

**ESTUDIO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA VENDEDORES
INFORMALES UBICADOS EN LOS ALREDEDORES DEL PORTAL DE SUBA**

KEVIN NICOLAS RODRIGUEZ BOLAGAY

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Administrador (a)
de Empresas**

**Director
JAIME TORRES DUARTE**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Bogotá
Junio de 2024**

Nota de aceptación

Evaluador

Ciudad, fecha de sustentación (con día de mes de año).

Dedicatoria

El presente trabajo se lo dedico a mis padres por el gran apoyo en mi proceso de formación profesional, y por las buenas, y emotivas palabras que me dieron en los momentos más difíciles de mi carrera en la universidad.

Kevin Nicolás Rodríguez Bolagay

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

	Descripción
Titulo Propuesto	Estudio de fuentes de financiamiento para vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba
Modalidad Opción Grado	Trabajo de Investigación - Monografía
Articulación con objetos de estudio del programa	En cuando al aporte al ámbito de la administración de empresas, la investigación proporciona conocimientos cruciales para la gestión financiera permitiendo abordar desafíos específicos en la toma de decisiones empresariales, y mejorar la capacidad de los vendedores informales para gestionar y crecer sus negocios, impactando positivamente en el desarrollo económico local de la localidad.
Articulación con líneas de investigación de programa	Se articula directamente con las líneas de emprendimiento, gestión de fuentes de financiamiento y responsabilidad social – empresarial.
Articulación con líneas de investigación Facultad o de grupos	La implementación de los hallazgos de este trabajo tendría un impacto directo en la mejora de las condiciones financieras y el acceso a recursos a vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba. Los vendedores locales se verían favorecidos al contar con información detallada sobre fuentes de financiamiento para su sector, abordando así sus necesidades financieras y superando posiblemente los desafíos identificados.
Articulación con el perfil de egresado	Le permitirá conocer y analizar las fuentes de financiamiento para posibles proyectos propios de emprendimiento en su localidad en donde reside (Suba).
Trabajo producto de semillero. Indique el semillero.	Semillero Grupo Elite

CONTENIDO

INTRODUCCION	10
1 PRESENTACION DEL TRABAJO DE GRADO.....	12
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1.1 Descripción de la situación problema	12
1.1.2 Pregunta problema	16
1.2 ALCANCE	16
1.3 JUSTIFICACION	16
1.4 OBJETIVOS	16
1.4.1 Objetivo General.....	16
1.4.2 Objetivos Específicos	16
2 MARCO CONCEPTUAL.....	18
3 DISEÑO METODOLOGICO	22
3.1 TIPO DE INVESTIGACION.....	22
3.2 POBLACION Y MUESTRA	23
3.3 TIPO DE MUESTREO.....	24
3.4 PROCEDIMIENTO	24
3.5 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE INFORMACION	25
3.6 TECNICAS DE ANALISIS DE DATOS.....	26
4 CONSIDERACIONES ETICAS	27
5 ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS.....	28
5.1 INFORMACIÓN DEMOGRAFICA	28
5.2 INFORMACION SOBRE EL NEGOCIO.....	31
5.3 DESAFIOS FINANCIEROS QUE ENFRENTAN.....	36
5.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO	39
6 CARACTERISTICAS Y DESAFIOS FINANCIEROS IDENTIFICADOS.....	46
7 OPCIONES DE FINANCIAMIENTO SUGERIDAS	49
7.1 PRÉSTAMO ONLINE SOLVENTA.....	50
7.2 CRÉDITO LINERU	50
7.3 CRÉDITO RAPICREDIT	51
7.4 PROGRAMA “IMPULSO LOCAL” ALCALDÍA DE BOGOTÁ.....	52
7.5 PROGRAMA DE FORMACIÓN Y CAPACITACION (IPES).....	53
8 PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO	55
9 CONCLUSIONES FINALES DEL TRABAJO.....	62
10 LIMITACIONES.....	68
11 IMPACTO / RECOMENDACIONES / TRABAJOS FUTUROS	69
BIBLIOGRAFIA.....	71

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Árbol de problemas	15
Figura 2. Árbol de objetivos	17
Figura 3. Fotografías de vendedores informales ubicados alrededores del Portal de Suba	31
Figura 4. Fotografía de uno de los vendedores informales ubicado alrededor del Portal de Suba con dificultades	38
Figura 5. Fotografía de uno de los vendedores informales ubicado alrededor del Portal de Suba, el cual fue beneficiado con el programa del gobierno “Impulso Local”	44

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Calculo de la muestra	23
Tabla 2. Detalles/requisitos Préstamo Online (Solventa)	50
Tabla 3. Detalles del crédito a 30 días (Lineru)	51
Tabla 4. Detalles del crédito online a 90 días (RapiCredit)	52
Tabla 5. Tasas promedio de entidades financieras colombianas para microcréditos	57
Tabla 6. Amortización microcrédito con tasa promedio actual	58
Tabla 7. Amortización microcrédito segundo caso	59
Tabla 8. Comparativa entre el microcrédito actual con tasas de interés y plazo de pago estándar versus nuevo microcrédito con tasa preferencial y plazos de pago flexibles	60

LISTA DE GRAFICOS

Grafico 1. Primera pregunta	28
Grafico 2. Segunda pregunta	29
Grafico 3. Tercera pregunta	30
Grafico 4. Cuarta pregunta	31
Grafico 5. Quinta pregunta	32
Grafico 6. Sexta pregunta	33
Grafico 7. Séptima pregunta	34
Grafico 8. Octava pregunta	35
Grafico 9. Novena Pregunta	36
Grafico 10. Decima pregunta	37
Grafico 11. Undécima pregunta	38
Grafico 12. Duodécima pregunta	39
Grafico 13. Decimotercera pregunta	40
Grafico 14. Decimocuarta pregunta	41
Grafico 15. Decimoquinta pregunta	42
Grafico 16. Decimosexta pregunta	43
Grafico 17. Decimoséptima pregunta	44
Grafico 18. Decimoctava pregunta	45

Resumen

TÍTULO: ESTUDIO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA VENDEDORES INFORMALES UBICADOS EN LOS ALREDEDORES DEL PORTAL DE SUBA

Autor(es): Kevin Nicolás Rodríguez Bolagay

Palabras clave: vendedores informales, financiamiento, desafíos financieros, desarrollo económico.

En el panorama socioeconómico de Bogotá, Colombia, la presencia arraigada de vendedores informales es evidente, especialmente en áreas urbanas como la localidad de Suba. En este contexto, la actividad informal se ha convertido en una opción económica para muchos individuos, quienes enfrentan obstáculos significativos en el acceso a empleo formal y oportunidades económicas convencionales.

Este estudio se enfoca en comprender y abordar los desafíos financieros específicos que enfrentan los vendedores informales que operan en los alrededores del Portal de Suba. Se plantea como una investigación aplicada que no solo busca analizar la situación actual de este sector, sino también proponer soluciones prácticas y viables que contribuyan al desarrollo económico de estos vendedores y, al mismo tiempo, a la reducción de la informalidad en la economía local.

El marco de la investigación se estructura en varios componentes, comenzando con una descripción detallada de la situación problemática, seguida por la formulación de una pregunta clave que orienta la investigación. Además, se establece el alcance del estudio, enfocándose específicamente en los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba y proponiendo alternativas de financiamiento acorde a sus necesidades.

La metodología adaptada incluye la realización de encuestas dirigidas a los vendedores informales de la zona, con el objetivo de recopilar datos relevantes sobre sus fuentes de financiamiento, características de sus negocios y desafíos financieros. Estos datos son posteriormente analizados e interpretados para extraer conclusiones y elaborar una propuesta de financiamiento.

En conclusión, este trabajo proporciona una comprensión profunda de las necesidades financieras de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba y propone medidas concretas para mejorar su situación económica y reducir la informalidad en la economía local.

Abstract

TITLE: STUDY OF FINANCING SOURCES FOR INFORMAL VENDORS LOCATED AROUND THE SUBA PORTAL

Author(s): Kevin Nicolás Rodríguez Bolagay

Keyword: Informal vendedores, financing, financial challenges, economic development

In the socio-economic panorama of Bogotá, Colombia, the deeply rooted presence of informal vendors is evident, especially in urban areas like the Suba locality. In this context, the informal selling activity has become an economic option for many individuals, who face significant obstacles in accessing formal employment and conventional economic opportunities.

This study focuses on understanding and addressing the specific financial challenges faced by informal vendors operating around the Suba Portal. It is conceived as an applied research endeavor that not only seeks to analyze the current situation of this sector but also to propose practical and viable solutions that contribute to the economic development of these vendors and, simultaneously, to the reduction of informality in the local economy.

The research framework is structured into several components, starting with a detailed description of the problematic situation, followed by the formulation of a key question that guides the investigation. Additionally, the scope of the study is established, focusing specifically on informal vendors around the Suba Portal and proposing financing alternatives tailored to their needs.

The adapted methodology includes conducting surveys directed at informal vendors in the area, aiming to gather relevant data on their financing sources, business characteristics, and financial challenges. These data are subsequently analyzed and interpreted to draw conclusions and develop an appropriate financing proposal.

In conclusion, this work provides a deep understanding of the financial needs of informal vendors around the Suba Portal and proposes concrete measures to improve their economic situation and reduce informality in the local economy.

INTRODUCCION

En el contexto socioeconómico de Bogotá, Colombia, la presencia de vendedores informales es una realidad evidente, especialmente en localidades como Suba, donde esta actividad se ha convertido en una forma de subsistencia para muchos individuos. La venta informal surge como una opción de empleo por cuenta propia en respuesta a las condiciones del país, donde el acceso a empleo formal y oportunidades económicas pueden ser limitadas para ciertos grupos de la población.

El presente trabajo se enmarca en la necesidad de comprender y abordar los desafíos financieros específicos que enfrentan los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba. Se plantea como una investigación aplicada que busca no solo analizar la situación actual de este sector, sino también proponer soluciones prácticas y viables que contribuyan a su desarrollo económico y a la reducción de la informalidad en la economía local.

La investigación se estructura en los siguientes componentes fundamentales:

1. Descripción de la situación problema: Se presenta un análisis de la situación de los vendedores informales de la localidad de Suba, identificando sus características, desafíos financieros y las limitaciones que enfrentan para acceder a fuentes de financiamiento.
2. Formulación de la pregunta problema: Se plantea una pregunta clave que orienta la investigación hacia la identificación de opciones de financiamientos efectivas para los vendedores informales del Portal de Suba, considerando sus características y desafíos financieros.
3. Alcance: Se establece el alcance del estudio, delimitando específicamente el enfoque en los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba y la propuesta de alternativas de financiamiento acorde a sus necesidades.
4. Justificación: Se argumenta la importancia y relevancia de la investigación, destacando la necesidad de comprender las particularidades financieras de este sector y proponer soluciones que promuevan su desarrollo económico.
5. Objetivos: Se establece el objetivo general y específico del trabajo, los cuales guiarán el proceso de investigación hacia la elaboración de una propuesta de financiamiento para los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba.
6. Metodología: Se detalla el método empleado en la investigación, que incluye la realización de una encuesta presencial dirigida a los vendedores informales de la zona, con el fin de recopilar datos relevantes sobre sus fuentes de financiamiento, características de sus negocios y desafíos financieros.
7. Análisis e interpretación de datos: Se realiza un análisis detallado de las encuestas presenciales realizadas a los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal

de Suba. Estas encuestas se dividieron en cuatro secciones, permitiendo deducir las fuentes de financiamiento comúnmente utilizadas por esos vendedores, así como las características de sus negocios y los desafíos financieros que enfrentan.

8. Propuesta de Financiamiento: Se presenta la propuesta elaborada a partir de los hallazgos de la investigación, que consiste en un programa de microcréditos con tasas de interés preferenciales para los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, en colaboración con el Instituto para la Economía social (IPES) y entidades financieras.

Limitaciones del trabajo: A pesar de los esfuerzos realizados en la investigación, es importante reconocer algunas limitaciones, como la restricción del estudio a una muestra específica de vendedores informales en la localidad de Suba, lo cual puede limitar la generalización de los resultados. Además, el programa de microcréditos enfrenta una limitación significativa debido a la necesidad de una colaboración efectiva entre el Instituto para la Economía Social (IPES) y las entidades financieras para garantizar la oferta de tasas de interés preferenciales y plazos de pago flexibles.

Distribución de los capítulos:

- Capítulo 1: Planteamiento del problema
- Capítulo 2: Marco conceptual
- Capítulo 3: Diseño metodológico
- Capítulo 4: Consideración éticas
- Capítulo 5: Análisis e interpretación de datos
- Capítulo 6: Características y desafíos financieros identificados
- Capítulo 7: Opciones de Financiamiento Sugeridas
- Capítulo 8: Propuesta de financiamiento
- Capítulo 9: Conclusiones Finales del Trabajo
- Capítulo 10: Limitaciones
- Capítulo 11: Impacto, recomendaciones / trabajos futuros

1 PRESENTACION DEL TRABAJO DE GRADO

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Descripción de la situación problema

En Suba, unas de las localidades de Bogotá, la venta informal ha surgido como una forma de subsistencia para muchos individuos que buscan generar ingresos y empleo por cuenta propia debido a las condiciones del país; según Saldarriaga (2015) “las personas acceden a este tipo de economía por diversos motivos, entre ellos, la búsqueda de una mejor calidad de vida para ellos y sus familias, las facilidades de entrada, los rápidos ingresos que reciben en corto tiempo y en algunos casos porque es su única oportunidad para satisfacer sus necesidades básicas, ya que no cuentan con un alto grado de escolaridad” (pág. 157). Según el Instituto para la Economía Social - IPES (2020) “en la localidad de Suba hay 3.421 vendedores informales caracterizados por el IPES, de los cuales el 59,8% no cuentan con educación superior” (párrafo. 1).

Además, el bajo costo de entrada al sector informal facilita que personas con recursos limitados puedan iniciar pequeños negocios, ya que el costo de arriendo de un puesto o quisco metálico generalmente ronda los 14.000 pesos colombianos al mes y puede generar alrededor de 150.000 pesos colombianos en ganancias mensuales. (Rojas, 2015, párrafo. 8).

Sin embargo, los vendedores informales de la localidad de Suba y demás vendedores informales de la ciudad, carecen de programas de apoyo que les permitan acceder a ecosistemas de financiamiento, lo cual obstaculiza su capacidad para expandir sus negocios y aprovechar oportunidades de crecimiento.

Esta limitación se deriva de varios factores que se mencionaran a continuación: en primer lugar, la falta de información centralizada, ya que estos presentan dificultades para acceder a programas que proporcionen detalles sobre las diversas opciones de financiamiento disponibles para ellos; según Franco y Molano (2016) “por parte de las entidades financieras no existe información ordenada o centralizada sobre los tipos de financiamiento para los vendedores informales y mucho menos como solicitarlo, ya que en un estudio a 100 vendedores informales de las diferentes localidades de Bogotá se encontró que el 26% no utiliza los bancos como medio de financiamiento por la falta de información en los portafolios de los bancos para su tipo de negocio, el 16% no sabe cómo solicitar un crédito y el 20% afirma que piden demasiados documentos que no entienden” (pág. 34).

Además, tampoco existe información centralizada sobre cómo administrar las fuentes de financiamiento (capacitación) en el caso de llegar a darles este apoyo financiero, aunque en

realidad si existen, ya que el Instituto Para la Economía Social (IPES) cuenta con programas de asesoramiento y capacitación a vendedores informales sobre temas contables y financieros, según Cárdenas (2018) “101 vendedores informales que se encuentran en puntos comerciales y quiscos del IPES, y que participaron en programas de formación complementaria de cursos de 40 y 70 horas por esta misma entidad, el 17,82% participo en contabilidad aplicada, el 18,89% en fortalecimiento empresarial, el 4,95% en Merchandising y el 28,71% en emprendimiento, lograron desarrollar competencias para administrar mejor el dinero de sus negocios” (pág. 69).

No obstante, existe una parte de vendedores informales que no conoce este tipo de información; según Castro (2022) “en su análisis sobre las estrategias de política pública que se han realizado para los vendedores informales de Bogotá por parte de la alcaldía, encontró que de los 100 vendedores informales que estudio, el 65% desconoce estas políticas (capacitación y ayudas para la formalización), además el 80% no conoce sobre la carnetización del IPES y sus beneficios, afirmando que no han recibido información de esto por parte de la alcaldía mayor de Bogotá” (pág. 53).

En segundo lugar, es el nivel precario de innovación en los productos ofrecidos por parte de los vendedores informales; según Tordecilla (2019), en su trabajo titulado “La relación entre la innovación y el emprendimiento informal en el caso colombiano” concluye en que “un emprendimiento informal con baja innovación no produce un crecimiento deseado” (pág. 22). Si esto se analiza desde la perspectiva de identificar y acceder al ecosistema de financiamiento, la carencia de innovación puede ser un factor clave de la falta de acceso a fuentes de financiamiento a emprendimientos informales en la localidad de Suba, debido a su bajo impacto en el ofrecimiento de soluciones que no generan un valor único en el mercado. Ya que los vendedores informales en su Suba, en su mayoría se dedican a sectores con baja productividad e innovación; según Rojas (2015) “el 46% de los vendedores informales en Suba se dedican al comercio, el 42% a los servicios personales y el 11,2% a la industria” (pág. 10).

De hecho, según Arcos (2019) “un estudio realizado a 170 vendedores informales de las diferentes localidades de Bogotá, al preguntarles a estos individuos ¿con que frecuencia vende usted productos que considera innovadores?, se encontró que a pesar de que algunos comerciantes informales han fabricado productos para ofrecer al mercado, solo el 40% rara vez ofrece productos innovadores, el 20% lo hace siempre y el restante lo hace de manera ocasional” (pág. 83).

En tercer lugar, es el factor de la carencia de un plan de negocio estructurado por parte de los vendedores informales, ya que según Lozano (2017) “los negocios informales están constituidos por personas que no tienen experiencia en negocios, por lo cual no tienen un plan de negocios definido y se basan en una idea y concepto de negocio básico, además de que se financian mediante recursos propios” (pág. 20). De manera que, esto puede ser una barrera al acceso a fuentes de

financiamiento debido a que no se genera credibilidad en las entidades gubernamentales y mucho menos en las entidades financieras, por ende, se dificulta el apoyo financiero.

De acuerdo con lo anterior, según González & Gómez (2019) “en una encuesta aplicada a 80 vendedores informales en la localidad de Suba de la zona Plaza Imperial, se evidenció la falta de un plan de negocio estructurado. En primer lugar, el 60% de los encuestados no lleva contabilidad en su negocio, en segundo lugar, solo el 5% cuenta con empleados (personas a cargo). Por último, el 97% no cuenta con permisos de alguna entidad para dedicarse a su actividad económica” (pág. 47).

