprendedores. (economianaranja, s.f.).

En la actualidad los microempresarios y artesanos no cuentan con el conocimiento ni la bancarización necesaria para acceder a los beneficios creados por el Consejo Nacional de la Economía Naranja (CNEN).

Metodología

Hipótesis

Debido a la disminución presentada en las actividades comerciales de arte y cultura, la falta de estructura organizacional, un plan de crecimiento y poco conocimiento del modelo financiero, y de emprendimiento, se ha producido poco respaldo de las entidades financieras a este tipo de actividad económica, la ruta que plantea esta investigación busca que los comerciantes de este sector puedan acceder fácilmente al sistema bancario en busca de financiación, beneficios tributarios, económicos y sociales, que permitan el crecimiento y la estabilización de sus negocios.

Dentro de este proceso, se considera que principalmente, el alto nivel de informalidad es lo que no permite a las entidades financieras validar ingresos formales por medios de pago o entidades financieras, y por este motivo no logran acceder al crédito. Es decir, durante esta investigación validaremos la hipótesis de que los comerciantes que reciben pagos por datafonos, link de pagos, qr y transferencias tienen un mayor acceso a créditos en el sistema financiero, y asimismo montos aprobados por mayor valor.

Primer Nivel

Enfoque, alcance y diseño de la investigación

El propósito de la presente investigación es aplicado, con lo cual se busca estudiar la solución a un problema descriptivo. El poco acceso de los artesanos a el sistema financiero, detallando su precisión en la información basados en la evidencia desde otros autores, informes gubernamentales y experiencia de los artesanos en sus modelos de financiamiento. La fuente de datos a utilizar es la (mixta) cuantitativa y cualitativa bajo encuestas y entrevistas a los comerciantes del mercado de las pulgas de Usaquén con el fin de para comprobar el poco apalancamiento de las entidades financieras a estos comercios, con un diseño descriptivo que permite llevar la investigación desde lo comercial llegando a los artesanos mediante una temporalidad transversal.

Definición de variables

<p>Acceso a crédito Dependiente</p>	<p>Acceso a los servicios financieros respaldados legalmente por el gobierno colombiano</p>	<p>Ha presentado dificultades o negativas a la hora de adquirir algún crédito para la financiación de su emprendimiento. (cualitativo)</p> <p>Unidad de Medida: % Porcentaje negativas en la solicitud de créditos</p>
<p>Economía solidaria</p>	<p>Forma alternativa de hacer la económica, mediante la solidaridad y el trabajo esta genera un conjunto de beneficios sociales y culturales (https://base.socioeco.org/docs/que_es_la_economia_solidaria_1.razeto.pdf)</p>	<p>Hacen parte de alguna cooperativa, asociación, o grupo que apalanque emprendimientos mediante esta economía(cualitativo)</p> <p>Unidad de Medida: % Porcentaje de artesanos que pertenecen a una asociación</p>
<p>Medio de Pago Dependiente</p>	<p>Es un instrumento que permite comprar un producto contratar un servicio o cancelar todo tipo de deudas (https://economipedia.com/definiciones/medios-depago.html#:~:text=Un%20medio%20de%20pago%20es,algo%20o%20pagar%20una%20deuda)</p>	<p>Cuál es el medio de pago que utilizan los clientes para adquirir sus productos (cualitativo)</p> <p>Unidad de Medida: %</p>

		Porcentaje medio de pago
Ingresos Dependiente	Ingresos promedio recibidos por los vendedores por su actividad económica	Aproximadamente ¿de cuánto son sus ingresos mensuales recibidos productos de la actividad económica? Unidad de Medida: Valor Numero de SMMLV
Ingresos medios de pago (independiente)	Ingresos promedio recibidos por los vendedores por su actividad económica a través de medios de pago y transferencias	Aproximadamente ¿de cuánto son sus ingresos mensuales recibidos por medios de pago productos de la actividad económica? Unidad de Medida: Valor Numero de SMMLV
Monto aprobado créditos Dependiente	Monto promedio que le han aprobado u ofrecido en el sector financiero para créditos, tarjetas de crédito o microcréditos	¿de cuánto ha sido el monto promedio que le han aprobado en el sistema financiero? Unidad de Medida: Valor Numero de SMMLV

Población y muestra

Población: En el mercado de las pulgas de Usaquén se encuentran alrededor de 81 expositores entre artesanos y artistas los cuales buscan promover sus productos por medio de ferias, en espacios abiertos ofreciendo a el cliente una experiencia comercial diferente, este se encuentra ubicado en la carrera 6ª comprendiendo tres cuadras entre la calle 119 y 120. Esta feria cuenta con alrededor de 20.000 visitantes entre los domingos y festivos

(<https://www.eltiempo.com/bogota/mercado-de-las-pulgas-de-usaquen-ubicacion-horarios-y-que-cosas-venden-308916>)

Muestra: Para esta investigación se toma un muestreo probabilístico a 38 expositores del mercado de las pulgas de Usaquén.

$$n = \frac{Z^2(p)(q)}{e^2}$$

Z = Nivel de confianza = **95 %**

E = Error de estimación = **5%**

N = Población = 81

P = Probabilidad a favor = **50%**

Q = Probabilidad en contra = **50%**

Número de comerciantes y artesanos a encuestar = 67

Segundo Nivel

Selección de métodos o instrumentos para recolección de información

Con las variables electas, se busca evaluar y obtener la información de las encuestas a los pequeños comerciantes del mercado de las pulgas en Usaquén, con el fin de verificar la percepción frente a las aperturas de nuevos créditos en una escala cuantitativa, medición de solicitudes negadas en un periodo de tiempo entre 1 mes a 12 meses desde el inicio de las encuestas y con la obtención de la información recibida al momento de recibir la negación del crédito. Lo cual nos permitirá evaluar una condición precisa de la problemática, garantizando una creación de un plan y/o ruta precisa para los pequeños empresarios del mercado de las pulgas.

Gracias a la encuesta, podemos tener opiniones de forma verídica y de primera mano con los afectados, abriendo a tener una conversación con el microempresario y así poder entender la problemática a la cual se enfrentan con las entidades bancarias frente a las solicitudes de crédito.

El resultado de las preguntas cerradas será rápido y preciso por lo que estaremos apoyándonos con herramientas digitales como Google Forms, por lo que las preguntas cerradas estarán organizadas y tendrán en instantes un porcentaje, lo cual nos ayudara a tener una proyección de forma numérica y visual en gráficos de las respuestas obtenidas en la encuesta. Las preguntas abiertas estarán separas por microempresario para luego poder analizar una tendencia en las respuestas con las variables escogidas.

Técnicas de análisis de datos

Basándonos en la naturaleza de la investigación propuesta y en el instrumento de recolección de datos que es la encuesta con preguntas cerradas y abiertas, la técnica de análisis será:

Análisis de datos cualitativos: Con esta técnica podemos basarnos en la interpretación teniendo en cuenta la información recibida en las encuestas de pregunta abierta, donde indagaremos las causales de negación de los créditos, y las necesidades que tienen los vendedores.

Análisis de datos cuantitativos: Con esta técnica se obtendrán datos tangibles, estos datos los obtendremos especialmente de las preguntas cerradas, con el fin de evaluar tendencias y percepciones de los microempresarios.

