

UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

Microfinanzas en las economías populares asociadas al comercio en Bogotá: un análisis desde la perspectiva de exclusión institucional

Luz Dary Sánchez Cuervo

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Economía y Desarrollo
Bogotá D.C, Colombia
2022

Microfinanzas en las economías populares asociadas al comercio en Bogotá: un análisis desde la perspectiva de exclusión institucional

Luz Dary Sánchez Cuervo

Tesis de Investigación presentada como requisito parcial para optar al título de:
Magíster en Ciencias Económicas

Directora:
Magister en Economía, Natalia Ramírez Virviescas

Codirector:
Ph.D., Diego Alejandro Guevara

Línea de Investigación:
Economía del Desarrollo

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Economía y Desarrollo
Bogotá D.C, Colombia
2022

Declaración de obra original

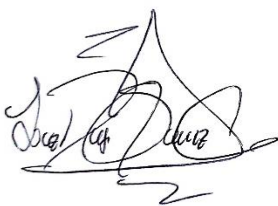
Yo declaro lo siguiente:

He leído el Acuerdo 035 de 2003 del Consejo Académico de la Universidad Nacional. «Reglamento sobre propiedad intelectual» y la Normatividad Nacional relacionada al respeto de los derechos de autor. Esta disertación representa mi trabajo original, excepto donde he reconocido las ideas, las palabras, o materiales de otros autores.

Cuando se han presentado ideas o palabras de otros autores en esta disertación, he realizado su respectivo reconocimiento aplicando correctamente los esquemas de citas y referencias bibliográficas en el estilo requerido.

He obtenido el permiso del autor o editor para incluir cualquier material con derechos de autor (por ejemplo, tablas, figuras, instrumentos de encuesta o grandes porciones de texto).

Por último, he sometido esta disertación a la herramienta de integridad académica, definida por la universidad.



Luz Dary Sanchez Cuervo

Fecha 02/08/2022

Fecha

“A pesar de que las microfinanzas pueden ayudar a algunas personas a mejorar su situación de distintos modos, no en todos los casos los supuestos comúnmente aceptados son válidos para toda la población y las matizaciones son varias para determinados colectivos”

Altar, 2009

A Dios, a esa fuerza poderosa que habita en mí, que me sostuvo con amor todos estos meses para no desfallecer, para seguir adelante, todo ha sido atravesado por su luz.

A mis padres, los motores de mi vida, quienes me han amado y han creído siempre en mí, sin ellos nada sería lo mismo, gracias por mi maravillosa vida.

A mis hermanos, quienes han sido complicidad, luz y guía toda mi vida y me han acompañado e inspirado siempre para lograr mis metas.

A Marcela, mi gran miga, por su apoyo incondicional, por animarme y creer en mí, por estar a mi lado en todo momento.

Una dedicación especial a todo aquel que vive con una condición mental o emocional compleja, porque seguir adelante a pesar de los obstáculos que no elegimos, habla más de nuestra valentía que de nuestras debilidades.

Es muss sein

Agradecimientos

Deseo expresar mi más sincero agradecimiento a la profesora Natalia Ramírez, quien, desde su paciencia, apoyo incondicional y comprensión, me guio, colabore e inspiró en el desarrollo de esta investigación e hizo posible su realización. Gracias infinitas por su dedicación, ideas y entusiasmo, que fueron mi guía durante todos estos meses.

Agradezco también al profesor Diego Guevara, un ser humano excepcional, por creer en mí y en esta investigación, porque su amor por la academia y su experiencia, guiaron y enfocaron esta investigación y la hicieron posible. Gracias, ante todo, por su calidad humana y por su vocación de servicio, las cuales fueron una inspiración para mí.

También agradezco la colaboración del señor Orlando Ladino, presidente de la asociación de vendedores informales ASVICA 38, al señor Pedro Isaías Sepúlveda, contratista de subdirección de redes sociales e informalidad del IPES, a la señora de Sandra Guzmán, asesora de subdirección de redes sociales e informalidad del IPES, junto con la señora Cristina Rojas profesional especializado subdirección de redes sociales e informalidad del IPES. así mismo, al señor Óscar Cruz, profesional especializado de la subdirección de emprendimiento del IPES, al asesor de microfinanzas, que de manera anónima acepto participar en esta investigación. Así como a todas aquellas personas que de una u otra forma contribuyeron a la realización de la investigación.

Finalmente, agradezco a Dios, a mi familia, a Marcela, a Juliana y a todos aquellos amigos y compañeros, que con su apoyo y amor incondicional me acompañaron y me animaron para no desfallecer durante todo este proceso.

Resumen

Microfinanzas en las economías populares asociadas al comercio en Bogotá: un análisis desde la perspectiva de exclusión institucional

Las microfinanzas en Colombia funcionan como un mecanismo para apoyar el desarrollo de los proyectos productivos de los emprendedores de la base de la pirámide económica, como es el caso de los vendedores informales del sector popular. Sin embargo, en el afán de garantizar su expansión y disminuir el riesgo, pueden llegar a propiciar escenarios de exclusión hacia este tipo de sectores, debido a su condición de pobreza y vulnerabilidad. Es por esto que resulta pertinente analizar el comportamiento que tienen las microfinanzas frente a los vendedores informales de Bogotá, con la intención de determinar si se presentan comportamientos dentro de su metodología microcrediticia, que conduzcan a la exclusión institucional de este colectivo, reforzando así, la prevalencia de otros procesos de exclusión de tipo social, económico y político y, generando una reducción en las alternativas disponibles para la superación de la pobreza y el apalancamiento de sus proyectos productivos.

Palabras Clave: Microfinanzas, sector popular, exclusión institucional, vendedor informal.

E26, G21, O17, R51

Abstract

Microfinance in the working-class economies linked to Bogota's commerce: a study based on the institutional exclusion approach

In Colombia, microcredit functions as a mechanism to support the development of productive projects of those entrepreneurs located at the lowest level of the economic class system, such as informal low-income self-employed. Nevertheless, in an effort to ensure their business growth and risk mitigation, microcredit systems may lead to a situation of exclusion for these types of small businesses, mainly due to their low-income and vulnerability. It is timely to study the behavior of the microcredit system with respect to low-income informal self-employed people in Bogotá, as a means to determine if there is something in its *microfinancing methodology* that may be leading to the institutional exclusion of these people, and ultimately leading to other forms of economic, social and political exclusion, and as a result, decreasing the number of options available to overcome poverty and hindering the financing of their productive projects.

Keywords:

Microfinance, popular sector, institutional exclusion, street vendor.

E26, G21, O17, R51

Contenido

	Pág.
Resumen.....	V
Abstract	VI
Introducción	1
I. ¿Por qué estudiar el nivel de alcance que tienen las microfinanzas dentro del sector popular?.....	4
II. ¿Cómo abordar el impacto microfinanciero desde la perspectiva de los sectores populares en Bogotá?	8
1. Estudio sobre las microfinanzas: Aspectos generales y controversias.....	11
1.1. Microfinanzas y su impacto en el desarrollo económico: ¿Por qué es importante la micofinanciación?	11
1.2. Contradicciones y polémicas en torno a las microfinanzas durante los últimos años ..	17
1.3. De la exclusión institucional a la definición de la exclusión institucional de las microfinanzas.....	22
2. El sector popular: Definición, reconocimiento y fuentes de financiación	28
2.1. Definición y reconocimiento del sector popular: una aproximación a sus dimensiones	28
2.2. El sector popular en Bogotá: situación actual de los vendedores informales	34
3. Microfinanzas en el sector popular asociado al comercio informal en Bogotá	48
3.1. Panorama general de las microfinanzas en Bogotá y su relación con el sector popular	49
3.2. Vendedores informales del sector popular Bogotá: debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas institucionales para acceder al microcrédito	58

4. Aporte Final de la investigación: índice de exclusión institucional microfinanciera..	73
5. Conclusiones y recomendaciones	80
A. Anexo: Entrevistas de profundización	82
A.I. Entrevista a Orlando Ladino (O.L), presidente de la asociación de vendedores informales de Bogotá ASVICA 38.....	82
A. II. Entrevista con un asesor de una Institución de microfinanzas (A.M) en Bogotá, en calidad de anonimato.....	87
A. III. Entrevista grupal IPES Subdirección de redes sociales e informalidad. Señora Sandra Guzmán (S.G), asesora de la Subdirección, señora Cristina Rojas (C.R), profesional especializado de la Subdirección y, señor Pedro Isaías Sepúlveda (P.S), contratista de la Subdirección	91
A. IV. Entrevista con el Señor Oscar Mauricio Cruz (O.C), Profesional especializado de la Subdirección de Emprendimiento del IPES	100
Bibliografía	111

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1 Proporción de la población ocupada informal en Colombia desde 2015 hasta 2021	5
Figura 2 Distribución de los micronegocios en Colombia según la fuente principal de financiación	6
Figura 3 Paradigmas en torno al modelo de microfinanzas	20
Figura 4 Noción de la definición de exclusión a partir de 3 instituciones sociales básicas.....	23
Figura 5 Porcentaje de personas en condición de pobreza y pobreza extrema en América Latina (1999 – 2020)	28
Figura 6 Distribución de la población pobre y vulnerable de la población en Bogotá.....	35
Figura 7 Localidades principales de vivienda vendedores informales en Bogotá	36
Figura 8 Registro de vendedores informales en Bogotá por grupo etario	38
Figura 9 Nivel educativo de los vendedores informales en Bogotá.....	39
Figura 10 Fuente principal de financiación de los vendedores informales en Bogotá	46
Figura 11 Tipo de vivienda de los vendedores informales en Bogotá.....	55
Figura 12 Estrato socioeconómico de los vendedores informales en Bogotá	56
Figura 13 Proporción de vendedores informales en Bogotá con otra fuente de ingresos	56
Figura 14 Índice de vulnerabilidad del vendedor informal en Bogotá.....	60
Figura 15 Estado de reportes en Datacrédito de los Vendedores informales de Bogotá	61
Figura 16 Proporción de vendedores informales que cumple con meta de ventas	64
Figura 17 Parentesco jefe del hogar vendedores informales de Bogotá.....	65

Lista de tablas

	Pág.
Tabla 1 Variables de caracterización de los vendedores informales en Bogotá	14
Tabla 2 Valoración del proceso de exclusión institucional de las microfinanzas.....	26
Tabla 3 Clasificación de los vendedores informales de acuerdo con la Ley 1988 de 2019.....	40
Tabla 4 Líneas de Microcrédito IMF que operan en la ciudad	51
Tabla 5 Tasa de interés y requisitos de las principales IMF de la ciudad	53
Tabla 6 Proyectos de atención a los vendedores informales liderados por el Distrito.....	68
Tabla 7 Matriz de DOFA sobre microfinanciación de los vendedores informales de Bogotá	72
Tabla 8 Indicadores utilizados para la medición del índice de propensión a la exclusión institucional de los vendedores informales de Bogotá	74
Tabla 9 Indicadores y cálculos considerados para la elaboración del índice de propensión a la exclusión institucional	75
Tabla 10 Rangos de las categorías de exclusión	77
Tabla 11 Índice propensión a la exclusión microfinanciera de los vendedores informales de Bogotá	78
Tabla 12 Rangos de las categorías de exclusión institucional de las microfinanzas.....	79

Introducción

El sector popular, pese a no contar con una definición teórica propiamente dicha, puede ser entendido, dentro de una de sus dimensiones, como un conjunto de personas caracterizadas por su condición de pobreza, carentes de lo que otros sujetos en la misma sociedad tienen y gozan (Baño, 2004). Algunas de estas personas residen principalmente en los barrios marginales de las grandes ciudades y, dada la baja capacidad de absorción por parte del mercado laboral formal, recurren a formas de autoempleo que puedan garantizar su subsistencia, tales como las ventas informales, el reciclaje o el trabajo doméstico.

Este tipo de actividades son parte de una realidad tanto inherente como casi imperceptible dentro de la cotidianeidad de las ciudades de los países en vías de desarrollo y, aunque algunas de estas pudiesen ser catalogadas como informales, sin ajustarse necesariamente a su definición, o ubicarse en la misma escala¹, muchas se dan a la sombra, como el trabajo doméstico, o en paralelo con la vida diaria, sin mayor interacción con los transeúntes, como es el caso del reciclaje.

Así mismo, dentro de estas formas de autoempleo sobresalen las ventas informales, también conocidas como ventas ambulantes, las cuales son descritas por el Instituto para la Economía Social (IPES), como unas de las múltiples actividades económicas que se desarrollan en el ámbito de la informalidad y, a la que se dedican muchas de las personas que están en condición de vulnerabilidad. De igual manera, se define a los vendedores ambulantes como a un grupo no homogéneo² de emprendedores no formalizados, que comercializan productos y servicios en la vía pública (Saldarriaga, Vélez, & Betancur, 2016).

¹ Pese a que se cuenta con una serie de conceptos y parámetros de medición, que intentan acercarse a una definición exacta de lo que se podría entender como informalidad, no existe un consenso entre estos. Para el caso de Colombia, la fuente principal para la medición de la informalidad es el DANE, para lo cual, adopta la definición aportada en la resolución 15ª CIET de la OIT de 1993 y las recomendaciones del grupo de DELHI, las cuales hacen referencia a empresas con hasta 5 trabajadores, excluyendo a trabajadores independientes que se dedican a su oficio y que son profesionales o técnicos, así como a todo empleo no cubierto por aportes a salud y pensión. Esta, sin embargo, no es la única definición existente sobre informalidad y carece a su vez de un carácter empírico, que permitan ampliar la definición a otro tipo de condiciones del trabajo y formas de autoempleo.

² La categorización de los vendedores ambulantes se hace con base al tipo de venta que realizan (alimentos preparados, vestuario, artesanías, artículos para el hogar, etc.), el lugar en el que se ubican, bien sea en zonas agrupadas, como plazas destinadas para tal fin, o en lugares individuales.

Pese a la estigmatización, recelo o falta de legitimidad que puede girar en torno a las ventas informales, su presencia es más que notoria y da cuenta de la baja capacidad de absorción del mercado laboral formal en las grandes ciudades. Según datos del IPES, para 2019 la proporción de vendedores informales en Bogotá, representaba el 1% sobre el total de la población, es decir, 83.000 personas, siendo esta la proporción más alta del país, seguida por Medellín, que alcanzó el 0,6% del total poblacional. Así mismo, de acuerdo con el Censo de Unidades Económicas realizado por el DANE en 2021, en el país se identificaron 103.400 puestos móviles dedicados al comercio, de los cuales, el 5,7% se encuentran ubicados en la capital del país.

Estas cifras marcan un precedente, si se tiene en cuenta que las personas dedicadas a esta forma de autoempleo, al igual que la mayoría de trabajadores catalogados como informales en América Latina, no sólo no están cubiertos por la legislación laboral, sino que muchos de ellos viven en condiciones de pobreza o pobreza extrema, e integran los llamados grupos vulnerables, los cuales no solo reportan bajos e irregulares niveles de ingreso, sino que además, están expuestos a que el ciclo económico en un momento de desaceleración o riesgo los hunda en la pobreza (OIT, 2018).

A esta irregularidad o inestabilidad de sus ingresos, se añade el hecho de que, para emprender este tipo de actividades productivas, los vendedores deben enfrentarse a dos obstáculos que pueden ser infranqueables. Por un lado, la formación o conocimiento sobre los procesos relacionados con emprender y, por el otro, la disponibilidad de capital de trabajo (Ordóñez & Guerra, 2014). Este último es uno de los determinantes de la necesidad de financiación dentro del sector, en donde el crédito informal tiene gran relevancia.

Según los resultados de la Encuesta Longitudinal Colombiana ELCA, para 2016 en las zonas urbanas, el 34% de los hogares encuestados en estratos 1 y 2, tenía créditos con una fuente de financiación informal.

Estas fuentes de crédito informal suelen ser, como lo señala Figueroa (2011), personas individuales que actúan como prestamistas profesionales, así como amigos, parientes y algunas entidades, como ONG. Así mismo, unas de las características de este tipo de créditos, es que no están regulados por el Estado, por lo que los contratos que manejan son igualmente informales, así como el hecho de que los préstamos se hacen con recursos de los prestamistas, en un intercambio que puede adoptar la forma de una transacción de mercado o no mercado, fundamentado sobre normas de reciprocidad o mecanismos de control social. Estas

características aluden a la inmediatez a la hora de acceder a fuentes de capital, a la vez que reducen la exigencia y rigurosidad en los requisitos.

La prevalencia y representatividad del crédito informal dentro del sector popular se debe, por un lado, a que los trabajadores populares no cumplen con las exigencias o requisitos que impone la banca tradicional para otorgar créditos, o a que estos trabajadores simplemente se autoexcluyen, como lo señalan Ordóñez y Guerra (2014). Esto conlleva a que el crédito informal se vislumbre como una opción de fácil acceso, lo cual obstaculiza los esfuerzos por parte de las instituciones del Estado para promover la inclusión financiera en el país.

Ante esta problemática, las instituciones de microfinanzas toman relevancia, como facilitadores de microcréditos, dirigidos especialmente a la población empobrecida, promoviendo a su vez la bancarización y la formalización económica. Sin embargo, autores como Guevara & Zambrano (2017), plantean el interrogante de si, realmente los microcréditos ofrecidos por estas instituciones, que de aquí en adelante llamaremos IMF, están llegando a quienes deberían llegar, señalando posibles conflictos de asignación, que podrían estar creando procesos de exclusión de las microfinanzas hacia los grupos vulnerables de la población, como es el caso del sector popular, o como lo señala Altar (2009), trasladando sus recursos hacia otro tipo de pobres económicamente solventes, como lo señala.

Teniendo en cuenta lo anterior, pese a que en el país se suele pensar en las microfinanzas como un mecanismo de inclusión financiera, que garantiza el acceso al microcrédito a la población de escasos recursos, es necesario cuestionarse si realmente, el microcrédito puede ser considerado como una alternativa real de financiación para los vendedores informales pertenecientes al sector popular, teniendo en cuenta sus características sociales, políticas y económicas, así como la naturaleza de su actividad productiva, o si, por el contrario, la estrategia microcrediticia de las IMF, ha creado procesos de exclusión, que restrinjan el acceso al microcrédito para los vendedores informales del sector popular, trasladando su oferta hacia otro “tipo de pobres”, con un nivel de ingresos estable y, con un mejor perfil de endeudamiento. Este es precisamente el interrogante al que se propone dar respuesta a través del presente estudio.

I. ¿Por qué estudiar el nivel de alcance que tienen las microfinanzas dentro del sector popular?

Al abordar el estudio del sector popular, se parte de una concepción que en términos semánticos puede asociarse, o incluso confundirse con más de un grupo poblacional. En sí, la definición de sector popular hace referencia a grupos poblacionales con características sociales, políticas, económicas y culturales propias, las cuales pueden estar relacionadas con la pobreza e incluso la vulnerabilidad social³. Los miembros de este sector son en su mayoría trabajadores informales urbanos, cuyas actividades son necesarias para la reproducción social y biológica de las ciudades latinoamericanas (Giraldo, 2017).

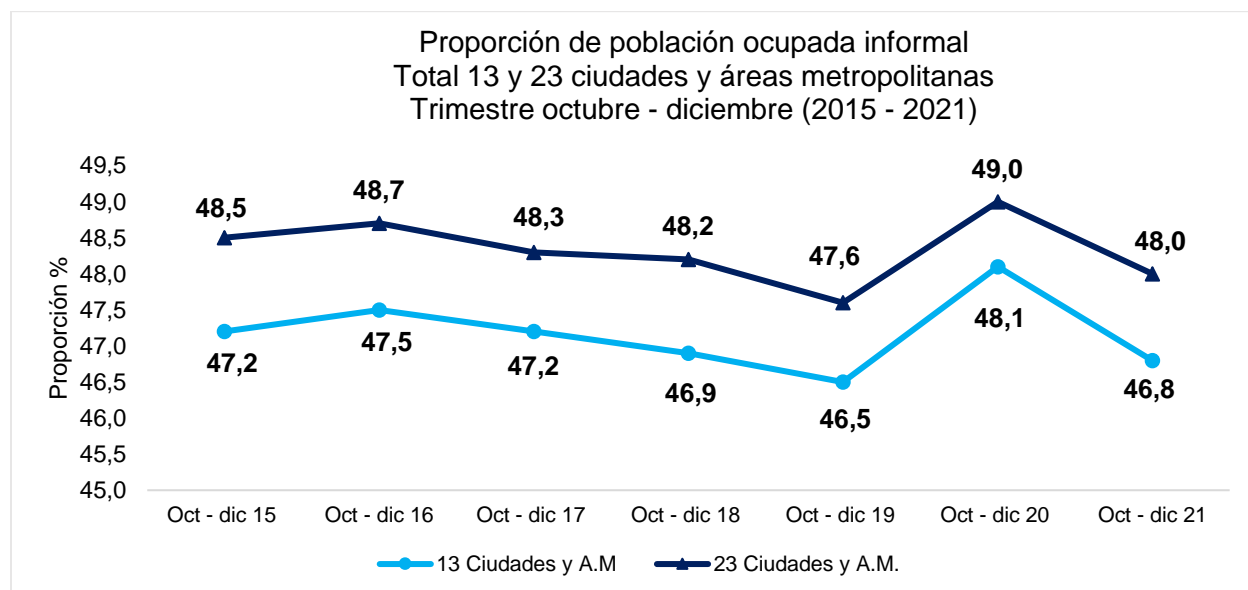
Los esfuerzos por garantizar su subsistencia, en un trasfondo de pobreza, baja escolaridad y falta de experiencia laboral, ha creado un escenario en el que el autoempleo se antepone por encima del mercado laboral formal, profundizando en otro tipo de problemáticas que se dan en paralelo, como la informalidad laboral.

En Colombia, durante el último trimestre de 2021, el porcentaje de trabajadores informales alcanzó el 46,8% en las 13 ciudades y áreas metropolitanas, evidenciando una permanencia de la población en la informalidad, si se tiene en cuenta que desde el año 2015 la proporción de la población ocupada en actividades de tipo informal se ha mantenido cercana al 49,6% (DANE, 2022).

³ Según la CEPAL (2001), el concepto de vulnerabilidad social tiene dos componentes explicativos; están, por un lado, la inseguridad e indefensión que enfrentan las comunidades, provocadas por algún tipo de evento traumático de tipo social o económico. Por otro lado, el manejo de recursos y las estrategias que utilizan las comunidades, familias y personas para enfrentar los efectos de ese evento.

Figura 1

Proporción de la población ocupada informal en Colombia desde 2015 hasta 2021



Elaboración propia. Adaptación de la gráfica publicada por el DANE en la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) en 2022.

Para los miembros del sector popular, la necesidad de buscar ingresos que garanticen su subsistencia, así como su desarrollo personal y familiar, los ha llevado a ocuparse en otras formas de autoempleo, por fuera del mercado laboral formal, carentes de las características necesarias que garanticen condiciones de vida apropiadas (Ordóñez & Guerra, 2014). Dentro estas formas de autoempleo, sobresalen las ventas informales o ambulantes, dada la gran relevancia y visibilidad que toman dentro de las grandes ciudades, así como por la ocupación, por lo general indebida, del espacio público.

Una de las dificultades que deben enfrentar los vendedores informales del sector popular, además de la connotación de vulnerabilidad y de la falta de reconocimiento de sus actividades, es la de acceder a fuentes de financiación formales. Dada su condición de pobreza, la inestabilidad de sus ingresos y la escasez de garantías para respaldar su deuda, les es cada vez más difícil recurrir al sistema financiero tradicional, en busca de créditos para apalancar nuevos proyectos productivos o para el sostenimiento de los ya existentes. Por lo que la financiación informal se convierte en una alternativa más viable, sencilla e inmediata.