Por último, son las restricciones impuestas por las entidades financieras, ya que suelen imponer requisitos y condiciones difíciles de cumplir para los vendedores informales como historial crediticio y garantías de pago, lo que los excluye de acceder a créditos, préstamos u otro tipo de financiamiento; según Rincón & Soler (2015) “el 48% de los 230 vendedores informales encuestados de las localidades de Bogotá ha solicitado un tipo de crédito y tan solo el 11% tuvo aprobación. Las barreras para que no se les otorguen los créditos es la solicitud de certificaciones laborales 46%, respaldos exigidos 41% (ingresos) y consecución de fiadores con el 9%” (pág. 32). Lo que provoca que muchos de estos vendedores opten por la financiación informal denominada gota a gota.

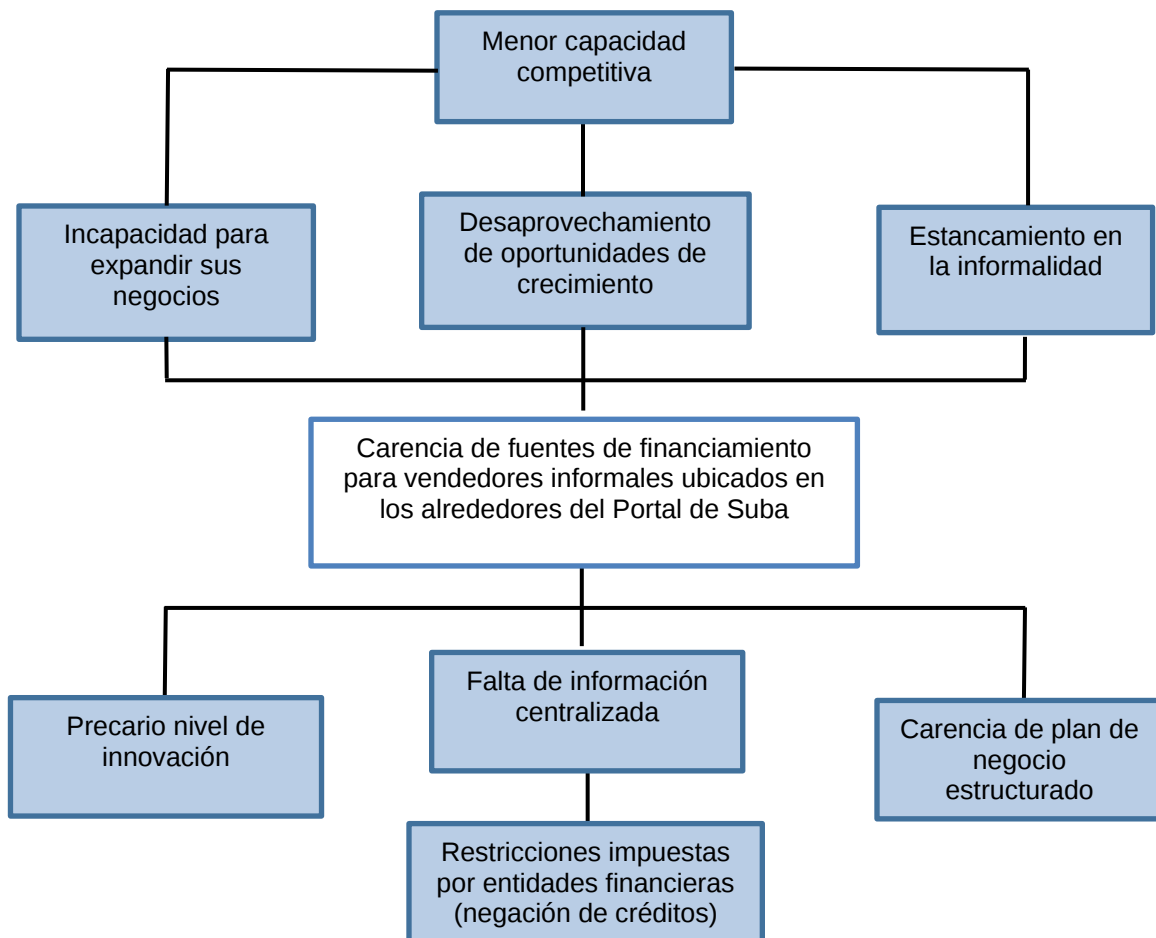
Según el Departamento Administrativo Nacional de estadística (DANE) y la Banca de las oportunidades (2021) “en una encuesta realizada a 86.969 micronegocios en Bogotá, al estudiar las razones por las cuales estos individuos no solicitan un crédito formal, se encontró que el 41,3% no lo necesita, el 32,5% tiene temor a endeudarse, 13,4% no cumple con los requisitos (garantías, codeudores), el 64% esta reportado en centrales de riesgo y el 3,4% porque los intereses son muy altos, además el 20,5 % afirma que recurrió a agentes informales (gota a gota) para financiarse mientras que el 77,8% acudió a una institución financiera” (pág. 12). Al revisar cómo funcionan los prestamos gota a gota en las localidades de Bogotá, se encuentra que los montos suelen ser inferiores a \$1.000.000 de pesos colombianos, su pago es diario, semanal o quincenal y su tasa de interés es del 20% al 40% mensual (Coral, 2020, párrafo, 8).

De hecho, en contraste con los vendedores “formales” que cuentan con mayores posibilidades de establecer su negocio de acuerdo con las leyes y regulaciones del país, porque cuentan con los recursos que requiere este proceso, en cambio para estos otros vendedores informales es difícil, ya que no conocen la normativa ni cuentan con los recursos necesarios para formalizar su negocio. Según Caldas (2010) “en una encuesta realizada a 120 vendedores informales de las principales localidades de la ciudad de Bogotá, el 60 % no conoce los pasos para registrar su negocio ante los organismos estatales y el 71,7% desconoce los beneficios de registrarse, lo cual provoca que no hagan nada para inscribirse porque piensan que no ganan nada en hacerlo” (pág. 48).

Asimismo, en relación con los recursos económicos, según Rincón & Soler (2015) “en un estudio a 230 vendedores informales de Bogotá, se encontró que el 38% tiene ingresos mensuales entre \$500.000 y \$1.000.000 COP, el 24% recibe menos de \$350.000 COP, además de que el porcentaje de ahorro de estos individuos es del 26%, en donde solo el 2% ahorra en un banco, el 1% cuenta con tarjeta de crédito y el 1% cuenta con créditos bancarios” (pág. 31)

En este sentido, resolver el problema de falta de programas de financiamiento permitirá a los vendedores informales de la localidad de Suba, acceder al ecosistema de financiamiento disponible, con el objetivo de no solo de permitirles que puedan expandir su negocio, mejorar la calidad de sus productos y cubrir costos, sino también con el propósito de lograr la formalización de sus negocios.

Figura 1. Árbol Problemas



1.1.2 Pregunta problema

¿Cuáles podrían ser las opciones de financiamiento más efectivas para los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, considerando las características de sus negocios y los desafíos financieros que presentan?

1.2 ALCANCE

Este estudio se enfocará en examinar las fuentes de financiamiento utilizadas por los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, así como conocer las características de sus negocios y comprender sus desafíos financieros específicos. Se propondrán alternativas de financiamiento acordes a estos hallazgos, con el objetivo de brindar recomendaciones prácticas y viables para el fortalecimiento del sector emprendedor informal en la localidad.

1.3 JUSTIFICACION

La importancia de esta investigación radica en la necesidad de comprender las particularidades financieras que enfrentan los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba. Al identificar las fuentes de financiamiento más adecuadas, se podrá recomendar soluciones para apoyar el crecimiento de sus negocios, contribuyendo así a la reducción de la informalidad y el fortalecimiento del tejido empresarial en la localidad.

1.4 OBJETIVOS

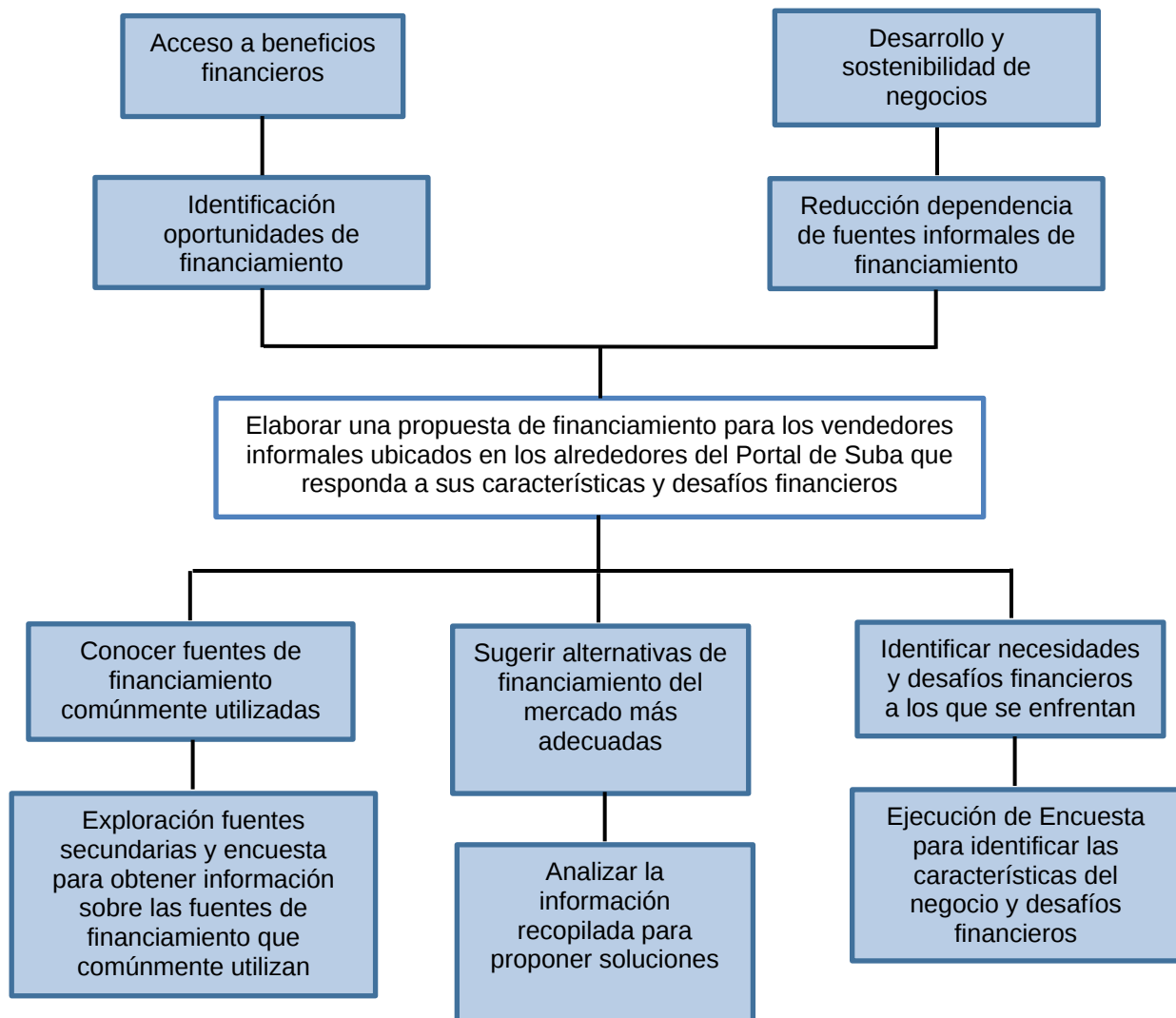
1.4.1 Objetivo General

Elaborar una propuesta de financiamiento para los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba que responda a sus características, desafíos financieros y promueva el crecimiento de sus negocios.

1.4.2 Objetivos Específicos

1. Conocer las fuentes de financiamiento comúnmente utilizadas por los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba en sus negocios.
2. Identificar las características y desafíos financieros a los que se enfrentan los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba en sus negocios.
3. Sugerir las opciones de financiamiento del mercado más adecuadas para los negocios de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, considerando sus características y desafíos financieros identificados.

Figura 2. Árbol de objetivos



2 MARCO CONCEPTUAL

En la presente investigación se trabajarán los siguientes conceptos clave: vendedores informales, negocio informal, financiamiento, fuentes de financiamiento, crédito bancario, subvenciones públicas, formalización.

Estos puntos están relacionados a la problemática que se está abordando, que consiste en la falta de programas de financiamiento que les permitan a los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba acceder a fuentes de financiamiento, lo cual puede obstaculizar su capacidad para expandir sus negocios y avanzar hacia la formalización.

En las localidades de la ciudad de Bogotá, Colombia, la carencia de programas de financiación que detallen las fuentes de financiamiento y requisitos disponibles para los vendedores informales es un problema que afecta a este sector. Por parte de las entidades financieras no existe información centralizada sobre los tipos de financiamiento para los vendedores informales y mucho menos como solicitarlo, según Franco & Molano (2016) “en un estudio realizado a 100 vendedores informales de las diferentes localidades de Bogotá, se encontró que el 26% no utiliza los bancos como método de financiamiento por la falta de información en los portafolios de los bancos para su tipo de negocio, el 16% no sabe cómo solicitar un crédito y el 20% afirma que piden demasiados documentos que no entienden” (pág. 34).

Además, se evidencia desconocimiento sobre programas de apoyo o asesoría para formalizar sus negocios debido a la ausencia de información ordenada sobre cómo administrar las fuentes de financiamiento (asesoramiento) en el caso de llegar a darle este apoyo financiero, aunque en realidad si existen, ya que el Instituto Para la Economía Social (IPES) cuenta con programas de asesoramiento y capacitación a vendedores informales sobre temas contables y financieros; según Cárdenas (2018) “101 vendedores informales que se encuentran en puntos comerciales y quiscos del IPES, y que participaron en programas de formación complementaria de cursos de 40 y 70 horas por esta misma entidad, el 17,82% participó en contabilidad aplicada, el 18,89% en fortalecimiento empresarial, el 4,95% en Merchandising y el 28,71% en emprendimiento, lograron desarrollar competencias para administrar mejor el dinero de sus negocios” (pág. 69).

Actualmente de acuerdo con la última encuesta de micronegocios (Emicron) realizada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística del Dane (2022) “se reveló que en el país existen aproximadamente 5,3 millones de micro negocios, que incluyen negocios informales y tenderos, de los cuales apenas el 30% cuenta con acceso a financiación formal. Los vendedores informales alegan que su falta de acceso a crédito formales se debe principalmente al desconocimiento en los procesos para acceder a esta fuente de financiamiento” (pág. 7). De acuerdo con esto, según Buitrago & Barón (2019) “por parte de las entidades de micro finanza en

Colombia, el 87% no consideran como objeto de crédito a la economía informal, por ende, su portafolio de fuentes de financiamiento está estrictamente orientado a empresas que pueden ofrecer garantías y capacidad de pago, mas no a los vendedores informales” (pág. 2).

Para los fines de esta investigación entenderemos negocio informal como “aquel negocio que no se limita a la venta de productos o servicios en las calles, sino el que no responde a los establecimientos legales o administrativos impuestos por la ley para la creación de una empresa en el país” (Victoria, 2023. párrafo 2).

En este contexto, los vendedores informales son un ejemplo destacado de los negocios informales, ya que según Borja & Barreto (2008) “son individuos que operan en espacios de la vía pública o en espacios reservados por el tráfico vehicular y peatonal tales como calles, andenes y parques sin registrar legalmente sus actividades” (pág. 7, párrafo 7).

El financiamiento desempeña un rol fundamental en el apoyo financiero a los vendedores informales, como lo explica Chagerben (2017) “es un componente prioritario para el desarrollo y crecimiento de los negocios, debido a que les permite acceder a recursos económicos para iniciar y mantenerlo, aumentar su capacidad productiva y generar más ingresos” (pág. 797). De acuerdo con Brealey (2007), “el financiamiento se define como la obtención de dinero requerido para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de un negocio” (pág. 288).

Torres (2017) afirma que las fuentes de financiamiento se agrupan en fuentes internas, las cuales se definen como “aquellas generadas producto de las operaciones propias del negocio” (pág. 289). Entre estas se encuentran las aportaciones de los socios o recursos propios, que consisten en “aportaciones monetarias que realizan los socios al momento de conformar el negocio para su correcto funcionamiento de sus actividades diarias” (pág. 289). Para los vendedores informales de las localidades de Bogotá, esta es una de sus fuentes de financiamiento más utilizadas, según Rincón & Soler (2015) “en un estudio realizado a 230 vendedores informales de Bogotá, el 51% afirma que la forma de financiar su negocio es mediante recursos propios, por delante de préstamos bancarios con un 4%” (pág. 32).

Por otra parte, las fuentes de financiamiento también se agrupan en fuentes externas, las cuales se definen como “aquellas a las que se acude cuando trabajar solo con recursos propios no resulta suficiente, es decir, cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de propietarios no alcanzan para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal del negocio” (Torres, 2017. pág. 291). Por tanto, a los vendedores informales se les hace necesario recurrir en primera instancia a terceros como las entidades financieras a través del crédito bancario, que se define como “una de las principales formas de obtener financiamiento externo, el cual el individuo o negocio se compromete a cancelar en un plazo de tiempo unos

intereses determinados ofreciendo garantías de satisfacción a la entidad financiera que le aseguren el cobro el del mismo” (Levy, 2008, pág. 291).

En segundo lugar, se encuentran las subvenciones públicas, que se definen según el Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia (2023) como “ayudas del gobierno en forma de transferencia de recursos a una entidad en contrapartida del cumplimiento, futuro o pasado, de ciertas condiciones relacionadas con sus actividades de operación” (párrafo. 1). El propósito de estas subvenciones es impulsar y ayudar a los vendedores proporcionando el capital necesario para que inicien y expandan sus negocios, además de capacitarlos y asesorarlos en temas financieros y empresariales.

En las localidades de Bogotá, específicamente en la localidad de Suba, los vendedores informales cuentan con tres principales entidades del gobierno con programas de ayuda en términos de asesoramiento empresarial, en primer lugar y de suma importancia encontramos, El Instituto para la Economía Social (IPES), el cual se define como “una entidad pública cuyo enfoque principal es elevar el potencial productivo de aquellos que se dedican a la economía informal, logrando esto a través de las mejora de sus habilidades generales y específicas que les permita aumentar su competitividad en sus unidades productivas” (Alcaldía de Bogotá, 2024. párrafo 1).

Para el sector de vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, la entidad cuenta con tres líneas de programas para el desarrollo de competencias y habilidades empresariales como el fortalecimiento del modelo de negocio con enfoque en el marketing digital, fortalecimiento de emprendimientos de subsistencia para productores de alimentos y emprendimiento social” (IPES, 2017. Párrafo 2).

En segundo lugar, encontramos el programa “Impulso Local” de la Alcaldía de Bogotá, el cual tiene como propósito “fortalecer los negocios de la economía popular que son operados por familias que generan ingresos a nivel local, a menudo a través del autoempleo. El programa proporciona incentivos económicos que pueden alcanzar hasta los 3 millones de pesos colombianos” (Alcaldía de Bogotá, 2024. Párrafo 5).

Por último, se encuentra el programa de emprendimiento y otras fuentes de financiación del Fondo Emprender Sena el cual “es un programa que brinda una guía de desarrollo de capacitación para fortalecer las habilidades de los negocios, validar una idea y elaborar un plan de negocio sólido, además de brindar recomendaciones para la gestión efectiva de los recursos personales, así como los obtenidos a través de créditos u otras fuentes “(Sena, 2023. párrafo 3).

