



INFORME ESPECIAL DE
**ESTABILIDAD
FINANCIERA**

INCLUSIÓN FINANCIERA

Marzo de 2017

Banco de la República
Bogotá, D. C., Colombia

Informe Especial de Inclusión Financiera

Santiago Gamba Santamaría
 Daisy Johana Pacheco Bernal
 Ana María Yaruro Jaime*

La inclusión financiera es el proceso de integración de los servicios financieros a las actividades económicas cotidianas de la población, lo cual puede contribuir al crecimiento económico en la medida en que permita reducir los costos de financiación, y ofrece un manejo seguro y confiable de los recursos, tanto para los hogares como para las empresas.

La medición de la inclusión abarca diferentes dimensiones, como el acceso y uso de productos financieros, por parte de hogares y empresas. La mayor parte de los estudios que se realizan en este ámbito usan como principal fuente de información las encuestas, que son, en su mayoría, aplicadas a hogares o individuos, y pocas veces recolectan información del sector empresarial, particularmente de las microempresas. Sin embargo, en varias ocasiones se ha recalcado la importancia de estos agentes para la economía, en la medida en que son una fuente potencial de mayor productividad y pueden contribuir a reducir la desigualdad (OECD, 2017a).

En este *Informe* se abordan algunos aspectos relacionados con este tema, desde la perspectiva de la demanda por parte de las empresas. Para este fin, en primer lugar se presenta un análisis descriptivo de algunos indicadores relacionados con el comportamiento financiero del sector empresarial en América Latina, con base en los datos de las encuestas a empresas (*Enterprise Surveys*) realizadas por el Banco Mundial. Posteriormente, para el caso de Colombia se estiman los determinantes de la tenencia de una cuenta (de ahorros o corriente) y de la demanda por créditos por parte de las microempresas, tomando como fuente de información los resultados de la encuesta de demanda realizada por Ipsos para la Superintendencia Financiera de

Colombia (SFC) y Banca de las Oportunidades (BdO).

1 Comportamiento financiero de las empresas en América Latina

Para los años 2009 y 2010, el Banco Mundial cuenta con información sobre la inclusión financiera en el mundo, por medio de encuestas aplicadas a las empresas en alrededor de 140 países. Dentro de los temas abarcados por la encuesta se encuentran la tenencia de productos financieros de ahorro y crédito, y la estructura de las inversiones de las empresas. A continuación se presentan algunos de los resultados de esta encuesta para América Latina¹ (Latam).

1.1 Créditos bancarios

En el caso de Latam, alrededor del 62,7% de las empresas reportan tener préstamos o líneas de crédito con bancos. Al desagregar por país, Perú, Chile y Colombia exhiben los porcentajes más altos (81,9%, 79,2% y 74,6%, en su orden), mientras que México y Panamá se ubican por debajo del 60% (Gráfico 1).

El Gráfico 2 presenta las brechas en la tenencia de créditos bancarios respecto al género de los dueños², el desempeño de la firma³ y su condición de formalidad⁴.

¹Para este informe América Latina hace referencia al promedio de los indicadores de los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Panamá y Perú. Los datos de todo el conjunto de países corresponden a información del año 2010, a excepción de Chile, cuya información es del año 2009.

²La brecha de género compara firmas en las que hay mujeres entre los dueños frente a las firmas en las que los dueños son solamente hombres.

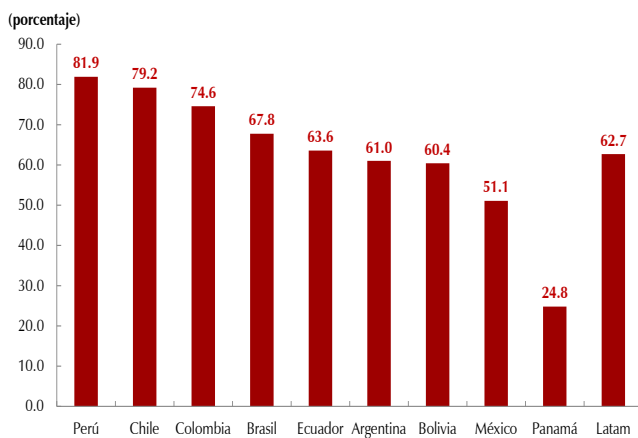
³La brecha de desempeño compara firmas cuyas ventas crecieron durante el último año en términos reales frente a las que decrecieron.

⁴La brecha de formalidad compara firmas registradas formalmente cuando empezaron a operar frente a las que no se registraron.

*Los autores son profesionales del Departamento de Estabilidad Financiera. Las opiniones no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva.