Análisis descriptivo: Con esta técnica se utilizarán datos cuantitativos para hallar media de ingresos, cuartiles de ingresos, mediana de ingresos, entre otras, las cuales ayudarán a catalogar correctamente los rangos salariales de acuerdo a las actividades económicas, y medios de pago y cómo estos influyen en el acceso a crédito *“Para describir la distribución de valores de una variable cuantitativa se suele recurrir a determinadas medidas numéricas de resumen que permitan resaltar las características más destacables de dicha variable: el número de observaciones, medidas de tendencia central, medidas de dispersión, percentiles y medidas de forma”* (Sergas, 2014)

Con la información suministrada se pretende poder realizar un ejercicio de simulación de capacidad de pago, discriminando los escenarios donde se consideran ingresos totales, ingresos en efectivo e ingresos únicamente a través de medios de pago financieros.

Análisis prescriptivo: Mediante esta técnica se pretende probar la correlación entre variables de ingresos, la bancarización y el acceso a crédito o montos aprobados para estos vendedores. En este escenario simularemos que los ingresos que los vendedores tienen en efectivo, los reciben en medios financieros, y se realizarán los respectivos análisis financieros y de capacidad de pago para detectar cómo reacciona la probabilidad de aprobación de un crédito, y si a partir de esta relación se puede establecer un modelo a seguir para mejorar el acceso a crédito en los mismos.

A partir de los datos recolectados se esperan evidenciar tendencias que puedan guiar y probar casos de éxito de acceso a crédito de estos vendedores, relacionarlo con el análisis financiero elaborado por las entidades, evaluar que medios de pago son más oportunos para esta finalidad y proyectar en el modelo una simulación de acceso a crédito modificando dichas variables.

En esta técnica nos basaremos en distintos escenarios mediante la simulación y optimización de data en las variantes recolectadas, buscando maximizar la probabilidad de acceso a crédito de los vendedores informales. *“Analiza los datos para encontrar cuál es la solución entre una gama de variantes. Su tarea es optimizar recursos y aumentar la eficiencia operativa. Usa técnicas de simulación y optimización, logrando señalar cuál es el camino que conviene realmente elegir. En realidad, informa acerca de lo que debiera suceder buscando mejorar el resultado proporcionando recomendaciones para maximizar indicadores de negocio”* (Prometeus, 2019)

Análisis y Discusión de los Resultados

En el presente apartado presentaremos y daremos a conocer los resultados de las encuestas, entrevistas, y con los datos obtenidos en nuestra investigación de campo, se buscarán las razones y se entenderán las circunstancias actuales de los micro empresarios en el mercado de las pulgas de Usaquén. Estos resultados nos dará una visual clara y concisa de las razones principales del poco acceso que tienen los micro empresarios al crédito con una entidad financiera en Colombia.

Esta encuesta se realizó a través de la plataforma Microsoft Forms, la encuesta tuvo un total de 38 participantes con 16 respuestas orientadas a la presente investigación.

Gracias a la encuesta realizada a los artesanos pudimos evidenciar y confirmar con nuestra variable independiente *Ingresos medios de pago* que gran porcentaje de los microempresarios realizan sus ventas y su flujo de caja se realiza netamente en efectivo, con nuestros datos recolectados daremos a conocer en el siguiente apartado el análisis de esta y más variables con su correspondiente interpretación.

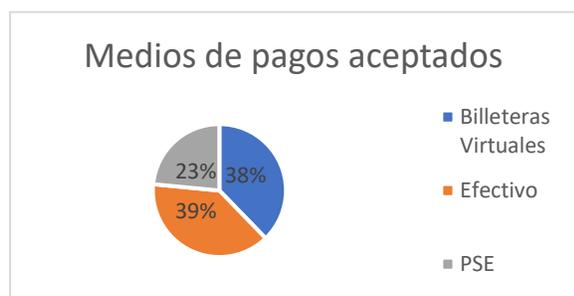


Ilustración 1. Medios de pagos aceptados

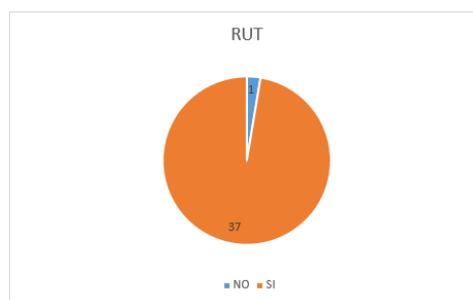


Ilustración 2. RUT y/o cámara de comercio



Ilustración 4. Diversificación de ingresos

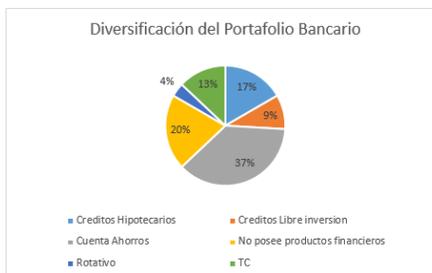


Ilustración 3. Diversificación del portafolio bancario

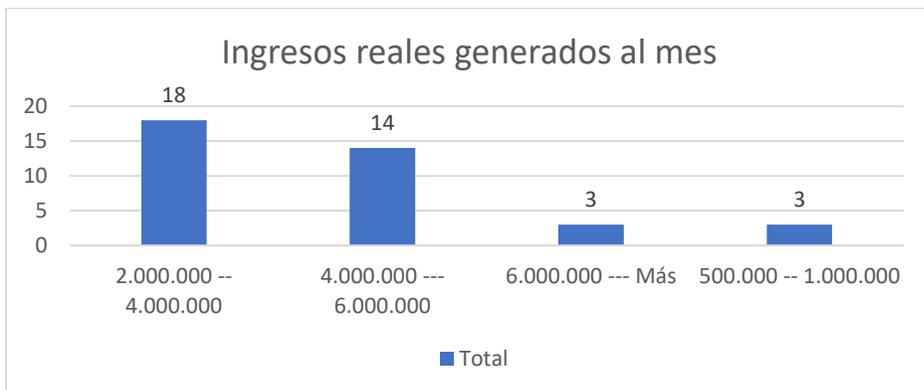


Ilustración 5. Ingresos generados al mes

Como lo podemos evidenciar en la ilustración 1, muchos emprendedores tienen una gran variedad de aceptación de pagos, pero el efectivo es la aceptación de pago con mayor porcentaje, con un 39% y con 11 micro empresarios que solamente aceptan dinero en efectivo en sus emprendimientos. Estos pagos muchas veces no se reportan o digitalizan en el flujo de caja, causando así que este dinero no sea visible para las entidades bancarias.

Apoyándonos en la ilustración 2 uno de los hallazgos más importantes fue que solamente un emprendedor no cuenta con los registros de RUT y/o cámara de comercio, los demás 37 emprendedores cuentan con su documentación y registros actualizados a la vigente fecha, pero 23 de los 38 encuestados reportan ventas por debajo de \$1.500.000 COP mensuales ante estas entidades.

No obstante, como lo evidenciamos en la ilustración 5, solamente 3 emprendedores tienen ingresos netos reales entre 500.000 a 1.000.000 al mes, y por el otro lado, de los 38 emprendedores solamente 3 nos indicaron tener ingresos netos mayores a 6.000.000 COP mensuales. Lo cual podemos evidenciar que algunos comercios de ropa y productos, tienen mayores ventas y esto lo relacionamos con los pagos aceptados, ya que por ser productos y ropa mayores a 40.000 ya los emprendedores adquieren todas las alternativas de pagos. En el caso de la venta de productos algunos emprendedores ya ofrecen factura y garantía a sus compradores (La factura se genera a solicitud del comprador), lo cual sucede entre 1/10 ventas.