De esta manera, contar con fuentes de financiamiento disponibles permitirá a los vendedores informales reconocer oportunidades de crecimiento, asesorarse y capacitarse mejor en aspectos

financieros, y no menos importante lograr la formalización, que según afirma el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2023) “es el proceso de establecerse en las estructuras y sistemas formales del país mediante un requisito de registro y el camino hacia la integración económica, ambiental y social de las empresas en los mercado, permitiendo que estas puedan acceder a servicios financieros y mantenerse de manera sostenible” (párrafo. 1). Puesto que, “más del 74,9% de los micro negocios de las localidades de Bogotá no se encuentran registrados en la cámara de comercio” (Dane, 2021. pág. 155).

3 DISEÑO METODOLOGICO

El objetivo de la investigación será recopilar información sobre las fuentes de financiamiento más adecuadas para los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, con el fin de sugerir una propuesta que permita a estos negocios crecer y mejorar sus condiciones económicas.

Para ello, en primer lugar, se buscará conocer el perfil demográfico de estos vendedores informales. Seguidamente, se analizarán las características particulares del funcionamiento de sus negocios. Finalmente, se identificarán las condiciones financieras de estos negocios para desarrollar una propuesta que resulte adecuada para su situación.

3.1 TIPO DE INVESTIGACION

Se recurrirá a un diseño de investigación Cuasi-Experimental debido a las limitaciones prácticas al trabajar con vendedores informales de la localidad de Suba. Según Fernández (2014) “El diseño Cuasi-Experimental es un plan de investigación que pretende estudiar el impacto de los tratamientos o procesos de cambio en situación en las que los sujetos o unidades de observación no han sido seleccionados de manera aleatoria en donde no es posible un control experimental riguroso” (pág. 757).

En este contexto, resulta difícil establecer un grupo de control y manipular variables de manera controlada. En lugar de eso, el diseño Cuasi-experimental permitirá recopilar datos sobre las fuentes de financiamiento utilizadas y los desafíos financieros de estos vendedores en su contexto natural, para así proponer como propuesta de solución las posibles alternativas de financiamiento adecuadas para sus negocios.

En esta investigación, se llevará a cabo un enfoque cuantitativo que constará de dos fases distintas. En la primera fase, se realizará una investigación de alcance exploratorio con el fin de identificar las fuentes de financiamiento actualmente utilizadas por los vendedores informales de la localidad de Suba. Posteriormente, en una segunda fase se realizará una investigación de alcance descriptivo mediante encuesta ad-hoc para extraer información sobre las características de sus negocios y desafíos financieros a los que se enfrentan.

De acuerdo con Qualtrics (2020) la investigación con enfoque cuantitativo “es un enfoque de investigación que emplea herramientas de análisis matemático y estadístico para comprender y abordar fenómenos a través de la recopilación y el análisis de datos numéricos, con el fin de generar conclusiones de estudio” (párrafo 4).

En cuanto al alcance de la investigación, se utilizará un alcance exploratorio, dado que se pretende realizar una exploración exhaustiva de diversas fuentes secundarias en internet, tales como artículos de investigación, informes y revistas para obtener información sobre las fuentes de financiamiento que comúnmente utilizan los vendedores informales de la localidad de Suba. Según Nieto (2018) el alcance exploratorio implica “una búsqueda de información a través de técnicas de documentación que sirve como mecanismo para familiarizarse con la literatura bibliográfica, sobre la cual se elaboran trabajos científicos como artículos, tesis, monografías y ensayos” (pág. 2).

Además, también se incorporará un alcance descriptivo, ya que se busca describir un conjunto de características de los vendedores informales de la investigación, como sus características y desafíos financieros a los que se enfrentan. Según Grajales (2000) el alcance descriptivo “trata de medir variables o conceptos con el objetivo de representar fielmente de un fenómeno estudiado, identificando sus características clave en comunidades, individuos, grupos u objetos de investigación” (pág. 2).

3.2 POBLACION Y MUESTRA

Población Universal: La población de la investigación se compone de los vendedores informales ubicados en la localidad de Suba, según el Instituto de la Economía Social (2020) “reporta un total de 3.421 vendedores informales caracterizados e identificados en la zona” (párrafo. 1).

Tabla 1.

Cálculo de la muestra

	Significado	Valor
e	Margen de error calculado	7.5%
z	Constante de población que se quiere presentar	1.96
p	Probabilidad de éxito	60
q	Probabilidad de fracaso	40
N	Universo	3.421
n	Muestra	156

Recuperado de “*Gerencia de mercadeo*”, Categorycol, 2010. Cálculo de una muestra, p 23.

$$n = \frac{Nz^2p \times q}{Ne^2 + z^2 p \times q} \quad n = \frac{3.421 * 1.96^2 * 0.6 * 0.4}{3.421 * 0.075^2 + 1.96^2 * 0.6 * 0.4} = 156$$

3.3 TIPO DE MUESTREO

Se optará por un muestreo no probabilístico (por conveniencia) de acuerdo con las condiciones de esta investigación, pese a que la muestra es mucho mayor. Para garantizar la selección de una muestra representativa de la población objetivo previamente calculada. Se llevarán a cabo 30 encuestas a vendedores informales de la localidad de Suba, específicamente aquellos ubicados en los alrededores del Portal de Suba, ya que este número se ajusta mejor a los limitados recursos y tiempo disponible. Según Hernández (2021) “un muestreo no probabilístico por conveniencia implica seleccionar participantes según la comodidad o conveniencia del investigador, sin seguir un proceso de selección aleatorio” (párrafo. 4).

3.4 PROCEDIMIENTO

Objetivo Específico 1: Conocer las fuentes de financiamiento comúnmente utilizadas por los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba en sus negocios.

Procedimiento:

- Investigar y revisar la literatura existente en internet como artículos, informes y revistas que hayan abordado el tema de fuentes de financiamiento utilizadas por vendedores informales en la localidad de Suba.
- Analizar la información recopilada para identificar las fuentes de financiamiento que se mencionan con mayor frecuencia.
- Clasificar las fuentes de financiamiento en categorías.
- De acuerdo con la información recopilada, diseñar encuesta que aborde preguntas sobre cuál de las fuentes de financiamiento que se describen es la que comúnmente utiliza en sus negocios.
- Solicitar permiso a individuos sobre tratamiento de datos y aplicar encuesta de manera presencial
- Realizar un análisis detallado de los datos recopilados, identificando los patrones y características comunes en las fuentes de financiamiento utilizadas por los vendedores informales.
- Organizar los resultados de manera clara y estructurada utilizando tablas y gráficos.

Objetivo Específico 2: Identificar las características y desafíos financieros a los que se enfrentan los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba en sus negocios.

Procedimiento:

- Elaborar encuesta con preguntas específicas que aborden características y desafíos financieros
- Solicitar permiso a individuos sobre tratamiento de datos y aplicar encuesta de manera presencial
- Analizar los datos recopilados y utilizar la herramienta Excel para identificar patrones y tendencias

Objetivo específico 3: Sugerir las opciones de financiamiento del mercado más adecuadas para los negocios de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, considerando sus características y desafíos financieros identificados.

Procedimiento:

- Revisar y analizar los resultados obtenidos en los objetivos específicos anteriores (1 y 2).
- Investigar diversas alternativas de financiamiento que puedan ser aplicables al contexto de estos vendedores informales, considerando las características y requisitos necesarios como ingresos necesarios, tasas de interés, capacidad de endeudamiento, etc.
- Diseñar propuesta de alternativas de financiamiento teniendo en cuenta las características y desafíos financieros identificados en los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba.
- Presentar conclusiones y recomendaciones finales basados en los resultados de la investigación.

3.5 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE INFORMACION

Para alcanzar el primer objetivo específico de la investigación, se utilizarán diversas fuentes secundarias en internet, tales como artículos de investigación, informes y revistas para obtener información sobre las fuentes de financiamiento que comúnmente utilizan los vendedores informales de la localidad de Suba, posteriormente con los datos obtenidos diseñar y aplicar encuesta a los individuos de la investigación.

Para abordar el segundo objetivo específico de la investigación, se emplearán datos primarios mediante la aplicación de encuestas a los diversos vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba para identificar las características de sus negocios y desafíos financieros a los que se enfrentan.

3.6 TECNICAS DE ANALISIS DE DATOS

Técnica cuantitativa y encuesta descriptiva mediante estudio ad-hoc (encuesta). De acuerdo con Qualtrics (2020) la investigación cuantitativa “es una investigación que emplea herramientas de análisis matemático y estadístico para comprender y abordar fenómenos a través de la recopilación y el análisis de datos numéricos, con el fin de generar conclusiones de estudio” (párrafo 4).

4 CONSIDERACIONES ETICAS

En el desarrollo de este estudio sobre las fuentes de financiamiento para vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, se enfatiza el compromiso con los principios éticos fundamentales en la investigación. En primer lugar, se reconoce la importancia del consentimiento informado de los participantes, quienes deben ser plenamente informados sobre el propósito del estudio, la naturaleza de su participación y el uso previsto de los datos recopilados.

En segundo lugar, se destaca la necesidad de preservar la confidencialidad y el anonimato de los datos recopilados. Se implementarán medidas para proteger la privacidad de los participantes, asegurando que la información personal identificable no sea divulgada sin el consentimiento explícito de los mismos.

En tercer lugar, se hace énfasis en el principio de no discriminación, asegurando que todos los participantes sean tratados de manera justa y equitativa, independientemente de su género, orientación sexual, etnia, religión u otras características personales. Además, se busca garantizar que el estudio beneficie a los participantes y a la comunidad en general, al tiempo que se evita causar daño o malestar innecesario durante el proceso de investigación.

Por último, se reconoce la importancia de la transparencia en la presentación de los resultados del estudio. Se compromete a informar los hallazgos de manera precisa y objetiva, evitando sesgos e interpretaciones tendenciosas.

5 ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS

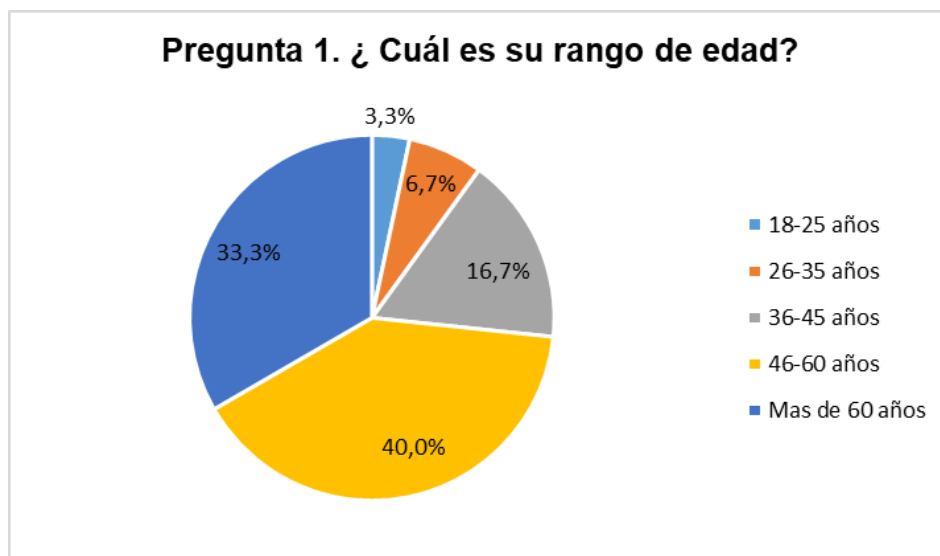
Para la presente investigación, se llevó a cabo una encuesta presencial dirigida a 30 vendedores informales en la localidad de Suba, específicamente en los alrededores del Portal de Suba. La encuesta se estructuró en cuatro secciones distintas. La primera sección abordaba la información demográfica relevante del vendedor, mientras que la segunda sección se centraba en aspectos generales sobre el negocio. La tercera sección se enfocaba en los desafíos financieros que enfrentan, y la última sección indagaba sobre las fuentes de financiamiento que suelen utilizar.

Con el objetivo de responder a los dos primeros objetivos específicos de la investigación: conocer las fuentes de financiamiento comúnmente empleadas por estos vendedores e identificar las características y desafíos financieros que enfrentan en sus negocios. Con esta información, se busca cumplir con el tercer objetivo específico: Sugerir las opciones de financiamiento del mercado más adecuadas para estos vendedores, considerando sus características y desafíos identificados.

Las respuestas recopiladas se presentan a continuación con su respectivo análisis:

5.1 INFORMACIÓN DEMOGRAFICA

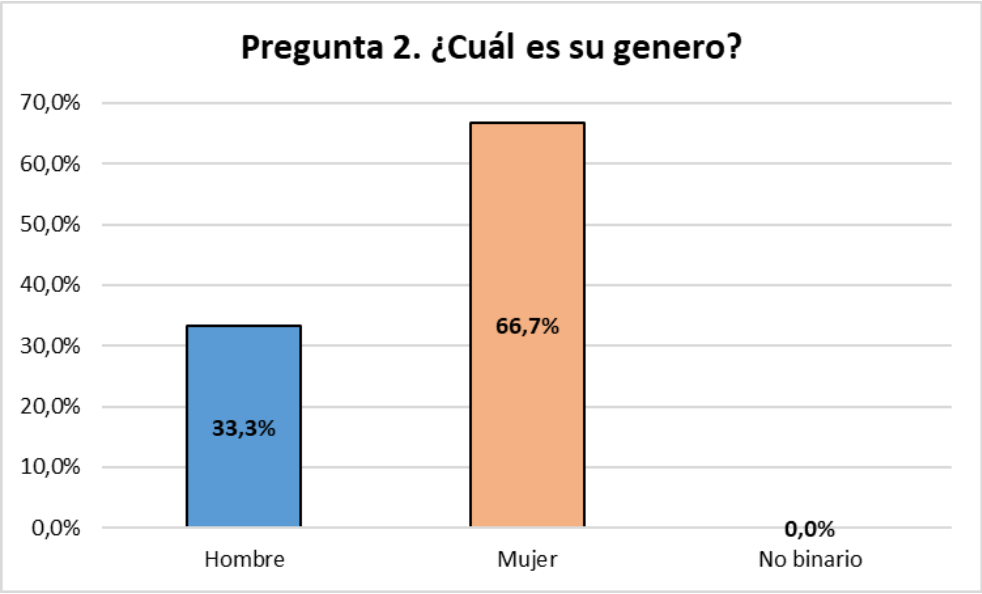
Grafico 1. Primera pregunta



La encuesta reveló que la mayoría de vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba se encuentran en el rango de edad de 46 años o más (73,3%), como se muestra en el Gráfico 1. En particular, el 40% de los encuestados se encuentra entre los 46 y 60 años, mientras que el 33,3% tiene más de 60 años. Los grupos de edad más jóvenes (18-25 años y 26-35 años) representan solo el 3,3% y el 6,7% de la población de vendedores informales, respectivamente.

Estos resultados sugieren que la población de vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba está compuesta principalmente por personas de edad avanzada. Esto podría deberse a diversos factores, como la dificultad que enfrentan las personas mayores para encontrar empleo formal, así como la situación de desempleo en la capital. Según datos del Dane (2024) “la tasa de desempleo en Bogotá a finales de marzo fue del 11,4%” (párrafo. 3).

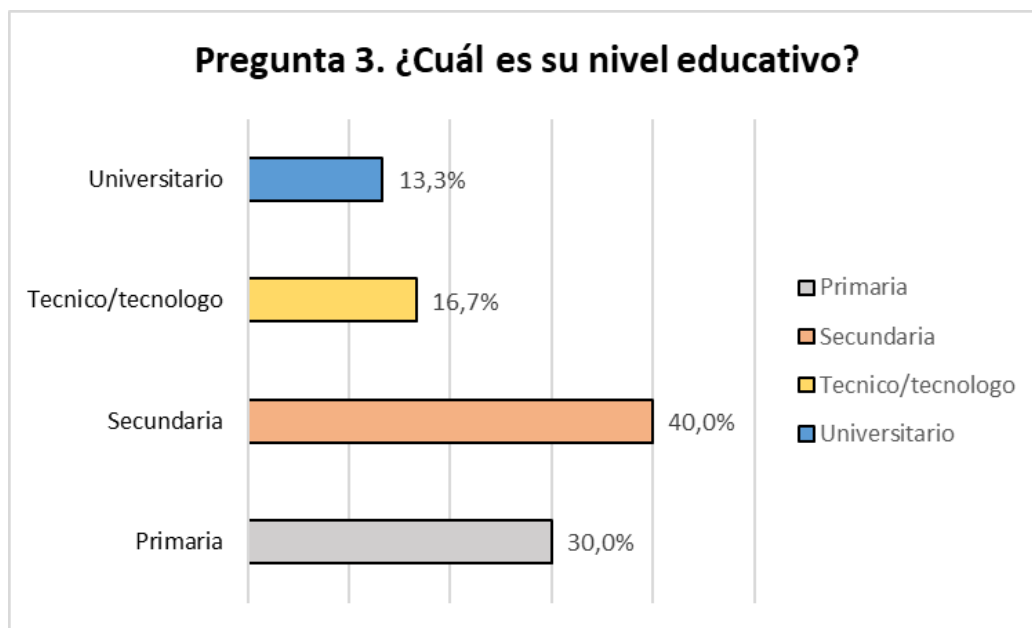
Grafico 2. Segunda pregunta



Según los datos recopilados, la mayoría de vendedores informales encuestados en los alrededores del Portal de Suba son mujeres (66,7%) como se evidencia en el Grafico 2. El porcentaje de hombres es del 33,3%, mientras que no se registraron vendedores informales que se identificaran como no binarios.

Este resultado, muestra una mayoría de mujeres entre los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, lo cual podría atribuirse a la brecha de genero existente en el ámbito laboral. De acuerdo con el último informe del Departamento Nacional de Planeación (2024) “las mujeres continúan registrando tasas de desempleo más altas que los hombres, con un 15,9% frente al 10,4% en el territorio nacional” (pág. 4).