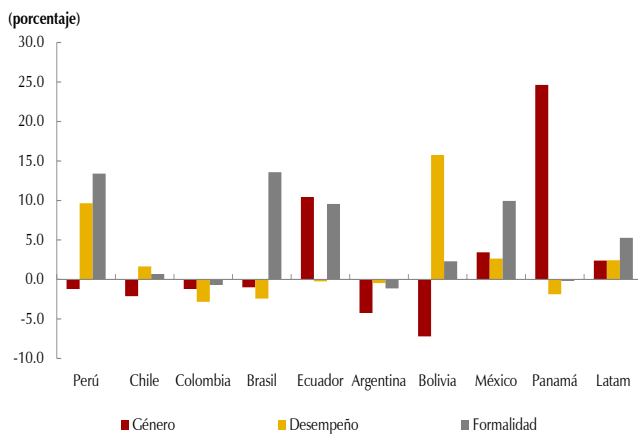
Para Latam se observan brechas a favor de firmas en las que hay mujeres entre los dueños (2,4 puntos porcentuales, pp), firmas con mejor desempeño (2,4 pp) y firmas formales (5,3 pp). Sin embargo, la brecha de género resulta no ser estadísticamente significativa. Por el contrario, Colombia presenta estas tres brechas negativas, -1,2 pp, -2,8 pp y -0,7 pp, respectivamente, pero ninguna exhibe significancia estadística.

Gráfico 1: Créditos bancarios



Fuente: Banco Mundial.

Gráfico 2: Brechas sobre la tenencia de un crédito bancario

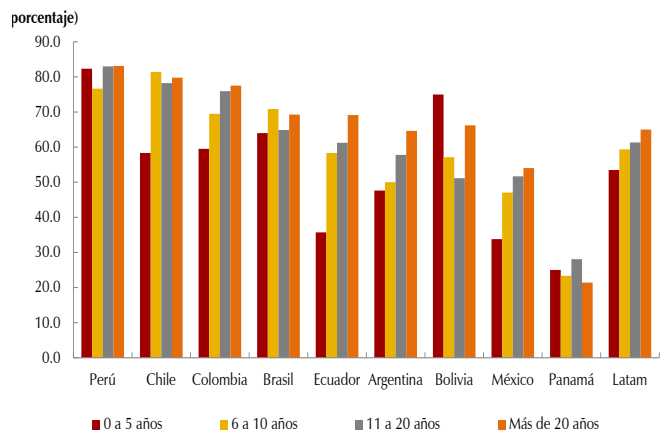


Fuente: Banco Mundial.

Con respecto a la brecha de género, solamente Panamá y Ecuador presentan diferencias estadísticamente significativas a favor de las firmas en las que hay mujeres entre los dueños, 24,6 pp y 10,4 pp, respectivamente. Por el lado del desempeño de las firmas, se destacan las brechas que presentan Bolivia y Perú, 15,8 pp y 9,6 pp, en su orden. Finalmente, se resaltan las brechas de formalidad que exhiben Brasil, Perú y México, 13,6 pp, 13,4 pp y 9,9 pp, en su orden.

El Gráfico 3 presenta la tenencia de créditos bancarios para distintos años de operación de las firmas. Latam exhibe una estructura en la que las firmas más jóvenes son las que menos créditos tienen y conforme envejecen presentan mayor tenencia de créditos. Colombia, Ecuador, Argentina y México presentan una estructura similar a la que exhibe Latam, ya que las firmas que tienen entre 0 y 5 años muestran menor porcentaje de tenencia de créditos, mientras que las que tienen más de veinte años muestran los niveles más altos de tenencia. Se destaca el caso de Bolivia, debido a que las firmas más jóvenes presentan niveles de tenencia de créditos bancarios más altos que las demás.

Gráfico 3: Tenencia de créditos bancarios para distintos años de operación

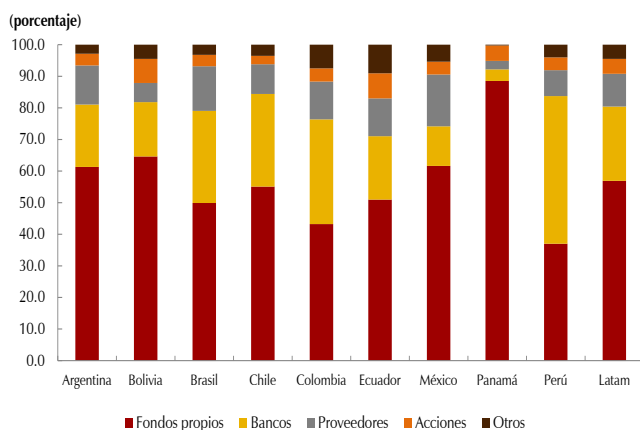


Fuente: Banco Mundial.