En cuanto a la diversificación de los productos bancarios de los 38 emprendedores encuestados, se logró evidenciar y detallar que un 37% de los encuestados no tienen una cuenta de ahorros asociada al emprendimiento, si no que prefieren manejar cuentas de bajo monto como Nequi y Daviplata a nombre

propio de ellos mismos. Como lo evidenciamos en la ilustración 4, solo un 4% posee un crédito rotativo, el cual en la entrevista nos indicaron que se iba usando a dependiendo del flujo de caja de cada emprendedor, por otro lado, solamente un 43% de los emprendedores han tenido algún producto de crédito, y ninguno de ellos han tenido algo crédito asociado al emprendimiento, si no lo han adquirido a nombre propio.

Finalmente, los resultados obtenidos en la ilustración 3, nos demuestra que 24/38 emprendedores encuestados y entrevistados tienen su empleo de profesión y formal con un empleador o empresa, lo cual nos da a conocer que algunos emprendimientos se desarrollan solamente el fin de semana y no es la primera fuente de ingresos del emprendedor. Además, de los 24 emprendedores nos afirmaron que han logrado adquirir productos de crédito gracias a su empleo y no al emprendimiento, con el argumento que por ser independientes la banca tradicional pone muchos obstáculos en la viabilidad del crédito y por ende es negada la solicitud y muchas veces no pasan ni el primer filtro del estudio o los montón aprobados poseen altas tasas de interés a un tiempo no mayor a 12 meses, lo que hace insostenible el pago de las cuotas mensuales.

A continuación, se darán a conocer los resultados y datos obtenidos para el apartado del fortalecimiento y acceso a una bancarización responsable. En el cual analizaremos y nos basaremos en los siguientes datos.

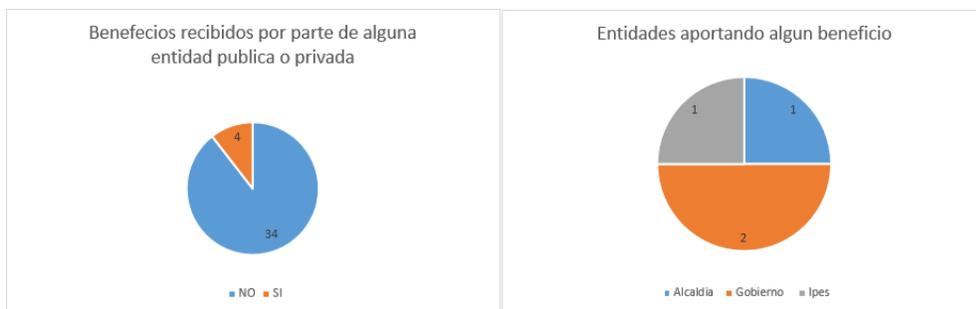


Ilustración 6. Beneficios recibidos.

Ilustración 7. Entidades aportando algún beneficio

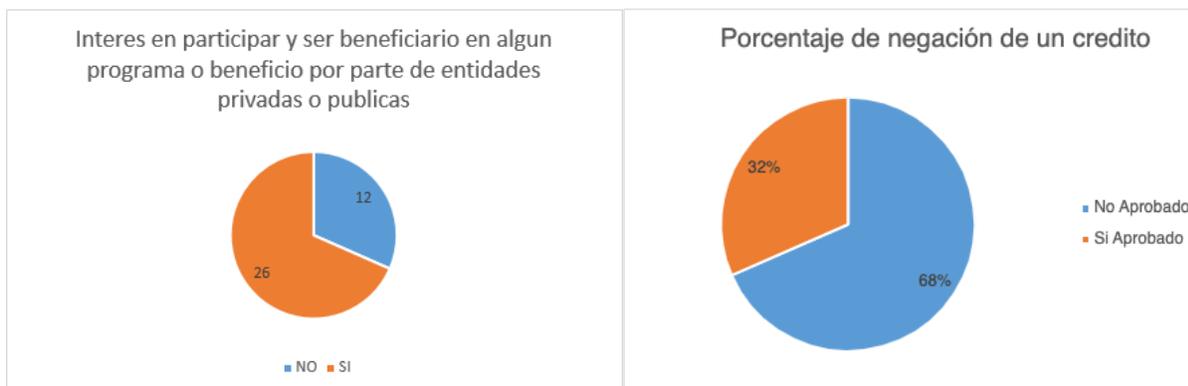


Ilustración 8. Interés de participación en programas o beneficios.

Ilustración 9. Porcentaje de negación de créditos

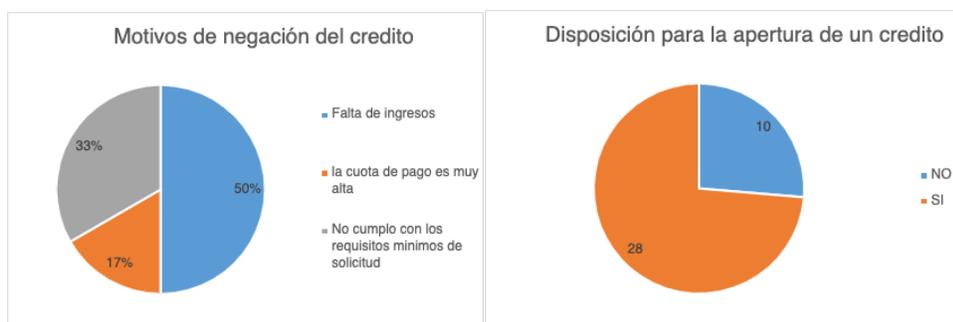


Ilustración 10. Motivos de negación del crédito.

Ilustración 11. Disposición para la apertura de créditos

A continuación daremos a conocer la interpretación de los resultados obtenidos en el apartado de fortalecimiento del acceso de créditos y una bancarización en los microempresarios de Usaquén, como lo podemos evidenciar en la ilustración 6, solamente 4 de los 38 microempresarios entrevistados han recibido alguna ayuda o han pertenecido a un programa que apoye a los emprendedores de Usaquén, y las entidades que han ayudado a estos 4 microempresarios han sido la Alcaldía de Bogotá, el gobierno y IPES, el gobierno apoyando a 2 de los 4 microempresarios de Usaquén. También como lo podemos evidenciar, 26 de los emprendedores quieren participar en planes, programas o ayudas de entidades tanto de entidades públicas y entidades privadas, por lo que damos por hecho que muchos microempresarios en nuestra muestra desea participar en dichos programas para expandir su negocio, remodelarlo u ofrecer nuevos productos en distintas localizaciones tanto en Bogotá como a nivel nacional.

Ahora bien, analizaremos el aspecto de la vinculación a créditos, aperturas y a disposición de abrir productos de crédito, para terminar la negación de las solicitudes del crédito. Como podemos observar en la ilustración 9, un 68% de los microempresarios le han negado un crédito para poder crecer su negocio (compras de materias primas, mejoras en los procesos de creación de los productos, mejorar la localización del local), generando así un disgusto con la banca tradicional. Algunos emprendedores aseguraron bajo anonimato y confidencialidad que por tema de pandemia han recurrido a los llamados “gota a gota” para poder tener apalancamiento frente a esta crisis que atravesaron por las cuarentenas y restricciones frente a la pandemia del COVID-19.

A saber, un 50% de los motivos de la negación de un crédito es por la falta de ingresos, estos microempresarios aseguran que los requisitos son exageradamente altos y poco realistas a la realidad de los microempresarios de hoy en día, por otro lado, un 33% no cumple los requisitos mínimos para realizar una viabilidad y estudio del crédito, por lo que la negación del crédito se genera desde el primer paso.

Por finalizar, 28 sobre los 38 microempresarios encuestados nos indicaron que si desean realizar una apertura de un crédito para comprar más materia prima o para poder ofrecer sus productos y servicios en una vitrina adentro de un centro comercial o un local con mejor acomodación, para así poder traer más clientes y estar disponibles todo los días de la semana y no solo los fines de semana como lo han venido realizando hasta el momento.