Grafico 3. Tercera pregunta



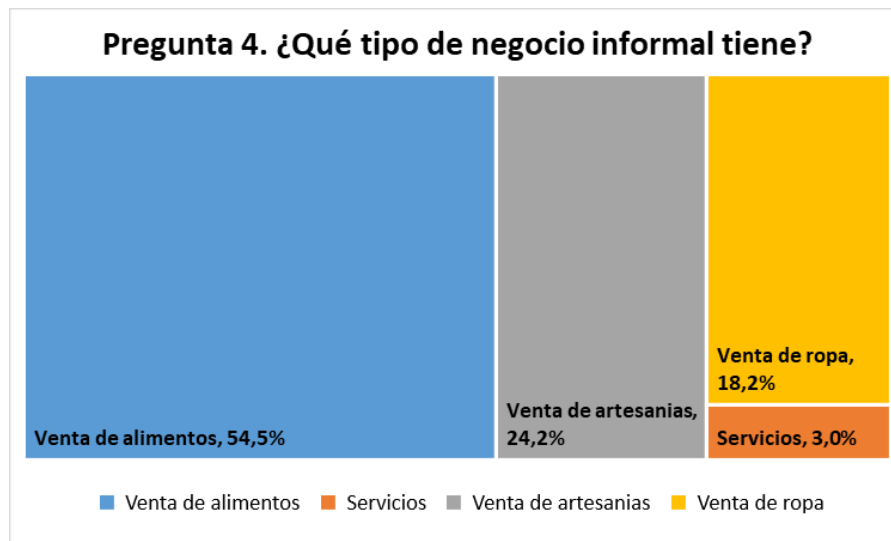
De acuerdo con los datos presentados en el Grafico 3, se evidencia que la mayoría de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba poseen un nivel educativo bajo. Específicamente, el 30% ha completado únicamente la educación primaria, mientras que el 40% ha finalizado la educación secundaria. Asimismo, el 16,7 % cuenta con formación técnica o tecnológica, y solo un 13,3% ha alcanzado el nivel universitario.

La baja prevalencia de educación superior entre los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba está relacionada con la tendencia observada en estudios sobre el sector informal en Colombia. Diversos factores contribuyen a esta situación, como la deserción escolar a temprana edad debido a la necesidad de trabajar y buscar un sustento para sus familias. Según Saavedra (2023) “el ministerio de educación registró en 2022 una cifra cercana a 500 mil estudiantes que desertaron de sus colegios en el país debido a la falta de recursos en sus casas y cobertura en sus escuelas” (párrafo. 2).

Además, la falta de acceso a educación superior de calidad también influye en esta realidad. Según un estudio de la Universidad del Rosario (2023) “solo 4 de cada 10 estudiantes que completan la secundaria pueden ingresar a la educación superior en Colombia” (párrafo. 2). Esta situación contribuye a la escasez de vendedores informales con educación técnica/universitaria en la zona.

5.2 INFORMACION SOBRE EL NEGOCIO

Grafico 4. Cuarta pregunta

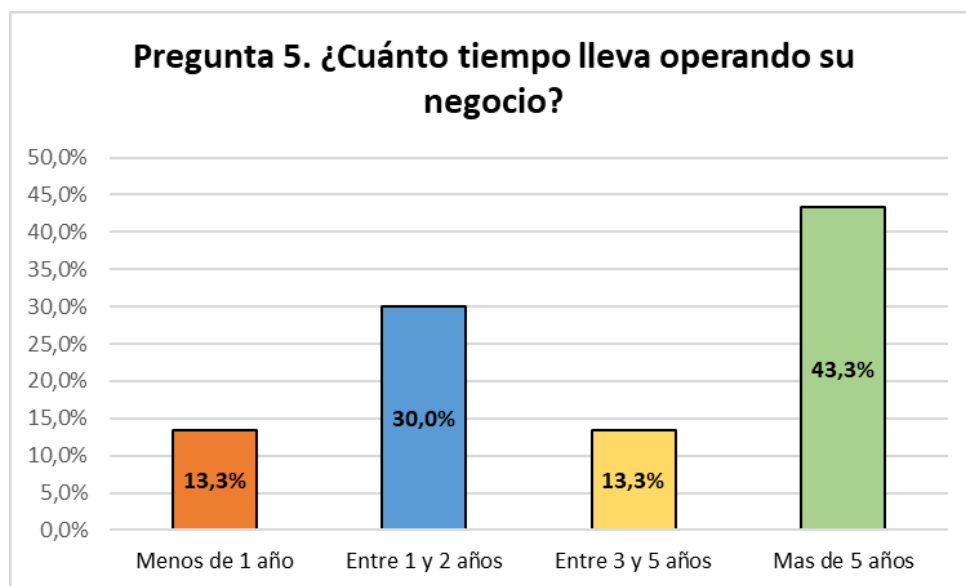


La encuesta reveló que la mayoría de los negocios informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba se dedican a la venta de alimentos, representando un 54,5% del total como se evidencia en el Gráfico 4. El 24,2% de los negocios están enfocados en la venta de artesanías, mientras que un 18,2% se especializa en la venta de ropa y solo un 3% ofrece servicios. La prevalencia de negocios de venta de alimentos en los alrededores del Portal de Suba está relacionada con la demanda de productos básicos en la zona. Dado que el lugar es un punto de tránsito frecuente para las personas que utilizan el portal como punto de partida para llegar a sus trabajos y universidades, generando una clara necesidad de acceso a alimentos entre los usuarios.

Figura 3. Fotografías de vendedores informales ubicados alrededores del Portal de Suba



Grafico 5. Quinta Pregunta

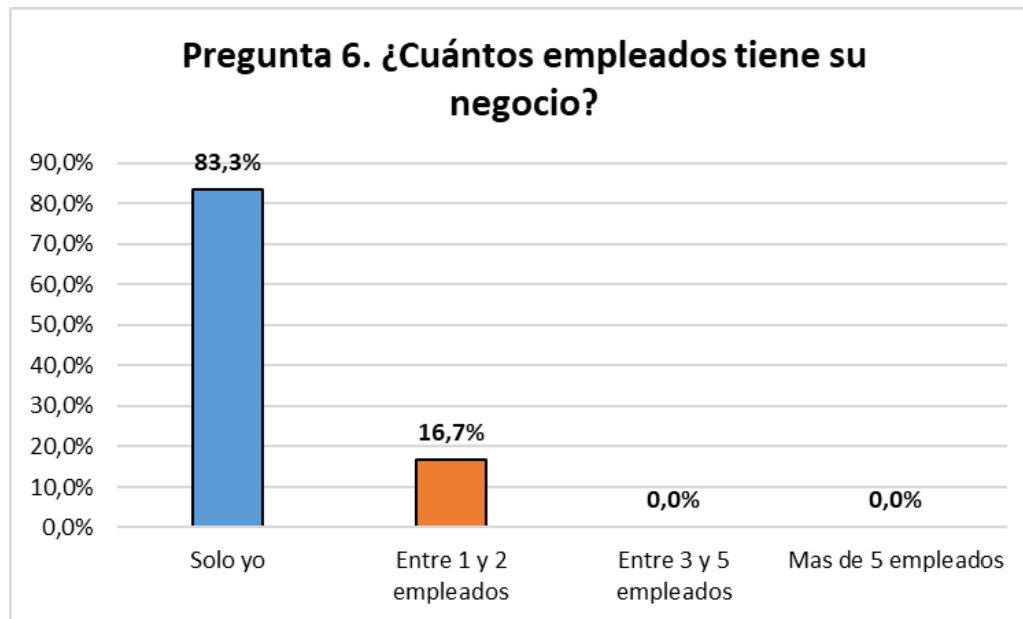


De acuerdo con los datos presentados en el Grafico 5, se evidencia que la mayoría de los negocios informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba tienen menos de 5 años de operación. El 30% de los negocios lleva operando menos de 1 año, mientras que el 43,3% tiene entre 1 y 5 años. Un 13,3% de los negocios lleva operando entre 3 y 5 años, y solo un 13,3% tiene más de 5 años.

La predominancia de negocios informales con una antigüedad relativamente corta (menos de 5 años de operación) refleja la alta tasa de rotación que se observa en el sector informal. Esta situación puede atribuirse a la intensa competencia entre vendedores informales en la localidad de Suba, así como en toda la capital. Según Caicedo (2022) “en Bogotá hay alrededor de 54.000 vendedores informales, según el IPES, sin embargo, el DANE estima que son más 120.000” (párrafo. 2). Esta competencia constante impulsa a los negocios informales a cambiar frecuentemente su zona de operación.

Además, otra razón por la cual estos negocios tienen una duración limitada es la por la necesidad de un sustento rápido para las personas mientras encuentran empleo. Muchas personas llegan de distintas partes del país a buscar oportunidad de subsistencia en la localidad de Suba y en otras áreas de la ciudad. Según Casas (2024) “en febrero de 2024 se registraron 123.000 personas adicionales como desocupadas, lo que suma un total de 2,9 millones de personas sin empleo” (párrafo. 1). Lo cual contribuye a la alta rotación y la corta duración de los negocios informales en la zona.

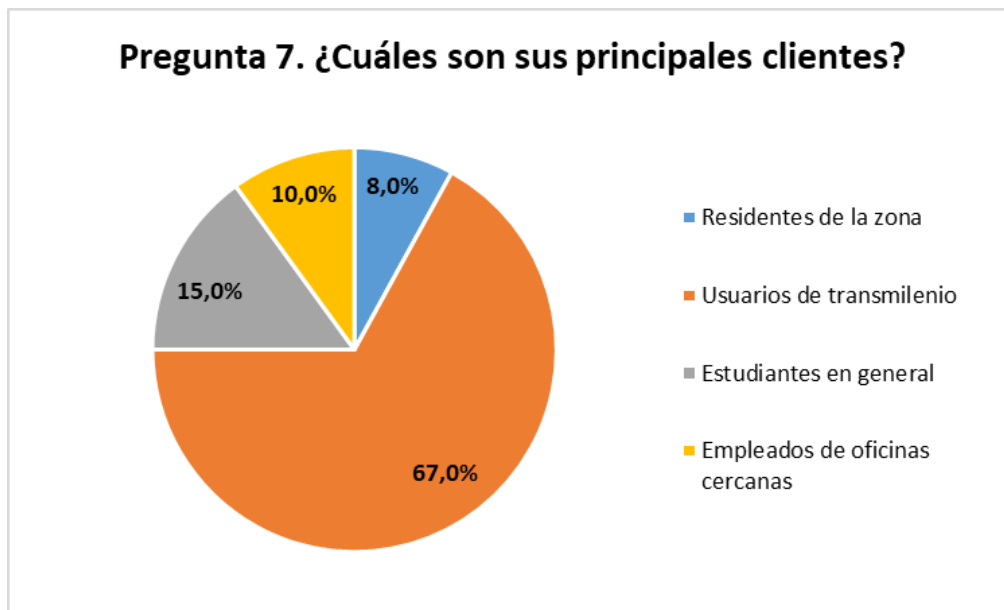
Grafico 6. Sexta Pregunta



Según los datos presentados en el Grafico 6, la mayoría de los negocios de vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba son operados por una sola persona, representando un 83,3% del total. Un 16,7% de estos negocios cuentan con entre 1 y 2 empleados, y es importante destacar que no se encontraron negocios con 3 o más empleados.

Estos resultados indican una alta prevalencia de micro negocios en el sector informal en los alrededores del Portal de Suba. Esto podría deberse a que los negocios de los vendedores informales suelen ser pequeños, con un margen de ganancia limitado, lo que les impide contratar a muchos empleados. Según Wageindicator (2024) “el salario mensual aproximado de un vendedor informales en Bogotá oscila entre \$798.424 y \$1.191.858 pesos colombianos “(párrafo.3)

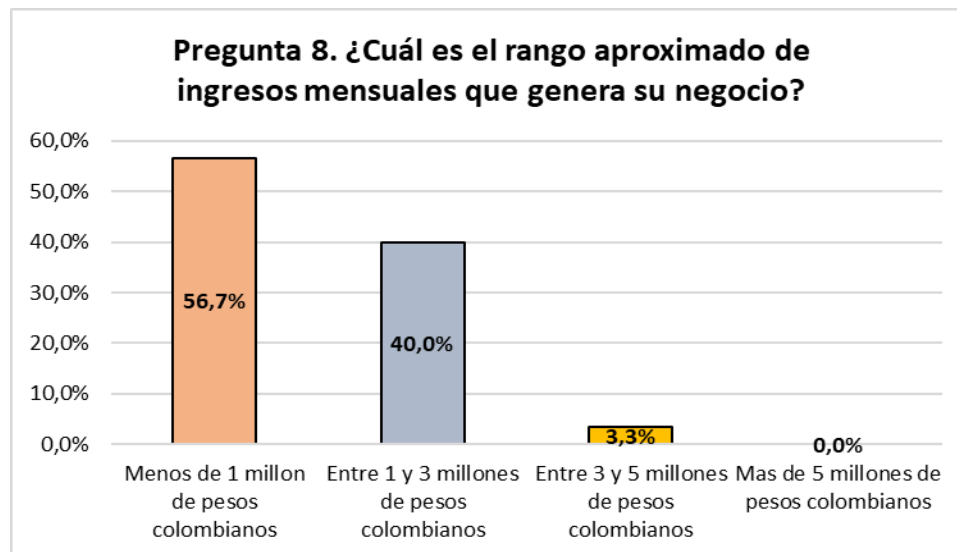
Grafico 7. Séptima Pregunta



Los datos del Grafico 7 revelan que los principales clientes de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba son los usuarios de Transmilenio, representando el 67,0% del total. Les siguen los estudiantes con un 15,0%, y los empleados de oficinas cercanas con un 10,0%. Por otro lado, los residentes de la zona representan tan solo el 8,0% de los clientes.

La alta proporción de usuarios de Transmilenio como clientes se explica por la estrategia de ubicación de los vendedores informales en zonas de alto tráfico peatonal, aprovechando la demanda de productos y servicio de consumo rápido entre los usuarios del sistema público de transporte. De acuerdo con el último informe de Transmilenio en Cifras (2023) “se registra un promedio diario de 60.636 personas que ingresan al Portal de Suba para utilizar el transporte público y dirigirse a sus destinos” (pág. 32).

Grafico 8. Octava Pregunta

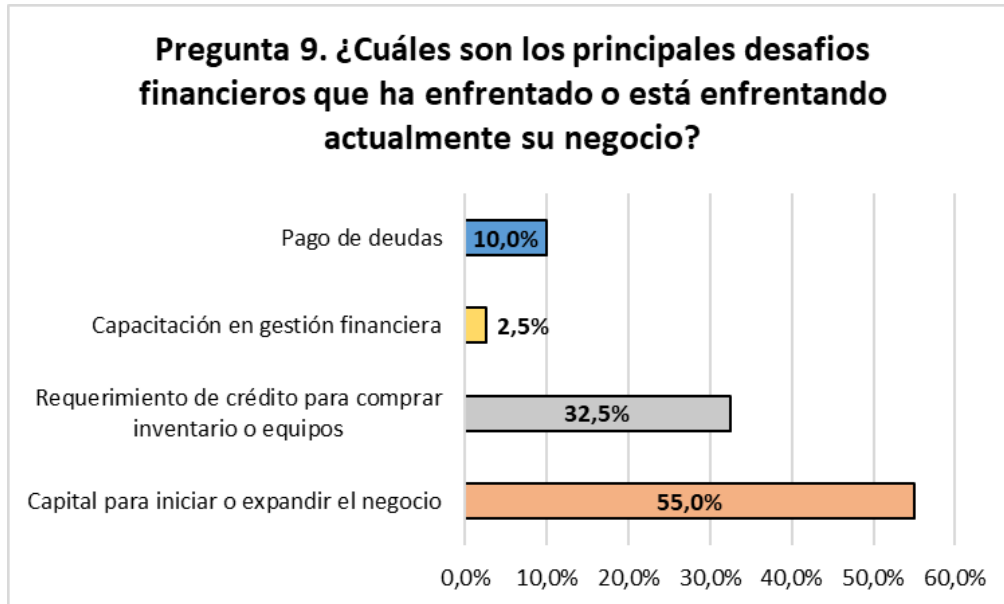


La encuesta revelo que la mayoría de los negocios informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba ganan menos de 1 millones de pesos colombianos al mes (56,7%) como se muestra en el Grafico 8. El 40% de los negocios se encuentran en el rango entre 1 y 3 millones de pesos colombianos mensuales, mientras que solo el 3,3% de los negocios ganan entre 3 y 4 millones de pesos colombianos al mes. No se registraron negocios informales con ingresos superiores a 5 millones de pesos colombianos.

La predominancia de bajos ingresos en la mayoría de los negocios de vendedores informales en los alrededores del Portal de Suba refleja la inestabilidad económica de este sector. Esta situación puede atribuirse principalmente a la competencia con el sector formal ubicado en el interior del Portal de Suba, lo que dificulta que los vendedores informales puedan establecer precios competitivos y atraer clientes.

5.3 DESAFIOS FINANCIEROS QUE ENFRENTAN

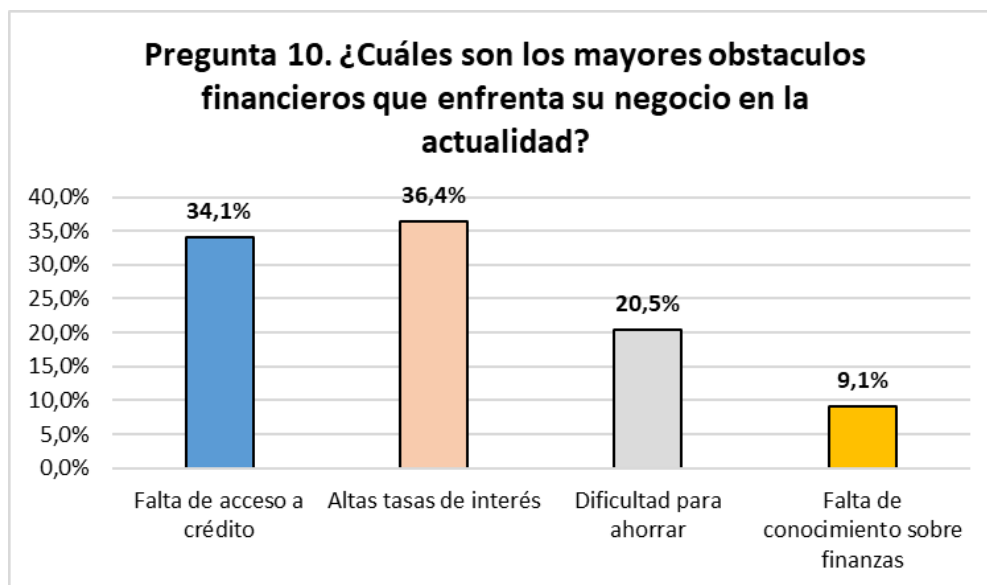
Grafico 9. Novena Pregunta



Los resultados de la encuesta resaltan que los principales desafíos financieros que enfrentan los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba son la falta de capital para iniciar o expandir el negocio (55,0%) como se evidencia en el Grafico 9, la necesidad de crédito para comprar inventario o equipos (32,5%) y el pago de deudas (10,0%). La falta de capacitación financiera representa tan solo el 2,5% de los desafíos financieros mencionados por lo vendedores.

Es importante subrayar que la falta de capital para iniciar o expandir el negocio y la necesidad de crédito para comprar inventario o equipos son los principales desafíos financieros que enfrentan los vendedores informales, limitando su capacidad para crecer, mejorar su oferta de productos y servicios, y adquirir los insumos necesarios para operar su negocio. Esto puede deberse a la falta de acceso a fuentes de financiamiento para los micro negocios, según Mora (2023) “los micro negocios continúan enfrentando dificultades para acceder a créditos por parte de las entidades financieras, con un acceso reducido a créditos bancarios del -66,7% para los micro negocios” (párrafo. 12).