1.2 Financiación de las inversiones

El Gráfico 4 muestra la estructura del fondeo de las inversiones de las firmas. Para Latam se encuentra que el 56,9% de las inversiones se financian con recursos propios, el 23,5% con créditos bancarios, el 10,4% con créditos con proveedores, el 4,7% con emisión de acciones y el 4,5% con otras fuentes de financiamiento.

Gráfico 4: Fuentes de financiamiento de las inversiones



Fuente: Banco Mundial.

La mayoría de los países mantienen una estructura similar a la de la región. Sin embargo, se resalta el caso de Panamá, cuyas inversiones se financian con recursos propios en un 88,5%. Por otra parte, Perú y Colombia se destacan por presentar los mayores niveles de financiación con créditos bancarios de la región, 46,7% y 33,1%.

2 Comportamiento financiero de las microempresas en Colombia

El análisis de la inclusión financiera para las microempresas es relevante en la medida en que esta puede brindar a las firmas pequeñas la posibilidad de adquirir

mayores economías de escala a través del aprovechamiento de nuevas oportunidades de inversión y crecimiento adicional (Cano et al., 2013). En este sentido, conocer sus características y los determinantes que inciden en su comportamiento financiero resulta de gran interés.

Según el reporte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD), a pesar de la creciente importancia de este sector en la economía, aún se evidencian restricciones que limitan su acceso al crédito y lo cohiben de tener mayores niveles de expansión. Por un lado, algunos microempresarios carecen de conocimiento financiero, visión estratégica y recursos suficientes para buscar alternativas de financiamiento. Por el otro, los requerimientos regulatorios para acceder a productos financieros siguen siendo muy severos para este sector, y muchas veces contar con una limitada historia crediticia y falta de colaterales hace aún más difícil el acceso al sector financiero. Por lo anterior, identificar estos obstáculos es importante y se realiza con el fin de desarrollar iniciativas que permitan disminuirlos y así generar mayores oportunidades de financiamiento para este tipo de empresas.

En Colombia, a pesar de que solamente el 4,3% de la cartera otorgada al sector corporativo corresponde a microempresas, estas representan el 93,0% del total de las firmas inscritas en el Registro Único Empresarial y Social (RUES), porcentaje similar al de los países de la OECD, en donde las microempresas representan entre el 70% y el 95% de todas las firmas (OECD, 2017b). Esto podría indicar que los microempresarios buscan diferentes alternativas de financiamiento a las formales y es necesario entonces identificar los principales factores que inciden en este comportamiento.

Con este propósito, a continuación se presenta una estimación de los determinantes del acceso al crédito por parte de los microempresarios mediante un modelo de elección discreta *probit*. Para este ejercicio, se tomó como fuente de información los resultados de la encuesta a las microempresas ⁵ de la SFC y BdO, rea-

⁵Una microempresa se define como una empresa con activos me-

lizada en el año 2014. Adicionalmente, con el objetivo de incluir información acerca de los determinantes del acceso a otro tipo de productos financieros, se realiza el mismo ejercicio estimando la probabilidad de la tenencia de una cuenta de ahorros o corriente para microempresas. En el Cuadro 3 del Apéndice A se encuentra una descripción de las variables de la encuesta empleadas en las regresiones de las secciones 2.1 y 2.2.

2.1 Determinantes del acceso al crédito

Dada la importancia del acceso al crédito como fuente de financiación para los microempresarios, se estimó la probabilidad de acceder a este tipo de producto financiero con base en variables sociodemográficas y económicas del negocio. A continuación se presenta un resumen de los principales resultados, considerando sólo las siguientes fuentes de financiación formales: banco o institución financiera, establecimiento de comercio o cooperativa (Cuadro 1).

Cuadro 1: Resultados de la estimación de la probabilidad de acceder a un crédito

Variable	Efecto Marginal (pp)
Establecimiento formal	0.067**
Número de empleados	-0.025**
Ventas de COP 1 m a COP 2 m	0.023
Ventas de COP 2 m a COP 5 m	-0.071
Ventas de más de COP 5 m	0.142**
Local aparte	-0.025
Dinero aparte	-0.022
Entre 6 meses y 1 año	0.273**
Entre 1 año y 3 años	0.240**
Entre 3 años y 5 años	0.255**
Entre 5 años y 10 años	0.264***
Más de 10 años	0.225**
Ingresos insuficientes	0.080**
Percepción de la atención	0.143***
Educación financiera	0.290***
Percepción de ajuste nulo	-0.153***

Niveles de significancia: 0.01 ***, 0.05 ** y 0.1 *

Fuente: Cálculos de los autores.

nores a COP 308 millones (m) y menos de diez empleados.