Por último, daremos a conocer los resultados del apartado sobre la solicitud de crédito para los artesanos de Usaqué, el cual analizaremos los tipos de productos que ofrecen actualmente, tipos de clientes y deseos de crecer su emprendimiento.

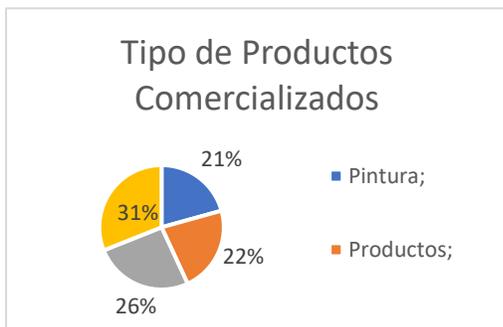


Ilustración 13. Productos comercializados

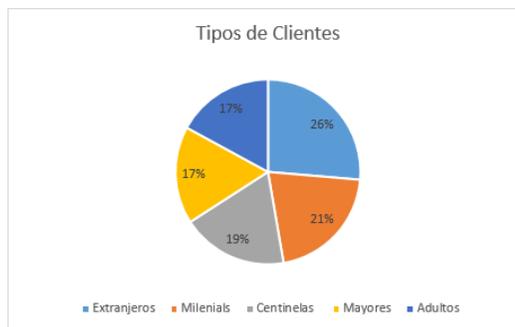


Ilustración 12. Tipos de clientes

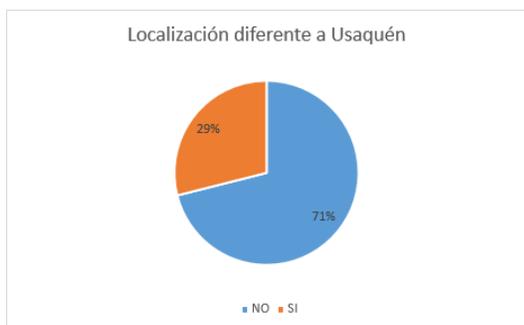


Ilustración 14. Localización diferente a Usaqué.

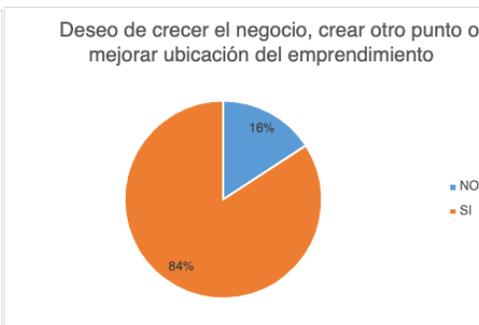


Ilustración 15. Deseo de expansión o mejoramiento

En principio daremos a conocer el análisis de la razón por la cual le dieron nacimiento al emprendimiento y la ocupación que realizan los microempresarios el fin de semana en Usaqué, el 65% de las personas nos comentaron que fue por iniciativa propia y a la falta de ocupar un puesto laboral de su agrado tanto financiero y de su vocación o estudios realizados, vieron la oportunidad de emprender y realizar actividades de su agrado comercializando productos como ropa, artesanías, productos de temporada u artesanías.

Como lo podemos evidenciar en la ilustración 12, los micro empresarios tienen una gran variedad de productos y servicios, algunos se especializan en solo una rama y otros ofrecen varios tipos de productos y servicios, pero el común denominador es ofrecer solamente un servicio. Los micro emprendedores que ofrecen productos tienen una gran variedad como recuerdos, relojes y muñecos o juguetes artesanales, lo cual representa un 22% de nuestros encuestados, siendo estos los de mayor potencial y oportunidades frente a las ventas y por ende entre más ventas, van a tener un mayor flujo de caja, lo cual ayudaría a conseguir un crédito para hacer crecer su negocio, pero se requiere trabajar y mejorar su proceso de digitalización de pagos.

El público de nuestra muestra está muy equitativo tanto que no tenemos una tendencia, por lo que podemos observar el público que se acerca al mercado de las pulgas no tiene un mercado de nicho, si no

por lo contrario puede ser explotado por todo público, sin importar la edad, región o generación, como lo demuestra la ilustración 13.

A lo largo de nuestra encuesta y entrevista realizada a los microempresarios de Usaqué, el 71% de ellos solamente tienen una localización para comercializar sus productos, y el 84% desean adquirir una nueva ubicación o mejorar su ubicación a un local con mejores comodidades, pero no lo han realizado ya que no cuentan con el dinero para la expansión o mejoramiento de su localización. El otro 16% que no desea realizar su expansión por el motivo que estos servicios solamente lo ofrecen los fines de semana y entre semana tienen un empleo con un empleador o empresa, por lo cual, esta actividad es una ayuda económica extra, pero no descartan en un futuro a mediano plazo tener una independencia total y que el emprendimiento sea su fuente principal de ingresos.

Al realizar la validación de la hipótesis y la relación entre la recepción de distintos medios de pago y el acceso a crédito, nos podemos encontrar que en términos cuantitativos no es posible medir la correlación, dado que aproximadamente el 97% de los artesanos recibe pagos a través de billeteras móviles, sin embargo desde lo cualitativo pudimos evidenciar que no estos medios de pago en generar no son promovidos por los artesanos ni promocionados en los negocios, prefieren los ingresos en efectivo y tienen los medios de pago disponibles por si alguna eventualidad, los reciben y no necesariamente siempre están a nombre del mismo artesano.

Asimismo, dentro de esta hipótesis, desde las entrevistas individuales se encuentra que los ingresos a través de medios de pago no son frecuentes en el negocio, son ocasionales y no superan el 10% de sus ingresos, exceptuando algunos periodos de estacionalidad, por lo que estos ingresos a través de medios de pago no alcanzan a cubrir los ingresos mínimos requeridos para una solicitud, justificando los motivos de negación de la ilustración 10.

Sin embargo, se puede resaltar dentro de estas variables que los artesanos que sí reciben medios de pago y tienen cuentas de ahorro propias tienen una mayor probabilidad de acceso a crédito que los que no tienen cuentas de ahorro con entidades financieras vigiladas por la superintendencia financiera de Colombia.

Sí tiene cuenta de ahorros

¿Alguna vez le han negado algún producto financiero solicitado?	%
No Aprobado	45,00%
Si Aprobado	55,00%
Total general	100,00%

Tabla 3. Negación de producto financiero cuenta de ahorros

No tiene cuenta de ahorros

Tabla 4. Negación de producto financiero sin cuenta de ahorros

¿Alguna vez le han negado algún producto financiero solicitado?	%
--	----------

No Aprobado	94,44%
Si Aprobado	5,56%
Total general	100,00%

Los artesanos que no tienen cuentas de ahorro o corriente (diferente a billeteras móviles) presentan una probabilidad de negación del 94% a la hora de solicitar un crédito, mientras que los artesanos que sí tienen cuenta de ahorros presentan una probabilidad inferior de negación (45%).

Diagnóstico de las causas por las cuales los artesanos no acceden a los beneficios que brinda el sector financiero Colombiano.