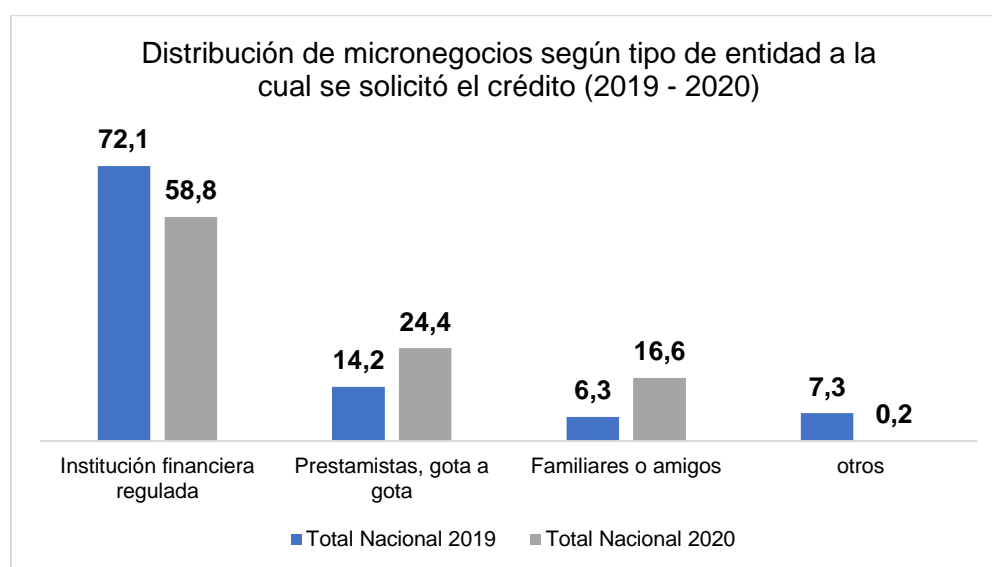
No obstante, esta simplicidad en el acceso al crédito informal, normalmente viene acompañada del cobro de tasas de interés que sobrepasan la tasa de usuaría, técnicas de cobranza riesgosas

y abusivas, como ocurre con los denominados “prestamistas gota-gota”, así como escenarios de violencia o inclusive dinámicas ilegales. Sin embargo, aun con estas características, la participación de estas fuentes de financiación sigue siendo considerable.

De acuerdo con los resultados la Encuesta de Micronegocios (EMICROM), publicados por el DANE, para el año 2019 el 14,2% de las fuentes de financiación para micronegocios⁴ fueron gota a gota, mientras que para el año 2020, esta cifra llegó al 24,4%. En paralelo, las solicitudes a instituciones financieras reguladas mostraron una fuerte disminución, pasando del 72,2% en 2019 al 58,8% en 2020. Estas cifras señalan una inclinación por parte de los microempresarios hacia el crédito informal en el último período, así como un distanciamiento de la banca tradicional.

Figura 2

Distribución de los micronegocios en Colombia según la fuente principal de financiación



Elaboración propia. Fuente: DANE (2021), Encuesta de Micronegocios (Emicrom).

Ante este panorama, las microfinanzas, creadas como un mecanismo que facilita el acceso al microcrédito con fines productivos para la población vulnerable, se convierten en una alternativa factible, no sólo para apartar a los vendedores informales de los prestamistas usureros, sino

⁴ Dentro de esta dimensión de micronegocios, se incluye como categoría los micronegocios ambulantes o sitio-descubierto, por lo que este resultado también contempla las fuentes de financiación a las que recurren los vendedores informales.

también, para promover la inclusión financiera, crear vertientes inclusivas dentro del sistema financiero y, con la metodología correcta, propiciar la movilidad social ascendente.

Sin embargo, el modelo de microfinanzas parece presentar falencias metodológicas, por lo que muchas de las críticas a este, aluden a un esquema basado en la obtención de rentas y beneficios, alejados de la naturaleza altruista bajo la cual fueron creadas y son promovidas. Esto ha desdibujado la imagen de las IMF y ha orientado el análisis hacia posibles escenarios de financiarización de las microfinanzas⁵, como lo señala Ramírez (2018), o problemas de exclusión institucional de las microfinanzas, en donde se exploran los procesos económicos, sociales y políticos de exclusión institucional en una práctica microfinanciera, de cara a los colectivos socialmente excluidos, como indica Altar (2009).

Esto crea serias dificultades a la hora de evaluar, de forma veraz, la efectividad de las microfinanzas como una herramienta para la superación de la pobreza, o como un mecanismo para el apalancamiento de los proyectos productivos de los emprendedores más pobres, si se toma en consideración que, hoy en día, muchos de los indicadores de éxito de las microfinanzas, se abordan desde el desempeño de la oferta de servicios, como el número o monto total de desembolsos de microcrédito, o la cantidad nuevos clientes, mientras que la información desde el lado de la demanda suele ser escasa, o no muestra en detalle el perfil de clientes acceden realmente al microcrédito.

Es por esto que, dada la necesidad de financiación que tienen los vendedores informales del sector popular, para fomentar su propio desarrollo y buscar mecanismos, que no solo los alejen de prestamistas informales usureros, sino que les permita acceder al sistema financiero, resulta importante analizar si, realmente estos vendedores son un foco para las instituciones de microfinanzas que operan en el país o si, por el contrario, están quedando excluidos del microcrédito, al no contar con el respaldo suficiente, o ser vistos como un sector de baja rentabilidad.

Así las cosas, la presente investigación pretende dar respuesta a la pregunta de si, **¿las estrategias implementadas entre 2016 y 2021 por las instituciones de microfinanzas (IMF) en la ciudad de Bogotá, pueden llegar a propiciar procesos de exclusión hacia los vendedores informales del sector popular?** Es necesario aclarar que, cuando hablamos de

⁵ De acuerdo con Ramírez (2018), al hablar de *microfinanzas financiarizadas* se alude a la conversión de los servicios de microfinanzas hacia un enfoque basado principalmente en la búsqueda de rentas, en el que la metodología microfinanciera se distorsiona, generando escenarios de sobreendeudamiento.

exclusión de las microfinanzas, nos referimos a un proceso en el que, dada la caracterización social, política y económica de un grupo poblacional específico, este deja de ser un foco de cohesión social para las IMF que, prefieren llevar sus recursos a otro tipo de emprendedores, situados en mejores niveles socioeconómicos y con una promesa rentística superior.

El objetivo de la presente investigación consiste en determinar si las instituciones de microfinanzas que operan en Bogotá han adoptado una estrategia, en torno a colocación de microcréditos, que pueda estar propiciando actualmente procesos de exclusión del microcrédito hacia los vendedores informales del sector popular, con el fin de presentar propuestas de política sectorial, que permitan repensar la pertinencia de la oferta microfinanciera hacia este sector concreto de la población.

Concretamente, se busca estudiar el comportamiento que tienen las IMF que operan en el país frente al sector, los aspectos normativos que rigen la actividad microcrediticia en el país, el impacto que tiene para el sector la intervención del Distrito, así como el comportamiento de los vendedores informales frente al crédito. Esto para determinar si realmente las microfinanzas representan una alternativa que promueve la superación de la pobreza de manera eficiente para estos grupos poblacionales.

II. ¿Cómo abordar el impacto microfinanciero desde la perspectiva de los sectores populares en Bogotá?

Con el propósito de determinar si las instituciones de microfinanzas que operan en Bogotá, han adoptado una estrategia microfinanciera durante el último lustro, que contrario a su propósito, pueda limitar el acceso al microcrédito a los vendedores informales del sector popular en Bogotá, la presente investigación sigue un enfoque metodológico mixto, a través de uso de herramientas cualitativas y cuantitativas.

El abordaje cualitativo de esta investigación, propende por un mayor acercamiento entre el investigador y el sujeto, ofreciendo la oportunidad de profundizar en los procesos que tienen lugar en la vida social (Ugalde & Balbastre, 2013). Para esto, se hace uso de herramientas de diagnóstico social, las cuales son definidas por De Robertis (2017), como las bisagras entre la investigación (recolección de datos) y el contacto con los sujetos de investigación.

Bajo este enfoque, la población objetivo son los vendedores informales del sector popular en Bogotá, caracterizados en el periodo de estudio entre 2017 y 2022. Así mismo, las herramientas a emplear se basan, en primer lugar, en una caracterización del sector popular, para dar cuenta de las dinámicas propias de este y su realidad durante los últimos 5 años. En segundo lugar, se apoya en entrevistas de profundización, con representantes del sector, así como con representantes de las instituciones microfinancieras⁶ y, el IPES, como institución encargada de velar por la caracterización y atención de este sector⁷.

En tercer lugar, se llevó a cabo la realización de una matriz DOFA, con el propósito de identificar, con base a la información recolectada, cuáles son aquellas debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas, que estructuran la realidad de los vendedores informales de la ciudad para acceder al microcrédito. De esta manera, no solo se abordan los componentes relacionados con el microcrédito, sino que se profundiza en otro tipo de dimensiones de tipo social, económico y político, las cuales en conjunto conducen a la exclusión financiera de estos colectivos.

Finalmente, enfoque cuantitativo en esta investigación, se aborda desde la propuesta y elaboración del *Índice de exclusión institucional de las microfinanzas*, siguiendo la metodología del del Índice Sintético de Exclusión Social (ISES), s.f.⁸. Para tal fin, se recurre a la elaboración de dos índices previos que sintetizen las variables relacionadas con la exclusión institucional de los vendedores informales en Bogotá, así como la exclusión de tipo microfinanciera.

Las variables, así como los datos obtenidos para la elaboración del índice, se formulan con base a la más reciente caracterización de los vendedores informales de la ciudad, adelantada entre 2017 y 2022 por las dos últimas administraciones de la ciudad, a través de la Herramienta Misional (HEMI), sintetizando la información de 55.480 vendedores de calle.

De acuerdo con los puntos mencionados, la primera parte de esta investigación profundiza en las dinámicas y aspectos relevantes del entorno microfinanciero, desde sus problemáticas y

⁶ Con el propósito de dar neutralidad y objetividad a esta investigación, evitando problemas de conflictos de intereses, esta entrevista tiene un carácter anónimo, llevándose a cabo con un asesor de una IMF, cuya zona de trabajo es el sur de Bogotá.

⁷ Para esto se contó con el apoyo, desde la subdirección de redes sociales e informalidad del IPES, de la señora Sandra Guzmán, asesora de la subdirección, la señora Cristina Rojas, profesional especializado y, del señor Pedro Isaías Sepúlveda, contratista de la subdirección, entrevista llevada a cabo en junio de 2022. Se contó también con la colaboración del señor Oscar Mauricio Cruz, profesional especializado de la subdirección de emprendimiento del IPES. Esta entrevista se realizó en el mes de julio de 2022.

⁸ El índice se adapta del índice Sintético de Exclusión Social (ISES), fue diseñado por la en España por la fundación Foessa, para sintetizar las situaciones de exclusión en función de diversos ejes (económico, político y social-relacional).

dimensiones. En esta sección, se presentará un análisis tanto de los aspectos generales de las microfinanzas en el país, resaltando sus aspectos normativos y estructurales. Así mismo, se señalan también algunas de las principales críticas hacia las microfinanzas, incluyendo la exclusión institucional microfinanciera.

La segunda parte, está enfocada en un entendimiento del sector popular en un contexto general, para posteriormente centrarse objetivamente en el panorama del sector de vendedores informales en Bogotá, los aspectos sociales y económicos que lo componen, así como la postura y actuar del Estado y las entidades del Distrito frente al sector.

La tercera parte está enfocada en el desarrollo de la metodología cualitativa, para lo cual, se toman en consideración apartes de las entrevistas de caracterización, así como los datos disponibles, suministrados por las fuentes oficiales, tales como, la Superintendencia Financiera de Colombia, Asomicrofinanzas, Banca de las Oportunidades de las Oportunidades, así como la información suministrada por el IPES, con base a la más reciente caracterización. Con todo esto, se formulan aquellos electos que componen la matriz de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas, con que cuentan los vendedores informales para acceder al microcrédito.

En la última parte, se fórmula como propuesta el *índice de exclusión de las microfinanzas hacia los vendedores informales del sector popular*, realizando a su vez un primer análisis de este. Finalmente, se concluye con una sección de conclusiones y recomendaciones, basadas en los resultados obtenidos durante esta investigación.

1. Estudio sobre las microfinanzas: Aspectos generales y controversias

1.1. Microfinanzas y su impacto en el desarrollo económico: ¿Por qué es importante la micofinanciación?

La incidencia en la pobreza monetaria en Colombia ha mostrado una tendencia ascendente durante los últimos años. Mientras que en 2018 cerca del 34,7% de los colombianos se encontraba en esta condición, para 2021 la cifra alcanzó el 39,3%, superior al 35,7% reportado en 2019⁹, pero por debajo del 42,5% alcanzado en 2020¹⁰. Para la capital del país, esta cifra pasó del 27.2% en 2019 al 35,8% en 2021, por encima de ciudades principales como Cali y Medellín (DANE, 2021). Si bien es cierto, este indicador sólo percibe una falta de ingresos desde un enfoque unidimensional, permite entrever serios problemas en materia de vulnerabilidad y distribución del ingreso a lo largo del territorio.

Una de estrategias, diseñadas para conducir a la superación de la pobreza, es la inclusión financiera, la cual, en las últimas décadas, ha adquirido gran importancia a nivel mundial como una herramienta de lucha contra la pobreza y, una mejor distribución del ingreso y el fomento del desarrollo económico (Banca de las Oportunidades & Superintendencia Financiera de Colombia, 2012). El éxito de esta estrategia se basa no solo en la colocación de productos y servicios financieros, sino también en el uso generalizado de los mismos por parte de la población.

Dentro del plan nacional de desarrollo “Pacto por Colombia, pacto por la equidad” (2018 – 2022), se establecen una serie de estrategias que esperan sacar de la pobreza a 2,9 millones de personas, en aras de fomentar un país con inclusión social y productiva. Una de ellas está enfocada en brindar acceso a activos productivos a cerca de 1.600 emprendimientos de economía solidaria y 83.000 inclusivos (DNP, 2019). A su vez, el Documento CONPES 4005 de

⁹ En 2019 la línea de pobreza a nivel nacional fue de \$327.674. En este caso, si un hogar está compuesto por 4 personas, se cataloga como pobre si el ingreso total está por debajo de \$1.310.696. Si el hogar se sitúa en las cabeceras, este valor es de \$1.446.296; si vive en los centros poblados y rural disperso es de \$843.876 y, si vive en las trece ciudades y áreas metropolitanas, es de \$ 1.602.792.

¹⁰ Este resultado se obtiene como consecuencia del primer año de confinamiento y restricciones provocadas por cauda de la pandemia de Covid 19.

2020, establece en uno de sus objetivos, ampliar la oferta de productos y servicios financieros pertinentes, buscando fomentar la inclusión financiera¹¹.

Según el Reporte de Inclusión Financiera 2020 publicado por Banca de las Oportunidades y la Superintendencia Financiera de Colombia, la cobertura del sector financiero ya había alcanzado el 100% de los municipios del país, lo que se traduce en que cerca del 87,8% de la población adulta contaba con un producto financiero (32 millones de personas)¹², a la vez que el 35,1% tiene productos de crédito, incluyendo el microcrédito. Para el caso de las ciudades y aglomeraciones, el indicador de inclusión financiera alcanzó el 99.77% y, en el caso del microcrédito, la cobertura llegó al 4,6%.

Sin embargo, a nivel general, el indicador de uso sigue estando más de 10 puntos porcentuales por debajo y, las cifras de colocación de microcréditos no profundizan en las condiciones socioeconómicas de la población a la que van dirigidas. Aun así, estos resultados son importantes, tomando en consideración que el acceso a servicios financieros es considerado uno de los factores clave para la movilidad económica ascendente y el desarrollo comunitario¹³ (Solo, 2008).

1.1.1. Microfinanzas y su relación con el sector popular

Del lado del sector popular, estos avances en materia de inclusión financiera son importantes, principalmente a la hora de hablar del acceso al crédito. Esto debido a que, en términos de deuda financiera, el sector popular no está protegido, puesto que, al interior del mismo, predomina el poder del acreedor, lo que trae como consecuencia que, para sus integrantes, la obligación del pago de deuda sea un elemento incorporado, sin que cuenten, por lo tanto, con algún poder de negociación o derechos protegidos (Roig, 2017). Esto crea una suerte de círculo vicioso de la que les es muy difícil salir.

¹¹ Para esto, se espera que el Departamento Nacional de Planeación (DNP), realice un diagnóstico sobre aquellos sectores que se encuentran excluidos del sistema, al ser considerados de alto riesgo, para con base esto, establecer cambios normativos que permitan su inclusión. Este tipo de acciones, carecen, sin embargo, de una ruta clara que defina una relación cognitiva entre la colocación de créditos y el acompañamiento al uso responsable y eficiente de estos.

¹² Este resultado superó la meta que se tenía para ese año, la cual era del 85% y está fuertemente influenciado por la implementación de los programas de transferencias monetarias Ingreso Solidario y Compensación del IVA, diseñados por el Gobierno Nacional para enfrentar la crisis generada por la pandemia del Covid 19. Esto facilitó el acceso a productos financieros de depósito a población moramente excluida y, muchos de estos productos se abrieron a través de IMF, como Bancamía y banco W.

¹³ Este se agrupa junto con el acceso a energía en las comunicaciones, principalmente en regiones como América Latina y el Caribe.

Ante esto, las microfinanzas juegan un papel importante, ya que se convierten en un mecanismo de inclusión, que favorece la entrada de hogares con recursos limitados a la actividad productiva (Estrada & Hernández, 2019) y forman parte de lo que se podría entender por innovación financiera (Girón, 2014).

El modelo de microfinanzas en el país, opera principalmente mediante la asignación de microcréditos, destinados a impulsar proyectos o negocios productivos de microempresarios informales o población de bajos ingresos, que tienen acceso restringido a los créditos de la banca tradicional, por no contar con activos para respaldar su deuda y con información deficiente sobre sus proyectos (Banco de la República, Ministerio de Agricultura y Finagro, 2010). Estos programas de microcrédito son ofrecidos normalmente por el sector privado, pero cuentan a su vez con el apoyo del Estado, mediante políticas y estrategias conjuntas, que promueven la financiación y la formalización del crédito dentro de la población de escasos recursos.

Una de estas estrategias es precisamente *el Programa de Acceso al Microcrédito*, de Banca de las Oportunidades, el cual busca beneficiar a los microempresarios sin acceso al crédito formal, mediante incentivos monetarios para las entidades microfinancieras y para los clientes que cumplan oportunamente con sus pagos. De esta manera, se invita a las entidades financieras, en general, a promover la bancarización mediante la colocación de microcréditos. Los principales oferentes de estas líneas de crédito, suelen ser, por lo general, las IMF las cooperativas financieras y no financieras y, algunas ONG, siendo las primeras, las de mayor relevancia y participación¹⁴.

Sin embargo, para lograr que el microcrédito genere un impacto real en la lucha contra la pobreza, debe desligarse de las dinámicas y métricas del sistema financiero tradicional, para adoptar una metodología distinta, puesto que los fines que se persiguen son más de carácter social y, los clientes a los que se espera que atiendan deben estar mayormente caracterizados por su condición de pobreza y voluntad de emprender, como los vendedores informales.

En concordancia con esto, es importante resaltar que, la metodología microcrediticia debe estar basada en un conjunto de principios, políticas, procedimientos y prácticas desarrolladas para atender a los microempresarios (Quintero, 2016). Dichas prácticas, por lo general, incorporan,

¹⁴ Según el reporte de inclusión financiera de la SFC y la Banca de las Oportunidades a 2017, aproximadamente 3,3 millones de adultos contaban con algún microcrédito vigente, lo cual representa un aumento de 253.564 adultos adicionales (8,4%) en relación con 2016. A su vez, estos adultos tenían microcréditos mayoritariamente con los establecimientos de crédito (2,6 millones de adultos), seguidos por las ONG microcrediticias y las cooperativas vigiladas por la Superintendencia de Economía Solidaria, con 801.311 154.713 adultos, respectivamente.

además de los componentes cuantitativos, elementos cualitativos que permiten evaluar el riesgo desde otras perspectivas.

De esta manera, la metodología microfinanciera, permite controlar el nivel del riesgo, de acuerdo con las características de cada segmento de mercado microempresarial, incluyendo visitas al negocio, análisis del carácter referencial, costeo, análisis cualitativo y financiero (Salazar, Martínez & Giraldo, 2015). Así mismo, la metodología puede estar orientada no solo a evaluar el nivel de riesgo a la hora de otorgar un microcrédito, sino que también puede incorporar elementos formativos o estrategias de acompañamiento hacia el microempresario, buscando asegurar el uso adecuado del microcrédito¹⁵.

Pensando en este enfoque y, en las condiciones de los vendedores informales del sector popular en Bogotá, las microfinanzas dibujan entonces un escenario de nuevas posibilidades, en donde el microcrédito no sólo se convierte en un préstamo formal, sino que, puede brindarles a estos vendedores la posibilidad legitimar sus actividades productivas y de acceder a una mejor calidad de vida.

Muchas de las personas que dentro del sector popular se dedican a las ventas informales, viven en las zonas marginales de las grandes ciudades, en barrios que no son del interés para los bancos tradicionales a la hora de abrir una sucursal bancaria o destinar un asesor comercial, reforzando las brechas de la desigualdad, puesto que la escasez de presencia de oferta financiera, en este tipo de barrios puede contribuir el círculo de la pobreza o incluso ser el resultado (Solo, 2008). Características a las que se puede decir, se ajustan los vendedores informales de la ciudad.

Tabla 1

Variables de caracterización de los vendedores informales en Bogotá

Variable de Caracterización	Descripción
Género	Más del 50% son mujeres, muchas de ellas cabeza de familia
Grupo Etario	Aproximadamente el 30,78% son adultos mayores de 62 años

¹⁵ Este es caso la Fundación Latino Grameen, que organiza seminarios, cursos y actividades formativas relacionadas con el microcrédito, así como la elaboración de material informativo y divulgativo sobre el tema

Grupo Poblacional	Cerca del 6% son víctimas del conflicto armado y cerca del 26,11% son adultos mayores
Nivel Educativo	El 53.86% cuenta únicamente con educación primaria y, el 22.21% no culminó este nivel educativo.
Tipo de Vivienda	Aproximadamente más del 70% vive en arriendo o subarriendo
Estrato lugar de residencia	Cerca del 78% habita en viviendas de estratos 1 y 2, ubicadas principalmente en las localidades de Kennedy, Ciudad Bolívar, Bosa, y San Cristóbal

Elaboración propia. Fuente: IPES (2022), registro de identificación básica vendedores informales de Bogotá.

Esto sin mencionar que, en muchos de estos barrios, los agiotistas operan libremente sin supervisión o vigilancia y, su prevalencia, es un indicio claro de que para muchos vendedores informales la financiación sigue siendo una necesidad, pero sus alternativas escasas, o de difícil acceso.

Esto se evidencia en el estudio realizado por Ospina y Trespalacio (2016), quienes analizan la oferta de productos crediticios dirigidos a la población pobre en Colombia, realizando una comparación entre las características del microcrédito, el crédito consumo de bajo monto y el gota a gota. Encontrando que, pese a que la tasa de interés cobrada por lo gota a gota puede ir desde el 214% EA hasta el 2.727% EA, la ausencia de documentación y la facilidad de desembolso son factores determinantes para la población a la hora de tomar un crédito con el gota a gota, aun a expensas de las técnicas de cobranzas.

Por su parte, el microcrédito cuenta con una tasa de interés más baja, sin que por esto sea deseable u oportuna (entre el 34,77% EA hasta el 52,16% EA), lo que podría convertirlo en una mejor alternativa para sectores pobres como el popular, en la medida en que se flexibilicen sus requisitos. Aun así, la posibilidad de acceder microcréditos sigue representando un desafío para el sector popular, puesto que muchos de sus integrantes carecen de un historial financiero que sirva de referente para predecir su comportamiento de pago o medir el riesgo, así como de los requisitos necesario para acceder a un crédito dentro del sector financiero.