En primera instancia, se resalta que ser un microempresario formal incrementa la probabilidad de acceder a un crédito en alrededor de 6,7 pp. Por otro lado, se observa que las ventas semanales por debajo de COP 5 millones (m) no parecen ser un determinante de la demanda por créditos, mientras que aquellos negocios que tienen ventas por encima de este nivel presentan un aumento en la probabilidad de 14,2 pp, comparados con aquellos que tienen ventas menores a COP 1 m. Esto es acorde con varios trabajos empíricos señalados en Botello-Peñaloza (2015), los cuales afirman que el volumen de ventas o activos ha demostrado tener una relación positiva con la posibilidad de acceder a un crédito.

Por otra parte, la decisión de tener el negocio en un local aparte al de la vivienda y de mantener el dinero del mismo aparte del dinero personal no parece incidir en la aprobación de los créditos. Por el contrario, las microempresas que tienen una antigüedad superior a 6 meses tienen una probabilidad mayor de que les sean aprobados, comparados con aquellos negocios de menos de 6 meses (la probabilidad es mayor en alrededor de 25 pp). Adicionalmente, se encuentra que cuando los microempresarios afirman recibir una buena atención al acudir a una entidad financiera, la probabilidad de tener un crédito aumenta en 14,3 pp.

Por su parte, los empresarios que se han beneficiado de algún programa de educación financiera, ofrecido por entidades financieras o por el gobierno, tienen una probabilidad 31,9 pp más alta que aquellos que no se han beneficiado de dichos programas. Esto podría indicar que dichas iniciativas están generando mayores incentivos para acceder al crédito formal, al menos por parte de los microempresarios.

Por último, el coeficiente asociado a las empresas que reportaron no haber tenido ingresos suficientes en los últimos doce meses resulta aumentar la probabilidad de acceder a un crédito en 8 pp, lo cual podría interpretarse como que ante una coyuntura negativa las empresas tienen una mayor necesidad de pedir dinero prestado para cubrir los gastos de su operación.

2.2 Determinantes de la tenencia de una cuenta

En el Cuadro 2 se presentan los resultados de la estimación de las variables que determinan la probabilidad de que un microempresario tenga una cuenta. En primera instancia, se aprecia que la formalidad del negocio resulta ser más relevante a la hora de tener una cuenta de ahorros o corriente que cuando se consideraba el acceso al crédito. De esta manera, un microempresario formal tiene una probabilidad mayor en 16,2 pp de tener una cuenta, comparado con una informal (este incremento es mayor que el de 6,7 pp cuando se evalúa el acceso a crédito).

Cuadro 2: Resultados de la estimación de la probabilidad de tenencia de una cuenta

Variable	Efecto Marginal (pp)
Establecimiento formal	0.162***
NSE 2	0.063
NSE 3	0.081*
NSE 4	0.159**
NSE 5	0.048
NSE 6	0.277
Número de empleados	0.027***
Ventas de COP 1 m a COP 2 m	0.075**
Ventas de COP 2 m a COP 5 m	0.118**
Ventas de más de COP 5 m	0.190**
Local aparte	0.064**
Dinero aparte	0.070***
Pagos por teléfono móvil	0.102**
Pagos por internet	0.110**
Percepción de la atención	0.082***
Percepción de ajuste nulo	-0.144***

Niveles de significancia: 0.01 ***, 0.05 ** y 0.1 *

Fuente: Cálculos de los autores.

Por otro lado, se encuentra que por cada empleado adicional esta probabilidad aumenta en 2,6 pp. Estos resultados son acordes con lo encontrado en el reporte de la OECD (2017a), en donde se afirma que los negocios pequeños e informales son a menudo excluidos del sector financiero.

Asimismo, se destaca que a medida que las ventas semanales del negocio aumentan por encima de COP 1 millón (m), la probabilidad de tener una cuenta aumenta: si las ventas están entre COP 1 m y COP 2 m,

la probabilidad se incrementa en 7,5 pp; si las ventas están entre COP2 m y COP 5 m, esta probabilidad es mayor en 11,7 pp; mientras que si las ventas son superiores a COP 5 m, un microempresario tendrá una probabilidad 19,0 pp mayor que aquellos que tienen ingresos por debajo de COP 1 m. Lo anterior podría responder a que el mayor nivel de ventas de un negocio hace necesario que el microempresario acuda a los servicios financieros para tener un manejo más eficiente de sus recursos.