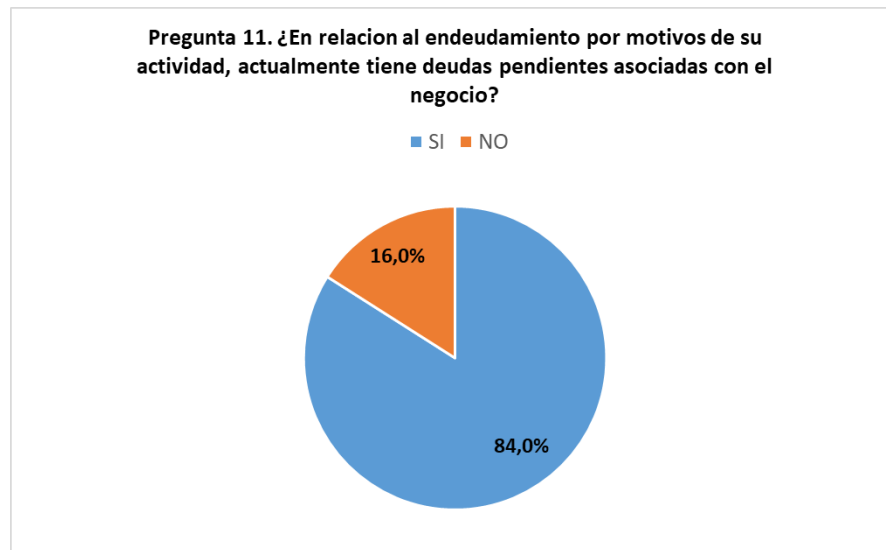
Grafico 10. Decima Pregunta



Los resultados de la encuesta revelan que los negocios informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba enfrentan varios obstáculos financieros, siendo los más predominantes la falta de acceso a créditos, que afecta al 34,1% de los encuestados, y las altas tasas de interés, con un 36,4%, como se muestra en el Grafico 10. La dificultad para ahorrar (20,5%) y la falta de conocimiento sobre finanzas (9,1%) son obstáculos menos importantes, pero aun así pueden afectar el desempeño de los negocios.

Estos resultados pueden deberse en gran medida a la naturaleza informal de estos negocios, lo que limita su acceso a los mismos servicios financieros disponibles para los negocios formales, como los créditos bancarios. Además, dada la baja capacidad de pago y los ingresos reducidos, como se ha mencionado a lo largo del trabajo, las entidades financieras tienden a ofrecerles créditos con tasas de interés estándar, sin considerar las necesidades específicas del negocio. Por lo cual no pueden acceder a créditos por las elevadas tasas de interés que les ofrecen.

Grafico 11. Undécima Pregunta



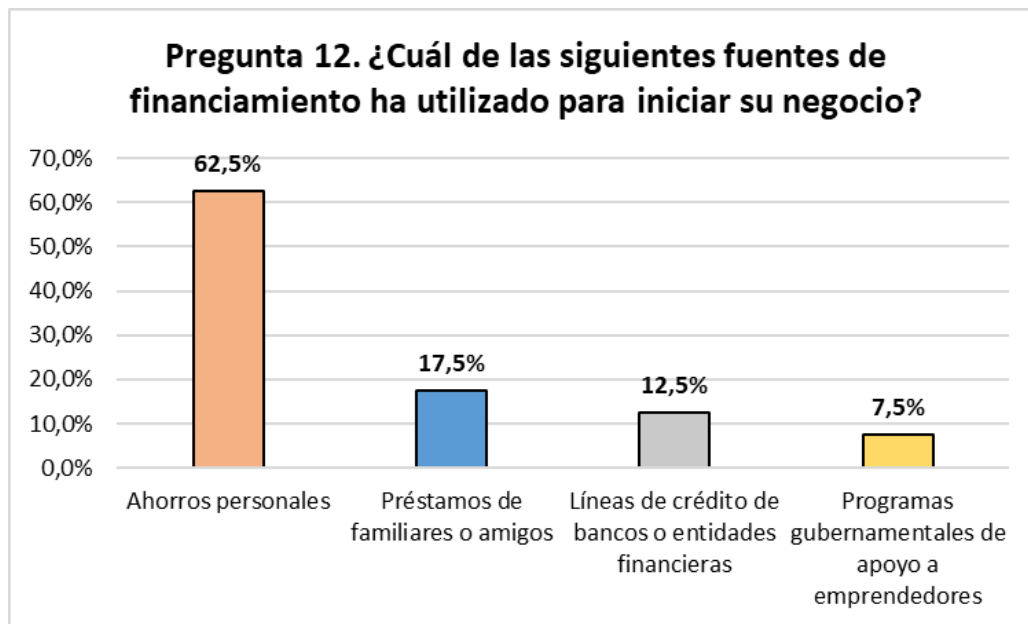
Según la encuesta, el 84,0% de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba tienen deudas pendientes asociadas con el negocio, como se evidencia en el Grafico 11. El 16,0% restante de los vendedores no tiene ninguna deuda actual. La alta proporción de vendedores informales con deudas pendientes indica que el endeudamiento es un problema común en este sector. Al preguntarle a los encuestados sobre el origen de estas deudas, la mayoría afirmó que se trataba de préstamos adquiridos con familiares o amigos para financiar el inicio de su negocio y cubrir gastos operativos. Además, algunos mencionaron deudas pendientes con prestamistas informales “gota a gota”, a quienes recurrieron para obtener financiamiento ante la falta de otras opciones de financiación para su actividad económica.

Figura 4. Fotografía de uno de los vendedores informales ubicado alrededor del Portal de Suba con dificultades.



5.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

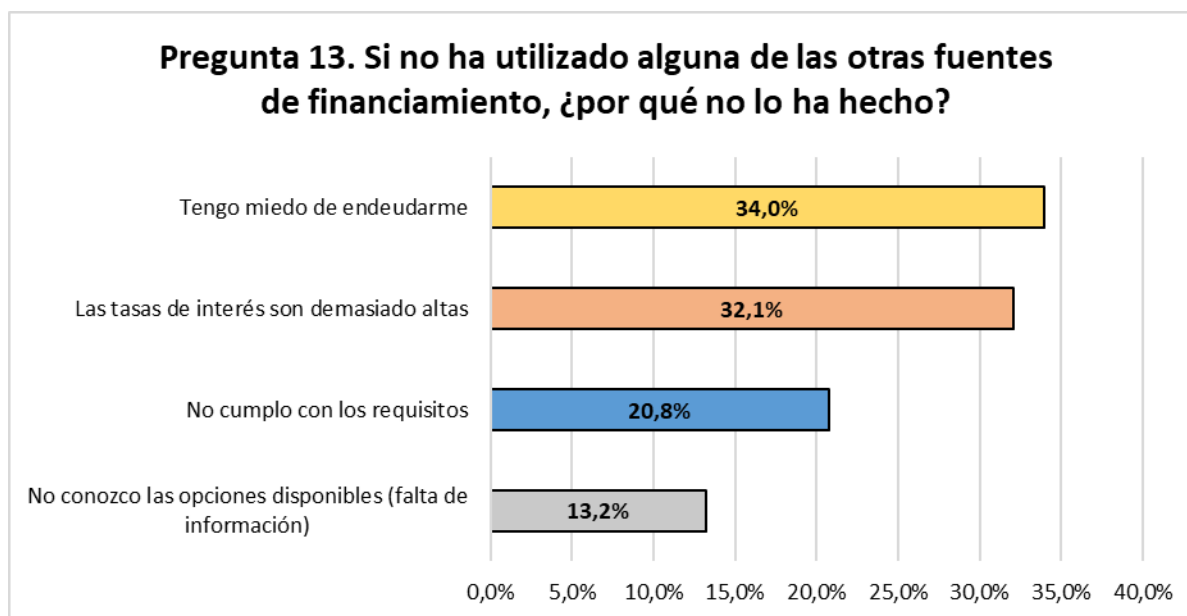
Grafico 12. Duodécima pregunta



La encuesta reveló que la principal fuente de financiamiento que utilizan los negocios informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba para iniciar o expandir sus negocios son los ahorros personales (capital propio), representando el 62,5% del total, como se muestra en el Grafico 12. Los préstamos de familiares o amigos (17,5%) y las líneas de crédito de bancos o entidades financieras (12,5%) también son fuentes de financiamiento importantes, pero menos utilizadas. Los programas gubernamentales de apoyo a vendedores (7,5%) solo beneficia a una pequeña fracción de los vendedores.

La prevalencia de los ahorros personales (capital propio) y los préstamos de familiares o amigos como principales fuentes de financiamiento coincide con el análisis realizado por la alcaldía de Bogotá, respecto a los vendedores informales. En donde se evidencia que solo una minoría de micro negocios tienen acceso a otras fuentes de financiamiento más allá de sus propios ahorros y los préstamos de su círculo social. Según el Dane (2022) “en su encuesta EMICRON, aproximadamente el 30% de los 5,3 millones de micro negocios en el país tienen acceso a financiamiento formal” (pág. 7). Esto se debe en gran parte a que no cumplen con los exigentes requisitos exigidos por las entidades financieras.

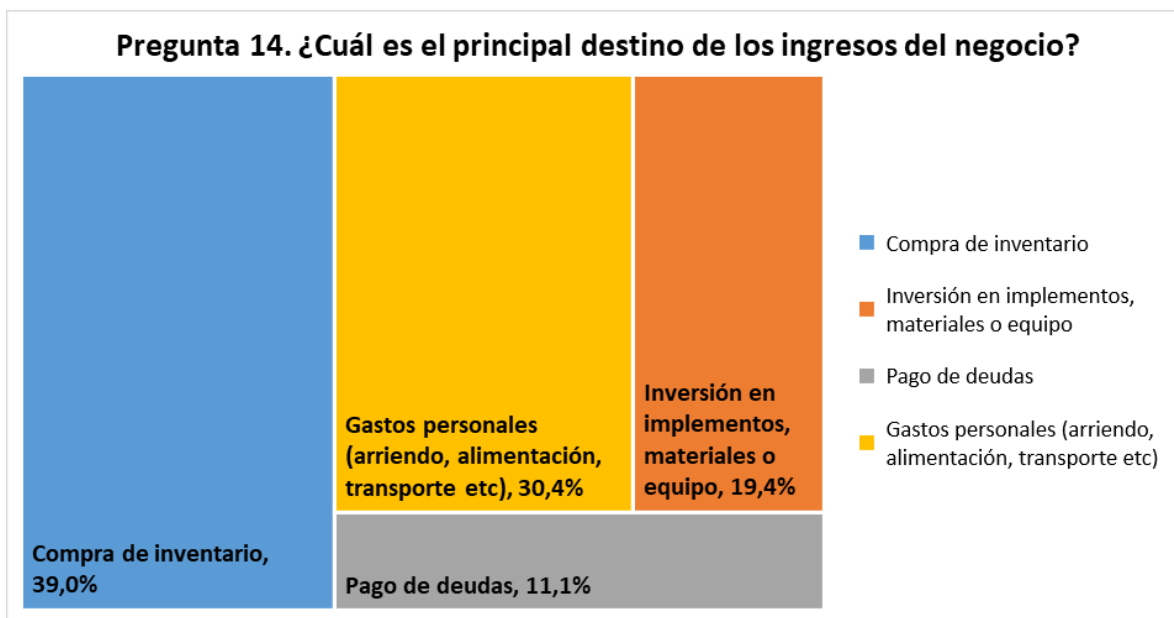
Grafico 13. Decimotercera pregunta



Según los datos presentados en el Grafico 13, la razón por la cual los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba no han recurrido a otras fuentes de financiamiento distintas a sus propios ahorros (capital propio) y préstamos de familiares o amigos, como se mencionó en la pregunta anterior (Grafico 12), es por el miedo de endeudarse, con un 34,0%. Le sigue el hecho de que consideran que las tasas de interés ofrecidas por las entidades financieras para un crédito son excesivamente altas, con un 32,1%. Además, un porcentaje significativo indicó que no cumplen con los requisitos necesarios (20,8%) y otro porcentaje mencionó la falta de información sobre las opciones disponibles en el mercado, con un 13,2%.

Esto indica que muchos de estos vendedores informales consideran que las tasas de interés ofrecidas por los bancos y entidades financieras son demasiado altas y temen no poder pagarlas, por lo que optan por no utilizar estas fuentes de financiamiento. Este temor al endeudamiento está vinculado con problemas pasados y presente de pago, ya que estas personas suelen tener un historial crediticio deficiente, lo que dificulta su acceso a créditos formales.

Grafico 14. Decimocuarta pregunta

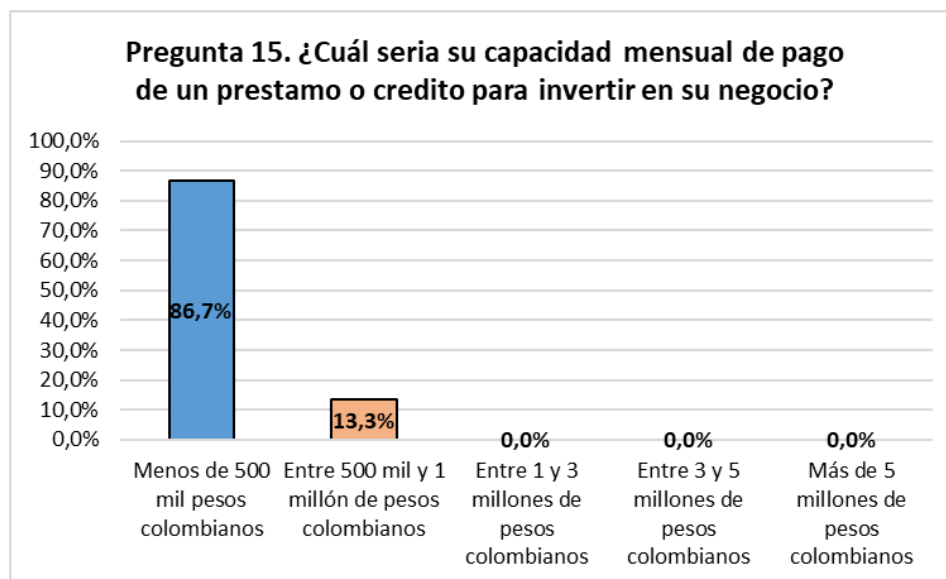


Los resultados de la encuesta revelan que, para los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, el destino principal de los ingresos del negocio es la compra de inventario, representando el 39,0% del total, como se muestra en el Grafico 14. Le sigue los gastos personales, con un 30,4%, seguido por la inversión en implementos, materiales o equipo (19,4%) y el pago de deudas (11,1%),

Esto sugiere que estos vendedores destinan una parte significativa de sus ingresos a mantener su inventario, lo que les permite mantener una oferta competitiva de productos, y también a cubrir sus necesidades personales básicas. Sin embargo, este enfoque limita su capacidad para invertir y ahorrar, como se refleja en el Grafico 10, en donde el 20,5% enfrenta dificultades para ahorrar.

Estos hallazgos confirman la naturaleza de subsistencia de estos negocios, como se planteó inicialmente en la investigación, en donde es evidente que el dinero que estas personas obtienen de sus negocios apenas les alcanza para abastecerlos y satisfacer sus necesidades básicas.

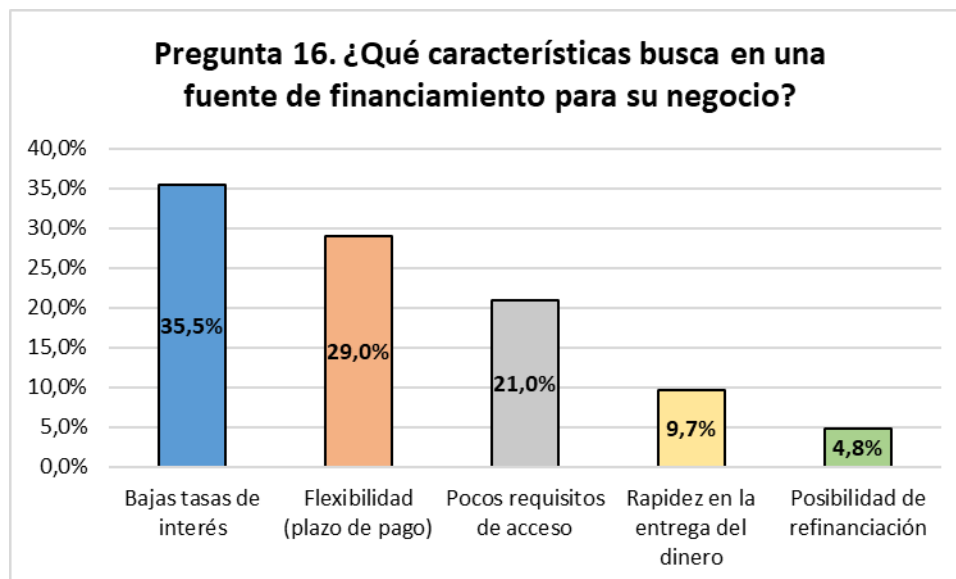
Grafico 15. Decimoquinta pregunta



De acuerdo con el Grafico 15, la mayoría de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba no tienen la capacidad de pagar un préstamo o crédito de más de 500 mil pesos colombianos mensuales (86,7%). Solo un pequeño porcentaje, el 13,3%, podría asumir préstamos o créditos en el rango de 500 mil a 1 millón de pesos colombianos mensuales. Ninguno de los vendedores encuestados podría pagar préstamos o créditos de entre 1 y 5 millones de pesos colombianos mensuales, o más de 5 millones.

Esta situación refleja la precariedad financiera en la que se encuentran estos vendedores informales. Factores como los bajos ingresos, tal como se analizó en la octava pregunta (Grafico 8), limitan su capacidad para asumir compromisos financieros, como préstamos o créditos. Además, la carencia de garantías y un historial crediticio deficiente, como se mencionó en la decimotercera pregunta (Grafico 13), dificultan aún más su acceso a financiamiento formal.

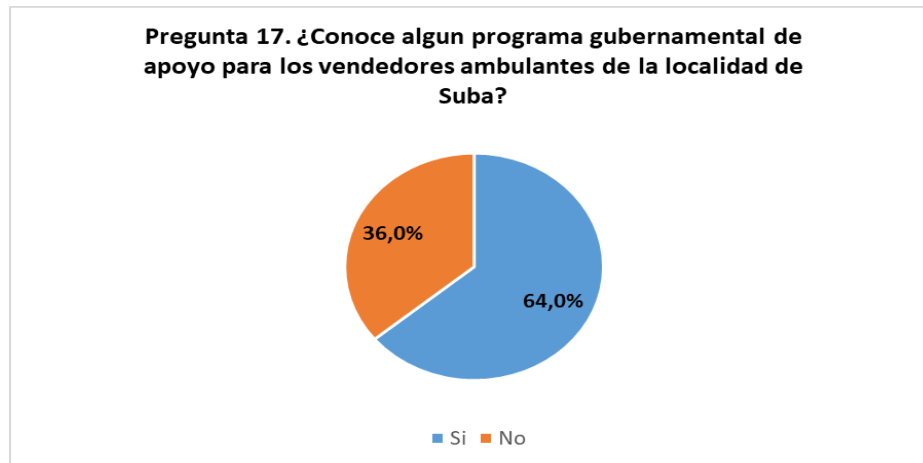
Grafico 16. Decimosexta pregunta



Según la encuesta, el 35,5% de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba consideran que las bajas tasas de interés son una de las características más importantes al elegir una fuente de financiamiento, como se muestra en el Grafico 16. En segundo lugar, la flexibilidad en los plazos de pago es valorada por el 29,0% de los encuestados, seguida por la importancia de pocos requisitos de acceso, con un 21,0%. La rapidez en la entrega del dinero y la posibilidad de refinanciación representan porcentajes menores, con un 9,7% y un 4,8% respectivamente.