A partir de las encuestas realizadas, observar interacción y ventas, y entrevistas individuales con los artesanos se pueden definir las siguientes causales por las que los artesanos no acceden a los productos que oferta el sector financiero:

1. Los artesanos no confían en los productos que ofrece el sector financiero, manifiestan que son costosos y que les cobran cosas no pactadas dentro de los mismos. Asimismo, hay una situación emocional mediante la cual algunos se sienten excluidos.
2. Los artesanos no logran demostrar ingresos suficientes para cumplir con ingresos mínimos requeridos, para cubrir la cuota financiera o en algunos casos no cumplen con los criterios o política de crédito de las entidades financieras.
3. Los artesanos ofertan sus productos y están dispuestos a recibir medios de pago, sin embargo, son a través de billeteras móviles o efectivo, incluso cuentas a nombres de familiares y/o terceros, estas no permiten que las entidades financieras puedan validar con facilidad la fuente de ingresos
4. La mayoría de los artesanos, en entrevistas individuales no conoce su score de crédito ni sabe cómo se puede mantener un buen score crediticio
5. No se cuenta con experiencia crediticia
6. No conocen los productos financieros, y no saben qué tipo de crédito es más acorde a la necesidad, ni que modalidad tiene cada tipo de crédito.
7. Algunos artesanos no cuentan con ingresos mínimos requeridos para adquirir un crédito.

Dentro de los artesanos que reciben medios de pago ocasionalmente se pudo evidenciar de acuerdo con las entrevistas, que estos pagos representarían por mucho el 10% de sus ingresos como independientes, por lo cual no alcanzarían los ingresos mínimos requeridos como se muestra en la siguiente simulación:

Tabla 5. Ingreso promedio

# de arseanos	3	18	14	3
Ingreso promedio	\$ 750.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 7.000.000,00
Porcentaje de ventas con medios de pago	\$ 75.000,00	\$ 300.000,00	\$ 500.000,00	\$ 700.000,00
Gastos maximos a descontar	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00
RUT	SI	SI	SI	SI
Ingreso mínimo	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00
Ingreso disponible crédito	-\$ 25.000,00	\$ 200.000,00	\$ 400.000,00	\$ 600.000,00
Monto máximo aprobación LI sin aval	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Monto máximo aprobación LI con aval	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Monto máximo aprobación Vehiculo sin aval	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Monto máximo aprobación hipotecario pesos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuota LI sin aval + seguro vida	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Tasa MV Li sin aval	2,34%	2,34%	2,34%	2,34%
Score promedio >600	80%	80%	80%	80%
Ingreso restante - cuota LI		\$ 200.000,00	\$ 400.000,00	\$ 600.000,00
Adquieren credito sin aval	0	0	0	0
Adquieren credito con aval	0	0	0	0

Fuente: elaboración propia

Se realiza la simulación en condiciones normales y se puede encontrar que ninguno de los artesanos contaría con ingresos mínimos suficientes (1 SMMLV) cuando las entidades financieras validen sus fuentes de ingresos. Por este motivo se puede deducir que los productos financieros que se han adquirido son a partir de preaprobados por buen score o producto de otras actividades económicas.

En este escenario, con las condiciones que nos manifestaron los artesanos bajo la hipótesis inicial donde el modelo plantea que la variable ingresos con medios de pago es independiente y e incrementa la variable porcentaje de aprobación crédito, y monto de aprobación de crédito, se evidencia que ninguno de los ingresos justifica el ingreso mínimo para adquirir un crédito

Propuesta para el fortalecimiento del acceso de créditos y una bancarización responsable en los artesanos de Usaquén.

Considerando la relación directa y la confirmación de la hipótesis de que el porcentaje de aprobación de créditos y el monto aprobado en comerciantes independientes depende significativamente de los ingresos demostrables en extractos cuentas de ahorro de entidades vigiladas por la superintendencia, se realiza una propuesta de un plan a seguir para los comerciantes en donde a partir de la implementación de medios de pago, cuentas de ahorro y mejoramiento del score de crédito podrán acceder a mejores oportunidades de crédito, las cuales pueden surgir por solicitud directa con todos los soportes o a través de preaprobados bancarios que se presentarán al cumplir estas condiciones.

Para esto se desarrolla un cronograma, y una propuesta donde se espera que el 60% de sus ingresos sean unificados a través de medios de pago o agregadores, y sean consignados a sus cuentas de ahorros con la entidad de preferencia. Asimismo, se brindan unas alternativas para el monitoreo y mejoramiento de score de crédito, sin embargo estas alternativas pueden tomar en promedio 3 meses para unificar ingresos constantes por un tiempo suficiente.

Plan y ruta a seguir autonoma guía	Diciembre				Enero				Febrero				Marzo			
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
Capacitación productos financieros y medios de pago	█															
Plan de pagos deudas actuales, compra de cartera y mejoramiento de score				█												
Implementación estrategia medios de pago y cuentas		█														
Capacitación y plantillas de evaluación financiera				█												
Capacitación fintech					█											
Identificación de perfiles y benchmark de tasas			█													
Obtención de crédito																█