Según los resultados de la Encuesta Longitudinal Colombiana ELCA, para 2016 en las zonas urbanas, el 34% de los hogares encuestados en estratos 1 y 2, tenía créditos con una fuente de financiación informal, en donde los familiares y amigos, fueron las principales fuentes. Así mismo,

cerca del 22% dijo haber solicitado un crédito en el sector financiero durante los 12 meses anteriores, el cual le fue negado al 37%, siendo la mala historia crediticia y la falta de garantías económicas, las principales razones.

La misma fuente señala que, para el caso de Bogotá, del total de encuestados en estratos 1 y 2, el 49% afirma contar con algún tipo de crédito, de los cuales el 58% lo solicitó a través de una entidad financiera, mientras el 42% restante recurrió a una fuente de financiación informal, siendo los familiares o amigos los de mayor relevancia. Por su parte, de la proporción de adultos sin crédito, el 44% dice no tener créditos por el temor de no poder pagarlos o por no tener las garantías suficientes, mientras que solo el 2% está reportado en centrales de riesgo, evidenciando que, los malos reportes no son la principal barrera en estos estratos para recurrir al crédito, sino la incertidumbre económica prevalente en estos grupos de la población, así como la falta de información adicional que sirva para respaldar su deuda.

1.1.2. Procesos de identificación y fuentes de información

En términos de información, normalmente las entidades financieras deben apoyarse en un muestreo de datos, como lo señala Clavijo (2016), describiendo un esquema de dos tipos de información, a las cuales denomina información dura e información suave, en donde la primera hace referencia a un historial de comportamiento crediticio (cuantitativo), de la que normalmente carecen los trabajadores informales. La segunda, por su parte, alude a variables socioeconómicas de la población (cualitativas), tales como edad, género, nivel educativo, tipo de vivienda, entre otras. Obtener este tipo de información implica mayores costos de operación y es, en muchos casos, el único respaldo del que disponen los vendedores informales. Por su parte, las IMF se apoyan con mayor fuerza en este tipo de información blanda, lo que encarece los costos de operación e incrementa el factor de incertidumbre.

Aun con estos desafíos y, con base a lo mencionado en esta sección, las microfinanzas siguen representando un mecanismo para promover la inclusión financiera, convirtiéndose además en una alternativa para salir de la pobreza mediante el apalancamiento de proyectos productivos para los sectores menos favorecidos de la población. Representan, además, la posibilidad de trascender a la simple colocación de microcréditos, para poder brindar un acompañamiento integral durante el proceso productivo y, les permiten a personas en condición de vulnerabilidad o pobreza, como los vendedores informales, escapar de los agiotistas que aún prevalecen en los barrios pobres.

1.2. Contradicciones y polémicas en torno a las microfinanzas durante los últimos años

El modelo de microfinanzas fue diseñado con la intención de llevar alternativas de crédito formal a la población más vulnerable. Bajo esta premisa, el microcrédito está dirigido a personas que, para la financiación tradicional, no cuentan con los recursos ni las garantías suficientes para respaldar su deuda, así como un historial crediticio que dé cuenta de su comportamiento de pago.

En Colombia, a cierre de 2017, cerca de 3,3 millones de adultos contaban con al menos un microcrédito, de los cuales el 78% lo había adquirido a través de establecimientos de crédito. Así mismo, el saldo total de cartera se ubicó en 14 billones de pesos para el cierre del mismo año (Banca de las Oportunidades y Superintendencia Financiera de Colombia, 2018).

A simple vista, estos datos muestran un balance positivo sobre el desempeño de las microfinanzas en el país, sin embargo, estas cifras sólo dan cuenta de la colocación de microcréditos y, suelen medir el éxito del modelo microfinanciero desde el total de personas atendidas y los montos desembolsados, sin profundizar en las condiciones sociales y económicas de la población a la que se dirigen, el tipo de negocios o actividades productivas apalancadas, o su relación con el comportamiento del ciclo económico. Tampoco suelen dar cuenta de la existencia o el éxito de programas de formación o acompañamiento hacia los microempresarios, lo que ha llevado a que se cuestione la eficiencia real del modelo de microfinanzas como mecanismos para la superación de la pobreza, alejado de los fines rentísticos que caracterizan a las instituciones de crédito tradicionales.

Milford Bateman, uno de los mayores críticos de las microfinanzas, afirma que la microfinanciación es una intervención “*Anti-desarrollo y sin intención*”, que debilita y destruye los espacios económicos locales, dadas las fallas fundamentales del modelo (Bateman, 2013). Esta afirmación se argumenta, según el autor, en la habilidad del modelo para canalizar recursos hacia lo que él denomina “Empresas equivocadas”, microempresas de autoempleo, productoras de bienes y servicios sencillos, que solo se reproducen la una junto a la otra, sin afectar el comportamiento de la demanda local. A su vez, privan de estos recursos a empresas técnicamente sofisticadas, formalmente registradas, que son un factor importante de crecimiento y desarrollo.

Dichos cuestionamientos se enfocan, también, a la distinción que debe existir entre las microfinanzas y la banca tradicional, dados los principios sobre los que cada una está

segmentada y los fines que se persiguen. Es por esto que homogeneizar las variables y métricas para los dos modelos, distorsiona los resultados que pretenden dar cuenta del éxito de las microfinanzas.

En Colombia, por ejemplo, no existe evidencia de una metodología independiente, ya que las cifras aportadas por Asomicrofinanzas o Banca de las Oportunidades, hacen referencias a variables comunes al sistema financiero, como el monto de la cartera bruta, el total de clientes o microempresarios atendidos, o los montos desembolsados, sin ahondar en otro tipo de variables o modelos de medición de su impacto en el largo plazo, que permitan establecer una relación con otros fenómenos, como el desarrollo económico o la movilidad social ascendente.

Ante la carencia de un modelo de medición propia, las microfinanzas pueden estar evidenciando procesos incipientes de financiarización, llevando a que en lugar de combatir la pobreza se ahonde en ella (Ramírez, 2018). Normalmente, cuando se alude al concepto de financiarización en un plano general, resulta complejo ajustarse a una definición exacta. En palabras de Allami y Cibils (2017) *“no existe una única ni general definición del concepto; por el contrario, han surgido una serie de definiciones que podemos considerar complementarias sobre la financiarización”*. Por lo que su definición se ha extendido y se ha adaptado también al modelo microfinanciero, buscando sustentar la aparición de ciertas inconsistencias dentro de este.

Desde la perspectiva poskeynesiana, la financiarización es un proceso relacionado con una mayor influencia de las elites y las instituciones financieras sobre la economía, caracterizada por una creciente importancia del sector financiero sobre los sectores productivos (Villavicencio y Meireles, 2019). De cara a las microfinanzas el concepto es tanto reciente como complementario, en una aproximación que busca describir las falencias que han llevado la desvirtualización del modelo microfinanciero.

En esta vía, Ramírez (2018) alude a la conversión de los servicios microfinancieros hacia un enfoque *“netamente rentístico”*, en donde la metodología microfinanciera se desdibuja, abandonando el apoyo a las iniciativas, lo que termina generando un escenario de sobre endeudamiento y otros aspectos relacionados con la usura.

Por su parte, Ramírez, Monroy y Guevara (2019) señalan que, si la oferta de microfinanzas se distorsiona hacia un escenario de riesgos controlados, se puede llegar a resultados que incluso profundicen en las inequidades y condiciones de pobreza, mediante el establecimiento de estos procesos de financiarización. Una de las maneras de generar estos procesos es, precisamente, extrayendo de manera inescrupulosa mayores beneficios de la población, o incluso excluyendo

a los prestatarios riesgosos, enfocándose en sectores o grupos económicos de menor riesgo, siguiendo las dinámicas del sistema financiero tradicional.

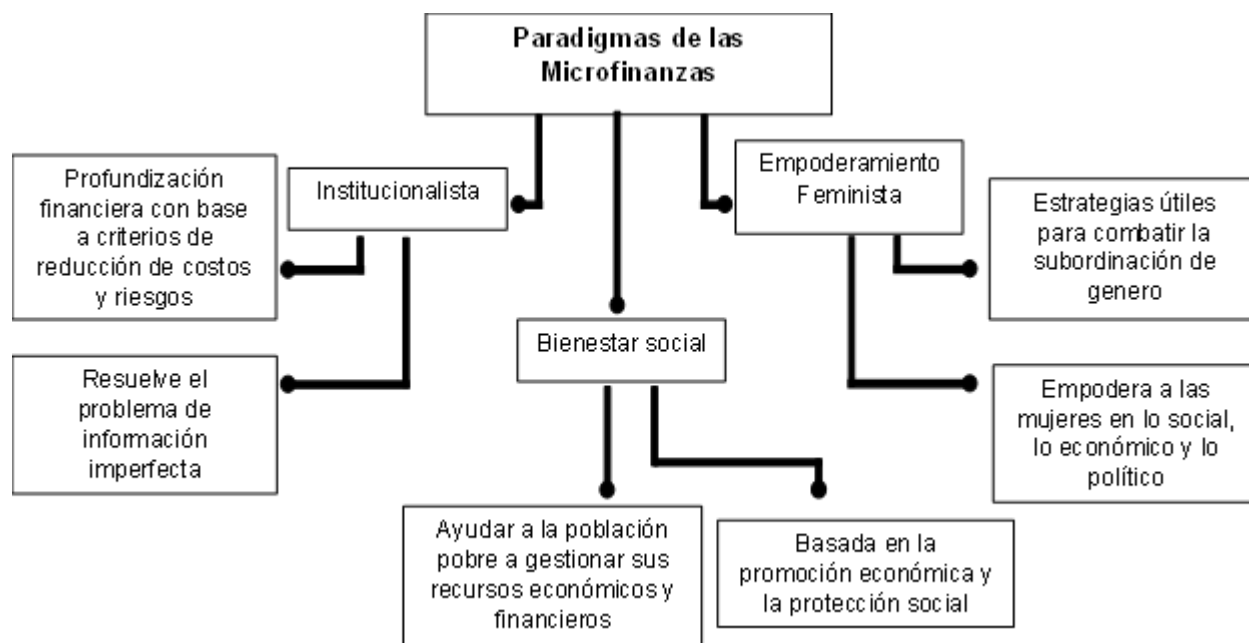
De esta manera, podría pensarse en la exclusión de ciertos sectores empobrecidos de la población, como una consecuencia de la financiarización. Abordando precisamente este enfoque de exclusión de las microfinanzas, Guevara & Zambrano (2017), señalan que los microcréditos no siempre llegan a las poblaciones más pobres, por lo que no es lícito interpretarlos como un sustituto de las políticas sociales, enfocadas en combatir la pobreza.

Esto último puede estar sustentado en el hecho de que las IMF pueden seguir diferentes vertientes, que no necesariamente estén orientadas a la superación de la pobreza. En este sentido, Altar (2008), identifica tres paradigmas o enfoques en torno al movimiento microfinanciero, los cuales dan cuenta, tanto de una vocación con sentido social, como rentística, según sea el caso.

El primero es un enfoque institucionalista, en el cual, las organizaciones microfinancieras que lo siguen, se dirigen a segmentos solventes de la población, buscando minimizar el riesgo de incumplimiento. El segundo enfoque, es de orden redistributivo, al considerar que, a través de un acceso equitativo al microcrédito, se fortalece para la población empobrecida, su capacidad de desarrollo, sus oportunidades económicas y se reduce la vulnerabilidad. Finalmente, el tercer enfoque es de tipo feminista, bajo el cual, las microfinanzas están dirigidas a mejorar la posición de la mujer en los procesos de toma de decisiones, dentro y fuera de la familia.

Figura 3

Paradigmas en torno al modelo de microfinanzas

*Elaboración propia. Fuente: Altar (2008).*

Esta diversidad de enfoques, revela una falencia en la estructura del modelo de microfinanzas, por cuanto da cabida a la existencia de vertientes que, en aras de disminuir el riesgo, le permita a las IMF especializarse en segmentos de la población que podrían ser atendidos por los bancos tradicionales. Esto, no solo propicia la creación de procesos de exclusión de las microfinanzas, sino que, de paso, distorsiona los resultados de éxito de estas en términos de colocación y atención a la población menos favorecida.

Otra de las contradicciones del modelo de microfinanzas, está relacionada con las metodologías de cobro, puesto que las tácticas de recaudo de algunas IMF son muy similares las utilizadas por prestamistas informales o agiotistas y, podrían conducir a resultados equiparables. En el año 2010, la microfinanciera SKS fue señalada por el gobierno de Andhra Pradesh, India, como la responsable del suicidio de 57 agricultores que, al parecer, habían recibido presiones insoportables por parte de los cobradores de la firma para recuperar el dinero, hecho que se dio tan solo dos meses después de la exitosa salida de la compañía a la Bolsa (Banerjee & Duflo, 2011).

En términos de posicionamiento financiero, este no ha sido el único caso, en el que se recurre a técnicas dudosas, contrarias a la propuesta inicial de Yunus, mientras se dedican a imitar

modelos de empresas exitosamente posicionadas y rentables. En el año 2007, cuando la IMF mexicana Compartamos salió a la bolsa, dejó en evidencia un sin número de irregularidades y acusaciones, que ponían en evidencia su vocación netamente rentística. Por un lado, como lo señalan Banerjee & Duflo (2011), la oferta pública alcanzó un recaudo de 467 millones de dólares, a la vez que puso en evidencia la imposición de tasas de interés, que superaban incluso el 100% del capital prestado, a lo que Yunus abiertamente expresó su descontento.

Pese a que las microfinanzas han sido fuertemente cuestionadas por emplear estrategias que apuntan a fines rentísticos, por encima de su finalidad altruista, no dejan de llamar la atención las falencias en el uso e interpretación de sus conceptos y términos principales. Muestra local de esto es que en el país la definición legal de microfinanzas no se encuentra establecida hasta el momento (Ramírez, 2018). Esto permite que el modelo se distorsione fácilmente y que para muchos microempresarios las IMF sean vistas como un banco más.

1.2.1. Controversias relacionadas al sector popular

Si bien, las microfinanzas hacen referencia a aquellos servicios financieros diseñados para el desarrollo de pequeñas economías, esencialmente microempresas o pequeños productores, orientadas a motivar la inclusión y democratización financiera (Orellana, 2009); Es decir, aluden principalmente al otorgamiento de microcréditos dirigidos a microempresarios o emprendedores de escasos recursos. Aun así, la legislación colombiana no establece estas particularidades, e incluso en el marco de la ley 905 de 2004, no es del todo claro si se contempla a los trabajadores informales como microempresarios¹⁶. De esta manera, se puede dejar por fuera de la financiación a los trabajadores informales del espacio público, los cuales, a su vez, se resisten a incurrir en los costos que demanda la formalización (Guevara, 2017).

Pese a que los programas diseñados por el Gobierno Nacional o las administraciones locales, buscan incorporar esquemas de organización y legitimación para los vendedores del sector popular, utilizando estrategias como la bancarización y el acceso a microcréditos, esta alternativa no siempre les resultan atractivas, entre otras cosas, porque el acceso al microcrédito se traduce en formalización y, justamente la viabilidad de estas economías populares reside en el hecho de estar por fuera de los esquemas formales de tributación (Guevara & Zambrano, 2017).

¹⁶ La ley 905 de 2004 define a la microempresa como, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana.

Aun así, y contrario a lo que se cree, al interior de estas economías existen estructuras y normas propias que permiten su regulación interna, tales como la distribución del territorio, o los mecanismos de financiación (Giraldo, 2017). Estos mecanismos, por lo tanto, suelen ser de predominancia informal y, pese a que se suelen asociar con técnicas de cobro abusivas, en el caso del gota a gota o paga-diario, como se les conoce en el país, muchos se remontan a los entornos familiares o sociales más cercanos tales como las roscas, juntas o *natilleras*.

Si bien es cierto, estas modalidades de crédito informal pueden resultar aparentemente más viables, en términos de que no exigen, por parte del prestatario, el cumplimiento de una serie de requisitos y documentos, no dejan de presentar ciertas complicaciones, en términos de riesgo, o pueden llegar a acarrear costos y obligaciones sociales considerables (Armendáriz & Morduch, 2010). Esto hace que las microfinanzas sigan siendo una opción viable para este sector, pero para que puedan generar un impacto real dentro del mismo, necesitan desincorporarse de las prácticas del sistema financiero tradicional.

1.3. De la exclusión institucional a la definición de la exclusión institucional de las microfinanzas

Al abordar el análisis sobre el impacto que tienen las microfinanzas dentro del sector popular, es necesario seguir un enfoque que, parta precisamente, del entendimiento de este tipo de sectores como grupos tradicionalmente excluidos. De esta manera, se prioriza el análisis de los componentes institucionales, que enmarcan a la exclusión de estos sectores, los cuales terminan por alejarlos de fuentes de financiación formal, como las instituciones de microfinanzas, contribuyendo así a acentuar sus desventajas o barreras sociales.

En palabras de Altar (2009), cuando se habla de exclusión institucional, se hace referencia a un proceso por el cual, las instituciones sociales estructuran el campo de acción de los grupos sociales, reproduciendo prácticas de discriminación, desigualdad, explotación, dependencia y marginalidad entre otras.

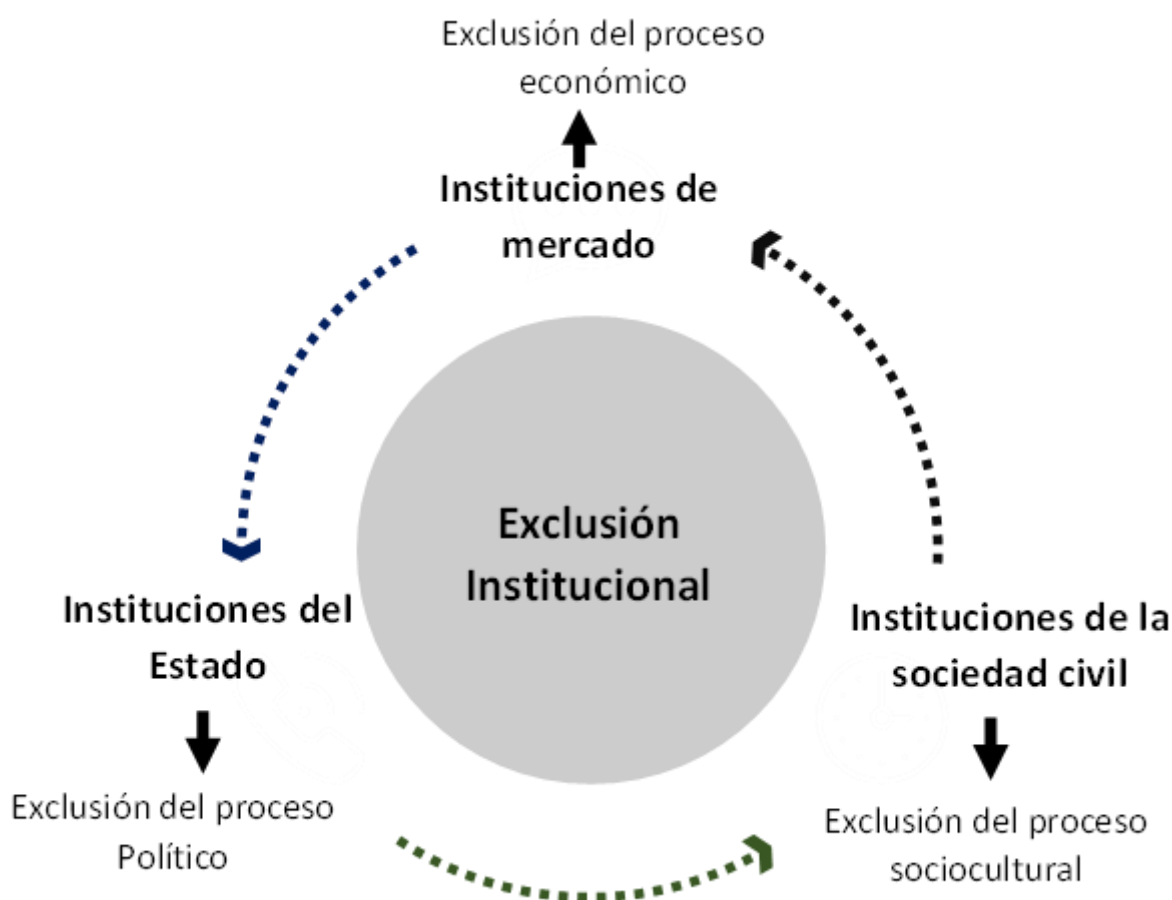
Para poder profundizar en esta definición, se debe desagregar el análisis en 3 instituciones sociales básicas. Están, en primer lugar, las instituciones de mercado, en donde se gesta la exclusión del proceso económico. En segundo lugar, están las instituciones de la sociedad civil, que provocan la exclusión de los grupos sociales desde el proceso sociocultural. En tercer lugar,

están las instituciones del Estado, en donde, desde el establecimiento de los derechos de ciudadanía, se provoca la exclusión del proceso político (Altar, 2009).

Estos tres tipos de instituciones son la base desde la que parte el estudio y análisis de las prácticas microfinancieras, para identificar aquellas dinámicas que pueden propiciar escenarios de exclusión institucional. Para lo tanto, más allá de buscar entender la exclusión financiera desde una visión simplista, se pretende entender la exclusión social basada en las instituciones, la cual termina conduciendo a la exclusión de tipo microfinanciera (Altar, 2009).

Figura 4

Noción de la definición de exclusión a partir de 3 instituciones sociales básicas



Elaboración Propia. Fuente: Altar (2009).

En esta misma línea, para estudiar los procesos de exclusión de las microfinanzas, se debe abordar el análisis desde estos tres procesos, puntualizando en sus variables principales. Para

el caso de los procesos económicos, el enfoque se dirige hacia el estudio de los recursos económicos, mientras que, para los procesos sociales, se incorporan, en su lógica, los recursos de tipo social de que disponen estos grupos. En el caso de los procesos políticos, se incorporan y estudian las relaciones de poder que se dan en torno a las instituciones¹⁷.

En este sentido, se guarda una estrecha relación entre los elementos instruccionales y las microfinanzas, para así entender los procesos institucionales que se dan en su interior. Por tal motivo, más allá de acudir al estudio de variables que normalmente miden el éxito o alcance de las microfinanzas, se priorizan elementos de equidad dentro del contexto institucional, tales como aquellos basados en la cobertura, la sostenibilidad y el impacto, todos en un marco institucional enfocado en los colectivos excluidos.

Siguiendo este enfoque teórico, el presente estudio pretende medir los resultados de la exclusión microfinanciera a través de las prácticas en los colectivos sociales excluidos, en términos de cobertura social, sostenibilidad de la integración, el impacto de la privación, la vulnerabilidad y el impacto de los colectivos más desfavorecidos. Estas variables, como se indica, son útiles para conocer el éxito de la intervención microfinanciera en el tratamiento de la pobreza y la desigualdad.

Con base a esto, es importante centrar el estudio en la práctica microfinanciera, en el cómo se perciben y se sortean los problemas de información imperfecta, que normalmente caracterizan a su población foco. Esto, teniendo en cuenta que, las microfinanzas están diseñadas para atender a la población empobrecida o grupos tradicionalmente excluidos, con una metodología diferenciada, por cuanto su entusiasmo está basado en la percepción de que, este tipo de financiamiento le permite a las IMF otorgar créditos que, de otro modo, solo se conceden a través de acuerdos informales, a pesar del elevado costo que supone para los prestatarios (Ghosh, 2012). Aun así, esto resulta cuestionable, tomando en consideración que la población empobrecida no es un grupo homogéneo de individuos, así como tampoco lo son sus circunstancias (Altar, 2009).