Es evidente que, para estos vendedores informales, la característica más relevante al seccionar una fuente de financiamiento, generalmente un crédito bancario, es que las tasas de interés sean bajas. Sin embargo, aunque algunos de ellos puedan haber encontrado o aplicado a un crédito con una tasa preferencial ofrecida en el mercado por alguna entidad financiera, según Mora (2023) “al 66,7% de los micro negocios se le niega el acceso al crédito y al 40% se les niega el acceso a compañías de financiamiento” (párrafo. 3).

Grafico 17. Decimoséptima pregunta

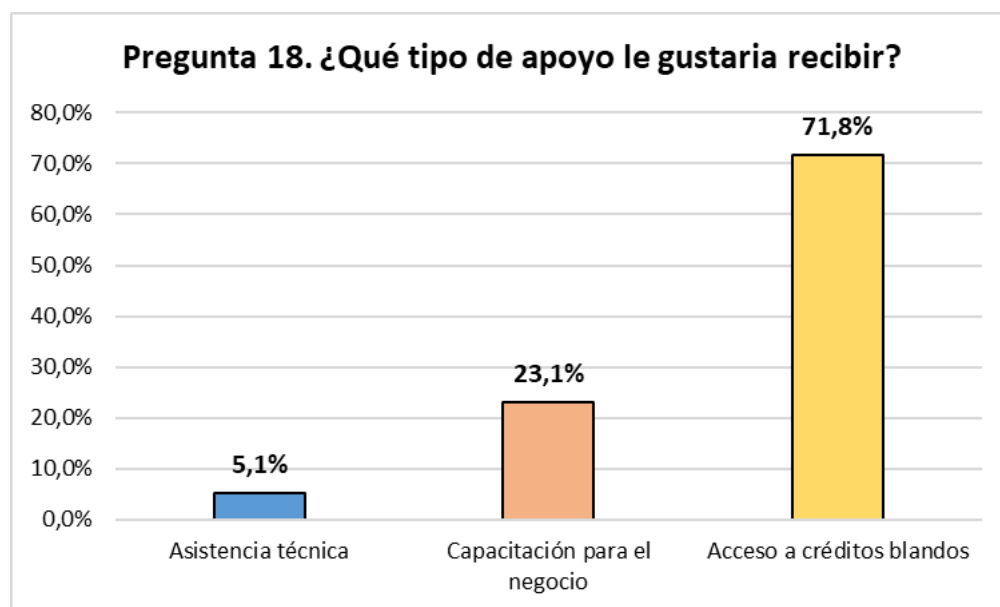


Según los datos del Grafico 17, el 64% de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba afirman conocer algún programa gubernamental de apoyo para los negocios informales de la localidad. Por otro lado, el 36% indican no tener conocimiento de ningún programa de apoyo. A los encuestados que respondieron afirmativamente se les preguntó sobre el programa de apoyo del gobierno que conocían. La mayoría de ellos mencionaron “Impulso Local”. Sin embargo, mucho señalaron que este programa solo benefició a unos pocos vendedores informales en los alrededores del Portal de Suba. Esto debido a que los requisitos exigidos para acceder al programa incluían que el negocio tuviera más de un año y medio de antigüedad, así como contar con contrato de arrendamiento y certificado de proveedores.

Figura 5. Fotografía de uno de los vendedores informales ubicado alrededor del Portal de Suba, el cual fue beneficiado con el programa del gobierno “Impulso Local”.



Grafico 18. Decimoctava pregunta



Los resultados de la encuesta revelan que la principal necesidad de apoyo para los negocios informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba es el acceso a créditos blandos, con un 71,8% del total, como se evidencia en el Grafico 18. Esto implica la solicitud de créditos con tasas de interés bajas y flexibilidad en los plazos de pago. En segundo lugar, se identifica la demanda de capacitación para mejorar la gestión de sus negocios, especialmente en contabilidad para el manejo adecuado de las finanzas y en servicios al cliente. Además, un pequeño porcentaje, el 5,1% menciona la necesidad de asistencia técnica, especialmente de sus casetas.

Estos hallazgos corroboran la necesidad predominante de acceso a créditos blandos para los vendedores informales. Es crucial implementar programas de apoyo que ofrezcan créditos flexibles dirigidos específicamente a este sector, lo que no solo promoverá el crecimiento y la estabilidad de sus negocios, sino también fomentará una mayor formalización. Según datos del Dane (2021) “se estima que más del 74,9% de los micro negocios en las localidades de Bogotá operan sin estar registrados en la cámara de comercio” (pág. 155).

Esta situación destaca la urgencia de implementar medidas que faciliten la formalización de estos negocios, y una estrategia efectiva podría ser brindarles acceso a fuentes de financiamiento (créditos) adaptadas a sus desafíos y necesidades, lo que podría ser un paso importante para el proceso de formalización de sus negocios.

6 CARACTERISTICAS Y DESAFIOS FINANCIEROS IDENTIFICADOS

El análisis detallado de la **investigación de mercados** realizada a los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, cruzado con los objetivos del trabajo de grado, nos permite extraer información significativa sobre sus fuentes de financiamiento, características y desafíos financieros.

Fuentes de financiamiento

En relación con el **primer objetivo específico**, se encontró que la principal fuente de financiamiento para los vendedores informales son sus ahorros personales (capital propio), utilizados por el 62,5% de ellos. Este dato evidencia la autogestión predominante en este sector. Sin embargo, el acceso a otras fuentes de financiamiento es limitado:

- Solo el 17,5% recurre a préstamos de familiares o amigos
- Apenas el 12,5% utiliza líneas de crédito de bancos o entidades financieras
- El programa gubernamental “Impulso Local” es utilizado por un escaso 7,5% de los vendedores, lo que resalta la necesidad urgente de ampliar la cobertura y efectividad de estas ayudas gubernamentales

Características y Desafíos Financieros

El **segundo objetivo específico** se centró en identificar las características y desafíos financieros de estos vendedores.

Las características más destacadas incluyen:

1. **Población envejecida y Predominio femenino:** La mayoría de los vendedores tienen 46 años o más (73,3%) y el 66,7% son mujeres, lo que subraya la importancia de este sector como fuente de empleo para poblaciones vulnerables.
2. **Bajo nivel educativo:** El 70% no ha superado la educación secundaria, lo que apunta a una necesidad crítica de programas de educación y capacitación.
3. **Concentración en venta de alimentos:** El 54,5% se dedica a la venta de alimentos, una actividad crucial para la alimentación local.

4. **Reciente establecimiento de negocios:** El 73,3% de los negocios tiene menos de 5 años de operación, mostrando un alto dinamismo y renovación en el sector.
5. **Operación unipersonal:** El 83,3% de los negocios son operados por una sola persona, reflejando la micro escala de estos negocios.
6. **Dependencia del transporte público:** El 67,0% de los clientes son usuarios de Transmilenio, destacando la importancia de este medio de transporte para su actividad comercial.
7. **Ingresos bajos:** El 56,7% de los vendedores generan ingresos mensuales inferiores a 1 millón de pesos colombianos, lo que indica una situación de vulnerabilidad económica.
8. **Reinversión de Ingresos:** El 39,0% de los ingresos se destinan a la compra de inventario, demostrando un ciclo continuo de reinversión en el negocio.

Los **desafíos financieros** identificados son los siguientes:

1. **Falta de capital:** El 55,0% señala la falta de capital inicial o para expansión como su principal desafío.
2. **Necesidad de crédito:** El 32,5 % necesita créditos para adquirir inventario o equipos.
3. **Presión por deudas:** El 10,0% enfrenta la presión de deudas pendientes.
4. **Acceso limitado a créditos:** El 34,1% menciona la falta de acceso a créditos y el 36,4% las altas tasas de interés como barreras importantes.
5. **Dificultad para ahorrar:** El 20,5% tiene dificultades para ahorrar.
6. **Falta de conocimiento financiero:** El 9,1% carece de conocimiento sobre finanzas, limitando su capacidad para manejar eficientemente sus recursos.
7. **Prevalencia de deudas:** El 84,0% tiene deudas pendientes, indicando una alta prevalencia de endeudamiento.
8. **Miedo al endeudamiento:** El 34,0% tiene miedo de endeudarse, agravado por las altas tasa de interés (32,1%).

- 9. Capacidad limitada de Pago:** El 86,7% no puede pagar cuotas de crédito superiores a 500 mil pesos colombianos mensuales.
- 10. Valoración de finanzas accesibles:** Los vendedores valoran bajas tasas de interés (35,5%) y flexibilidad en los plazos de pago (29,0%) al elegir una fuente de financiamiento.
- 11. Conocimiento y uso de programas gubernamentales:** El 64% conoce algún programa gubernamental de apoyo, pero solo el 36% ha recibido algún tipo de financiamiento.
- 12. Necesidades de Apoyo:** El acceso a créditos blandos (71,8%) y la capacitación en gestión empresarial y finanzas son las principales necesidades de apoyo identificadas.

El análisis detallado de la investigación de mercados a vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba revela un panorama complejo pero revelador sobre las fuentes de financiamiento, así como las características y desafíos financieras que enfrentan.

La predominancia de la autogestión financiera, junto con la falta de acceso a créditos y el limitado conocimiento en gestión financiera, resaltan la necesidad urgente de programas que brinden apoyo integral a este sector tanto en acceso a financiamiento como en educación y capacitación que promuevan el desarrollo de sus negocios. En última instancia, el cierre de estas brechas financieras no solo impulsará la estabilidad económica de los vendedores informales, sino también el crecimiento y desarrollo de la comunidad en su conjunto.

7 OPCIONES DE FINANCIAMIENTO SUGERIDAS

Considerando los datos obtenidos de la encuesta previamente analizada, se puede establecer un perfil financiero detallado para los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba. Esto permite dar respuesta al **tercer objetivo específico**, que sugiere las opciones de financiamiento más adecuadas para los negocios de estos vendedores, teniendo en cuenta sus desafíos financieros identificados.

Desafíos financieros

1. **Ingresos bajos:** Un 56,7% de los negocios reporta ingresos mensuales inferiores a 1 millón de pesos colombianos, mientras que el 40% indica ingresos mensuales entre 1 y 3 millones de pesos colombianos. Esto sugiere que el ingreso mensual promedio de estos negocios oscila entre 800.000 y 1.800.000 pesos colombianos.
2. **Capacidad de pago limitada:** El 86,7% de estos vendedores informales tiene una capacidad de pago mensual inferior a 500.000 pesos colombianos.
3. **Dificultad para acceder a financiamiento formal:** La informalidad de sus negocios les dificulta acceder a productos financieros tradicionales.
4. **Necesidad de financiamiento rápido y flexible:** Requieren créditos o préstamos con bajas tasas de interés, mínimos requisitos de acceso y desembolsos de dinero oportunos.

Por lo tanto, el perfil financiero vendedor informal ubicado alrededor del Portal de Suba se caracteriza de la siguiente manera:

1. **Ingresos mensuales:** Oscilan entre 800.000 y 1.800.000 de pesos colombianos.
2. **Capacidad de pago mensual (crédito/préstamo):** Inferior a 500.000 pesos colombianos.
3. **Necesidades:** bajas tasas de interés, pocos requisitos de acceso a créditos/préstamos y desembolso rápido del dinero (Ver gráfico 16)

Tipo de financiamiento apropiado

Tomando en cuenta este perfil, el tipo de financiamiento más apropiado para estos vendedores informales son los **créditos o préstamos online**. Estos se adaptan bien a pequeños negocios debido a sus:

- Pocos requisitos de acceso

- Ingresos mínimos del solicitante
- Desembolsos rápidos
- Tasas de interés competitivas

De acuerdo con esta información, las **opciones de financiamiento sugeridas** para estos vendedores informales según su perfil financiero son las siguientes:

7.1 PRÉSTAMO ONLINE SOLVENTA

Solventa es una entidad financiera que se especializa en ofrecer créditos dirigidos específicamente a pequeños negocios. A continuación, se detallan los aspectos clave del crédito:

Tabla 2.

Detalles/requisitos Préstamo Online (Solventa)

	Requisitos	Desembolso	Tasa E.A.	Desde	Hasta
Crédito Solventa	1. Cedula de ciudadanía 2. Cuenta bancaria personal	De inmediato (online)	33,09%	\$ 300.000 COP	\$5.000.000 COP

Adaptado de “Créditos”, Solventa.co, 2024. Detalles/requisitos préstamo Online, p 1.

El préstamo Online ofrecido por Solventa podría ser una opción a considerar. Además de las características financieras mencionadas anteriormente en la Tabla 2, esta entidad tiene la ventaja de no requerir de demasiados papeleos/requisitos para acceder al préstamo. Su enfoque está dirigido a negocios con ingresos inferiores a 3 millones de pesos colombianos, lo cual se alinea con el rango de ingresos mensuales de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba.

7.2 CRÉDITO LINERU

Lineru es una fintech (empresa de tecnología financiera) regulada por la Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia, se caracteriza por ofrecer créditos de forma virtual con la particularidad de desembolsar el dinero en un plazo máximo de 1 día hábil.

A continuación, se detallan los aspectos clave del crédito:

Tabla 3.

Detalles del crédito a 30 días (Lineru)

Crédito Lineru	Requisitos	Valor solicitado (Ejemplo)	Tasa E.A.	Valor a pagar
	1. Mayor de 18 años 2. Cedula de ciudadanía colombiana 3. Cuenta bancaria personal	400.000	32%	\$ 503.000 COP

Adaptado de “Créditos en línea”, Lineru.com, 2024. Calcula tu crédito, p 1.

Este crédito es parecido al anterior, sin embargo, presenta una tasa de interés más baja. Además, ofrece un atractivo beneficio adicional: si el vendedor informal paga el crédito en los primeros 10 días, se le concede un descuento del 50% en los conceptos de intereses, seguro y administración. Tomando como referencia el ejemplo previo (Tabla 3), si el vendedor solicita un crédito de 400.000 y lo cancela dentro de este plazo, terminaría abonando aproximadamente 51.000 en intereses.

Esta opción puede ser una alternativa viable para situaciones imprevistas en las que el vendedor informal requiera de un monto específico de dinero, ya sea para la adquisición de inventario, gastos relacionados con el negocio u otros gastos imprevistos.

7.3 CRÉDITO RAPICREDIT

RapiCredit, es una compañía colombiana especializada en créditos rápidos, tiene como objetivo fomentar la inclusión financiera tanto para individuos como para pequeños negocios. Se distingue en el mercado por ofrecer tasas de interés competitivas, incluso por debajo del promedio, lo que la distingue del mercado. A continuación, se enumeran los aspectos clave de su crédito online:

Tabla 4.

Detalles del crédito online a 90 días (RapiCredit)

Crédito RapiCredit	Requisitos	Valor solicitado (Ejemplo)	Tasa E.A.	Plazo	Total a pagar
	1. Ser mayor de 18 años (colombiano) 2. Cuenta bancaria activa 3. No codeudores/papeleos	1.000.000 COP	29%	90 días	\$ 1.437.801

Adaptado de “Créditos”, RapiCredit.com, 2024. Calcula tu crédito online, p 1.

Esta alternativa representa otra fuente de financiamiento adecuada para los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba. A diferencia de las opciones previamente mencionadas, esta se destaca por ofrecer una tasa de interés competitiva y apropiada para estos negocios. Con una tasa efectiva anual del 29%, es 4 puntos porcentuales más baja que la primera opción (préstamo en línea Solventa) y 3 puntos porcentuales más baja que la segunda opción (crédito en línea Lineru).

Es importante resaltar que, según el ejemplo de cálculo de crédito presentado en la Tabla 4, las cuotas mensuales para este crédito de 1.000.000 de pesos colombianos, con una tasa efectiva anual de 29%, serían aproximadamente de 479.000 pesos colombianos. Este monto se encuentra en línea con la capacidad de pago analizada en el gráfico 15, que indica que estos vendedores tienen una capacidad de pago mensual inferior a 500.000 pesos colombianos.

7.4 PROGRAMA “IMPULSO LOCAL” ALCALDÍA DE BOGOTÁ

El programa “Impulso local”, promovido por la alcaldía de Bogotá, ofrece incentivos económicos que oscilan entre 1 y 3 millones de pesos colombianos a pequeños negocios de la ciudad, con el objetivo de fomentar su crecimiento. Este programa se implementa a través de convocatorias a lo largo del año.

A continuación, se detallan los beneficios y requisitos del programa:

Beneficios:

- Incentivos económicos de entre 1 y 3 millones de pesos colombianos

- Participación en ferias de emprendimiento
- Formación en habilidades comerciales y digitales

Requisitos:

- Documento de identidad colombiano
- Operar un micro negocio, ya sea formal o informal, con al menos un año de antigüedad
- El micro negocio de estar ubicado dentro de las 20 localidades de Bogotá.
- Presentar evidencia de facturación que respalde el funcionamiento del negocio

Este programa puede resultar especialmente útil para los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba. Estos deben presentarse a las convocatorias, dado que este programa gubernamental está dirigido específicamente a su sector (los pequeños negocios) y sus requisitos para aplicar son mínimos.

7.5 PROGRAMA DE FORMACIÓN Y CAPACITACION (IPES)

Finalmente, se sugiere el programa de formación y capacitación ofrecido por el IPES (instituto para la Economía Social). Aunque no se trate directamente de una fuente de financiamiento, este programa proporciona a los vendedores informales conocimientos en finanzas que puede ser de gran importación para mejorar su propuesta de valor en el futuro, especialmente al presentarse a convocatoria de financiamiento.

Es fundamental resaltar que el IPES también ofrece programas relacionados con el sector de alimentos y bebidas. Esto podría ser extremadamente beneficioso para los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, dado que el 54% de los negocios en esta zona se dedican a la venta de alimentos, como se evidencio previamente en el Grafico 4.

Los cursos disponibles incluyen:

- Manipulación de alimentos
- Implementación de etiquetado de alimentos
- Participación en talleres y sesiones relacionadas con sector de alimentos y bebidas
- Mejora de la calidad de los productos ofrecidos mediante asistencia técnica

En definitiva, tanto los créditos y préstamos Online como Solventa, Lineru y Rapicredit, son opciones de financiamiento adecuadas para los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, dado que se adaptan a sus necesidades financieras. Además, los programas de

apoyo del gobierno colombiano como Impulso local y los programas de formación y capacitación del IPES también representan buenas opciones, ya que ofrecen no solo financiamiento, sino también orientación diseñada específicamente para los negocios de vendedores informales.