Ilustración 16. Plan y ruta

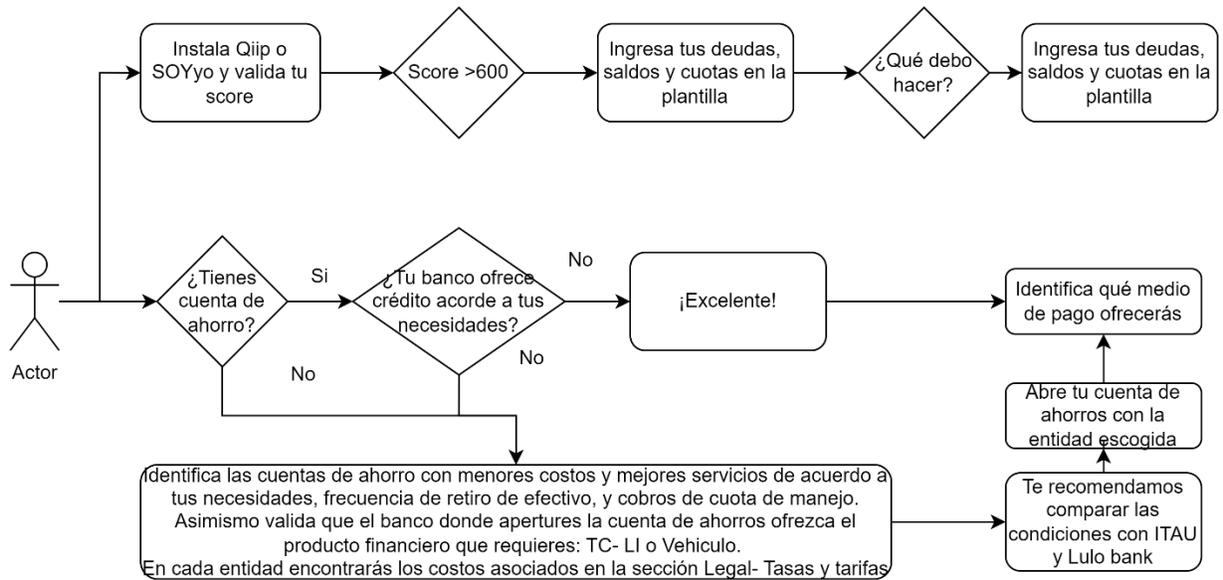


Ilustración 17. Modelo del plan y ruta 1

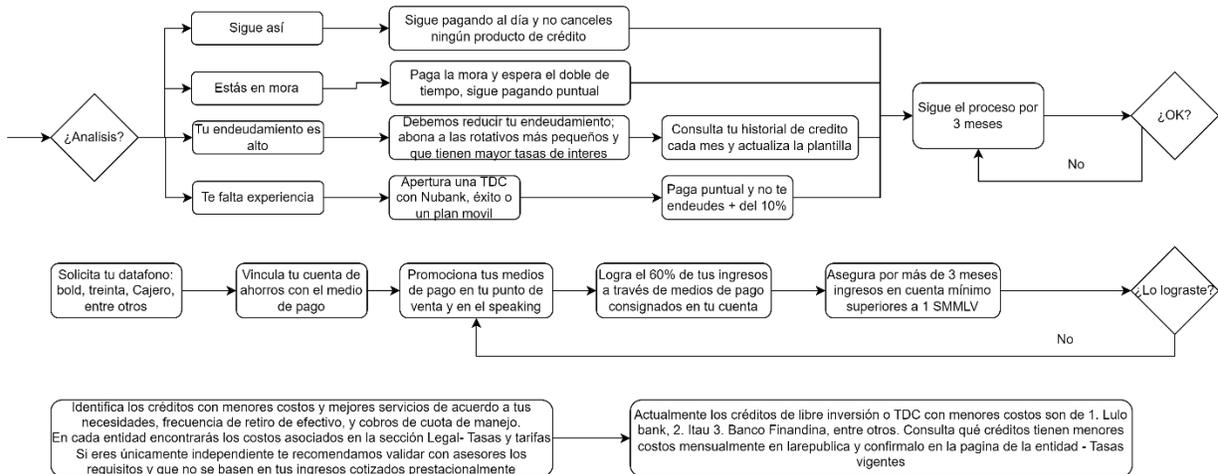


Ilustración 18. Modelo del plan y ruta 2

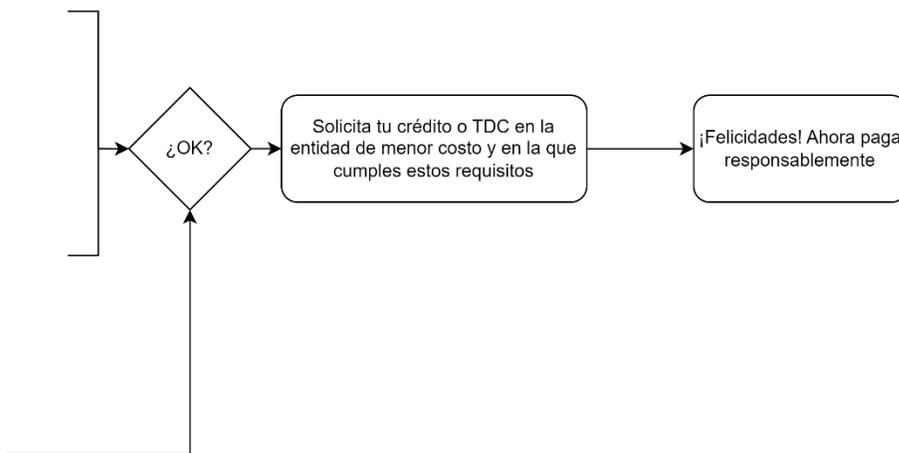


Ilustración 19. Modelo del plan y ruta 3

Fuente: elaboración propia

Simulación para la solicitud de créditos para los artesanos de Usaquén.

Al seguir estas recomendaciones y plan de trabajo se espera que:

1. Los artesanos identifiquen correctamente los productos financieros, sus diferencias, costos asociados, qué es la planeación financiera, cómo funcionan los intereses, cuota y seguros y qué es una deuda saludable.
2. Los artesanos con endeudamiento identifiquen su capacidad de pago, su endeudamiento y puedan realizar ejercicios de compra de cartera que mejore su capacidad de pago.
3. El 80% de los artesanos alcance un score de crédito superior a 600 en un tiempo inferior a 4 meses.

4. Los artesanos en promedio reciban el 60% de los ingresos a través de medios de pago y unificados en una cuenta de ahorros que se ajuste a sus necesidades.
5. Los artesanos identifiquen qué entidades pueden brindarles las mejores condiciones para el producto requerido y mayor posibilidad de aprobación
6. Los artesanos que tienen necesidades de crédito de bajo monto y a corto plazo conozcan las distintas Fintech que ofrecen estos servicios, cómo comparar los costos y qué es un aval.

De esta forma, y manteniendo las demás variables como los ingresos constantes, podemos simular el escenario de las solicitudes de créditos de los artesanos en donde el 71% puede adquirir un crédito de Libre inversión con una entidad financiera por un monto promedio ponderado de \$23.381.000, y cuotas promedio de \$758.000 pesos mensuales

Tabla 6. Ingresos mínimos y promedio

Cantidad	3	18	14	3
Ingreso promedio	\$ 750.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 7.000.000,00
Porcentaje de ventas con medios de pago	\$ 450.000,00	\$ 1.800.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 4.200.000,00
Gastos maximos a descontar	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 150.000,00	\$ 210.000,00
RUT	SI	SI	SI	SI
Ingreso mínimo	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00
Ingreso disponible crédito	\$ 350.000,00	\$ 1.700.000,00	\$ 2.850.000,00	\$ 3.990.000,00
Monto máximo aprobación LI sin aval	\$ -	\$ 17.000.000,00	\$ 28.500.000,00	\$ 39.900.000,00
Monto máximo aprobación LI con aval	\$ -	\$ 20.400.000,00	\$ 34.200.000,00	\$ 47.880.000,00
Monto máximo aprobación Vehiculo sin aval	\$ -	\$ 25.500.000,00	\$ 42.750.000,00	\$ 59.850.000,00
Monto máximo aprobación hipotecario pesos	\$ -	\$ 68.000.000,00	\$ 114.000.000,00	\$ 159.600.000,00
Cuota LI sin aval + seguro vida	\$ -	\$ 551.379,72	\$ 924.371,88	\$ 1.294.120,64
Tasa MV Li sin aval	2,34%	2,34%	2,34%	2,34%
Score promedio >580	80%	80%	80%	80%
Ingreso restante - cuota LI		\$ 1.148.620,28	\$ 1.925.628,12	\$ 2.695.879,36
Adquieren credito sin aval	0	14	11	2
Adquieren credito con aval	0	4	3	1

Fuente: Elaboración propia

El 29% de los artesanos en 4 meses aún no tendrá la capacidad de mejorar su capacidad de pago, score crediticio o ingresos mínimos, por lo que, si se presentara una situación de emergencia podrán adquirir créditos con Fintech a menores precios de los gota a gota, bajo tasas de interés legales permitidas asumiendo una garantía aval.

En este escenario, bajo la hipótesis inicial donde el modelo plantea que la variable ingresos con medios de pago es independiente, incrementándolo al 60% de los ingresos promedios de los artesanos, se observa una relación directa entre los ingresos demostrables en cuentas de ahorros y el porcentaje de aprobación de créditos, alcanzando un 60- 70% de aprobación formal en el sector financiero y confirmando una relación directa no proporcional entre los ingresos con medios de pago en cuenta de ahorros y el % de acceso a crédito en entidades financieras.

Tabla 7. Porcentaje de ventas con medios de pago

Cantidad	3	18	14	3
Ingreso promedio	\$ 750.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 7.000.000,00
Porcentaje de ventas con medios de pago	\$ 450.000,00	\$ 1.800.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 4.200.000,00
Ingreso disponible crédito	\$ 350.000,00	\$ 1.700.000,00	\$ 2.850.000,00	\$ 3.990.000,00
Adquieren credito sin aval	0	14	11	2
Adquieren credito con aval	3	4	3	1
% aprobación credito formal	0,00%	77,78%	78,57%	66,67%

Conclusiones

Los micro emprendedores de Usaquén poseen varias dificultades al momento de solicitar y realizar una apertura exitosa de un crédito ante una entidad financiera colombiana autorizada, asociados profundamente a factores de flujo de caja electrónico y en cuentas bancarias de ahorro o cuentas corrientes para empresas, según el DANE se estima que las microempresas representan el 90% del sector productivo total del país, siendo estas una parte fundamental del sector económico por el aporte que tiene en la generación de empleo formal y también por lo que representa en términos de PIB.