De esta manera, para determinar la pertinencia de las microfinanzas frente al sector popular, es importante considerar que, las necesidades de financiación de sus miembros y sus dinámicas frente al microcrédito varían, versus otro tipo de emprendedores de escasos recursos. Si se dejan

¹⁷ Es necesario señalar, que los elementos aquí mencionados se toman del estudio de Altar (2009), sobre la exclusión institucional de las microfinanzas en Chithamur, India, por lo que, dentro de esta investigación, se incorporan algunos elementos que sirven de base para su desarrollo.

de lado estos elementos, se puede llegar a desdibujado la percepción que se tiene de las microfinanzas dentro del sector, puesto que, cuando los recursos se destinan a financiar las actividades de subsistencia de la economía popular, no se supera la dimensión del crédito de consumo, lo que termina creando una trampa opresora de la deuda, sin mencionar que, las IMF, ante el potencial de riesgo, podrían destinar sus recursos hacia otro tipo de pobres de mejor solvencia (Guevara y Zambrano, 2017). Esto termina conduciendo a que, sectores vulnerables, como el popular, se ven excluidos de los programas de microcrédito, por cuanto son vistos como grupos insolventes, sin las garantías suficientes ni las condiciones óptimas, para cumplir con sus obligaciones de deuda.

Esta exclusión microfinanciera, puede ser también consecuencia de otros procesos de exclusión institucional, los cuales, han colocado a los sectores vulnerables, en una posición de subordinación, en la que sus formas de autoempleo no se ven como legítimas ni reciben la valoración suficiente. En este contexto, la tarea inicia, para el sector popular, no con la promoción o el acceso al microcrédito, sino con el desafío de crear los mecanismos institucionales necesarios que permitan revalorizar su trabajo, en el intercambio que produce cotidianamente en el sector capitalista (Chena, 2017).

Esta valorización de su trabajo, parte precisamente del reconocimiento de sus actividades laborales, como un elemento fundamental dentro de la economía del país, por lo que es necesaria una mejor atención en términos de regulación, buscando dar legitimidad tanto a su trabajo, como a los espacios en los que se realiza. De esta manera se brinda reconocimiento a sus actividades como un mecanismo legítimo de subsistencia, reconocido legamente, facilitando así los elementos necesarios para favorecer la financiación formal, dentro del sector.

Así mismo, no se debe dejar de lado que, dentro de las dinámicas propias del sector, se desarrollan estructuras sociales, basadas en la colaboración y la organización, bajo un sistema de normas propias que lo regulan, relacionadas con la repartición del territorio, la financiación, la división del trabajo, los horarios y los sistemas de protección social (Giraldo, 2017). Todo esto, puede llevar a pensar no solo en alternativas de microcrédito individual, sino a redefinir estrategias de crédito colectivo, promoviendo la colaboración y la cohesión social.

Por lo tanto, para abordar el análisis de posibles escenarios de exclusión microfinanciera del sector popular, se requiere abordar una serie de indicadores, que profundicen no solo en la colocación de microcréditos, sino en el papel que juegan las microfinanzas como un mecanismo para la cohesión social. En este sentido y, siguiendo con el enfoque brindado por Altar (2009),

se propone la utilización de 2 tipos de medidas o indicadores que permitan determinar los procesos de exclusión institucional.

Están, por un lado, las medidas distributivas, las cuales están relacionadas al proceso de racionamiento de la oferta y, dependen de la dotación de activos sociales de los individuos. Para esto, se da relevancia, tanto a los activos económicos, como a los factores sociales y culturales.

Abordado desde la práctica microfinanciera, se consideran como activos sociales, que pueden causar exclusión, a la raza, el sexo, el grupo étnico y otros que pueden servir para caracterizar a los diferentes grupos sociales. Estas características propias pueden funcionar sesgadamente en los procesos de exclusión de clientes de las IMF, así como en los sistemas de incentivos, tecnologías de crédito, entre otros.

Por otro lado, están las medidas relacionales, que dan cuenta de las relaciones existentes entre los agentes implicados en la intermediación financiera, concretamente, entre prestamistas y prestatarios. Para este caso, se analizan tanto las relaciones de endeudamiento, como la evolución de la deuda y la capacidad de absorción de esta. Se trata entonces de medir, la posición del grupo deudor frente a la IMF a través de distintas dimensiones, tales como la anchura, profundidad, variedad, longitud, valor y coste de la deuda. En este punto es necesario señalar que, en paralelo a estas medidas, se deben analizar otro tipo de recursos no financieros, como lo son los recursos económicos, políticos y sociales, para no perder de vista la institucionalidad del proceso.

Tabla 2

Valoración del proceso de exclusión institucional de las microfinanzas

Valoración del proceso de exclusión institucional	
Dimensiones o categorías de análisis	
Mecanismos microfinancieros de exclusión	Racionamiento de oferta (aspecto distributivo): - Perfil y cultura organizativa - Tecnología microfinanciera
	Relación de endeudamiento (aspecto relacional específico del crédito): - Anchura de la deuda - Profundidad de la deuda - Variedad de la deuda

- Longitud de la deuda
 - Valor de la deuda
 - Coste de la deuda
-

Elaboración propia. Fuente: Altar (2009).

Estos elementos incorporan, en paralelo, una nueva visión integral al proceso de medición del éxito de las microfinanzas en términos de alcance. De esta manera es posible desagregar elementos importantes dentro de la oferta de bienes y servicios, que lleven a establecer posibles escenarios de exclusión de las microfinanzas hacia colectivos con un perfil propio de exclusión institucional, como es el caso de los vendedores informales.

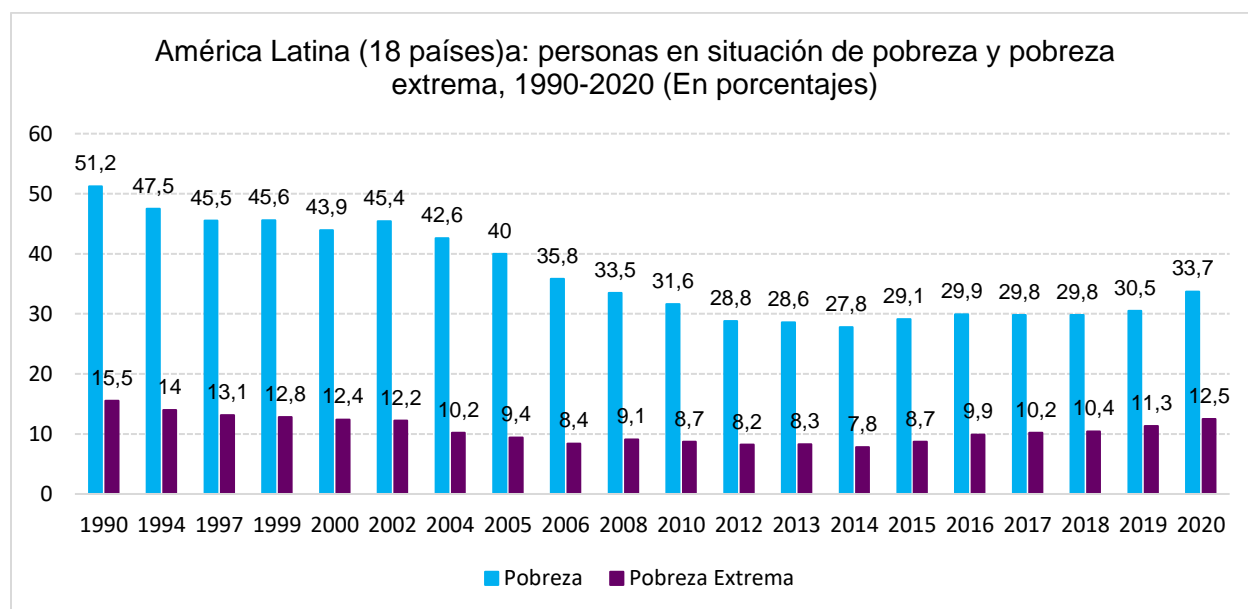
2. El sector popular: Definición, reconocimiento y fuentes de financiación

2.1. Definición y reconocimiento del sector popular: una aproximación a sus dimensiones

La pandemia de Covid 19, trajo consigo una exacerbación en los problemas estructurales de la región, principalmente en los problemas de desigualdad, informalidad laboral, desprotección social, pobreza y vulnerabilidad. Esto se ve reflejado en un aumento significativo en el porcentaje de personas en condición de pobreza en la región, que alcanzó el 33,7%, cifra que no se veía desde 2008 y, aún más en la pobreza extrema que se ubicó en el 12,5%, la más alta en dos décadas.

Figura 5

Porcentaje de personas en condición de pobreza y pobreza extrema en América Latina (1999 – 2020)



Elaboración propia. Fuente: CEPAL (2021).

Estos resultados conllevan, no solo, a analizar el desempeño y la eficiencia económica en el país, sino que profundizan en el hecho de que, más de un cuarto de la población, no tiene acceso

a servicios esenciales y carece de las oportunidades básicas, que garanticen su desarrollo. Pese a que estas cifras se acentúan con mayor fuerza en los sectores rurales, la realidad en las zonas urbanas sigue siendo compleja. Según cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en la capital de país, la pobreza monetaria se ubicó durante 2021 en el 35,8%, mostrando una disminución de 4,3 puntos porcentuales, versus el periodo anterior. Estas cifras de pobreza vienen acompañadas de una diversificación dentro de las ciudades, puesto que, dentro de estas, surgen nuevas formas de adaptación y de subsistencia por parte de sus habitantes, como es el caso del sector popular.

Pese a que el sector popular hace parte de la realidad y la cotidianidad de las grandes ciudades, resulta complejo, no solo establecer una definición exacta sobre este, sino profundizar en otras dimensiones que son claves para llegar a un entendimiento más completo de su realidad. Estas dimensiones abarcan aspectos como las interacciones sociales que se dan al interior de este, los mecanismos empleados para su subsistencia, el reconocimiento por parte del Estado o las fuentes de financiación a las que normalmente acuden.

El concepto de sectores o sector popular, no está resumido en una definición específica, por cuanto no constituye una categoría social identificable estadísticamente, de acuerdo con parámetros determinados, sino que está conformado por sujetos sociales, definidos en relación con otros sujetos sociales (Baño, 2004). Por lo tanto, sus experiencias se remiten a dimensiones políticas, económicas y simbólicas que requieren establecer rupturas cognitivas respecto a las versiones dominantes y, cuyo mundo está circunscrito a la reproducción cuasi biológica, siempre en el límite de la existencia (Roig, 2017).

Así mismo, al hablar de sector popular en Bogotá, de acuerdo con lo conversado con Sandra Guzmán¹⁸ (véase Anexo A.III.), se hace referencia a aquellas personas que son excluidas del ámbito laboral, por lo que, económicamente hablando, buscan llevar a cabo sus actividades productivas en diferentes espacios. Es decir, se alude a aquellas personas que no cuentan con las garantías del mercado laboral, por lo que trabajan por su propia cuenta, generando sus ingresos y atendiendo sus necesidades.

De esta manera, se puede entrever una concepción que parte de las condiciones sociales de autoempleo, precariedad y pobreza, por cuanto se debe partir de la visión de lo “popular”, que se

¹⁸ Asesora de la subdirección de redes sociales e informalidad del Instituto para la Economía Social (IPES)

refiere a un conjunto humano caracterizado por ser pobre, carente de lo que otros sujetos en la misma sociedad tienen y gozan (Baño, 2004).

Esta caracterización les ha conferido una posición subordinada en la sociedad, por lo que deben luchar por trabajo, vivienda, servicios públicos baratos, educación, salud y otros bienes esenciales (Giraldo, 2020). Aun así, como cualquier forma de vida o estructura económica, las personas que integran este sector no se limitan a sobrevivir, sino que viven, en una noción de heterogeneidad, que da cuenta de los tipos de actividad que se desarrollan dentro de su economía (Roig, 2017). De esta manera, sus formas de vida están circunscritas a una estructura de organización interna que les permita garantizar su subsistencia y crear mecanismos de organización propios.

Partiendo de esto, es posible profundizar en otras dimensiones que son propias a su realidad y que permiten explicar por qué, en términos de ocupación laboral, es el autoempleo la estrategia predominante. El primer elemento se enfoca a sus condiciones de vida y los elementos históricos que han propiciado las mismas, puesto que los fenómenos de cambio, han desplazado a las clases marginadas, hacia comunas o asentamientos humanos, generalmente desprovistos de servicios esenciales, en donde el comercio es escaso y no existen industrias, por lo que las oportunidades de acceder a un empleo son reducidas (Tamayo & Sáenz, 2016).

En Colombia, estos fenómenos de cambio, hacen referencia, entre otros, a las consecuencias de un conflicto armado de más de 50 años, que ha dejado tras de sí una huella de desplazamiento forzado, la cual, según cifras del Centro Nacional de Memoria Histórica, para 2014 ascendía a 6.459.501 víctimas de estos hechos. De aquí parte un elemento fundamental de la base coyuntural del sector popular en el país, por cuanto debe reconocerse su estatus de víctimas, ya sea por su migración forzada del campo a la ciudad, o por una consecuente revictimización, acaecida por el desarrollo de sus actividades, como el vender en el espacio público (Suescún, 2017).

Muchas de estas personas residen en las periferias de las grandes ciudades, sin el acceso a servicios básicos de calidad, a lo que se suma el hecho de que, sin importar su procedencia, no cuentan con la formación o las habilidades suficientes para acceder a empleos formales. De esta manera, las categorías que aspiran a explicar el porqué y el cómo de la reproducción del sector popular, son las de pobreza, exclusión, marginalidad o informalidad (Roig, 2017).

En este sentido, la marginalidad y la informalidad pareciera dar cuenta de un sistema de desorganización del sector popular, lo cual queda desmentido al ahondar en concepto de

economía popular, el cual suele confundirse o equipararse en la literatura con el de sector popular, pero sobre el que recaen distinciones importantes, orientadas más hacia el entendimiento de sus formas de vida desde la concepción de ocupación y organización.

De acuerdo con la definición de Sarria y Tiriba (2003), la economía popular puede ser entendida como *“el conjunto de actividades económicas y de prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares, orientadas a garantizar la satisfacción de sus necesidades básicas, materiales y no materiales, con la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles”*. Señalando, a su vez, dos perspectivas fundamentales en torno a dicho concepto.

Por un lado, se hace referencia a una dimensión de tipo económico, que trasciende a la obtención de ganancias materiales, vinculándola estrechamente con la reproducción ampliada de la vida. En esta dimensión, no se buscan solo los excedentes monetarios, sino también, crear condiciones que permitan acceder a elementos que son fundamentales en el proceso de formación humana. Es, por tanto, una dinámica económica y social en la que no solo se busca garantizar la subsistencia, sino prolongarla, mediante la utilización de elementos esenciales. En cuanto a la segunda dimensión, se alude a una serie de prácticas desarrolladas por estos sectores, expresándose y ganando configuraciones diferentes a lo largo de la historia. De esta forma, al igual que en la anterior, se garantiza la reproducción ampliada de la vida.

Desde esta perspectiva, se puede vislumbrar un sistema que opera bajo sus propias reglas y que ha creado internamente un esquema de subsistencia que acoge para sí todas las iniciativas, experiencias y formas de organización económica, buscando una solución independiente a sus carencias o necesidades (Tamayo & Sáenz, 2016). Se intuye, por lo tanto, un esquema desligado del apoyo o protección del Estado, en donde el producto de su trabajo no es valorado, ni son tenidos en cuenta en la construcción de políticas públicas, pese a que la economía popular sea necesaria para la reproducción social y biológica de las grandes ciudades en Latinoamérica (Giraldo, 2017).

Estos esquemas de organización interna, dan cabida al desarrollo de formas de autoempleo que garanticen la supervivencia del sector, las cuales involucran entre otras, al trabajo doméstico, el reciclaje, el transporte informal y las ventas informales en el espacio público, conocidas también como ventas ambulantes, las cuales son las más conocidas, debido a su presencia en la vida cotidiana de muchas personas (CESOP, 2005).

En particular, este tipo de ventas, son definidas, como una de las múltiples actividades económicas que se desarrollan en el ámbito de la informalidad y a la que se dedican personas

en condición de vulnerabilidad (IPES, 2019). Dichas personas se conocen como vendedores ambulantes, que, en palabras de Saldarriaga, Vélez & Betancur (2016), son emprendedores no formalizados que comercializan productos y servicios en la vía pública, sin ser, por ello, parte de un grupo homogéneo, puesto que su categorización se hace con base en el tipo de productos que comercializan, así como el lugar y los medios que utilizan para vender. Así mismo, para la realización de sus ventas, utilizan diferentes medios, como una carreta, una carretilla o un mostrador pequeño¹⁹.

Sin embargo, más allá de narrar una actividad de subsistencia, propia a la economía del sector popular, se puede entrever un trasfondo de vulnerabilidad, falta de reconociendo y legitimidad, así como una serie de desafíos económicos, vinculados al hecho mismo de no contar con los recursos necesarios para iniciar con este tipo de actividades o para dar sustento a estas. Esto se argumenta, en primer lugar, en el hecho de que el vendedor informal, o trabajador callejero, no cuenta con un contrato de trabajo, subvenciones o apoyo por parte del estado, ni garantías laborales, por cuanto trabaja para el sustento diario y la sostenibilidad de su puesto de trabajo, sin mencionar que la sostenibilidad del hogar queda sujeta a la rentabilidad de las mercancías vendidas (Blandón, 2017).

Esta incertidumbre del ingreso, sumada a un antecedente de precariedad y limitaciones económicas y sociales, convierten a la financiación en una alternativa casi que imperiosa, no solo para dar inicio a nuevos productivos, sino también para su apalancamiento. Sin embargo, esto trae consigo elementos coyunturales y contextuales que dificultan el acceso al crédito, a través de las fuentes tradicionales. La falta de legitimidad y reconocimiento de sus actividades, los ha colocado en una jerarquía social inferior, por cuanto no tienen acceso a la seguridad social, y dado que su actividad económica es considerada como ilegal, carecen además de derechos sociales que puedan ser reclamados por la vía legal (Giraldo, 2017).

Estos procesos, no solo dan cabida a una constante persecución por parte de las autoridades hacia este tipo de vendedores, justificada en el uso indebido del espacio público, sino que crean un perfil de dichos vendedores, que dificulta su acceso al crédito, por cuanto sus actividades no están reconocidas legalmente, ni sus ingresos justificados.

Así mismo, para las personas en condición de vulnerabilidad, emprender supone una serie de obstáculos adicionales al reconocimiento y a la legitimidad, tal como lo señalan Ordóñez &

¹⁹ Porte adicional a la definición de vendedor informal por parte del señor Pedro Sepúlveda, Contratista de la subdirección de redes sociales e informalidad del IPES (véase Anexo A.III.).

Guerra (2014). Por un lado, está la formación, la educación y el conocimiento relacionados con el proceso de emprender, de los cuales carecen en su mayoría las personas interesadas y, para lo cual, solo cuentan con el empirismo en sus labores. Por otro lado, está el capital de trabajo, el cual es un requerimiento esencial para el emprendimiento y la subsistencia.

Esto acentúa y pone de manifiesto la necesidad de financiación para dar inicio a actividades que garanticen su subsistencia. Sin embargo, pese a que el crédito puede representar una oportunidad para romper las barreras de la pobreza, las exigencias y los requisitos impuestos por los bancos tradicionales no son acordes ni viables para toda la población, por cuanto su estructura tiende ser homogénea en economías heterogéneas, dejando en evidencia que la banca tradicional ha fracasado a la hora de satisfacer las necesidades financieras de la población pobre (Altar, 2008).

De esta manera, la idea de financiación formal se distorsiona, creando procesos a través de los cuales, particularmente para los vendedores informales, las fuentes de crédito informal, pueden resultar no solo más accesibles, en términos de requisitos, sino también, más inmediatas.

El crédito informal puede tomar múltiples formas dentro del sector popular, como lo señalan Guevara & Zambrano (2017), dentro de las que encuentran el crédito familiar, la cadena (rosca), el gota a gota o el paga diario, siendo la última una de las más utilizadas en el sector popular, dada su facilidad a la hora de entregar el dinero, pero con una mayor rigurosidad en las formas de cobro y tasas de usura elevadas.

De acuerdo con un estudio realizado en Colombia por Ospina y Trespalacios (2016), se identificó que la tasa de interés del crédito gota a gota, puede ir desde el 214% EA hasta el 2.726,71% EA, con una periodicidad de pago que puede ser diaria, semanal o mensual. El estudio señala además que, a las altas tasas de interés y al carácter ilegal de esta modalidad de crédito, se le suma un elemento adicional que ninguna otra entidad utiliza, la cobranza especializada o a domicilio, mediante la cual el agiotista garantiza permanentes momentos de verdad. Esto pone en evidencia un panorama de crédito abusivo que extrae del deudor una parte considerable de sus utilidades, condenándolo a un círculo vicioso de endeudamiento y pobreza.

Todos estos elementos, que son propios al sector popular, describen falencias tanto a nivel coyuntural como institucional y, ponen de relieve la importancia de adoptar nuevos instrumentos de cohesión social, como el microcrédito, en la medida en que pueda ofrecer promoción y protección social para aquellos colectivos que siguen excluidos del sistema bancario formal, sujetos a condiciones financieras discriminatorias con respecto al resto de la población (Altar,

2008). Aun así, los retos en materia de inclusión para el sector no son solo financieros, requieren también incorporar instrumentos sociales y políticos, que construyan una base sólida de inclusión institucional del sector popular.

2.2. El sector popular en Bogotá: situación actual de los vendedores informales

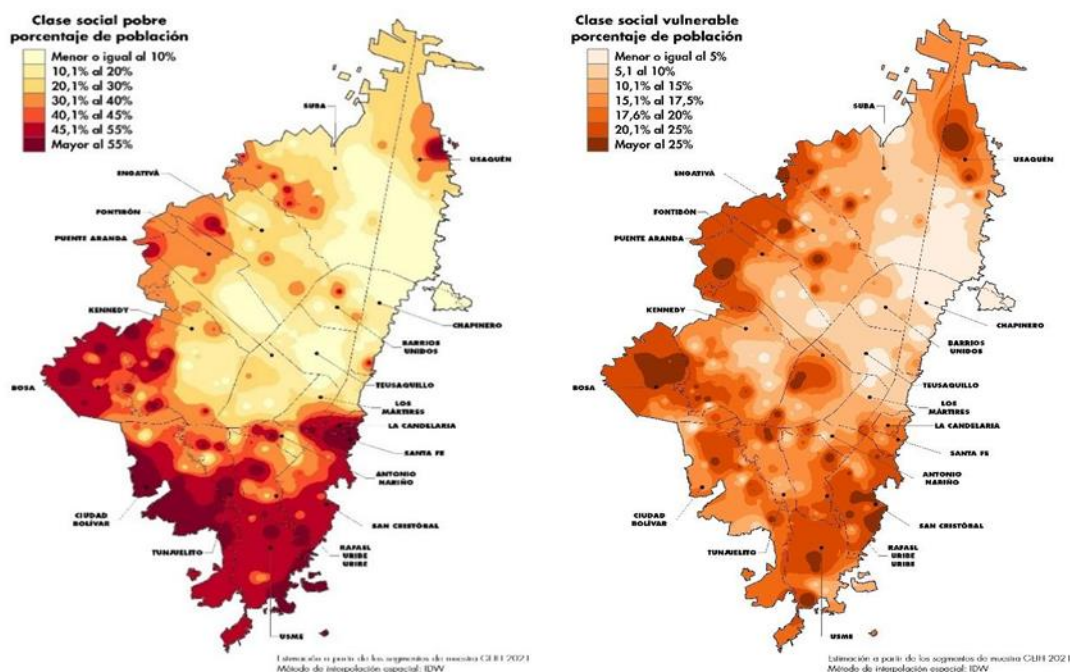
La prevalencia de actividades populares, da cuenta no solo de un fenómeno propio de las ciudades, sino de la multidimensionalidad y heterogeneidad de la pobreza, por cuanto la población pobre no constituye una entidad social y económica homogénea, sino un conjunto de grupos heterogéneo (Altar, 2009). Esta noción lleva a abordar el entendimiento de la pobreza desde un enfoque que va de lo general a lo concreto, para lograr entender las necesidades específicas de cada subgrupo y, de la misma manera, entender las dinámicas institucionales propias de los grupos de estudio.