8 PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO

Nombre del programa: Incentivo Financiero Local (microcrédito)

Descripción:

La presente propuesta de financiamiento (programa de microcrédito) está enfocada en los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, tomando como base el perfil financiero, características y desafíos de sus negocios previamente analizados en las respuestas de la encuesta aplicada (ver Gráficos 1 al 18).

Esta propuesta consiste en establecer una colaboración entre el Instituto para la Economía Social (IPES), que se enfoca en el sector de vendedores informales en Bogotá, y entidades financieras, con el fin de ofrecer un programa de microcréditos con tasas de interés preferenciales por debajo de las tasas regulares para estos negocios.

Objetivo: Facilitar el acceso a microcréditos para pequeños negocios informales de vendedores ubicados en los alrededores del Portal de Suba, con el fin de estimular su crecimiento económico y fomentar la inversión en sus negocios.

Característica principal del programa:

1. Tasas de interés preferenciales: Ofrecer tasas de interés significativamente más bajas que las del mercado para pequeños negocios informales de vendedores ubicados en los alrededores del Portal de Suba.
2. Plazo de pago flexibles: Ofrecer plazos de pago adaptados a la capacidad de endeudamiento de los pequeños negocios informales de vendedores ubicados en los alrededores del Portal de Suba.

Contexto/perfil financiero (vendedores informales)

- La encuesta reveló que la mayoría de los negocios informales ubicados cerca del Portal de Suba generan menos de 1 millones de pesos colombianos al mes (56,7%, ver Gráfico 8).
- Los principales desafíos financieros que enfrentan los vendedores informales incluyen la falta de capital para iniciar o expandir sus negocios, afectando al 55% de los encuestados (ver Gráfico 9).

- Los obstáculos financieros más comunes son la falta de acceso a créditos (34,1% de los encuestados) y las altas tasas de interés (36,4%, ver Gráfico 10).
- La principal fuente de financiamiento para iniciar o expandir sus negocios es el ahorro personal (62,5%, ver Gráfico 12).
- Los vendedores informales evitan recurrir a otras fuentes de financiamiento debido al miedo al endeudamiento (34,0%) y a las altas tasas de interés ofrecidas por las entidades financieras (32,1%, ver Gráfico 13).
- La mayoría de los ingresos del negocio se destinan a la compra de inventario (39,0%, ver Gráfico 14).
- La capacidad de pago de préstamos o créditos es limitada para la mayoría, con un 86,7% no pudiendo pagar más de 500 mil pesos colombianos mensuales (ver Gráfico 15).
- Las bajas tasas de interés son una consideración importante para el 35,5% al elegir una fuente de financiamiento (ver Gráfico 16).
- La principal necesidad de apoyo para estos negocios informales es el acceso a créditos blandos (bajas tasas de interés), con un 71,8% del total (ver Gráfico 18).

Justificación

La propuesta se justifica en el análisis del Gráfico 16, donde se identifica que el principal desafío para los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba al elegir una fuente de financiamiento, especialmente un crédito bancario, reside en la importancia de contar con tasas de interés bajas. Este hallazgo resalta la necesidad de ofrecer condiciones financieras favorables para este sector.

Además, al considerar los desafíos financieros previamente mencionados, como la falta de acceso a créditos y las altas tasas de interés, se refuerza la relevancia y pertinencia de la propuesta de microcréditos con tasas preferenciales y plazos de pago flexibles para estos vendedores informales.

Análisis tasas de interés (microcréditos)

Al investigar las tasas de interés ofrecidas por las principales entidades financieras de Colombia para microcréditos, se observa lo siguiente:

Tabla 5.

Tasas promedio de entidades financieras colombianas para microcréditos

Microcrédito	Entidad financiera	Tasa Promedio Ponderado
	Banco Av Villas	25,62%
	Banco Davivienda	22,81%
	Banco Caja Social	39,86%
	Bancoldex	24,92%
	Banco Cotrafa	30,41%
	Banco Scotiabank Colpatria	21,53%
	Bancolombia	40,05%
Tasa Promedio		30,61%

Adaptado de “microcréditos”, Larepublica.co, 2023-2024. Tasa de interés para microcréditos, p 1.

Se puede evidenciar que las tasas de interés para microcréditos en Colombia siguen siendo notablemente elevadas, como se muestra en la Tabla 5. Según los datos de la Superintendencia Financiera de Colombia (2024) “la tasa efectiva anual promedio para los micro negocios es del 37,55%” (párrafo. 4). Esta realidad resalta la dificultad que enfrentan los pequeños negocios para acceder a financiamiento a tasas accesibles, lo cual obstaculiza el crecimiento y desarrollo de sus negocios.

Antes de determinar el rango adecuado para la tasa preferencial del programa Incentivo Financiero Local (microcrédito), es fundamental analizar el impacto que tiene para estos vendedores informales el acceso a créditos con las tasas de interés actuales. Para ilustrar este punto, vamos a considerar un escenario práctico: una tasa efectiva anual (real) del 37,55%, un monto financiero de 3 millones de pesos colombianos (dado que los microcréditos disponibles en el mercado raramente superan esta cifra), que refleja las características de los negocios de los vendedores informales mencionados anteriormente, y un plazo de pago de 6 meses, ya que los microcréditos ofrecidos por las entidades financieras generalmente tienen un plazo máximo de pago de entre 1 y 6 meses.

Detalles del financiamiento:

- Monto del financiamiento: 3 millones de pesos colombianos
- Plazo de pago: 6 meses
- Tasa de interés efectiva anual (actual promedio del mercado para microcréditos): 37,55%

La amortización del crédito se presenta a continuación:

Tabla 6.

Amortización microcrédito con tasa promedio actual

Monto del financiamiento:	\$ 3.000.000
Plazo (6 meses)	6 cuotas
Tasa Efectiva anual	37,55%
	2,69% MV

NO	CUOTA	INTERES	ABONO	SALDO
0				\$ 3.000.000
1	\$ 548.160,06	\$ 80.772,56	\$ 467.387,49	\$ 2.532.612,51
2	\$ 548.160,06	\$ 68.188,53	\$ 479.971,52	\$ 2.052.640,98
3	\$ 548.160,06	\$ 55.265,69	\$ 492.894,37	\$ 1.559.746,62
4	\$ 548.160,06	\$ 41.994,91	\$ 506.165,15	\$ 1.053.581,47
5	\$ 548.160,06	\$ 28.366,82	\$ 519.793,23	\$ 533.788,24
6	\$ 548.160,06	\$ 14.371,81	\$ 533.788,24	\$ 0,00
	\$ 3.288.960,33			

PAGO DE INTERESES	\$ 288.960,33	110%
--------------------------	---------------	-------------

La amortización del microcrédito revela que la cuota mensual a pagar por estos vendedores informales sería de \$ 548.160 pesos colombianos, como se evidencia en la Tabla 6. Sin embargo, esto plantea un problema significativo, dado que como se analizó anteriormente, la capacidad de pago es limitada para la mayoría, con un 87% incapaz de pagar más de \$ 500.000 pesos

colombianos mensuales (ver Gráfico 15). Además, se estaría pagando \$ 288.960 pesos colombianos en intereses lo que representa el +10% de la deuda.

El microcrédito tiene una tasa efectiva anual (real) del 37,55%, y el monto financiado es de 3 millones de pesos colombianos, una cifra que refleja las características de los negocios de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba y un pago de 6 meses (6 cuotas), ya que los microcréditos ofrecidos por las entidades financieras generalmente tienen un plazo máximo de pago de entre 1 y 6 meses.

Ahora bien, si se aumenta el monto del financiamiento a \$ 5 millones de pesos colombianos y se extienden un plazo a 12 meses, la amortización quedaría de la siguiente manera:

Tabla 7.

Amortización microcrédito segundo caso

Monto del financiamiento:	\$ 5.000.000
Plazo (12 meses)	12 cuotas
Tasa Efectiva anual	37,55%
	2,69% MV

NO	CUOTA	INTERES	ABONO	SALDO
0				\$ 5.000.000
1	\$ 493.132,08	\$ 134.620,94	\$ 358.511,15	\$ 4.641.488,85
2	\$ 493.132,08	\$ 124.968,31	\$ 368.163,77	\$ 4.273.325,09
3	\$ 493.132,08	\$ 115.055,80	\$ 378.076,28	\$ 3.895.248,81
4	\$ 493.132,08	\$ 104.876,41	\$ 388.255,67	\$ 3.506.993,13
5	\$ 493.132,08	\$ 94.422,94	\$ 398.709,14	\$ 3.108.283,99
6	\$ 493.132,08	\$ 83.688,02	\$ 409.444,06	\$ 2.698.839,93
7	\$ 493.132,08	\$ 72.664,07	\$ 420.468,01	\$ 2.278.371,92
8	\$ 493.132,08	\$ 61.343,31	\$ 431.788,77	\$ 1.846.583,15
9	\$ 493.132,08	\$ 49.717,75	\$ 443.414,33	\$ 1.403.168,82
10	\$ 493.132,08	\$ 37.779,18	\$ 455.352,90	\$ 947.815,92
11	\$ 493.132,08	\$ 25.519,17	\$ 467.612,91	\$ 480.203,01
12	\$ 493.132,08	\$ 12.929,08	\$ 480.203,01	\$ 0,00
	\$ 5.917.584,98			

PAGO DE INTERESES	\$ 917.584,98	118%
--------------------------	---------------	-------------

En este segundo escenario, aunque se haya ampliado el plazo de pago y el monto del financiamiento, las cuotas mensuales siguen rozando el límite de los \$ 500.000 pesos colombianos. Esto indica que los vendedores informales analizados previamente estarían en el borde de su capacidad de pago. Además, se estarían destinando casi \$ 1.000.000 de pesos colombianos

únicamente a intereses. Es importante destacar que se aplican plazos de pago inferiores a 1 año de acuerdo con las características de los microcréditos ofrecidos en el mercado por las entidades financieras. Esto se hace con el objetivo de minimizar los intereses que los vendedores deben pagar y liquidar la deuda lo más rápido posible.

Entonces, para determinar el valor óptimo de la tasa de interés (preferencial) y el plazo de pago que no exceda el indicador de pago máximo de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, es esencial llevar a cabo un cálculo detallado, que se presenta a continuación:

Tabla 8.

Comparativa entre el microcrédito actual con tasas de interés y plazo de pago estándar versus nuevo microcrédito con tasa preferencial y plazos de pago flexibles

MICROCREDITO ANTES (CON TASA ACTUAL)						
Monto del financiamiento	\$	3.000.000				
Tasa Efectiva anual	NÚMERO DE CUOTAS	CUOTA MENSUAL	TOTAL INTERESESES	COSTO TOTAL	CAPACIDAD DE PAGO MENSUAL	INDICADOR CAPACIDAD DE PAGO VENDEDOR INFORMAL
37,55%	6	\$ 548.160,06	\$ 288.960,33	\$ 3.288.960,33	\$ 499.000	110%
2,69%						

MICROCREDITO NUEVO (CON TASA PREFERENCIAL Y PLAZO DE PAGO FLEXIBLE)						
Tasa Efectiva anual	NÚMERO DE CUOTAS	CUOTA MENSUAL	TOTAL INTERESESES	COSTO TOTAL	CAPACIDAD DE PAGO MENSUAL	INDICADOR CAPACIDAD DE PAGO VENDEDOR INFORMAL
17,55%	12	\$ 272.588,51	\$ 271.062,16	\$ 3.271.062,16	\$ 499.000	55%
1,36%						
16,55%	12	\$ 271.360,16	\$ 256.321,95	\$ 3.256.321,95	\$ 499.000	54%
1,28%						
15,55%	12	\$ 270.125,18	\$ 241.502,20	\$ 3.241.502,20	\$ 499.000	54%
1,21%						
13,55%	12	\$ 267.635,00	\$ 211.620,02	\$ 3.211.620,02	\$ 499.000	54%
1,06%						
11,55%	12	\$ 265.117,28	\$ 181.407,31	\$ 3.181.407,31	\$ 499.000	53%
0,92%						
10,55%	12	\$ 263.847,86	\$ 166.174,31	\$ 3.166.174,31	\$ 499.000	53%
0,84%						

Para asegurar que el índice de capacidad de pago máximo de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba no sobrepase el 100% e idealmente se mantenga cerca del 50%, es esencial proporcionar microcréditos con condiciones favorables. Esto implica tasas de interés por debajo del 37,55% como se evidencia en la Tabla 8, preferiblemente no superiores al 17,55%, plazos de pago más extendidos y montos adaptados a sus necesidades específicas.

Al contrastar estos requisitos con los microcréditos actualmente disponibles en el mercado, que típicamente ostentan una tasa efectiva anual del 37,55%, y un plazo de pago promedio de aproximadamente 6 meses y un monto estándar de 3 millones de pesos, se evidencia la necesidad de una oferta más favorable. Con un enfoque mejorado, las cuotas serían considerablemente

menores, el total de intereses pagados sería reducido, y el costo total del microcrédito se vería disminuido. Por lo tanto, ofrecer microcréditos con condiciones favorables ayudaría a los vendedores informales a gestionar mejor su deuda y mantener un nivel de endeudamiento saludable, lo que a su vez podría contribuir a su estabilidad financiera y el desarrollo de sus negocios.

9 CONCLUSIONES FINALES DEL TRABAJO

En relación con los resultados de la investigación de mercados realizada (Capítulo 5) a vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba y el desarrollo del presente trabajo, se extraen las siguientes conclusiones finales para cada objetivo específico.

Objetivo Específico 1: Conocer las fuentes de financiamiento comúnmente utilizadas por los vendedores informales

1. Los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba se financian principalmente con ahorros personales (capital propio), representando el 62,5% del total.
2. Otras fuentes de financiamiento menos utilizadas son los préstamos de familiares o amigos (17,5%) y las líneas de crédito de bancos o entidades financieras (12,5%).
3. El programa del gobierno “Impulso Local”, es el único recurso gubernamental utilizado por estos vendedores informales para financiarse, el cual beneficia solamente a una pequeña fracción de este sector (7,5%), lo que indica una necesidad de ampliar su cobertura y efectividad.

Objetivo específico 2: Identificar las características y desafíos financieros a los que se enfrentan los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba en sus negocios

Características:

1. La mayoría de los vendedores informales se encuentran en el rango de edad de 46 años o más (73,3%), lo que sugiere una población envejecida en ese sector
2. Predomina el género femenino entre los vendedores informales (66,7%), destacando la participación activa de las mujeres en este sector
3. El nivel educativo de los vendedores informales es generalmente bajo, con un 70% que no ha superado la educación secundaria. Esto resalta la necesidad de fortalecer la formación y capacitación para este sector.
4. Los negocios informales de este sector se concentran principalmente en la venta de alimentos (54,5%), evidenciando la importancia de este sector en la alimentación local.
5. La mayoría de los negocios informales tienen menos de 5 años de operación (73,3%), lo que indica un alto grado de dinamismo en este sector.
6. Los negocios informales son generalmente operados por una sola persona (83,3%), reflejando la naturaleza de micro negocios de este sector.
7. Los principales clientes de los vendedores informales son los usuarios de Transmilenio (67,0%), lo que resalta la relevancia de este medio de transporte para la actividad informal del sector.

8. La mayoría de los negocios informales generan ingresos mensuales inferiores a 1 millón de pesos colombianos (56,7%), lo que indica una condición de vulnerabilidad económica en este sector.
9. El destino principal de los ingresos de los negocios informales es la compra de inventario (39,0%), evidenciando la reinversión de recursos para el desarrollo del negocio.

Desafíos financieros

1. La falta de capital inicial o para la expansión del negocio (55,0%) representa el principal desafío financiero que enfrentan los vendedores informales de este sector.
2. La necesidad de crédito para adquirir inventario o equipos (32,5%) también se indica como un desafío significativo para este sector
3. El pago de deudas pendientes (10,0%) genera presión financiera sobre los vendedores informales, limitando su capacidad de inversión y crecimiento.
4. La falta de acceso a créditos (34,1%) y las altas tasas de interés (36,4%) dificultan el acceso al financiamiento formal para los vendedores informales de este sector.
5. La dificultad para ahorrar (20,5%) y la falta de conocimiento sobre finanzas (9,1%) también son factores que limitan la capacidad financiera de este sector.
6. El 84,0% de los vendedores informales tiene deudas pendientes asociadas a su negocio, lo que indica una alta prevalencia del endeudamiento en este sector.
7. El miedo de endeudarse (34,0%) y las altas tasas de interés (32,1%) son las principales razones por la que los vendedores informales de este sector no recurren a fuentes de financiamiento formales
8. La mayoría de los vendedores informales no tienen la capacidad de pagar un préstamo o crédito con cuotas superiores a 500 mil pesos colombianos mensuales (86,7%), lo que limita sus opciones de financiamiento
9. Las características más valoradas al elegir una fuente de financiamiento son las bajas tasas de interés (35,5%) y la flexibilidad en los plazos de pago (29,0%).
10. El 64% de los vendedores informales conocen algún programa gubernamental de apoyo (Impulso Local”, pero solo un 36% ha recibido algún tipo de financiamiento.
11. El acceso a créditos blandos (71,8%) y la capacitación en gestión empresarial y finanzas son las principales necesidades de apoyo identificadas para estos vendedores informales.

Objetivo específico 3: Sugerir las opciones de financiamiento del mercado más adecuadas para los negocios de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, considerando sus características y desafíos financieros identificados.

Desafíos financieros

Los principales desafíos financieros que enfrentan los vendedores informales del Portal de Suba son:

1. **Ingresos bajos:** El 56,7% de los negocios reportan ingresos mensuales inferiores a 1 millón de pesos colombianos
2. **Limitada capacidad de pago:** El 86,7% de estos vendedores informales tiene una capacidad de pago mensual inferior a 500.000 pesos colombianos
3. **Dificultad para acceder a financiamiento formal:** La informalidad de sus negocios limita su acceso a productos financieros tradicionales
4. **Necesidad de financiamiento rápido y flexible:** Requieren créditos o préstamos con bajas tasas de interés, pocos requisitos de acceso y desembolsos de dinero oportunamente.

Perfil Financiero

De los desafíos financieros identificados, se concluye en que el perfil financiero de estos vendedores informales es caracterizado por:

1. Ingresos mensuales: Entre 800.000 y 1.800.000 pesos colombianos
2. Capacidad de pago mensual: Inferior a 500.000 pesos colombianos
3. Necesidades: Bajas tasas de interés, mínimos requisitos de acceso y rapidez en el desembolso del dinero.

Tipo de Financiamiento más apropiado

Tomando en consideración el análisis del perfil financiero de los vendedores informales situados en los alrededores del Portal de Suba, se llegó a la conclusión de que el tipo de financiamiento más apropiado para estos son los créditos o préstamos online debido a su enfoque en pequeños negocios y sus pocos requisitos de acceso, ingresos mínimos del solicitante, desembolsos rápidos y tasas de interés competitivas.