Desde el punto de vista en el sector económico y su gran participación en el sector económico colombiano, de allí con fortalecer su competitividad sería muy beneficioso tanto para el microempresario como para la economía local, de acá es la importancia de que los microempresarios puedan acceder a créditos con tasas favorables y plazos cómodos ante entidades bancarias legales y reguladas.

Se identificaron algunas causas, como que el comportamiento crediticio es igual al puntaje promedio de los colombianos en las centrales de riesgo, demostrando que solo el 21% están en condiciones por score de crédito para tener una viabilidad y una respuesta favorable, estas personas cuentan con un puntaje desde los 705 a 1000 puntos. Por otro lado, se tiene un 37% de personas con un puntaje promedio para realizar la viabilidad de crédito, pero en este rango que es de 580 a 704 de puntaje, las entidades financieras deberán comprobar y realizar un riguroso estudio de crédito. Las recomendaciones generadas serian que estas personas destinen y usen un 60% de sus ingresos mediante un único medio de pago y en la misma pasarela de pago, con el fin de tener centralizada la información de su flujo de caja.

Para las personas que no cuentan con un score o está muy bajo, se les dará la recomendación que debe pagar en los tiempos establecidos, bajar el nivel de endeudamiento en los productos que ya estén abiertos y abrir planes celulares en operadoras de telefonía para ir adquiriendo experiencia credencia e ir mejorando el score de crédito, para que en 3 a 4 meses el score de crédito haya mejorado entre 200 puntos a 350 puntos.

De acuerdo con el análisis efectuado a través de ingresos disponibles en extractos, se pudo evidenciar que los comerciantes no demuestran el salario mínimo mensual legal vigente, lo cual dificulta seriamente el acceso a crédito, de acuerdo con el estudio realizado por la superintendencia

del subsidio familiar y la universidad nacional, se evidencia que como requisitos de acceso a las distintas líneas de crédito, en su mayoría las entidades requieren de extractos para independientes, y los porcentajes de aprobación se visualizan después de 1 SMMLV de ingresos “*se estableció que el mayor porcentaje de participación en el tipo de crédito es para los de libre inversión (65,3%), seguido del crédito para empresas (23,2%). También se pudo determinar que de los tipos de ingresos el de mayor participación es el rango de 1 a 2 SMMLV (52,2%) seguido de 2 a 4 SMMLV (19,1%)*” (UNAL, 2015).

Por otro lado, el tener los ingresos disponibles en una cuenta de ahorros facilitará a las Fintech y a las entidades financieras que utilizan API's de Experian/ transunion o de tipo BAAS para validar los ingresos y saldos disponibles en cuentas de ahorro, facilitará a los comerciantes independientes obtener un crédito incluso en línea.

“La relación sería recíproca, los clientes que no están bancarizados, que son entre 9 y 12 millones de personas en Colombia, tendrían la oportunidad de acceder a financiación, las fintech verían crecer sus transacciones en línea soportados en una estrategia de financiamiento totalmente digital y los bancos entrarían a participar en este ecosistema en un mercado donde actualmente no participa, asegurando su participación en el largo plazo dentro del ecosistema digital” (Lizarazo, 2021)

Y por último, para las personas que cuentan con ingresos inferiores a un millón de pesos que según nuestra muestra son 3 personas, están continuaran con las recomendaciones anteriormente descritas, pero a esta población en especial se les recomendarán adquirir créditos digital de bajo monto como en plataformas de Lineru, Addi y entre otras, con el fin de que vayan adquiriendo experiencia crediticia y vayan mejorando su puntaje de crédito. Con este plan también se va a reducir la nueva adquisición de créditos no oficiales llamados “gota a gota”.

En definitiva, los microempresarios deberán digitalizar gran parte de su flujo de caja e ir aumentando su score de crédito con créditos de bajo monto, planes móviles, saldando sus deudas actuales en tarjeta de crédito, todo esto con el fin de aumentar progresivamente su puntaje en las centrales de riesgo y por consecuencia también aumentar la fiabilidad de pago internamente en el banco, ya que todos los bancos manejan internamente una clasificación de clientes.

Referencias

- Asociación Mercado de las Pulgas de Usaquén. (24 de 08 de 2022). *mercadopulgasusaquen*.
Obtenido de <https://www.mercadopulgasusaquen.com/la-asociacion/historia/>
- Bastidas, L. (13 de Julio de 2022). El gota gota de la muerte. *Semana*.
- Bernardo Barona, J. R. (2017). Inversión y financiación en empresas innovadoras del sector servicios en Colombia. *Universidad Católica de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, 9, 345-372.
- Camilo Peña, G. G. (2020). Los emprendedores zombis: emprendimiento en etapa inicial que no crea empresa en el contexto latinoamericano. *studios Gerenciales*.
- Edwin Tarapuez, J. A. (2018). Aspectos sociodemográficos y familiares e intención empresarial en estudiantes de Maestría en Administración en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 34(149), 422-434.
- Mary Berrio, J. E. (2020). Plan nacional de desarrollo 2018-2022 "Pacto por Colombia, pacto por la equidad" Reflexiones y propuesta. *Economía institucional*, 22(43), 195-222.
- Republica, P. d. (31 de 12 de 2020). <https://confecoop.coop/>. Obtenido de <https://confecoop.coop/actualidad/actualidad-2020/ley-2069-de-2020-ley-de-emprendimiento-una-ley-para-el-fomento-y-desarrollo-cooperativo-y-de-la-economia-solidaria/>
- republica, P. d. (12 de 07 de 2020). www.funcionpublica.gov.co. Obtenido de www.funcionpublica.gov.co:
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=12672>
- Siart, S. d. (2012). *artesaniasdecolombia*. Obtenido de [artesaniasdecolombia](https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/sistema-de-informacion-estadistico-de-la-actividad-artesanal_9429):
https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/sistema-de-informacion-estadistico-de-la-actividad-artesanal_9429
- Asociación Mercado de las Pulgas de Usaquén. (24 de 08 de 2022). *mercadopulgasusaquen*.
Obtenido de <https://www.mercadopulgasusaquen.com/la-asociacion/historia/>
- Bastidas, L. (13 de Julio de 2022). El gota gota de la muerte. *Semana*.
- ESPINOZA, O. &. (2019). "Índice de Capacidades Asociativas: construcción teórica propuesta metodológica de cálculo para organizaciones de economía solidaria". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 94, 285-316, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.94.10663.
- Gilberto Martinez, R. S. (s.f.). Capital Social como factor de emprendimiento en los países de la OCDE: implementación de un modelo con datos de panel. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, 30, 312-326.
- Guerrero1., C. A. (2018). Emprendimiento indígena, ¿Una dimensión económica del Sumak Kawsay? *Revista de Estudios Cooperativos*, 129,123-141.
- Guillermo Zapata, S. F. (2019). Factores contextuales del emprendimiento tecnológico. *Revista de economía mundial*, 53, 179-202.

hacienda, M. d. (05 de 23 de 2017). <https://economianaranja.gov.co/>. Obtenido de <https://economianaranja.gov.co/>: <https://economianaranja.gov.co/media/5ruhndp/ley-1834-del-23-de-mayo-de-2017.pdf>

Jhony Alexander Barrera Lievano, E. L. (05 de 2022). <https://go.gale.com/>. Obtenido de <https://go.gale.com/>: <https://go.gale.com/ps/i.do?asid=defcd3ca&id=GALE%7CA705818805&it=r&p=AONE&sid=bookmark-AONE&u=univcv&v=2.1>

Montilla, J. D. (20 de 08 de 2021). <https://incp.org.co/>. Obtenido de <https://incp.org.co/>: <https://incp.org.co/colombia-tercer-pais-mas-emprendedor-de-la-ocde/>

pacífico, A. D. (05 de 2020). *Estudio de limitaciones regulatorias para emprendimientos de alto impacto en los países de Alianza del Pacífico*. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=20103>

Prometeus. (21 de Febrero de 2019). Análisis de datos predictivos, descriptivos y prescriptivos ¿Dónde está la diferencia? *Prometeus*.