En el país, para el cierre de 2021, de acuerdo con las cifras publicadas por el DANE, el porcentaje de personas en condición de pobreza monetaria, tanto en las cabeceras como en los centros poblados y rural disperso, fue del 37,8% y 44,5% respectivamente. Aun así, las dinámicas de pobreza suelen ser distintas y, para el caso de las grandes ciudades como la capital del país, suele estar concentrada en zonas específicas, principalmente en las periferias.

De acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Calidad de Vida 2021, publicada por el DANE, el 28,3% de jefes de hogar residentes en la capital del país, se consideraban a sí mismos como pobres y, de acuerdo con cifras de la misma entidad, en la ciudad, más de 3 millones de personas se encuentran en situación de pobreza monetaria y 799 mil personas en pobreza monetaria extrema, para el mismo periodo de tiempo. Sin embargo, la pobreza está situada en las periferias y en sectores específicos de la ciudad, siendo las localidades de Santa Fé, Bosa, Usme, Ciudad Bolívar, San Cristóbal y Suba, las de mayor concentración de personas en condiciones de pobreza y vulnerabilidad.

Figura 6

Distribución de la población pobre y vulnerable de la población en Bogotá

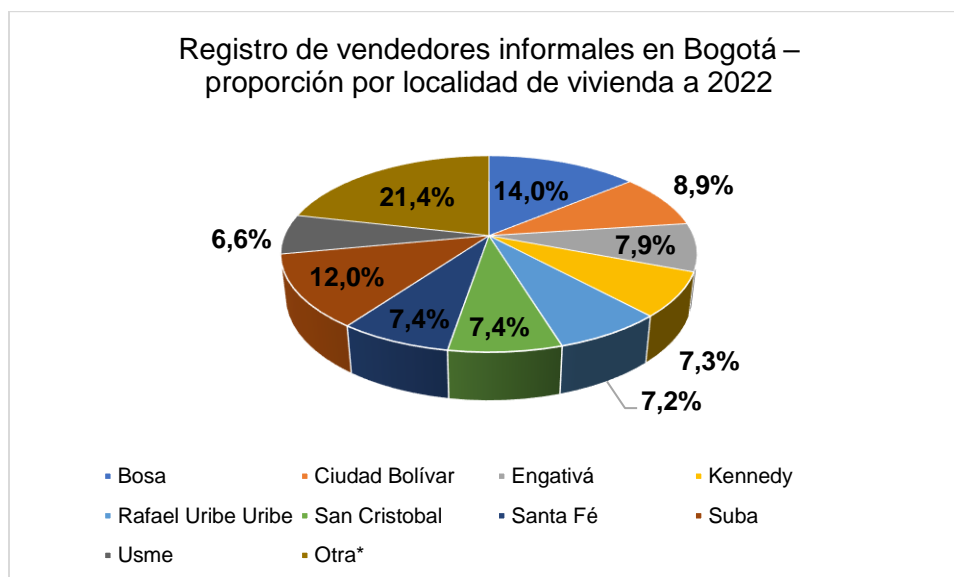


Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), 2021.

Esta concentración de la pobreza en sectores específicos, guarda una estrecha relación con las personas que se dedican al ejercicio de las ventas informales, puesto que, de acuerdo con las cifras publicadas por el Instituto para la Protección Social IPES a 2022, más del 56,2% de los vendedores informales registrados a través de la Herramienta Misional (HEMI), residen en estas mismas localidades.

Figura 7

Localidades principales de vivienda vendedores informales en Bogotá

*Elaboración propia.* Fuente: Herramienta Misional (HEMI) – IPES 2022

*Otras localidades de la ciudad con participación inferior al 5%

Es importante mencionar que, uno de los principales retos a la hora de brindar una debida caracterización a estos vendedores, radica en el hecho de que su identificación o conteo no es una labor sencilla, ya que, en concordancia con la ilegitimidad que suele caracterizar a las ventas informales, muchos de los vendedores no están inscritos ante los registros oficiales, que se utilizan en el distrito o en el país, con el fin de formalizar o de legitimar la economía informal, como el Registro Único Tributario (RUT). Esto lleva a que los censos sobre el sector se realicen a través de encuestas, como las realizadas por el DANE, o a través de canales de registro, como lo hace el Instituto para la Economía Social (IPES), mediante la Herramienta Misional (HEMI).

Sin embargo, las diferencias en términos de cifras, parecen señalar una desconexión entre las dos entidades. El DANE, a través del Censo de Unidades Económicas 2021²⁰, identificó un total

²⁰ De acuerdo con la definición entregada por el DANE, una unidad económica es una persona natural o jurídica que lleva a cabo una actividad económica en alguno de los cuatro tipos:

a). Establecimiento fijo: Unidad económica que, en un espacio independiente, combina factores y recursos para el desarrollo de actividades de industria, comercio o servicios; con instalaciones delimitadas por construcciones en un domicilio, en su mayoría con avisos o letreros visibles. Se incluyen en esta categoría los locales, oficinas, consultorios, talleres, fábricas, tiendas, almacenes, bodegas, plantas de producción, distribuidores, etc.

b). Establecimiento Semifijo: Unidad económica que, en un espacio independiente, combina factores y recursos para el desarrollo de actividades de industria, comercio o servicios; con instalaciones delimitadas

de 103.400 puestos móviles a nivel nacional, de los cuales, según la entidad, en términos relativos el 5,7% están ubicados en Bogotá (25.597 puestos móviles catalogados como economía de calle), la tercera participación más alta del todo el país, con un promedio por manzana de 0,59, evidenciando una alta densidad de ventas informales en la capital. Sin embargo, el IPES, a corte de mayo de 2022, ha logrado identificar y caracterizar, durante los últimos 5 años, a un total de 55.480 vendedores informales, distribuidos en las 20 localidades, así como concentrados en puntos estratégicos de la capital, como la carrera séptima, Chapinero y otros lugares de alta concurrencia.

Dentro de la caracterización que se hace de estos vendedores por parte de la entidad, se incorporan variables que permiten dar cuenta de su fragilidad y vulnerabilidad. De acuerdo con los datos recolectados, el 50,77% de los vendedores registrados son mujeres, así mismos, el 30,74% del total de vendedores, está en un rango de edad de entre los 51 y 62 años, seguidos por la población mayor a 60 años, que alcanza el 30,78%, lo cual da cuenta de una preocupante condición de vulnerabilidad para un porcentaje considerable de estos vendedores, que además puede limitar las posibilidades de formación para fortalecer sus emprendimientos productivos, o el acceso a fuentes de crédito formal, dado el nivel de riesgo en relación con las segmentaciones etarias.

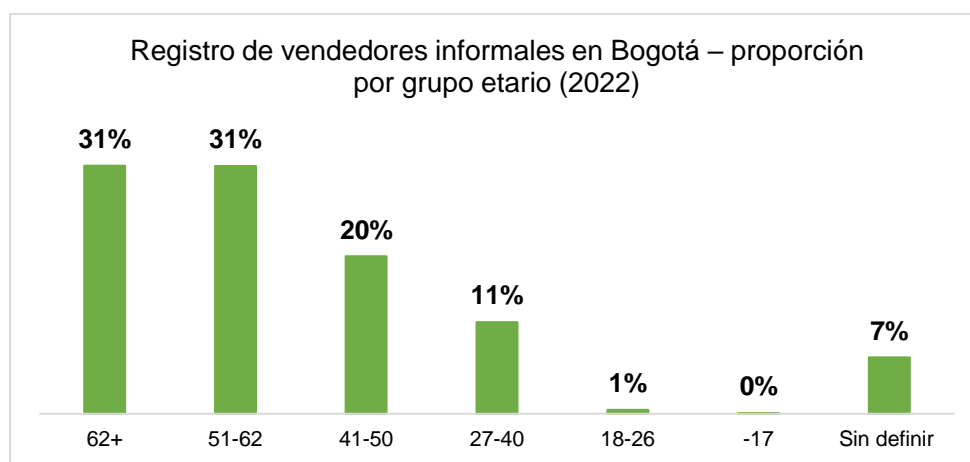
por construcciones generalmente simples y adheridas al piso. El establecimiento permanece día y noche en el mismo lugar con los bienes y mercancías, pueden estar ubicadas en espacio público o privado.

c). Puesto móvil: Corresponde a una instalación o estructura de cualquier material, fácilmente transportable, no fija al suelo, y que ocupa el mismo espacio público, en el cual se desarrolla una actividad económica. Normalmente, la estructura es colocada al inicio de la jornada y retirada al finalizar esta. Esta categoría hace referencia concretamente a lo que se define como economía de calle.

d). Vivienda con actividad económica: Corresponde a una vivienda habitada por personas, que a la vez comparte los mismos espacios no independientes, para realizar actividades productivas como industria manufacturera, comercio, servicios o agropecuarias.

Figura 8

Registro de vendedores informales en Bogotá por grupo etario

*Elaboración propia.* Fuente: Herramienta Misional (HEMI) – IPES 2022

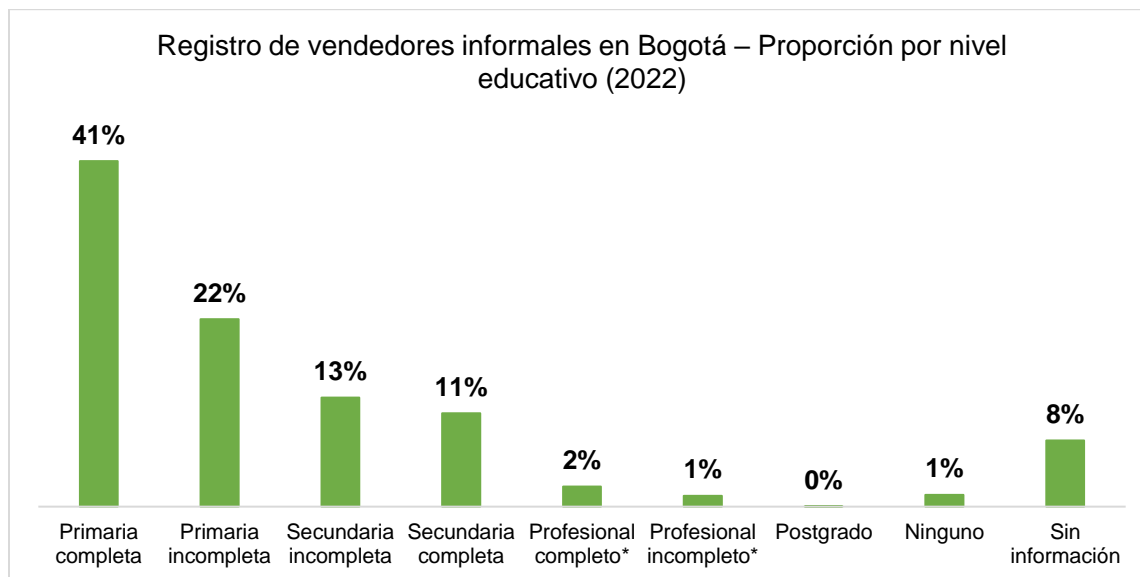
Estas cifras también permiten analizar otras variables que son esenciales para medir el grado de vulnerabilidad de estos vendedores, tales como que el 5,94% de los vendedores informales registrados, señala ser víctima del conflicto armado (3.298 vendedores). Esto se relaciona y refleja el impacto que tienen las migraciones forzadas al interior del territorio, en términos de ocupación y creación de oportunidades²¹.

En términos de educación, más del 63% dice no haber culminado la educación primaria o únicamente haber llegado hasta este nivel de educación. Así mismo, solo el 11,06% culminó la educación secundaria y, menos del 2,2% cuenta con educación técnica, tecnológica o profesional. Tal condición de escolaridad, dificulta el acceso a fuentes de empleo formal, a la movilidad hacia empleos de mejor remuneración, o al desarrollo productivo adecuado de sus emprendimientos.

²¹ Aun así, esta cifra no es del todo precisa, dado que el 52,50% de los vendedores registrados en la Herramienta Misional (HEMI), no da cuenta de si pertenece a algunas de las categorías destinadas para la identificación de los grupos sociales, tales como grupos étnicos o raciales, de los que hasta 2019 se llevaba registro.

Figura 9

Nivel educativo de los vendedores informales en Bogotá



Elaboración propia. Fuente: Herramienta Misional (HEMI) – IPES 2022

*Se incluyen las categorías técnico, tecnólogo y universitario.

Ahora bien, en términos de profundización sobre su actividad económica, es necesario señalar que, la concentración de estos vendedores no es homogénea, tomando en consideración el tipo de productos y servicios que se comercializan y, está sujeta a factores estacionales, a la concentración en puntos estratégicos de la ciudad, o a la facilidad de desplazamiento.

Una propuesta de clasificación se plantea en la Ley 1988, del 2 de agosto de 2019, la cual establece los lineamientos para la formulación, implementación y evaluación de políticas públicas de los vendedores informales, también conocida como la ley de la empanada. De acuerdo con ésta, los vendedores informales se clasifican en 5 categorías.

Tabla 3

Clasificación de los vendedores informales de acuerdo con la Ley 1988 de 2019

Categoría	Definición
Vendedores informales ambulantes	Son aquellos que, en el ejercicio de su labor, presentan experiencias artísticas o prestan sus servicios recorriendo las vías y otros espacios de uso público. Estos vendedores no se estacionan temporal o permanentemente en un lugar específico, sino que utilizan elementos móviles portátiles o su propio cuerpo, para transportar las mercancías de un lugar a otro.
Vendedores informales semiestacionarios	Son aquellos que realizan su labor recorriendo las vías y demás espacio de uso público, estacionándose de manera transitoria en un lugar, contando con la facilidad de desplazarse a otro sitio, en un mismo día. En este caso, utilizan elementos tales como carretas, carretillas, e incluso telas, maletas, cajones rodantes o plásticos, que les permiten transportar sus mercancías.
Vendedores informales estacionarios	Son los vendedores que, para ofrecer sus productos o servicios, se establecen de manera permanente en un lugar determinado del espacio público, previamente definido por la respectiva autoridad distrital. Para este caso, se utilizan quioscos, toldos, vitrinas, casetas u otros similares.
Vendedores informales periódicos	Son aquellos que realizan sus actividades en días o fechas específicas de la semana o del mes, o también, en determinadas horas del día, en jornadas que pueden llegar a ser inferiores las establecidas por la ley.
Vendedores informales ocasionales o de temporada	Estos vendedores realizan sus actividades en periodos específicos del año, que están ligados a festividades, o eventos conmemorativos especiales. Estas pueden ser temporadas escolares o fiestas de fin de año.

Elaboración propia. Fuente: Ley 1988 de 2019.

Cabe señalar, que independientemente de la categoría en la que se encuentren los vendedores informales, según sea su actividad, existe entre ellos una caracterización de vulnerabilidad ligada a procesos de exclusión institucional, que dificultan su desarrollo. De acuerdo con la Sentencia T-244/12 de la Corte Constitucional, en donde se recoge el estado de vulnerabilidad, señalando que esta está relacionada con circunstancias que tienen que ver con las barreras sociales, económicas, políticas y culturales, las cuales les son impuestas al individuo desde afuera,

impidiéndole su propio desarrollo. En este sentido, el estado de vulnerabilidad está ligado con circunstancias que le impiden al individuo, o bien sea procurarse su propia subsistencia, o lograr niveles más altos de bienestar, debido al riesgo al que están expuestos por situaciones que los ponen en desventaja en sus activos.

De acuerdo con la Sentencia, una de las situaciones que pueden propiciar la vulnerabilidad para los individuos es la precariedad laboral, determinada por factores como el trabajo mal remunerado, la inexistencia de contratos laborales, no estar afiliados a sistemas de seguridad social, inestabilidad laboral, entre otras.

Estas situaciones son propias al ejercicio de las ventas informales, en donde no solo persisten factores como la inestabilidad del ingreso o la falta de contratos, sino también, en cuanto al debate en torno al uso del espacio público, así como a la regulación sobre el ejercicio de las ventas informales²².

El crecimiento acelerado de las grandes ciudades, ha traído consigo serias dificultades para controlar los procesos de urbanización, así como un déficit del espacio público, tal como lo expone el Documento Conpes 3718 de 2012. Dicho documento señala además que, la ocupación del espacio público por actividades económicas informales, responde a una falta de organización y control por parte de las autoridades locales, mencionado además que, las ventas informales inciden de manera negativa en aspectos tales como el medioambiental, el aseo, la inseguridad y la mala imagen comercial. En este sentido, propone como objetivo principal, la disminución del déficit cuantitativo y cualitativo de espacios públicos en los entes territoriales.

De esta manera, se puede apreciar una problemática en torno, no solo al uso del espacio público, sino a la legitimidad que se da a las ventas informales, algo en lo que la regulación no ha sido del todo clara, creando un marco normativo confuso entre el manejo adecuado del espacio público y la atención a los vendedores informales.

Sobre este mismo aparte de regulación, al indagar con el señor Orlando Ladino, presidente de la asociación de vendedores informales ASVICA 38, de la localidad de Kennedy, en Bogotá

²² De acuerdo con Ley 9 de 1989, se entiende por espacio público, al conjunto de inmuebles públicos y elementos arquitectónicos e inmuebles privados, destinados por su naturaleza o afectación a la satisfacción de necesidades urbanas colectivas, que trascienden los límites de los intereses individuales de los habitantes. Así, constituyen al espacio público, las áreas requeridas para la circulación tanto peatonal como vehicular, las áreas de recreación, así como las franjas de retiro de las edificaciones sobre las vías, fuentes de agua, plazas, parques, zonas verdes y similares, las necesarias para la instalación y mantenimiento de los servicios públicos básicos, para la instalación y uso de elementos constitutivos de amoblamiento, entre otros que define la Ley.

(Véase Anexo A.I.), *“para nosotros, los vendedores informales, la regulación, no solo no es la adecuada, sino que no está encaminada a atender nuestras necesidades, ya que los decretos que expide la Alcaldía Mayor u otras entidades, están encaminados a sacar al vendedor del espacio público”*. En este sentido, es pertinente indagar a mayor profundidad en aquellos aspectos normativos relacionados con el uso y aprovechamiento del espacio público.

En este sentido, el Decreto 1504 de 1998, el cual reglamenta el manejo del espacio público en los planes de ordenamiento territorial, no establece un lineamiento claro en torno a las ventas informales, a la vez que parece incluirlas como un elemento complementario del espacio público. Por lo tanto, los vendedores informales podrían quedar inmersos en procesos de exclusión que dan cabida a la persecución por parte de la fuerza pública, lo cual podría verse reflejado en el Artículo 140 del código de policía, en donde se menciona como un comportamiento contrario al cuidado e integridad del espacio público, a la ocupación del mismo en violación a las normas vigentes, facultado a las autoridades para la remoción de los bienes.

Esto puede conllevar a casos de hostigamiento por parte de la policía hacia los vendedores informales y, convertirse en uno de los principales retos para los vendedores informales, según lo señala Orlando Ladino (2022), quien apunta además que, *“como vendedores informales, lo único que esperamos en este sentido, es que se reglamente el espacio público como es debido y nos permitan trabajar”*. Esto permite entrever una percepción de incertidumbre entre los vendedores informales con relación a su lugar de trabajo.

Aun así, en el ámbito del reconocimiento de las ventas informales como parte de una realidad ineludible en los espacios urbanos, la regulación actual también contempla la atención y reconocimiento a los vendedores informales. Una de las leyes más importantes al respecto es la anteriormente citada Ley 1988 de 2019, que tiene por objetivo, establecer los lineamientos generales para la formulación de políticas públicas de los vendedores informales, buscando garantizar el derecho a la dignidad humana, al mínimo vital, al trabajo y a la convivencia en el espacio público.

En este sentido, se establece que, la política pública de los vendedores informales deberá formularse a partir de lineamientos, orientados a garantizar su subsistencia y condiciones dignas, al desarrollo de programas de capacitación y el fomento de proyectos productivos, así como el impulso al estudio de los vendedores informales y, la disposición de espacios seguros para sus actividades. De igual manera, se faculta, para la elaboración de políticas públicas hacia vendedores, a las todas las entidades gubernamentales y otras que adelanten proyectos para

esta población. Pero lo más relevante, es que también se faculta las asociaciones de vendedores informales, los entes de control y a la academia para esta labor, lo cual le brinda al sector una garantía de integralidad y reconocimiento de sus necesidades, que puede orientar la política hacia la identificación de nuevas variables, como el acceso a fuentes de capital y financiación.

En Bogotá, el organismo encargado de dar cumplimiento y gestión a los lineamientos definidos por la Ley, además de brindar atención especializada hacia los vendedores informales, es el Instituto para la Economía Social (IPES). Dicha institución es el resultante de la transformación del Fondo de Vendedores Populares (FVP) y, contribuye al desarrollo de políticas, mediante el diseño y ejecución de programas orientados a otorgar alternativas para el sector de la economía informal, tales como la formación del capital humano, el acceso al crédito, la inserción en los mercados de bienes y servicios, así como la reubicación de actividades comerciales o de servicios (IPES,2019). Para esto, se enfoca también en la gestión y consecución de recursos, con entidades públicas, privadas y ONG, con el fin de ampliar su capacidad de gestión y fortalecer la ejecución de programas y proyectos.

De acuerdo con lo conversado con Sandra Guzmán (véase Anexo A.III.), desde el IPES, se manejan algunos proyectos de inversión, los cuales están enfocados en la atención de los vendedores informales. Dos de los proyectos que sobresalen, son el 7772, enfocado en la organización de los vendedores informales en el espacio público y, el 7773, el cual consiste en atender a los vendedores informales, brindándoles alternativas comerciales. Está también el programa *Mobiliario Semiestacionario*, que consiste en la asignación de carretas o carritos a los vendedores informales, para la venta de frutas o bebidas calientes.

Según la funcionaria, para 2022, el IPES cuenta con una capacidad instalada de 343 carritos, de los cuales 202 se encuentran en funcionamiento. Están, además, los puntos comerciales, los puntos de encuentro y las ferias, todos encaminados a garantizar una organización del uso del espacio público. Aun así, pese a los esfuerzos, lo que se observa en algunos casos, es que los vendedores informales, desisten muy temprano de los proyectos, como lo señala Cistina Rojas (véase Anexo A.III.), bien sea por temas de hurto, o por daños en los mobiliarios.

Otro de los proyectos que lidera la entidad en términos de inclusión productiva y que incorpora a la financiación como un elemento especial, es el 7722 *Fortalecimiento de la inclusión productiva de emprendimientos por subsistencia*, formulado desde el año 2020. En este, se mencionan

algunas limitantes a las que deben enfrentarse los emprendimientos por subsistencia²³, siendo la primera, el bajo acceso al sector financiero, que se da como consecuencia del perfil de riesgo de los emprendedores ante las centrales de riesgo, el cual es alto, dada la falta de garantías para respaldar los créditos, así como por la fluctuación en el ingreso, derivada de la naturaleza de su actividad económica.