Por otro lado, se evidencia que los empresarios cuyo negocio funciona en un local aparte de su vivienda y mantienen separado su dinero personal de los ingresos y gastos de su negocio, tienen una probabilidad mayor de tener una cuenta, en alrededor de 6,5 – 7,0 pp. Finalmente, se destaca que el nivel socioeconómico de las microempresas no parece incidir sobre dicha probabilidad. Lo anterior sugiere que no son necesarias políticas diferenciadas por estratos económicos de la sociedad, sino más bien aquellas encaminadas a incentivar comportamientos financieros deseables en los microempresarios, como mantener una contabilidad del negocio separada de las cuentas personales.

3 Conclusiones

En conclusión, según la información del Banco Mundial acerca del sector empresarial (incluye grandes, medianas, pequeñas y microempresas) realizada en los años 2009 y 2010, se destaca que Colombia es uno de los países de América Latina en donde las empresas presentan altos niveles de tenencia de créditos bancarios, por encima del promedio de la región. Respecto a las brechas de género, desmepeño y formalidad, Colombia no presenta ninguna significativa, mientras que en el agregado de la región existen sesgos en la tenencia de créditos a favor de las empresas con mejor desempeño y las firmas formales.

En cuanto a la estructura del fondeo de las inversiones de las empresas, se encuentra que la mayor parte se financia con recursos propios, seguidos de créditos

bancarios. Colombia presenta una distribución similar, con porcentajes de alrededor de 40% y 30% en estas dos categorías, mientras que para Latam son de alrededor del 60% y 20%.

Por otro lado, al analizar el sector microempresario colombiano, se encuentra que con respecto a los determinantes del acceso al crédito o a una cuenta, ser un microempresario formal, mantener separadas las cuentas personales de las del negocio y tener ventas semanales por encima de COP 5 m son variables que incrementan la probabilidad de tener dichos productos. Adicionalmente, se resalta que los programas de educación financiera tienen una incidencia positiva sobre la probabilidad de tener créditos con instituciones financieras formales.

Referencias

- Botello-Peñaloza, H. A. (2015). Determinantes del acceso al crédito de las pymes en Colombia. *Ensayos de Economía*, 25(46):135.
- Cano, C. G., Esguerra, M., García, N., Rueda, L., and Velasco, A. (2013). Acceso a servicios financieros en Colombia. *Borradores de Economía*, 776:1–38.
- OECD (2017a). Financing SMEs and entrepreneurs 2016: An OECD scoreboard. *OECD Publishing*.
- OECD (2017b). Small, medium, strong trends in SME performance and business conditions. *OECD Publishing*.

A Descripción de variables

Cuadro 3: Descripción de variables

Variable	Descripción de la pregunta
Acceso a crédito	Si en los últimos 12 meses ha pedido y le han otorgado créditos con bancos u otras entidades financieras, establecimientos de comercio o cooperativas.
Tenencia de una cuenta	Si para manejar el dinero del negocio tiene una cuenta de ahorros, corriente o de cheques.
Establecimiento formal	Son formales aquellas que tienen vigente el certificado de cámara comercio e informales aquellas que no cuentan con dicho certificado o no lo tienen vigente y su fecha de vencimiento es superior a un mes.
NSE	Nivel socio económico.
Local aparte	Si el establecimiento se encuentra ubicado en un local comercial diferente de la vivienda.
Dinero aparte	Si los ingresos, gastos y en general el dinero de su negocio se mantiene separado de los ingresos, gastos y dinero personales o del hogar.
Pagos por teléfono móvil	Si tiene conocimiento sobre el uso de teléfonos móviles para hacer transacciones financieras.
Pagos por internet	Si tiene conocimiento sobre el uso del internet para hacer transacciones financieras.
Percepción de la atención	Si se siente bien atendido cuando acude a una entidad financiera.
Percepción de ajuste nulo	Si afirma que el sector financiero no tiene productos o servicios que se ajusten a las necesidades del microempresario.
Ingresos insuficientes	Si en los últimos 12 meses las ventas mensuales no han sido suficientes para cubrir los gastos del negocio.
Educación financiera	Si se ha beneficiado de algún programa de educación financiera ofrecido por alguna entidad financiera o del gobierno.

Fuentes: Ipsos, Banca de las Oportunidades y Superintendencia Financiera de Colombia.