UNAL. (2015). *Informe final resultados de estudio*. BOGOTÁ: UNAL.

Bibliografía

Abad, J. S. (2019). Economía social y solidaria, emprendimiento social y economía popular en la sociedad post-crisis. *Revista de Antropología Social.*, 28,205-226.

Asociación Mercado de las Pulgas de Usaquén. (24 de 08 de 2022). *mercadopulgasusaquen*. Obtenido de <https://www.mercadopulgasusaquen.com/la-asociacion/historia/>

Bastidas, L. (13 de Julio de 2022). El gota gota de la muerte. *Semana*.

Bernardo Barona, J. R. (2017). Inversión y financiación en empresas innovadoras del sector servicios en Colombia. *Universidad Católica de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, 9, 345-372.

BLANCO, H. M. (18 de 02 de 2019). *www.larepublica.co*. Obtenido de www.larepublica.co: <https://www.larepublica.co/finanzas/interes-del-gota-a-gota-es-siete-veces-mas-alto-que-el-de-los-microcreditos-2828878>

Camilo Peña, G. G. (2020). Los emprendedores zombis: emprendimiento en etapa inicial que no crea empresa en el contexto latinoamericano. *studios Gerenciales*.

Ciencias, M. d. (26 de 01 de 2006). *LEY 1014 DE 2006 (enero 6) De fomento a la cultura del emprendimiento*. Obtenido de <https://minciencias.gov.co/sites/default/files/upload/reglamentacion/ley-1014-2006.pdf>

Edwin Tarapuez, J. A. (2018). Aspectos sociodemográficos y familiares e intención empresarial en estudiantes de Maestría en Administración en Colombia. *Estudios Gerenciales.*, 34(149), 422-434.

ESPINOZA, O. &. (2019). “Índice de Capacidades Asociativas: construcción teórica propuesta metodológica de cálculo para organizaciones de economía solidaria”. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 94, 285-316, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.94.10663.

Gilberto Martínez, R. S. (s.f.). Capital Social como factor de emprendimiento en los países de la OCDE: implementación de un modelo con datos de panel. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa.*, 30, 312-326.

global entrepreneurship research association. (2020). Obtenido de <https://www.gemconsortium.org/report>

- Guerrero1., C. A. (2018). Emprendimiento indígena, ¿Una dimensión económica del Sumak Kawsay? *Revista de Estudios Cooperativos*, 129,123-141.
- Guillermo Zapata, S. F. (2019). Factores contextuales del emprendimiento tecnológico. *Revista de economía mundial*, 53, 179-202.
- hacienda, M. d. (05 de 23 de 2017). <https://economianaranja.gov.co/>. Obtenido de <https://economianaranja.gov.co/>: <https://economianaranja.gov.co/media/5ruhndp/ley-1834-del-23-de-mayo-de-2017.pdf>
- Jhony Alexander Barrera Lievano, E. L. (05 de 2022). <https://go.gale.com/>. Obtenido de <https://go.gale.com/>: <https://go.gale.com/ps/i.do?asid=defcd3ca&id=GALE%7CA705818805&it=r&p=AONE&sid=bookmark-AONE&u=univcv&v=2.1>
- Jhony Barrera, E. M. (2022). Asociación de dependencia de factores determinantes de acceso al crédito «gota a gota» en micro, pequeñas y medianas empresas. *Apuntes.*, 91, 189-210.
- Jose Tovar, C. Z. (2020). Factores asociados al emprendimiento de migrantes colombianos retornados: una aproximación Bayesiana. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa.* , 33, 408-438.
- Lizarazo, D. (2021). *Análisis de soluciones de Open Banking en Colombia que puedan ser aplicadas en bancos*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- López-Rodríguez, C. E.-R. (2021). Riesgo operacional: comportamiento de sus factores en el sector bancario de Bogotá Colombia. . *Revista Venezolana de Gerencia*, 26(Especial 6),, 439-456.
- Marcela Torres, J. R. (2021). Determinantes del emprendimiento juvenil en Colombia: un análisis desde la nueva economía institucional. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa.*, 32, 300-323.
- Maria Jose Ramirez. (2020). Análisis de oferta y demanda del mercado del arte colombiano en Bogotá. *tesis*.
- Mary Berrio, J. E. (2020). Plan nacional de desarrollo 2018-2022 "Pacto por Colombia, pacto por la equidad" Reflexiones y propuesta. *Economía institucional*, 22(43), 195-222.
- Monterrosa, H. (18 de Febrero de 2019). Interés del 'gota a gota' es siete veces más alto que el de los microcréditos. *La Republica*.
- Montilla, J. D. (20 de 08 de 2021). <https://incp.org.co/>. Obtenido de <https://incp.org.co/>: <https://incp.org.co/colombia-tercer-pais-mas-emprendedor-de-la-ocde/>
- Orlando E. Contreras, A. C. (2017). La inversión de impacto como medio de impulso al desarrollo sostenible: una aproximación multicaso a nivel de empresa en Colombia. . *Estudios Gerenciales.*, 33, 13-23.
- pacífico, A. D. (05 de 2020). *Estudio de limitaciones regulatorias para emprendimientos de alto impacto en los países de Alianza del Pacífico*. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=20103>
- Pedro Duque, O. E. (2021). Economía Social y Economía Solidaria: un análisis bibliométrico y revisión de literatura. *Revista de Estudios Cooperativos*, 138,1-25.
- Prometeus. (21 de Febrero de 2019). Análisis de datos predictivos, descriptivos y prescriptivos ¿Dónde está la diferencia? *Prometeus*.
- Republica, P. d. (31 de 12 de 2020). <https://confecoop.coop/>. Obtenido de <https://confecoop.coop/>: <https://confecoop.coop/actualidad/actualidad-2020/ley-2069-de-2020-ley-de-emprendimiento-una-ley-para-el-fomento-y-desarrollo-cooperativo-y-de-la-economia-solidaria/>

republica, P. d. (12 de 07 de 2020). *www.funcionpublica.gov.co*. Obtenido de www.funcionpublica.gov.co:
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=12672>

rosario, U. d. (04 de 08 de 2021). *www.funcionpublica.gov.co*. Obtenido de www.funcionpublica.gov.co: <https://www.urosario.edu.co/Documentos/Facultad-de-Jurisprudencia/Observatorio-legislativo/Documentos-2021/Ley-2125-del-4-de-agosto-de-2021.pdf>

Sergas. (Octubre de 2014). Análisis descriptivo. Galiciaq, España.

Siart, S. d. (2012). *artesaniasdecolombia*. Obtenido de [artesaniasdecolombia](http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/sistema-de-informacion-estadistico-de-la-actividad-artesanal_9429):
https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/sistema-de-informacion-estadistico-de-la-actividad-artesanal_9429

UNAL. (2015). *Informe final resultados de estudio*. BOGOTÁ: UNAL.

Vasquez, J. M. (2021 de Diciembre de 2021). No más 'Gota a Gota', llega 'Financiando sueños' para los vendedores informales. *Bogotá Gov*. Obtenido de <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/desarrollo-economico/financiando-suenos-el-nuevo-programa-de-financiamiento-del-ipes>