Sobre esta fluctuación en el ingreso, señala Cristina Rojas, profesional especializada del IPES (ver Anexo A.III.), es importante tener en cuenta que, los vendedores informales trabajan pensando en el día a día, por lo que, en términos de ventas, se puede hablar de días “buenos” y días “malos”. Esta fue una consideración que se incluyó dentro de la caracterización que realiza el IPES sobre los vendedores informales, para entender, de manera más oportuna, las dinámicas del ingreso en el sector.

A esto se suma, de acuerdo con lo mencionado en el diagnóstico que se hace dentro del proyecto por parte del IPES, el manejo incorrecto de las finanzas personales y empresariales, así como la ausencia de ahorro y las inversiones erradas.

Con base en esto, el proyecto plantea, en primer lugar, realizar una identificación y caracterización de los vendedores, buscando establecer una valoración de su unidad productiva, así como brindar un acompañamiento psicosocial. Posterior a esto, proceder con la activación de los servicios de la red distrital, los cuales están enfocados en la gestión de mecanismos de inclusión financiera para los vendedores informales. Para la activación de dichos servicios, es necesario seguir 3 pasos fundamentales, los cuales se enfocan en la gestión de alianzas con entidades públicas o privadas para facilitar acceso al crédito, la gestión de espacios para la formación financiera y, la gestión de mecanismos dentro del sector financiero, ajustados a las características de los vendedores informales, o emprendedores.

entro del proyecto se aborda a la financiación desde una visión general, se contemplan las dificultades del sector para acceder al crédito, a la vez que se entiende la importancia de ajustar el sistema financiero a este tipo de clientes y busca propiciar las oportunidades para esto, puesto que uno de los objetivos del proyecto está enfocado en realizar acompañamiento en la inclusión

²³ De acuerdo con el Decreto No. 801 de 20222, se define a los emprendimientos por subsistencia, como a las iniciativas de creación o fortalecimiento de actividades productivas desarrolladas por población en condiciones de pobreza monetaria, como mecanismos de generación de ingresos. La mayoría de emprendedores que se dedican a estas actividades, inician sus actividades productivas por necesidad y no necesariamente tiene la perspectiva de expandir sus actividades, generar empleo o aumentar sostenidamente su producción.

financiera. Aun así, se aborda al sector financiero de manera homogénea, sin dar especificidad a las instituciones de microfinanzas o bancos de primer nivel.

Para estos vendedores, el acceso a fuentes de capital se convierte en una oportunidad para el apalancamiento de sus actividades, o en la posibilidad de contar con capital inmediato para un aprovechamiento productivo. Aun así, al igual que el resto de la población vulnerable en Colombia, acceder a fuentes formales de financiación, puede suponer una serie de dificultades, por lo que muchos se ven obligados a recurrir a alternativas de crédito informal, como los denominados Gota a Gota, esto se relaciona con resultados como los del Estudio de Demanda de Inclusión Financiera de Banca de las oportunidades, según los cuales, en 2017 el 7,5% de los microempresarios tiene acceso a mecanismos de crédito informal, de los cuales, el 4,1% son con gota a gota.

En atención a esto, el Documento Conpes 4005 de 2020, se propuso como objetivo incrementar el acceso de las personas, empresas a más y mejores productos y servicios financieros y, propone realizar acciones para desincentivar el crédito gota a gota, así como alianzas y esfuerzos para promover el acceso a financiamiento dentro de la población tradicionalmente excluida, para lo cual se apoya en entidades como Departamento Nacional de Planeación, el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y el Departamento de Prosperidad Social. Sin embargo, estas acciones no son del todo claras y no abordan o hacen una mención a los vendedores informales como población excluida.

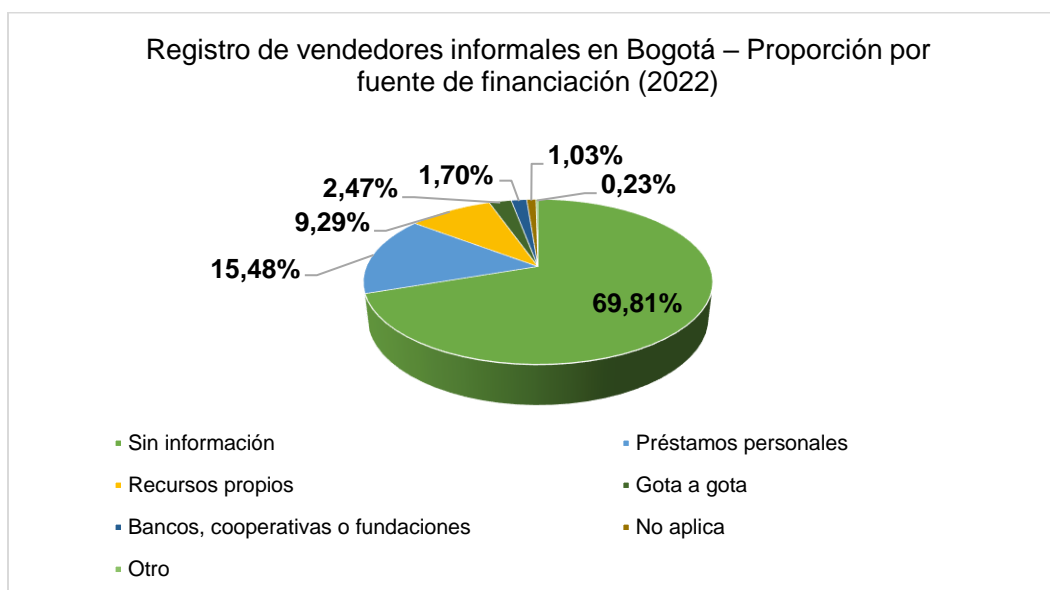
Pese a esto y, con el ánimo de garantizar condiciones adecuadas de financiación para los vendedores informales, teniendo en cuenta las condiciones sociales de estos, el Decreto 801 de 2022, por medio del cual se adopta la política de los vendedores informales, se traza como propósito de corto y mediano plazo, mejorar las condiciones para la inclusión en condiciones dignas de la población trabajadora informal en el aprovechamiento del espacio público. En esta línea, dos de los ejes estratégicos de la política, abordan temas relacionados con la financiación dentro del sector.

El primero se enfoca en promover la oferta de instrumentos de financiación o cofinanciación existentes, orientada a emprendimientos de subsistencia o inclusivos, para la cual se designa como entidad líder al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. El segundo, está orientado a promover la cultura financiera en la población vendedora informal, en cuyo caso se cuenta con el liderazgo de Banca de las oportunidades.

La implementación de estas estrategias puede tener un alto impacto para los vendedores informales en la ciudad de Bogotá, ya que de acuerdo con las mismas cifras recolectadas por el IPES a través de la Herramienta Misional (HEMI), a mayo de 2022, pese a que más del 69,91% de los vendedores informales no reporta información acerca de las fuentes de financiación a las que normalmente acude, el 17,94% se financia a través de fuentes informales, como los préstamos personales y el gota a gota (15,48% y 2,47% respectivamente), mientras que solo el 1,70% recurre a préstamos de bancos, cooperativas o fundaciones, por cuanto el reto de formalizar la financiación para los vendedores informales requiere de una atención urgente. Así mismo, puede ser el resultado de procesos de exclusión o autoexclusión hacia el sistema financiero.

Figura 10

Fuente principal de financiación de los vendedores informales en Bogotá



Elaboración propia. Fuente: Herramienta Misional (HEMI) – IPES 2022

Una de las estrategias que se han adelantado desde el IPES buscado mitigar y eliminar especialmente la participación del crédito gota a gota, es el programa “Financiando sueños” lanzado en diciembre de 2021. Este tiene por objetivo brindarles a los beneficiarios del IPES, vías que les permita acceder a créditos y líneas seguras de financiamiento con diferentes entidades bancarias, las cuales les ofrecen reducciones en las tasas de interés, créditos pre aprobados, bancarización, educación financiera y otros beneficios. Para esto, las entidades financieras participantes son Bancolombia, Davivienda, Banco de Bogotá, Fundación Grupo AVAL, Bancamía, Fintech SINOVE y Colpensiones.

Con todo esto, no se percibe una acción clara por parte de las IMF en atención a los vendedores informales de la ciudad, hecho que podría indicar la prevalencia de fenómenos de exclusión hacia este grupo de la población. Pese al perfil de riesgo que caracteriza a los vendedores informales para las IMF, dado su carácter de ilegitimidad, la inestabilidad de sus ingresos, la escasa cultura del ahorro o el no contar con un lugar fijo de trabajo, son un cliente potencial para estas, tomando en consideración, no solo la alta concentración y representación que tienen dentro de las dinámicas de la economía en las ciudades, sino el propósito que tienen las microfinanzas, de ser una herramienta para la superación de la pobreza. En este sentido, es necesario hacer pertinente la oferta microfinanciera para este y otro tipo de grupo, que si bien, entran dentro de la definición de pobreza, presentan condiciones y características diferenciales.

3. Microfinanzas en el sector popular asociado al comercio informal en Bogotá

Luego de haber presentado, en los capítulos anteriores, una caracterización de las microfinanzas y sus aspectos problemáticos, así como una caracterización del sector popular y, su relación con las ventas informales, como una de las actividades productivas que se desarrollan al interior, en el presente capítulo se aborda el tema de las microfinanzas y su relación directa con los vendedores del sector popular en Bogotá, así como sus dinámicas en torno a la financiación.

De esta manera, se pretende describir el comportamiento de las microfinanzas frente al colectivo de vendedores informales que operan en la ciudad, señalando las características desde el lado de la oferta, por medio del análisis de las cifras disponibles, los programas de microcrédito que ofrecen las IMF y su pertinencia frente al sector popular. Así mismo, se toman en consideración los aspectos relevantes extraídos de las entrevistas de profundización, realizadas durante el primer semestre de 2022, los cuales propician a un mejor entendimiento del panorama actual de los vendedores informales y su relación con las microfinanzas.

Finalmente, se exploran las dinámicas institucionales al interior del sector de vendedores informales de la ciudad, buscando abordar también, el estudio desde el lado de la demanda. Para esto, esta investigación se apoya en las cifras suministradas por el Instituto para la Economía Social (IPES), de acuerdo con el ejercicio de caracterización, adelantado por la Administración Distrital actual, las entrevistas de caracterización y, el análisis de esta información en conjunto.

Esta metodología de investigación, permite diseñar, por último, una matriz de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas (DOFA), que enmarcan la realidad actual de los vendedores informales frente al microcrédito. Estos ejercicios de caracterización, son fundamentales para dar respuesta a la pregunta de investigación formulada y, cumplir con los objetivos propuestos.

3.1. Panorama general de las microfinanzas en Bogotá y su relación con el sector popular

Buscando describir, de manera objetiva, el panorama actual de las microfinanzas en la ciudad y su relación con el sector popular, la presente sección se apoya, tanto en la información disponible, aportada por las mismas IMF, así como por las fuentes oficiales, como Asomicrofinanzas, Banca de las Oportunidades y la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC). Se complementa, a su vez, con los aportes obtenidos en las entrevistas de profundización realizadas, por un lado, de manera anónima, a un asesor de una IMF que opera en la ciudad. Por el otro, como resultado de las entrevistas a los representantes de las subdirecciones de emprendimiento y redes sociales e informalidad del IPES, así como la entrevista con el señor Orlando Ladino, presidente de la asociación de vendedores Ambulantes ASVICA 38, de la localidad de Kennedy.

Las IMF del país, tienen como uno de sus objetivos principales, promover la inclusión financiera, así como apoyar el desarrollo productivo de los microempresarios o emprendedores de la base de la pirámide económica. Esto conduce a la percepción de un banco con sentido social, enfocado en un público tradicionalmente desatendido o excluido por la banca tradicional, que puede pensar en el microcrédito como una alternativa real de financiación.

Dentro de las IMF que ofrecen sus productos y servicios en el país, sobresalen 4 principales, dada la visibilidad que tienen, no solo a nivel nacional, sino también, en la ciudad. Estas son, Bancamía, la cual abrió sus puertas al público en 2008, como resultado de la unión de la Corporación Mundial de la Mujer, la Corporación Mundial de la Mujer Medellín y la Fundación Microfinanzas BBVA. Está, también, la IMF Banco W, cuyo principal accionista es la Fundación WWB, además del Banco Mundo Mujer y la IMF Mibanco, recientemente consolidada, tras la fusión por absorción de Encumbra (Edyficar S.A.S.) por parte de Bancompartir (Bancompartir S.A.).

Así mismo, algunas instituciones de crédito tradicional, también incorporan líneas de microcrédito dentro de sus servicios, tales como Bancolombia, Banco Caja Social, Banco de Bogotá y Davivienda. Estas y otras entidades, oferentes de microcrédito, de acuerdo con cifras publicadas por Asomicrofinanzas, habían desembolsado en Bogotá a abril de 2022, un total de 32.628 microcréditos, para un monto total desembolsado de 284.182 millones de pesos.

Estas cifras se enfocan en los resultados de la operación microfinanciera en la ciudad, abordado desde el desempeño general de la oferta, y desde la perspectiva de crédito de bajo monto, no necesariamente microcrédito, sin dar cuenta de los resultados de demanda, es decir, desde el tipo de población que está siendo atendida.

Si bien, las IMF, hacen énfasis en su sentido de banca social, así como en la misión de apoyar financieramente a los emprendedores de la base de la pirámide, es importante tener en cuenta que, no todos los emprendimientos ni los emprendedores son iguales, como ocurre en el caso de los vendedores informales.

Sobre esto hace énfasis Óscar Cruz, profesional especializado de la subdirección de emprendimiento del IPES (véase Anexo A.IV.), al señalar que, si bien, hay una terminología que indica que los vendedores informales son un tipo de emprendedores, no pueden ser catalogados en una escala general, dadas sus necesidades puntuales y sus condiciones económicas precarias. Indica además que, como consecuencia o en paralelo, los vendedores informales suelen ser también más reacios a los temas financieros o a la inclusión propiamente dicha.

Por lo tanto, es necesario desagregar la estructura de los programas o líneas de microcrédito²⁴, diseñadas por las diferentes IMF para atender a los emprendedores en Bogotá, así como los requisitos que les imponen. Si bien, las IMF han diseñado una estrategia, en la que el microcrédito, se subdivide en líneas, con un enfoque diferencial, la percepción de emprendimiento sigue siendo generalizada, y no se distingue a simple vista una línea de enfoque puntual o pertinente hacia los vendedores informales.

Esto se corrobora, con lo indicado por un asesor de microfinanzas de la ciudad²⁵ (véase Anexo A.II.), quien señala que, no se maneja una línea especial de microcrédito destinada a la atención de los vendedores informales, diferente a la que se maneja para el resto de clientes, así como tampoco, incentivos por la atención a dichos vendedores. De esta manera, el enfoque de emprendedores se aborda de manera generalizada, sin ahondar en características específicas de cada uno de los subgrupos que pueda tener.

²⁴ Para los fines específicos del análisis presentado, no se hará distinción entre microcrédito y crédito de bajo monto.

²⁵ El carácter de esta entrevista es anónimo, con el objetivo de no afectar el nombre del funcionario ni de la IMF para la cual trabaja.

Tabla 4

Líneas de Microcrédito IMF que operan en la ciudad

IMF	Programa de crédito*	Enfoque
Bancamía	Credimía Contigo	Facilitar liquidez a los microempresarios mediante nuevos recursos.
	Credimía Progreso	Incentivar la formalización de los clientes con el documento RUT.
	Credimía Consolidación	Para microempresarios que desarrollen actividades no agropecuarias.
	Crediverde Energía	Microempresarios que requieran financiar la compra de tecnologías ecoeficientes a través de aliados comerciales.
	Línea Paralelo	Clientes microempresarios antiguos, otorga un crédito adicional para satisfacer necesidades de capital de trabajo.
	Cupo Rotativo	Crédito con fines productivos, para los microempresarios antiguos premiando su buen comportamiento.
	Línea Credimía	Crédito multipropósito para microempresarios, para satisfacer necesidades inmediatas de financiación.
Banco W	Activo Fijo	Exclusivamente para adquirir activos fijos nuevos o usados; maquinaria, equipo o inmuebles para el negocio.
	Capital de trabajo	Exclusivamente para capital de trabajo; adquirir materia prima, insumos, inventarios y demás gastos operativos.
	Gota Ahorro	Crédito en piloto que busca ofrecer una solución de financiación diferente, permitiendo realizar pagos de manera diaria, semanal o quincenal mientras se va ahorrando.
Banco Mundo Mujer	Crédito para negocio	Financiamiento a tiendas, ventas por catálogo, ventas de comida, ventas de ropa y cualquier tipo de negocios.
	Crédito para pequeña empresa	Financiación de pequeñas empresas que desarrollen actividades de negocio, comercio o producción.
	Crédito de libre inversión	Viajes, estudio, electrodomésticos, muebles y artículos de valor.
Mi Banco	Mujeres Pa'lante	Mujeres que desempeñan actividades recurrentes y no recurrentes para financiar capital de trabajo y activo fijo.
	Capital de trabajo	Dirigido a micro y pequeñas empresas que requieran financiación de capital de trabajo.

	Activo fijo	Micro y pequeñas empresas para financiación de activos fijos o adquisición de bien inmueble o terreno productivo.
	Única deuda	Dirigido a micro y pequeñas empresas que requieran realizar la compra de obligaciones financieras y a terceros.

Elaboración propia. Fuente: Información consultada en el catálogo de servicios de las IMF

*Se excluyen las líneas de Microcrédito Rural

A su vez, los requisitos que se exigen para poder acceder a estas líneas de microcrédito, representan un desafío para los vendedores informales, ya que hacen énfasis en demostrar antigüedad en su negocio, ser propietario de este, o demostrar experiencia en el desarrollo de su actividad; así como, comprobar experiencia financiera o tener un buen comportamiento crediticio. Requisitos con los que muchos vendedores no cuentan o, que son difíciles de cumplir, como lo señala Orlando Ladino, presidente de la asociación de vendedores informales ASVICA 38 (véase anexo A.I.), debido a que el papeleo que les exigen las IMF es muy “engorroso”, lo que, en últimas, convierte a las IMF en un banco más.

Esta percepción también la comparte Cruz (2022), señalando que, los requisitos del microcrédito exigidos a los vendedores informales, generan demasiadas barreras de acceso a los productos financieros y, en algunos casos, se tornan muy complejos en términos de la documentación exigida. Así mismo, se crea una situación compleja, ya que el vendedor, no puede solicitar un crédito como una persona natural, porque sus ingresos dependen de su unidad productiva, pero su unidad productiva no está formalizada. Entonces, el vendedor no cuenta con los registros exigidos para legitimar su actividad, ni sus ingresos son constantes.

A esto se suman otras exigencias, como el no tener reportes negativos en centrales de riesgo, algo de lo que, según Sandra Guzmán, (véase Anexo A.III.), muchos vendedores se quejan u optan por no recurrir a la banca, ya que en algún momento lo hicieron y, al no poder cumplir con los pagos, quedaron reportados en centrales de riesgo.

A esta rigurosidad en los requisitos para acceder al microcrédito, se añade también que la tasa de interés de este producto, supera la establecida para otras modalidades de crédito, lo cual eleva el valor de las cuotas para los microempresarios o emprendedores. Según cifras de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), la tasa de usura para el microcrédito, en mayo de 2022, era del 56.96% EA, así mismo, según cifras de esta entidad, para el mismo periodo, la tasa ofrecida por las principales IMF, rondaba en promedio el 40% EA, con excepción de Bancamía, cuya tasa era del 43,04% EA.

Tabla 5

Tasa de interés y requisitos de las principales IMF de la ciudad

IMF	Tasa del Microcrédito	Requisitos
Bancamía	43,04%	<ul style="list-style-type: none"> Ser propietario de una microempresa y demostrar experiencia en el desarrollo de la actividad. Acreditar posesión del negocio mínimo de 10 meses. Tener un comportamiento de pago adecuado (no estar reportado en centrales de riesgo). Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía 2 referencias comerciales o personales y una familiar. Facturas de compra del último año y servicios públicos al día.
Banco W	40,65%	<ul style="list-style-type: none"> Antigüedad mínima del negocio: 1 año Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía 2 referencias comerciales o personales y una familiar. Facturas de compra del último año y servicios públicos al día. Tener un comportamiento de pago adecuado (no estar reportado en centrales de riesgo).
Banco Mundo Mujer	40,66%	<ul style="list-style-type: none"> Antigüedad mínima del negocio de 1 año Ser persona Natural – Rut. Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía Soportes de ingresos según actividad económica Tener un comportamiento de pago adecuado (no estar reportado en centrales de riesgo).
Mibanco	40,74%	<ul style="list-style-type: none"> Ser propietarios de una empresa y demostrar experiencia en la actividad. Acreditar propiedad y permanencia en el local o lugar donde se desarrolla la actividad económica mínima de seis (6) meses. Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía. Cumplir con los demás documentos exigidos por el banco. Tener un comportamiento de pago adecuado (no estar reportado en centrales de riesgo).

Elaboración propia. Fuente: información consultada en el catálogo de servicios de las IMF (2022) y datos de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) (2022).

Si bien, estos son algunos de los requisitos que exigen las IMF a sus clientes, es necesario tener en cuenta que, su proceso de selección de candidatos a microcrédito, suele ser diferente al de otras instituciones de crédito, puesto que, está basado principalmente en la consecución de clientes en calle, mediante asesores o ejecutivos de microfinanzas. Este tipo de metodologías, propician una selección previa de emprendedores, la cual puede estar sujeta a los juicios subjetivos por parte de los asesores de microfinanzas, así como a experiencias individuales o particulares.

De acuerdo con lo aportado en la entrevista por el asesor de microfinanzas en Bogotá (véase anexo A.II.), el ejecutivo es la cara de la IMF en la zona, por lo tanto, su labor se basa en la búsqueda y acercamiento con los clientes en un 100%. Además, el valor del trabajo en calle, es la facilidad para conseguir nuevos clientes y referidos, así como la posibilidad de explicarle bien a los clientes, en que consiste el microcrédito, a la vez que se les hace ver la importancia o la necesidad de este.

Así mismo, al indagar con el funcionario, sobre los criterios de selección y búsqueda de clientes, para conocer su posible relación con los vendedores informales, este indica que, dentro de su selección, si se contempla a los vendedores informales como clientes potenciales, por cuanto si puede darse el caso de que se les otorguen microcréditos. Sin embargo, se considera que el vendedor ambulante tiene más posibilidades de caer en mora, entonces, además de los requisitos que les solicita la IMF, también se tiene la necesidad de entrar a considerar otro tipo de criterios o variables. Esto podría imponer barreras adicionales a los vendedores informales para el acceso al microcrédito.

Al respecto, el asesor indica que, además del buen comportamiento crediticio, es importante considerar también, si el vendedor cuenta con casa propia, ya que vivir en arriendo puede ser un inconveniente, si está casado, el nivel de escolaridad que haya alcanzado, su estrato socioeconómico, así como si cuenta con otros activos o ingresos por otras actividades. Esto teniendo en cuenta que, si el ingreso que perciben es bajo, se presenta una limitante en el monto que se les puede prestar, o no se puede asignar el microcrédito.