Opciones de financiamiento sugeridas

Se seleccionaron tres opciones de financiamiento que se ajustan mejor a su perfil financiero, el cual fue elaborado previamente teniendo en cuenta sus características y desafíos específicos. Además, como complemento a estas opciones de financiamiento, se recomendaron dos programas gubernamentales diseñados específicamente para brindar apoyo a los vendedores informales de la localidad de Suba. Estos programas tienen como objetivo proporcionar recursos y herramientas adicionales para fortalecer sus negocios y mejorar su situación financiera.

Las opciones de financiamiento recomendadas son las siguientes:

Créditos/Prestamos Online

1. **Préstamo Online (Solventa):** Se recomendó esta entidad debido a su proceso simplificado de solicitud, que no requiere una carga excesiva de requisitos. Dirigido a pequeños negocios con ingresos inferiores a 3 millones de pesos colombianos, lo cual coincide con el perfil financiero de los vendedores informales ubicados alrededor del Portal de Suba
2. **Credito (Lineru):** Se sugirió este crédito online por su particularidad de desembolsar el dinero en un plazo máximo de 1 día hábil, ofrecer un descuento del 50% por pago anticipado y exigir como requisito únicamente contar con una cuenta bancaria, lo cual se ajusta a las necesidades demandadas por los vendedores informales de este sector.
3. **Rapicredit:** Se recomendó este crédito online porque a diferencia de las opciones previamente mencionadas, esta se destaca por ofrecer una tasa de interés competitiva (la más baja del mercado) 29% anual y cuotas mensuales acordes a la capacidad de pago de estos vendedores informales.

Programas Gubernamentales

1. **Impulso Local (Alcaldía de Bogotá):** Se recomendó porque es un programa enfocado especialmente en vendedores informales de Bogotá y ofrece incentivos económicos entre 1 y 3 millones de pesos colombianos y sus requisitos para aplicar son mínimos, además de formación en habilidades comerciales y digitales.
2. **Programa de Formación y capacitación (IPES):** Este programa del Instituto para la Economía Social proporciona a vendedores informales conocimientos sobre finanzas que podrían mejorar su respuesta de valor al buscar financiamiento. Además, ofrece cursos relacionados con alimentos y bebidas, beneficiando a los vendedores informales cercano

al Portal de Suba, donde la mayoría de sus negocios se dedican a la venta de alimentos (54%).

Por último, la propuesta de financiamiento “Incentivo Local Financiero” se presenta como una alternativa viable para facilitar el acceso a financiamiento a los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba. La propuesta se fundamenta en el análisis de las características y desafíos financieros de estos negocios, evidenciando la necesidad de condiciones crediticias más favorables que las ofrecidas actualmente por las entidades financieras.

Se propuso establecer un programa de microcréditos con las siguientes características:

1. **Tasas de interés preferenciales:** Significativamente más bajas que las del mercado, alrededor del 17,55% anual.
2. **Plazos de pago flexibles:** Adaptados a la capacidad de pago de los vendedores informales, con plazos que podrían extenderse hasta 12 meses.
3. **Montos de financiamiento ajustables:** A las necesidades específicas de cada negocio, considerando montos que podrían llegar hasta 5 millones de pesos colombianos.

Estas condiciones favorables permitirían a los vendedores informales:

1. Reducir significativamente el costo total de microcrédito
2. Gestionar mejor su deuda y mantener un nivel de endeudamiento saludable
3. Acceder a capital para invertir a sus negocios, impulsar su crecimiento y formalizarse

La implementación del programa requeriría la colaboración entre el Instituto para la Economía Social (IPES) y entidades financieras. El IPES aportaría su conocimiento y experiencia en el sector de vendedores informales en Bogotá, mientras que las entidades financieras proporcionarían los recursos financieros para otorgar los microcréditos.

En conclusión, este trabajo ha proporcionado una visión detallada de las fuentes de financiamiento, características y desafíos financieros enfrentados por los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba. A través de un análisis exhaustivo de estos aspectos, se han identificado opciones de financiamiento adecuadas que podrían contribuir significativamente a mejorar la situación económica de este sector. Las opciones de financiamiento propuestas, tanto en términos de créditos y préstamos en línea como de programas gubernamentales de apoyo, tienen como objetivo no solo aliviar las dificultades financieras actuales, sino también fomentar el crecimiento y formalización de estos negocios.

Particularmente relevante es la propuesta “Incentivo Financiero Local” de microcréditos, la cual debería ser considerada. Por lo tanto, es fundamental que tanto el sector público como las instituciones gubernamentales trabajen de la mano para ofrecer soluciones financieras accesibles y oportunidades de crecimiento que impulsen el desarrollo sostenible de estos negocios informales y contribuyan al bienestar económica de la comunidad en general.

10 LIMITACIONES

A pesar de los esfuerzos realizados en la investigación, es esencial considerar las siguientes limitaciones:

1. Alcance Geográfico: La implementación del programa (propuesta de financiamiento) se centra exclusivamente en los vendedores informales situados en los alrededores del Portal de Suba. Esta limitación geográfica puede restringir la accesibilidad y el impacto del programa en otros sectores de la ciudad de Bogotá que también podrán beneficiarse de iniciativas similares.
2. Generalización de resultados: La investigación realizada se basó en una muestra específica de vendedores informales en la localidad de Suba. Esta restricción puede afectar la generalización de los resultados obtenidos y la extensión de las conclusiones a otras áreas geográficas o grupos de vendedores informales con características diferentes.
3. Dependencia colaboración entre entidades: El éxito del programa de microcrédito propuesto esta intrínsecamente ligado a la colaboración entre el Instituto para la Economía Social (IPES) y las entidades financieras. Sin embargo, esta colaboración puede enfrentar desafíos administrativos o de coordinación que podrían obstaculizar la implantación y ejecución del programa de manera eficiente.
4. Evaluación continua: El monitoreo y la evaluación continua son fundamentales para asegurar la efectividad y el impacto positivo del programa a lo largo del tiempo. La falta de seguimiento podría dificultar la identificación de problemas o aspectos a mejorar, lo que podría limitar el cumplimiento de los objetivos establecidos y la maximización del beneficio para los vendedores informales participantes

Aunque el programa de microcrédito propuesto tiene el potencial de proporcionar beneficios significativos a los vendedores informales ubicados alrededor del Portal de Suba, es importante reconocer estas limitaciones y abordarlas proactivamente para optimizar la eficacia y la sostenibilidad del programa a largo plazo.

11 IMPACTO / RECOMENDACIONES / TRABAJOS FUTUROS

Impacto y recomendaciones

El análisis exhaustivo de las características y desafíos financieros que enfrentan los vendedores informales en los alrededores del Portal de Suba resalta la importancia crítica de implementar medidas concretas para mejorar su situación económica y promover su desarrollo sostenible. A partir de las conclusiones extraídas del estudio de mercado, se desprenden varias recomendaciones y áreas de enfoque para futuros trabajos:

1. **Mejora de acceso a financiamiento:** Es fundamental que las instituciones gubernamentales y financieras trabajen en conjunto para desarrollar y promover productos financieros que se adapten a las necesidades y capacidades financieras de los vendedores informales. Esto incluye la reducción de barreras de acceso, tasas de interés competitivas y plazos flexibles de pago.
2. **Apoyo gubernamental:** Los programas de apoyo gubernamentales como “Impulso Local” son herramientas valiosas que deben ser ampliadas y fortalecidas. Además de proporcionar recursos financieros, estos programas deben enfocarse en brindar asesoramiento y apoyo técnico a los vendedores informales para maximizar su impacto.
3. **Brindar capacitación:** La capacitación en gestión de negocios y finanzas es esencial para empoderar a los vendedores informales y mejorar su capacidad para administrar sus negocios de manera efectiva. Programas ofrecidos por el Instituto para la Economía Social (IPES) son fundamentales para brindarles las habilidades necesarias para prosperar en un entorno competitivo.
4. **Desarrollar microcréditos específicos:** La creación de un programa de microcréditos con condiciones preferenciales, como tasas de interés bajas y plazos flexibles de pago, puede ser una solución efectiva para abordar las necesidades financieras de este sector.
5. **Promover la formalización:** Facilitar el acceso a financiamiento y brindar apoyo empresarial puede incentivar a los vendedores informales a formalizar sus negocios, lo que no solo contribuirá a su estabilidad financiera, sino que también tendrá un impacto positivo en la economía local y en la reducción de la informalidad.

Trabajos Futuros

Para continuar avanzando en la mejora de las condiciones económicas y sociales de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, se sugiere lo siguiente para futuras investigaciones y proyectos:

1. Investigación de mercado constante: Llevar a cabo investigaciones de mercado periódicas para mantenerse al tanto de las necesidades y desafíos emergentes que enfrentan los vendedores informales.
2. Análisis de viabilidad financiera: Realizar un análisis exhaustivo de la viabilidad financiera del programa propuesto, considerando los costos operativos, el potencial de recuperación de los microcréditos, la posibilidad de cooperación entre las entidades propuestas y la sostenibilidad a largo plazo del programa.
3. Ampliación del alcance geográfico: Considerar la posibilidad de ampliar el alcance geográfico del programa de microcréditos, para incluir otros sectores informales de la ciudad de Bogotá que puedan beneficiarse de iniciativas similares.
4. Evaluar posibles alianzas: Investigar sobre posibles alianzas estratégicas con otras organizaciones, como organización sin ánimo de lucro, entidades públicas, entidades privadas y fondos de inversión para ampliar el alcance del programa de microcréditos.

Finalmente es importante considerar que los vendedores informales desempeñan un papel crucial en la economía local de Bogotá, sin embargo, enfrentan obstáculos significativos para acceder a financiamiento formal. Este trabajo ha identificado las características y desafíos financieros de los vendedores informales ubicados en los alrededores del Portal de Suba, proponiendo recomendaciones para mejorar su acceso a recursos financieros. La implementación de estas sugerencias podría generar un impacto positivo en el bienestar económico de los vendedores informales y contribuir al desarrollo sostenible de la comunidad en general.

BIBLIOGRAFIA

- Alcaldía de Bogotá (2024). Secretaria desarrollo económico. Recuperado de:
https://desarrolloeconomico.gov.co/impulso_local/
- Arcos, D. (2019). Caracterización del sector informal con enfoque hacia el emprendimiento en vendedores ambulantes del barrio Restrepo de la ciudad de Bogotá, Colombia. Recuperado de: <https://repository.ucc.edu.co/items/5fa884ca-24d5-4f39-8c06-596e3db39b48>
- Borja & Barreto. (2008). Actitudes del vendedor ambulante de la localidad de Chapinero frente a sus condiciones laborales y políticas. Recuperado de:
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1794-99982008000200006
- Brealey (2007). Principios de Finanzas Corporativas. Editorial McGraw-Hill. Recuperado de:
https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/princ_de_finanzas_corporativas_9ed_myers.pdf
- Buitrago & Barón. (2019). El financiamiento de la economía social en Ibagué – Colombia. Recuperado de: <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/09/economia-social-colombia.html>
- Caicedo (2022). Formalización vendedores informales en Bogotá. Recuperado de:
<https://www.elespectador.com/bogota/el-fracaso-de-la-formalizacion-de-los-vendedores-ambulantes-en-bogota/>
- Caldas, S. (2010). Nivel de disposición de los vendedores ambulantes para la formalización de sus negocios en la ciudad de Bogotá D.C. Recuperado de:
<https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/9247>
- Cárdenas, O. (2018). La educación no formal en el IPES. Recuperado de:
<https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/18078>
- Casas (2024). Mercado Laboral – Desempleo. LaRepublica. Recuperado de:
<https://www.larepublica.co/economia/mercado-laboral-el-dane-publico-los-resultados-de-febrero-de-2024-3829697>
- Castro, C. (2022). Análisis de las estrategias de gestión para implementar la política pública de vendedores ambulantes en Bogotá. Recuperado de:
<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/50025>
- Categorycol (2010). Gerencia de mercadeo. Cálculo de una muestra. p 23.

- Chagerben, L. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6326783>
- Coral, P. (2020). Prestamos gota a gota. Recuperado de: <https://www.grupor5.com/blog/credito/prestamo-gota-a-gota>
- Dane (2021). Demanda de los productos financieros en los micronegocios colombianos. Recuperado de: <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2021-03/Reporte%20micronegocios%20final.pdf>
- Dane (2022). Encuesta de Micronegocios. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/micro/presentacion-micronegocios-2021.pdf>
- Dane (2023). Ocupación informal Trimestre abril – junio 2023. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/GEIH/bol-GEIHEISS-abr-jun2023.pdf>
- Dane (2023). Ocupación informal Trimestre enero – marzo 2023. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_geih_informalidad_ene23_mar23.pdf
- Dane (2024). Tasas de desempleo. Mercado Laboral. Recuperado de: <https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/analisis-economico/mercado-laboral>
- Departamento Nacional de Planeación (2024). Mercado laboral del 2024. Recuperado de: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PublishingImages/Planeacion-y-desarrollo/2024/marzo/pdf/informe-mercado-laboral-enero-2024.pdf>
- Fernández, P. (2014). Validez Estructura para una investigación cuasi-experimental de calidad. Recuperado de: <https://revistas.um.es/analesps/article/view/analesps.30.2.166911/161491>
- Franco & Molano. (2016). La bancarización de los vendedores ambulantes del sector de la Candelaria en la ciudad de Bogotá. Recuperado de: <https://repository.ugc.edu.co/handle/11396/4310>
- González & Gómez. (2019). Aproximación a las condiciones económicas y sociales de vendedores informales de Suba, Plaza Imperial en Bogotá. Recuperado de: <https://repositorio.uniagustiniana.edu.co/handle/123456789/1307?show=full>
- Grajales, T. (2000). Tipos de Investigación. Recuperado de: <https://cmapspublic2.ihmc.us/rid=1RM1F0L42-VZ46F4-319H/871.pdf>
- Hernández (2021). Distintos tipos de muestreo no Probabilístico. Muestreo por conveniencia. Recuperado de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-21252021000300002

- Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia (2023). Tratamiento contable de las subvenciones del gobierno. Recuperado de: <https://incp.org.co/tratamiento-contable-de-las-subvenciones-del-gobierno/>
- IPES (2017). Fortalecimiento de la inclusión productiva de emprendimientos por subsistencia. Recuperado de: <https://intranet.ipes.gov.co/index.php/programas/emprendimiento/apoyo-creacion-y-fortalecimiento-empresarial>
- IPES (2020). Numero de vendedores informales en Suba. Recuperado de: <https://conexioncapital.co/crece-el-numero-de-vendedores-informales-en-las-calles-de-suba/>
- LaRepublica (2023). Tasa de interés promedio para microcréditos en Colombia. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/finanzas/los-bancos-con-las-tasas-mas-bajas-para-microcredito-3754742>
- Levy (2008). Financiamiento utilizado por pequeños y medianos negocios. Cicag. p 284-303. Recuperado de: <https://ojs.urbe.edu/index.php/cicag/article/download/133/125>
- Lineru (2024). Como calcular tu crédito en línea. Recuperado de: <https://www.lineru.com/calcula-tu-credito/>
- López, C (2012). El comercio informal en Colombia: causas y consecuencias. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7883702>
- Lozano (2017). Mirada desde el mercado informal. Palermo. no 21.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2023). Formalización empresarial. Recuperado de: <https://www.mincit.gov.co/minindustria/estrategia-transversal/formalizacion-empresarial>
- Mora (2023). Dificultad de acceso a créditos para pequeños negocios. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/finanzas/micro-y-pequenas-empresas-siguen-mostrando-dificultad-al-acceder-a-credito-en-bancos-3555288>
- Nieto, E. (2018). Tipos de investigación. Recuperado de: <http://repositorio.usdg.edu.pe/bitstream/USDG/34/1/Tipos-de-Investigacion.pdf>
- Otero, A. (2018). Enfoques de Investigación. Recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Alfredo-Otero-Ortega/publication/326905435_ENFOQUES_DE_INVESTIGACION/links/5b6b7f9992851ca650526dfd/ENFOQUES-DE-INVESTIGACION.pdf
- Qualtrics (2020). Investigación cuantitativa. Investigación de mercado. Recuperado de: <https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/investigacion/investigacion-cuantitativa>

- RapiCredit (2024). Crédito Online y requisitos. Recuperado de:
https://www.rapicredit.com/?gclid=CjwKCAjw57exBhAsEiwAaIxaZjVSARQa0U7k4T4J9ut9OIiDXDd6Fpv1Twh0ThgCCaTSvMT-e8gHUhoC47QQA vD_BwE
- Rincón & Soler (2015). Perspectiva socioeconómica de los vendedores informales de chapinero, en Bogotá, Colombia. Recuperado de:
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5352668>
- Rojas, J. (2015). Cuatro crónicas sobre el trabajo informal en la localidad de Suba. Recuperado de: <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/20080>
- Saavedra (2023). Educación en Colombia. Infobae. Recuperado de:
<https://www.infobae.com/colombia/2023/05/31/que-pasa-con-el-abandono-estudiantil-y-que-medidas-tomara-el-gobierno-para-evitar-desercion/>
- Saldarriaga. (2015). Estrategia de mercadeo de los vendedores informales. Pág. 15 – 171. Recuperado de: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-63462016000100008
- Sena (2023). Emprendimiento, otras fuentes de financiación. Recuperado de:
<https://www.fondoemprender.com//SitePages/Emprendimiento.aspx>
- Solventa (2024). Detalles Crédito Online. Recuperado de: <https://solventa.co/>
- Superintendencia Financiera de Colombia (2024). Tasa efectiva anual promedio para micro negocios en el país. Recuperado de:
<https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/es/noticias/asi-quedaron-las-tasas-de-interes-para-microcredito-y-consumo-de-bajo-monto>
- Tordecilla (2019). La relación entre la innovación y el emprendimiento informal: el caso colombiano. Recuperado de:
<https://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/handle/10584/10148/10032125931.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Torres, A. (2017). Financiamiento utilizado por pequeñas y medianas empresas. Recuperado de:
<https://ojs.urbe.edu/index.php/cicag/article/view/133>
- Transmilenio en Cifras (2023). Estadísticas de oferta y demanda. Recuperado de:
<https://www.transmilenio.gov.co/publicaciones/153977/estadisticas-de-oferta-y-demanda-del-sistema-integrado-de-transporte-publico-sitp-diciembre-2023/>
- Universidad del Rosario (2023). Acceso a la educación superior. Nuestra U. Recuperado de:
<https://urosario.edu.co/periodico-nova-et-vetera/nuestra-u/menos-de-la-mitad-de-los-bachilleres-en-colombia-logra-acceder-de-inmediato-la-educacion>

Victoria (2023). Emprendimiento informal. Recuperado de:
<https://victoria147.org/emprendimiento/como-pasar-de-emprendimiento-informal-a-formal/>

Wageindicator (2024). Salario promedio vendedor informal en Bogotá. Recuperado de:
<https://tusalarario.org/colombia/carrera/funcion-y-salario/vendedores-de-alimentos-en-la-calle#:~:text=Conozca%20su%20salario,858>