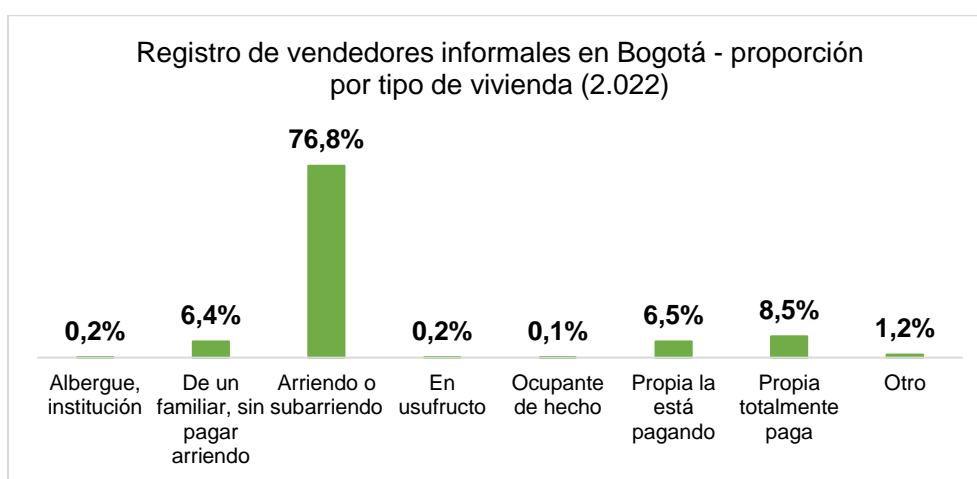
Si bien, este tipo de requisitos pueden evaluarse en paralelo a los exigidos por las IMF, buscando reforzar el perfil de riesgo del vendedor informal, pueden llegar a suponer nuevas dificultades, teniendo en cuenta las condiciones sociales y económicas de los vendedores informales del sector popular en la ciudad. Al desglosar estos elementos y analizarlos por separado, con base a la información recolectada por el IPES, en el más reciente ejercicio de caracterización de los

vendedores informales de la ciudad, los resultados permiten ver que, la mayoría de los vendedores informales, no cumplen con estos requisitos adicionales mencionados por el asesor.

En términos del tipo de vivienda y, de acuerdo con los datos recolectados por el IPES, a través de la herramienta misional (HEMI), para 2022, el 76,8% de los vendedores informales viven en arriendo o subarriendo y, solo el 8,5% cuenta con casa propia ya pagada. Por lo tanto, este se convierte en un criterio que, más que facilitarles a los vendedores informales el acceso al microcrédito, lo limita, tomando en consideración que, dada su condición de vulnerabilidad e inestabilidad en términos de ingreso, resulta menos factible ser propietario o solicitar un crédito de vivienda.

Figura 11

Tipo de vivienda de los vendedores informales en Bogotá



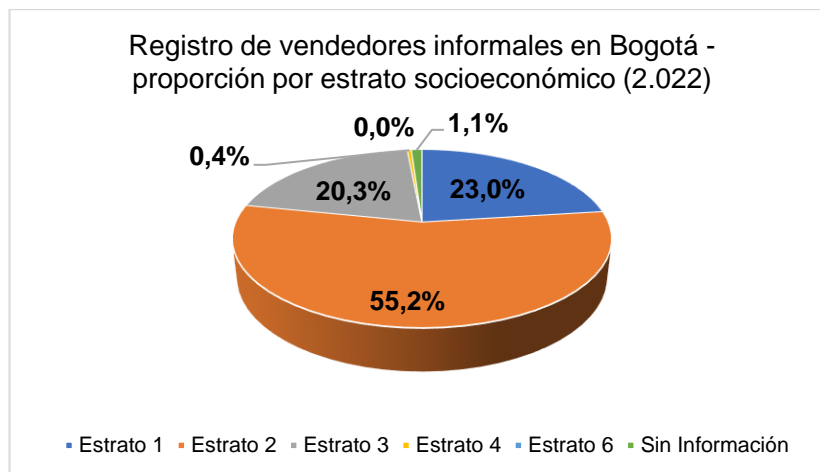
Elaboración propia. Fuente: Herramienta Misional (HEMI) – IPES 2022

En cuanto a su estrato socioeconómico, esto puede resultar también en otra dificultad, puesto que, según la misma fuente, el 78,2% de los vendedores informales caracterizados, se encuentran ubicados en los estratos 1 y 2, lo cual es concordante con el hecho de que, la mayoría de los vendedores residen en localidades o periferias urbanas caracterizadas por niveles de bajos ingresos.

De otra parte, solo el 11,9% dice estar casado, mientras que el 70,8% vive en unión libre o no tiene pareja. En cuanto al nivel educativo, como ya se mencionó en la sección anterior, más del 40,94% cuenta únicamente con la primaria completa, mientras que el 22,21% no cuenta con este grado de escolaridad.

Figura 12

Estrato socioeconómico de los vendedores informales en Bogotá

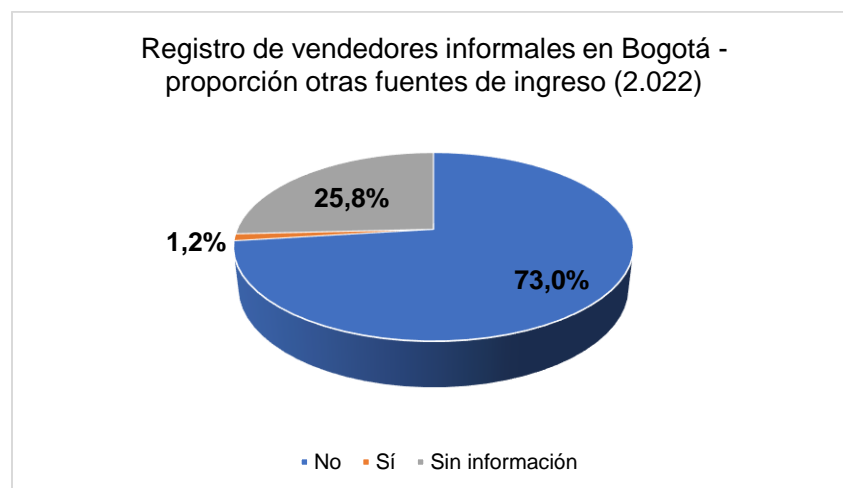


Elaboración propia. Fuente: Herramienta Misional (HEMI) – IPES 2022.

Dentro de esta caracterización y, profundizando en variables adicionales, que, más que servir de respaldo, se pueden convertir en barreras adicionales, se evidencia que, más del 73% no cuenta con otro tipo de ingresos, diferentes a los percibidos por el ejercicio de las ventas en el espacio público. Pero quizá, la mayor dificultad se centre en los ingresos que perciben y en cómo demostrarlos.

Figura 13

Proporción de vendedores informales en Bogotá con otra fuente de ingresos



Elaboración propia. Fuente Herramienta Misional (HEMI) – IPES 2022

Vale la pena mencionar que, esta estimación de ingresos es aportada por los mismos vendedores al IPES, con base a su experiencia, puesto que, normalmente no se cuenta con soportes o extractos bancarios que los certifiquen. Esto puede derivar en fallas en la información, ya que, de acuerdo con Sepúlveda (2022) y Cruz (2022), cuando se hacen este tipo de preguntas financieras, muchos vendedores no dicen la verdad, por temor a perder a su grado de vulnerabilidad, así como los beneficios que reciben o podrían recibir por parte de la entidad.

Así mismo, al no contar con los extractos o soportes bancarios, los cuales, por un lado, den veracidad de la información y, por el otro, sirvan de soporte a la hora de solicitar un microcrédito, difícilmente van a poder comprobar ingresos, algo que no tiene lugar en este sector, aún más, cuando estos ingresos suelen ser variables e incluso estacionales.

Esta percepción también puede ser compartida por los vendedores informales, basada en el hecho de que, como lo señala Ladino (2022), el no poder sustentar ingresos se convierte en una de las principales dificultades para los vendedores informales a la hora de solicitar microcrédito. Así mismo, estos ingresos no suelen ser de mayor cuantía, sino que suelen ser montos pequeños, producto de la venta de productos a bajo precio, cancelados en efectivo.

Para los vendedores informales, el acceso al microcrédito, parece estar restringido, no sólo por las exigencias impuestas por las IMF, sino por las barreras en términos de bancarización y digitalización persistentes, lo cual dibuja un plan de trabajo para el fomento de la bancarización en el sector, en el que es necesario empezar por lo básico, buscando alternativas con otras instituciones o empresas del sector, las cuales en paralelo, permitan sortear algunos de estos requisitos exigidos por las IMF y, lleven a repensar la estrategia microfinanciera para atender a los vendedores informales.

Esto es algo en lo que enfatiza Cruz (2022), al señalar que la atención debe estar en lo que viene, para lo cual las Fintech han empezado a tomar un papel importante, en el sentido de que, mediante diferentes plataformas o herramientas simples, permiten, por un lado, facilitar a los vendedores informales llevar un control de sus ingresos y gastos y, por el otro, crear nuevas alternativas o líneas de financiación sencillas y apropiadas a los vendedores informales, desprendiéndose de la noción tradicional de microcrédito.

Con todo esto, se puede evidenciar que, los retos que enfrentan los vendedores informales para poder acceder al microcrédito, abarcan variables institucionales, tanto sociales, en términos de su caracterización y condiciones de vida, así como económicas y políticas, dada la complejidad que gira en torno su legitimidad y reconocimiento, así como a la inestabilidad de su ingreso por

factores estacionales. Aun así, el microcrédito sigue representando una alternativa para el sector, en la medida en que logre desvincularse de la visión tradicionalista del sector financiero, planteando nuevas estrategias que lleven a la cohesión social y a la inclusión financiera.

3.2. Vendedores informales del sector popular Bogotá: debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas institucionales para acceder al microcrédito

A lo largo de esta investigación, se han identificado elementos que permiten, más allá de dibujar un perfil económico de los vendedores informales, conocer las variables que determinan su perfil como sujeto social, así como analizar las estrategias y planes de atención que se han implementado por parte del Estado y el Distrito para estos vendedores, en términos de regulación y planes de acción, enfocados en la atención y legitimidad del ejercicio de las ventas informales en el espacio público. Todos estos elementos, permiten establecer un perfil que determina las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas, que actualmente enfrentan los vendedores informales en la ciudad para acceder al microcrédito.

Con esto, es posible diseñar una matriz que relacione los componentes tanto propios como externos del sector de vendedores informales, los cuales pueden interferir a la hora de definir su acceso al microcrédito, desde una perspectiva institucional. Estos componentes se obtienen como resultado, tanto de los elementos teóricos recopilados a lo largo de esta investigación, así como del acercamiento con algunos de los actores que intervienen en el sector, así como de las cifras disponibles²⁶.

Para el entendimiento de esta matriz de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas (DOFA), a continuación, se abordan cada uno de los componentes por separado, partiendo por los elementos de caracterización interna, como lo son las fortalezas y debilidades, seguido de los elementos de carácter externo o mixto, como lo son las oportunidades y amenazas. Todo

²⁶ Las cifras que dan sustento a algunas de las variables y elementos formulados en esta sección, se obtienen con base a la última versión de la ficha de caracterización de los vendedores informales en la ciudad, suministrada por el IPES. Esta base se actualiza a corte de mayo de 2022, con datos recolectados durante la actual administración distrital y cuenta con un total de 8.905 vendedores informales caracterizados. Así mismo, esta nueva ficha de caracterización, tiene por objetivo actualizar y complementar la información global disponible

esto, encaminado a definir los componentes que hoy interfieren en el acceso al microcrédito para los vendedores informales de Bogotá.

3.2.1. Fortalezas del sector de vendedores informales para acceder al microcrédito

Algunas de las barreras institucionales a las que podrían enfrentarse los vendedores informales, para acceder al microcrédito, están relacionadas con la legitimidad que se da, tanto al ejercicio de sus actividades, como a la ocupación indebida del espacio público. Sin embargo, los vendedores informales son un foco primario de atención para el Distrito. En este sentido, desde Instituto Para la Economía Social (IPES), se tiene diseñada una estrategia de atención, enfocada en el vendedor informal, reconociendo el ejercicio de su actividad, como un elemento importante dentro de las dinámicas económicas de la ciudad.

Esta estrategia, de acuerdo con lo mencionado por Rojas (2022), se basa en un proceso de identificación y caracterización del vendedor informal, para, con base a esto, realizar también un proceso de georreferenciación en el espacio local, así como identificar el tipo de actividad que se realiza, sea de bienes o servicios. Si bien, esto obedece en un primer momento a un factor externo, permite dar cuenta del nivel de participación y reconocimiento que tienen los vendedores informales, para la formulación de políticas públicas y programas de atención del Distrito.

Así mismo, estas labores de identificación y caracterización, permiten obtener información sobre el perfil de los vendedores informales, en términos económicos y sociales, que faciliten, de una u otra forma, la categorización o clasificación de su nivel de vulnerabilidad dentro del sector. Al respecto, el IPES, en la última versión de la ficha de identificación y caracterización del vendedor informal, incorporó un espacio, que permite evaluar el índice de vulnerabilidad del vendedor informal²⁷, para, con base a esto, definir la prioridad en la atención por parte del Distrito.

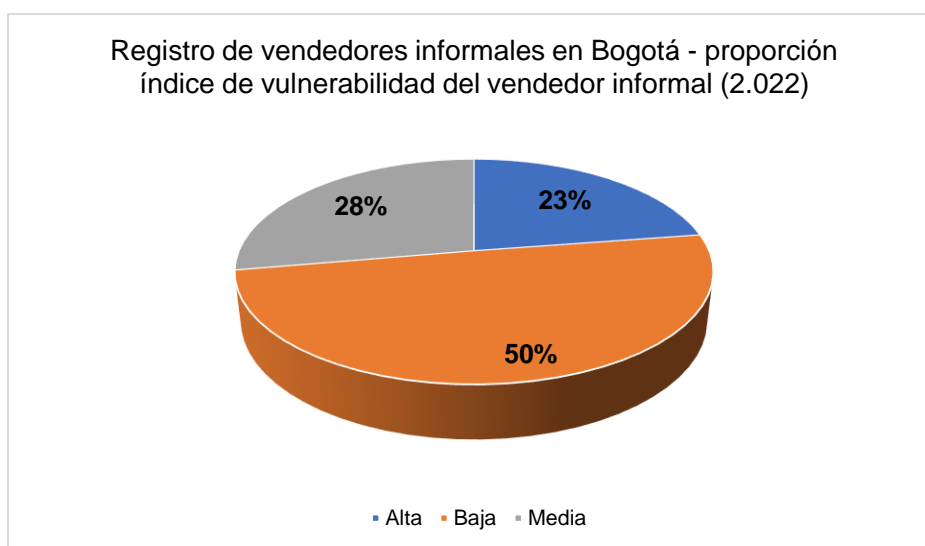
Como parte de estos resultados, a mayo de 2022, se puede apreciar que, el 50% de los vendedores informales, se encuentran en un grado de vulnerabilidad baja, mientras que el 23%

²⁷ La Alcaldía Mayor de Bogotá, a través del IPES, establece una metodología para evaluar el grado de vulnerabilidad de los vendedores informales que ocupan el espacio público, a través de un índice de vulnerabilidad del vendedor informal. En este se definen las categorías de sujetos de especial protección constitucional, compuesto por las siguientes variables: Condición víctima del conflicto armado, condición discapacidad, condición hombres / mujeres cabeza única de familia, condición LGBTI, adulto mayor. Adicional esto, se incluye, también, la estimación de vulnerabilidad desarrollada por el Departamento Nacional de Planeación. Este ejercicio permite establecer una distribución de la población de vendedores informales por grupos de vulnerabilidad, en alta, media o baja.

está en estado de alta vulnerabilidad. Si bien, se hace énfasis en su nivel de vulnerabilidad, se muestra una levedad de la misma, teniendo en cuenta las variables o factores que se emplean para su medición, lo que puede ser positivo a la hora de definir un perfil de riesgo financiero del vendedor informal, apuntando a condiciones de vida óptimas.

Figura 14

Índice de vulnerabilidad del vendedor informal en Bogotá



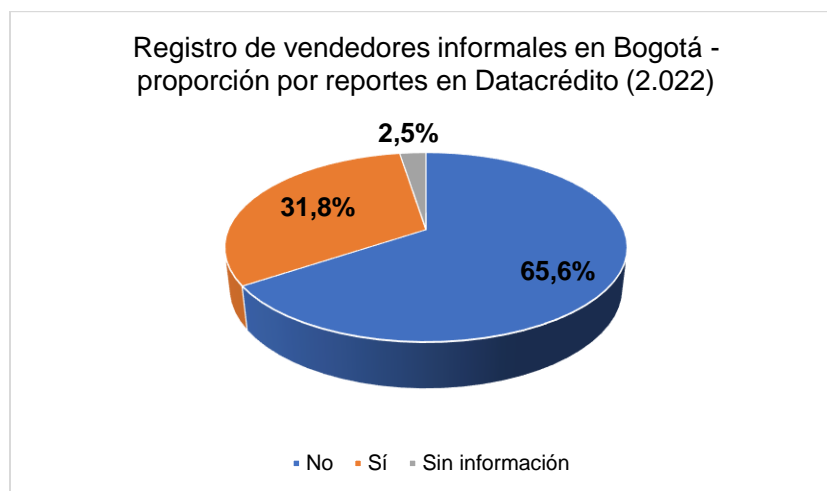
Elaboración propia. Fuente: Herramienta Misional (HEMI) – IPES 2022.

Otro aspecto a resaltar, dentro de este ejercicio de caracterización, realizado por la entidad, es que, en términos de bienes de respaldo, más del 80% cuenta con algún tipo de bien económico básico en su hogar, como nevera, lavadora, computadores, equipos de sonido o televisores. El acceso a tales bienes básicos, puede llegar a ser considerado como activos de respaldo ante una solicitud de microcrédito.

Otra de las fortalezas más relevantes que se pueden extraer de esta ficha de caracterización, es el comportamiento financiero de los vendedores informales, ya que, pese a que, en la sección anterior, se mencionaba que, muchos vendedores se quejan de no poder acceder a microcrédito por reportes negativos en centrales de riesgo, dentro los resultados obtenidos por el IPES en el ejercicio de caracterización, el 65,6% de los vendedores, dice no tener reportes negativos en centrales como Datacrédito, lo que le permite a una proporción importante de esta población, sortear uno de las principales exigencias de las IMF para otorgar microcréditos. Cabe señalar que tal dato no expone si no estar reportados se deba a no haber accedido nunca antes al sistema financiero.

Figura 15

Estado de reportes en Datacrédito de los vendedores informales de Bogotá



Elaboración propia. Fuente: Herramienta Misional (HEMI) – IPES 2022.

Finalmente, un aspecto favorable a resaltar, en términos de caracterización social, es la edad de los vendedores informales, ya que el 76% de estos, se ubica en un rango de edad entre en 27 y 62 años. De acuerdo con la entrevista sostenida con un asesor de microfinanzas (véase anexo A.II.), la edad es un criterio importante dentro de la selección de clientes, debido a que, los jóvenes tienen una mayor posibilidad de caer en mora, por lo que no son vistos como clientes potenciales.

Esta percepción también la comparte Guzmán (2022), al señalar que, la edad puede ser un desafío para que los vendedores informales accedan al microcrédito, puesto que las entidades se fijan en el plazo para otorgar el crédito, así como en sí el cliente tiene salud para hacer el pago, en el caso de los adultos mayores. Sin embargo, de acuerdo con las cifras recolectadas por el IPES, solo el 13% de los vendedores registrados son adultos mayores. De esta manera, la mayoría de vendedores informales se encuentran en un rango de edad que podría considerarse como óptimo.

3.2.2. Debilidades del sector frente al microcrédito

Dentro de la caracterización que se hace a los vendedores informales, se identifican una serie de elementos que pueden construir un mapa de debilidades para acceder al microcrédito. Vale la pena mencionar que, muchos de estos aspectos no favorables, son el resultado indirecto de elementos de exclusión política, social o económica, que de una u otra forma conducen a resultados de precariedad en el sector.

En las secciones anteriores, se hizo mención a aspectos de caracterización de los vendedores informales, que dan cuenta de condiciones de vida complejas, tales como el tipo de vivienda, el estrato socioeconómico en el que se encuentran. Por otro lado, hacen énfasis, también, en el nivel de escolaridad de los vendedores informales, así como si cuentan con fuentes de ingresos adicionales, con el propósito de complementar el análisis sobre su perfil de riesgo y capacidad de endeudamiento. Todas estas variables son consideradas como debilidades propias de los vendedores informales a la hora de acceder al microcrédito y, son el primer elemento de esta sección.

Otro de los aspectos que puede constituir una debilidad para el sector, es el hecho de que, los vendedores informales no cuentan con un registro o un extracto bancario que dé cuenta del detalle de sus ingresos y egresos, así como del origen o la periodicidad de estos, tal como lo menciona Cruz (2022). Señalando además que, las IMF y la banca tradicional, deberían formular sus requisitos para la asignación de microcréditos, teniendo en cuenta este tipo de características de los vendedores informales. Si bien, esta no es una característica exclusiva de los vendedores informales, sino que también es propia de otro tipo de emprendedores, en el caso de los vendedores informales, se acentúa, teniendo en cuenta la inestabilidad y estacionalidad de sus ingresos y la ausencia de un local o sitio de trabajo fijo.

Esta ausencia de registros o soportes de ingresos, viene acompañada por otro tipo de dificultades financieras, ligadas directamente a factores estructurales del sector, tales como la ausencia de cultura del ahorro. Esto es algo en lo que coinciden los funcionarios del IPES entrevistados, basados en la experiencia adquirida durante los procesos de atención al sector, mediante los programas y proyectos propuestos por la entidad, los cuales buscan brindar atención a los vendedores informales.

En entrevista con Cristina Rojas (véase anexo A.III.), se señala que, uno de obstáculos o desafíos que deben enfrentar los vendedores informales, para acceder al microcrédito, reside precisamente en la poca cultura del ahorro, lo que interfiere negativamente, tanto a la hora de solicitar un microcrédito, debido a que no cuentan con capital de respaldo, así como al momento de cumplir con el pago de las cuotas, en el caso de que se las haga un préstamo. Esto se debe al hecho de que sus ventas están sujetas a las dinámicas del día a día, por lo tanto, es complejo que puedan ahorrar, o incluso fijar una meta de ahorro para poder cumplir con sus obligaciones.

Esto se complementa o deriva de una dificultad mayor, que tiene que ver con la educación financiera en el sector²⁸. Sin embargo, dentro de la última versión de la ficha de caracterización no está contemplada esta variable, por lo que esta afirmación puede ser subjetiva. Ahora bien, este es un elemento importante dentro de este estudio, tomando en consideración que, si no se cuenta con la educación o formación financiera apropiadas, no solo se obstaculizan las dinámicas del ahorro, sino que no se tienen con los conocimientos adecuados para hacer un uso responsable de sus ingresos. Por el contrario, así como sus ingresos están sujetos a las dinámicas e incertidumbre del día a día, el uso adecuado de estos también lo está.

Así mismo, la inestabilidad de estos ingresos, se convierte también, en otra de las debilidades o desafíos considerados, teniendo en cuenta que, esta inestabilidad se traduce por lo general en un promedio bajo de ingresos mensuales. De acuerdo con los datos recolectados por el IPES, en el más reciente ejercicio de caracterización, el 79,2% de los vendedores informales, dice contar con un promedio de ingresos mensuales, inferior al salario mínimo mensual legal vigente²⁹.

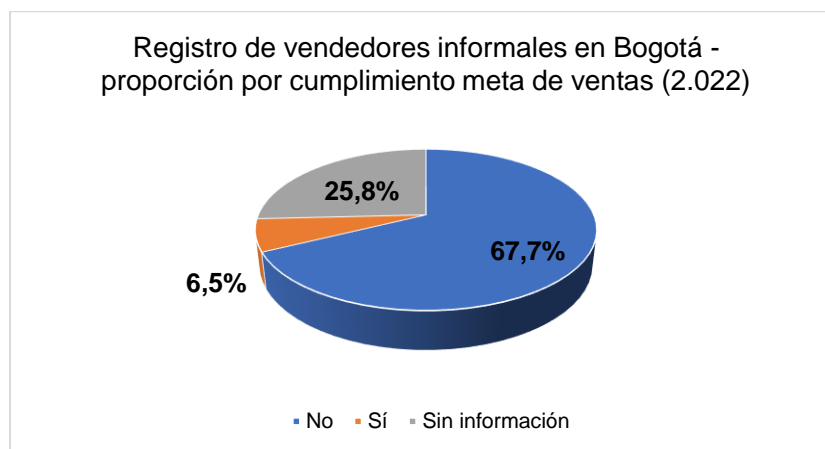
Para desglosar este ingreso y hacerlo oportuno a las dinámicas del día a día sobre las que se ha hecho énfasis, el IPES, incluyó dentro de la ficha de caracterización, dos criterios adicionales, para tener un registro no solo de los ingresos por las ventas diarias, bajo una percepción absoluta, sino de las variaciones según el día o la temporada, para lo cual, se incluyeron los campos de ingresos por ventas en un día “bueno” y en un día “malo”.

²⁸ Sobre este aspecto enfatizan los funcionarios del IPES entrevistados, independientemente de la subdirección a la que pertenezcan

²⁹ Este criterio se toma con base al SMMLV decretado por el Gobierno Nacional, el cual es de \$1.000.000 COP, lo que representa un incremento del 10%,07 versus el año anterior.

Figura 16

Proporción de vendedores informales que cumple con meta de ventas



Elaboración propia. Fuente: Herramienta Misional (HEMI) – IPES 2022

Esta es quizá, una de las principales barreras, teniendo en cuenta que, no solo se convierte en un obstáculo para acceder al microcrédito, sino que también limita el monto que se les presta, así como su capacidad de pago. Esto lo señala el asesor de microfinanzas entrevistado, al indicar que, el ingreso de los vendedores informales no es suficiente para asignar un microcrédito por un monto considerable. Sin embargo, el monto podría llegar a ser más alto, si el vendedor contase con otro tipo de ingresos, pero como ya se evidenció en la sección anterior, más del 70% de los vendedores, no cuenta con otra fuente de ingresos, diferente a la percibida por el ejercicio de sus ventas.

En resumen, los ingresos que perciben los vendedores informales por el ejercicio de sus ventas, se rigen bajos las dinámicas de incertidumbre e inestabilidad. Dichos ingresos, también están sujetos a otro tipo de factores externos, como el clima, la temporada, la estacionalidad o las dinámicas mismas de la vida social y económica de la ciudad. Aun así, estas dificultades no solo recaen en los ingresos, sino que están relacionadas también, con otro tipo de variables que tienen que ver con factores sociales y, que pueden ser considerados por las IMF, como un indicio de dificultad para poder cumplir con sus obligaciones, como lo mencionó el ejecutivo de microfinanzas entrevistado, al referirse al tipo de vivienda o a las condiciones de esta. A esto se añade, como factor de análisis, la situación económica del hogar, la cual permite deducir un perfil de obligaciones del vendedor informal.

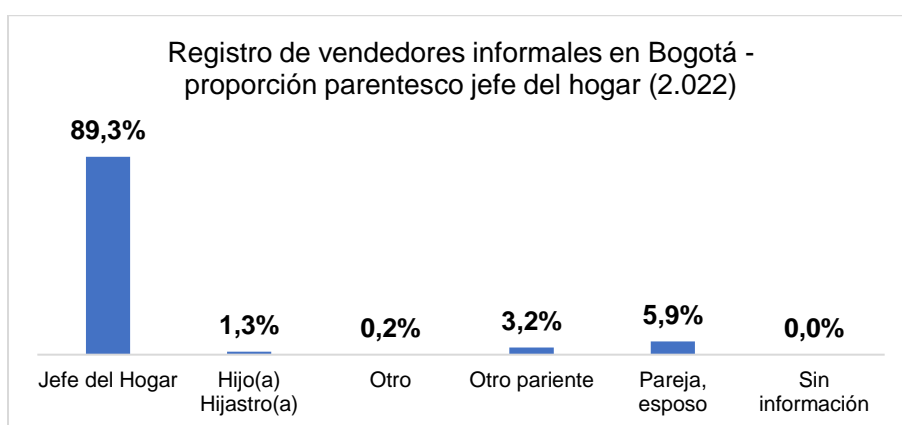
En términos de obligaciones, el 89,3% de los vendedores caracterizados por el IPES, dice ser jefe de hogar, de los cuales el 50,1% son mujeres. Así mismo, el 45% cuenta con miembros

dentro de su núcleo familiar que también son vendedores informales, por lo que se acentúa la percepción de inestabilidad en el ingreso y, se puede percibir de paso dificultades prevalentes en términos de movilidad social ascendente.

De igual manera, el 86% de los vendedores informales, dice tener una o más personas a cargo, dentro de las que se incluyen menores de edad, adultos mayores o miembros del hogar sin empleo. Para los vendedores informales, contar con este tipo de obligaciones, compromete gran parte de su ingreso, a la vez que limita o reduce su capacidad de ahorro, por cuanto les puede resultar más complejo contar con capital de base a la hora de solicitar microcréditos, o les hace más propensos a incumplir con sus pagos, dada la prioridad que tienen otro tipo de obligaciones.

Figura 17

Parentesco jefe del hogar vendedores informales de Bogotá



Elaboración propia. Fuente: Herramienta Misional (HEMI) – IPES 2022.

Las variables aquí mencionadas, pueden formar parte de la estructura del perfil de riesgo de los vendedores informales. Si bien, muchas están ligadas a la inestabilidad y la incertidumbre, propias al ejercicio de su actividad, otras están relacionadas con factores sociales y culturales, tales como el grado de escolaridad, las cuales, no solo reafirman su condición de vulnerabilidad, sino que crean una serie de barreras para poder acceder al microcrédito.

3.2.3. Oportunidades frente a la financiación

Muchos de los aspectos mencionados en la sección anterior, hacen referencia a características propias de los vendedores informales, que pueden reflejar un escenario negativo en términos de financiación. Sin embargo, no se deben dejar de lado los esfuerzos adelantados hasta el momento por las instituciones del Distrito, los cuales han servido, no solo para caracterizar al

vendedor informal, sino también para diseñar estrategias que propicien la inclusión productiva de los vendedores informales.

Una de las principales oportunidades, se enfoca, precisamente, en la labor de caracterización que se viene adelantado desde el IPES, o el DANE, mediante del conteo de unidades económicas. Esta identificación y caracterización, permite tener acceso a información sobre las condiciones sociales y económicas de los vendedores informales, e incluso, sobre las fuentes de financiación a las que tradicionalmente recurren.

Con base en esto, se crea un perfil más detallado del vendedor informal, basado en información sólida, que permite entender mejor sus necesidades y, a su vez, diseñar estrategias oportunas de atención. Esta información puede ser aprovechada, no solo por el distrito, sino también por las IMF, para contrastar la pertinencia de su oferta de microcréditos, de acuerdo con las características reales de los vendedores informales.

Si bien, dentro de la oferta de microcrédito diseñada por las IMF hoy en día, no se identifica claramente, una línea dedicada puntualmente a la atención de los vendedores informales, tomando en consideración sus características sociales, económicas y políticas, los esfuerzos por hacer heterogénea la oferta de microcrédito, pueden conducir también a la inclusión de los vendedores informales, bien sea en líneas de atención especial, o a través de la flexibilización en los requisitos se exigen dentro de las solicitudes de microcrédito.

Así mismo, los convenios o articulaciones entre las IMF y las instituciones del Estado o del Distrito, crean la oportunidad para que, con la metodología adecuada, se facilite el acceso al microcrédito a los vendedores informales. Al indagar sobre estos convenios con Óscar Cruz³⁰, indica que, en la actualidad, desde el IPES, no se habla de convenios con las IMF u otras entidades, puesto que no se soportan en contratos o relaciones de tipo legal, sino de articulaciones entre las entidades, basadas en una labor conjunta, a través de talleres de formación o capacitación financiera, liderados por el IPES, para que posteriormente, las IMF puedan ofrecer sus servicios de microcrédito.

Hasta el momento, las articulaciones no están basadas en una flexibilización en los requisitos, ni se percibe un acompañamiento metodológico de las IMF en términos de formación. Sin embargo, estos acercamientos, les dan la posibilidad a los vendedores informales de conocer más sobre

³⁰ Profesional especializado de la subdirección de emprendimiento del IPES (véase Anexo A.IV.).

la oferta de microcrédito y, le permite a las IMF, hacer un reconocimiento del perfil de este tipo de clientes y, con base a esto, determinar la pertinencia de su metodología, frente a este sector.

Así mismo, de acuerdo con lo mencionado por el funcionario, se han tenido articulaciones con IMF, como Mibanco, Banco Mundo Mujer y Bancamía, pero también con otras Fintech o empresas del sector, que están incursionando en este segmento. Este tipo de entidades, buscan tener acercamientos con los vendedores informales que son atendidos por el IPES, para ofrecerles sus servicios, lo cual representa una oportunidad de inclusión financiera para los vendedores informales, ya que muchos de sus servicios están enfocados precisamente, en solucionar el problema de la ausencia de registro de ingresos y egresos de los vendedores informales.

Sobresalen también, los programas y proyectos de atención hacia los vendedores informales que se adelantan desde el IPES, los cuales están enfocados, por un lado, en la organización y uso adecuado del espacio público, así como en la formación y capacitación técnica de los vendedores informales y, por el otro, en propiciar la inclusión financiera para los emprendedores de subsistencia, como denomina el IPES a los vendedores informales.

Dentro de estos proyectos, sobresalen, en términos de organización, formación y capacitación del vendedor informal, los proyectos 7772 y 7773, lo cuales, si bien, no abordan aspectos relacionados con la financiación, si se enfocan en legitimar el uso del espacio público por parte de los vendedores informales, mediante la organización de este, así como en fortalecer las competencias de las alternativas económicas del espacio público. De esta manera se abordan las dimensiones sociales y políticas que refuerzan la inclusión institucional de este sector.

Así mismo, estos proyectos buscan fortalecer las habilidades financieras de los vendedores informales, así como facilitar la inclusión financiera dentro del sector, mediante el apalancamiento de sus emprendimientos. De esta manera, se reconoce a las ventas informales, como una actividad productiva, que requiere una atención financiera especial para su fortalecimiento. Si bien, no se puede resolver el problema de incertidumbre en sus ingresos, si es posible fortalecer el uso adecuado de estos.

En esto está enfocado, precisamente, el proyecto 7722 - *fortalecimiento de la inclusión productiva de emprendimientos por subsistencia*, que consta de 3 componentes que incorporan elementos de los dos proyectos mencionados anteriormente, como lo son la generación de habilidades y capacidades en términos técnicos y la comercialización, así como un componente adicional, relacionado con habilidades financieras e inclusión financiera. Por lo tanto, estos proyectos,

amplían las posibilidades, para que los vendedores informales puedan dar un nuevo enfoque organizado a sus proyectos de emprendimiento, así como un mejor uso a sus recursos y sus ingresos, facilitando el acceso al microcrédito.

Tabla 6

Proyectos de atención a los vendedores informales liderados por el Distrito

Proyecto	Objetivos
7772: Implementación de estrategias de organización de zonas de uso y aprovechamiento económico del espacio público en Bogotá	<p><i>General:</i> Organizar el uso y aprovechamiento económico del espacio público en Bogotá</p> <p><i>Específicos:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumentar la gestión pública para la organización del uso y aprovechamiento económico en zonas de construcción social del espacio público.
7773: Fortalecimiento oferta de alternativas económicas en el espacio público en Bogotá	<p><i>General:</i> Aumentar acceso a la oferta de alternativas económicas en el espacio público de Bogotá</p> <p><i>Específicos:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantener la infraestructura física de las alternativas económicas para la atención a la población de economía informal. • Fortalecer la competitividad de las alternativas económicas que ofrece el IPES.
7722 fortalecimiento de la inclusión productiva de emprendimientos por subsistencia	<p><i>General:</i> Promover mecanismos para el fortalecimiento los emprendimientos de subsistencia que permitan la inclusión productiva de la población identificada por el IPES.</p> <p><i>Específicos:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Brindar fortalecimiento integral de competencias y habilidades en dimensiones empresariales y psicosociales de los emprendedores de subsistencia para mejorar sus capacidades. • Realizar acompañamiento en la inclusión financiera que permitan aprovechar oportunidades acordes con las características de los emprendimientos por subsistencia. • Generar estrategias de comercialización acordes a las características de los emprendimientos de subsistencia para ajustar los modelos de negocio a las oportunidades de mercados.

Elaboración propia. Fuente: con información consultada en la sección de programas y proyectos del IPES (2022)

Ahora bien, otra iniciativa liderada por el IPES, fue el programa *Círculos Solidarios*, enfocada en brindar una nueva visión a la estrategia de financiación para los vendedores informales. Este programa fue implementado por el IPES, durante los meses de septiembre de 2021, hasta enero de 2022. Vale mencionar que, *Círculos Solidarios*, es una iniciativa de la ONG Fomentamos, por cuanto lo que se hizo desde el IPES, fue hacer la contratación con la ONG para implementar esta metodología con 20 vendedores informales, beneficiarios de la alternativa *Mobiliario Semiestacionario*, tal como lo indica Cruz (2022).

Esta metodología, tal como lo describe el funcionario, se apoyó en tres componentes, los cuales fueron el ahorro, la educación financiera y el microcrédito. Para esto, se organizaron dos círculos, cada uno con 10 vendedores, que se reunieron durante 12 sesiones, en las que se programaron unas cuotas de ahorro, se impartieron talleres de educación financiera y, con base al capital ahorrado, se otorgaron microcréditos a algunos vendedores. Dichos montos de microcrédito, debían ser aprobados por los integrantes del círculo, en un enfoque de colaboración y cohesión social (Cruz, 2022).

Sobre este programa, se señala como resultado final que, pese a su corta duración y al número reducido de participantes, representó para el IPES un gran éxito, en la medida en la que logró generar cohesión, organización y compromiso entre los vendedores informales, dado que solo un vendedor incumplió con el pago del crédito (5%), ante lo cual, los mismos vendedores generaron estrategias para poder compensar el monto perdido.

Todos estos programas representan una oportunidad para los vendedores informales, en la medida en que les permiten desarrollar habilidades financieras, integrarse para perseguir un objetivo común, ganar visibilidad ante las IMF, así como poder demostrar un buen comportamiento de pago. Así mismo, se plantea la posibilidad de pensar en programas de microcrédito colectivo, como una nueva alternativa de inclusión microfinanciera.

Finalmente, una de las oportunidades más importante para facilitar la inclusión de los vendedores informales al microcrédito, se percibe en términos de regulación. Como se mencionó en secciones anteriores, puntualmente, a través del Decreto 801 de 2022, por medio del cual se adopta la política de los vendedores informales. Dentro de los dos ejes de la política, se abordan, por un lado, la promoción de la oferta de instrumentos de financiación o cofinanciación existentes y por el otro, la promoción de la cultura financiera en la población vendedora informal, para la cual, se cuenta con el apoyo de Banca de las Oportunidades.

Si bien, algunas de estas oportunidades no están relacionadas directamente con las IMF, si hacen parte del marco institucional que puede favorecer la inclusión de los vendedores informales al microcrédito, en el corto o mediano plazo. Así mismo, dan cuenta de una labor de reconocimiento y atención hacia el vendedor informal, la cual, pese a los obstáculos, sienta las bases para facilitar y promover el acceso al microcrédito a esta población. Aun así, se requiere una mayor presencia y pertinencia por parte de las IMF, relacionada con la flexibilización, la generación de nuevas oportunidades y el acompañamiento metodológico.

3.2.4. Amenazas que pueden obstaculizar el acceso al microcrédito

En esta última sección, se señalan aquellos factores que representan una amenaza para la inclusión de los vendedores informales al microcrédito. Estos, hacen parte de componentes externos, que pueden ser consecuencia de la ausencia de claridad en aspectos normativos, así como otros factores que se dan en paralelo al sector popular y, que terminan interfiriendo en sus decisiones de financiación.

Al abordar el estudio la financiación de los vendedores informales, se evidencia una predominancia de las fuentes de crédito informal, como el gota a gota. De acuerdo con la nueva versión de caracterización de los vendedores informales en la ciudad, realizada por el IPES, el 17,9% de los vendedores informales, se financia a través de este tipo de prestamistas, mientras que solo el 9,8%, recurre a bancos, sin hacer distinción en este punto, entre la banca tradicional y las IMF.

Pese a que el gota a gota parece no ser la fuente principal de financiación dentro del sector, dado que el 64,8% recurre a créditos personales, sí representa una amenaza, en la medida en que, redunda en una falta de ingresos para el fortalecimiento de los proyectos productivos de los vendedores informales. Esta, es una de las mayores problemáticas que se han identificado, a través de los diferentes programas que se llevan a cabo con los vendedores (Sepúlveda, 2022).

Esta prevalencia del gota a gota, se traduce entonces en una reducción de los ingresos disponibles de los vendedores informales, debido a que, una parte considerable de sus ingresos, debe destinarse para dar cumplimiento al pago de las altas cuotas que normalmente les imponen estos prestamistas, lo cual, dado el nivel de vulnerabilidad, implica un efecto directo en su supervivencia.

Aun así, el gota a gota sigue asegurando su participación en el sector, por factores relacionados con el principio de inmediatez que carnetiza a la financiación en el sector. A esto precisamente

hace referencia el señor Orlando Ladino, vendedor informal de la ciudad y presidente de la asociación de vendedores informales ASVICA 38³¹, al señalar que el gremio de vendedores informales está sometido por el gota a gota, porque en el caso de que se requiera dinero con urgencia, estos prestamistas no les exigen todos los requisitos que si les exigen las IMF o los bancos tradicionales.

Sin embargo, el costo que se debe pagar por esta facilidad es muy alto, teniendo en cuenta las estrategias de cobro abusivas y riesgosas que emplean estos prestamistas. De esta manera, las lógicas del día a día, no solo se aplican al contexto del ingreso, sino que se extienden también las dinámicas de financiación dentro del sector.

Bajo estas lógicas de inmediatez en la obtención de capital, las exigencias de requisitos, así como la documentación que se exige a los vendedores informales como respaldo y, las garantías no viables para estos, por parte de las IMF, se convierten en una amenaza para el microcrédito en el sector, en la medida en que crean una barrera de acceso al microcrédito y un desincentivo para que los vendedores informales recurran a este. Esto repercute también, en la realización de los proyectos que se adelantan desde el IPES, para promover la financiación en el sector, ya que como lo señala Sepúlveda (2022), la intención de estas alternativas de fortalecimiento, es poder ayudarles a los vendedores informales, a hacer gestión frente a otras organizaciones de microfinanzas. Sin embargo, muchos de ellos se desmotivan y desisten de los programas, ya que su expectativa es la de contar con financiación inmediata³².

De esta manera, los requisitos y exigencias de las IMF para posibilitar el acceso al microcrédito a los vendedores informales, se convierte en una amenaza, en la medida en que no guardan pertinencia con las condiciones sociales y laborales de los vendedores informales y, representan para estos, retrasos en la adquisición de capital de financiación. Así mismo, pueden propiciar también, por un lado, escenarios de sobreendeudamiento, dadas las elevadas tasas de interés que se les aplique, dado su nivel de riesgo, o por el otro, de autoexclusión de las microfinanzas, debido a que, rigiéndose bajo estas lógicas, los vendedores informales prefieren recurrir a otras fuentes de financiación.

³¹ véase Anexo A.I.

³² Esta fue también una de las razones, por la que algunos de los vendedores convocados por el IPES para hacer parte del piloto de Círculos Solidarios, no participaron, puesto que como señala Óscar Cruz (véase Anexo A.IV.), muchos vendedores querían que el dinero les fuese entregado de inmediato, algo que no estaba contemplado dentro de la estructura del programa, teniendo en cuenta que su estrategia se basa precisamente, en generar habilidades financieras y crear una cultura de ahorro, antes de llegar a la financiación

De esta manera, a continuación, se reúnen en una matriz, los elementos anteriormente mencionados, para tener una primera idea de las ventajas con las que cuentan los vendedores informales a la hora de acceder al microcrédito.

Tabla 7

Matriz de DOFA sobre microfinanciación de los vendedores informales de Bogotá

Debilidades	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ▪ De tipo social. <ul style="list-style-type: none"> • Baja escolaridad: 54% cuenta únicamente con educación primaria y el 22% no consiguió este grado. • Tipo de vivienda: 76,8% vive en arriendo o subarriendo. • Estrato socioeconómico: 78,2% se ubica en los estratos 1 y 2. • Jefes de hogar: el 89,3% sin jefes cabeza de hogar. El 86% tiene una o más personas a cargo. ▪ De tipo económico y financiero: <ul style="list-style-type: none"> • Baja trazabilidad y registro de sus ingresos • 79,2% perciben ingresos por debajo del SMMLV. • 67,7% no cumple con la meta de ventas • 73% no cuenta con otra fuente de ingresos. • Baja cultura del ahorro. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificación y caracterización a nivel Distrital y Estatal: caracterización a través de la Herramienta Misional – HEMI y conteo de unidades económicas del DANE. ▪ Diversificación en la oferta de microcrédito por parte de las IMF. Articulaciones entre el IPES y las IMF para promover la educación fincara y el microcrédito. ▪ Nuevas alternativas de bancarización: articulaciones del IPES con Fintech y empresas del sector. ▪ Proyectos de atención del Distrito: 7772, 7773, 7722 y Círculos Solidarios. ▪ Regulación encaminada en fortalecer y promover la financiación en el sector: Decreto 801 de 2022.
Fortalezas	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Opciones alternativas de respaldo: Más del 80% cuenta con bienes y servicios en su hogar, que pueden servir de respaldo. ▪ El 65,6% no cuenta con reportes negativos en centrales de riesgo. ▪ El 76% se ubica en un rango de edad entre los 27 y 52 años. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La prevalencia del gota a gota en el sector como fuente de financiación (17,9%) ▪ Exposición de alternativas financieras no adecuadas a sus necesidades que generan sobreendeudamiento. ▪ Violencia, discriminación. ▪ Elevadas tasas de interés que impliquen insolvencia en estado de vulnerabilidad, lo cual implica una afectación directa a la supervivencia.

Elaboración propia.

4. Aporte Final de la investigación: índice de exclusión institucional microfinanciera

Con base a los elementos mencionados en la sección anterior, así como en los aportes teóricos analizados a lo largo de esta investigación y, las cifras disponibles, se propone, el diseño e implementación del *índice de Exclusión Institucional de las Microfinanzas*. Para esto, se profundiza, no solo es aspectos básicos relacionados con la financiación, como el tipo de fuente de crédito al que tradicionalmente recurren los vendedores informales, o el ingreso que perciben por sus ventas, sino que se incorporan también, aquellas variables de tipo social, económico y político, que sirven para determinar el grado de vulnerabilidad y exclusión del grupo de estudio.

Para la elaboración de este índice, se incorporan elementos metodológicos del Índice Sintético de Exclusión Social (ISES), diseñado en España, por la Fundación Foessa, el cual, permite sintetizar las situaciones de exclusión en función de varios ejes, de tipo económico, político y social – relacional. Estos ejes, agrupan a su vez, una serie de dimensiones e indicadores, a través de los cuales se busca proporcionar una visión ampliada de la exclusión social (El índice sintético de exclusión social (ISES), s.f.).

Con base a esto y, con el fin de cimentar las bases que permitan la construcción de un índice de exclusión microfinanciera hacia los vendedores informales en Bogotá, se elaboró un índice, que sigue una línea metodología de 3 componentes. El primero busca determinar el grado de propensión a la exclusión de los vendedores informales en la actualidad; el segundo, pretende determinar el nivel de exclusión microfinanciera de los vendedores informales actualmente y, el último, pretende establecer una relación entre estos dos elementos, con el fin de determinar el grado de exclusión institucional de las microfinanzas en esta población.

En esta dirección, el primer componente se basa en la elaboración de un *índice de propensión a la exclusión de los vendedores informales*. Para esto, se toman como base los 3 ejes problemáticos propuestos por en el ISES (económico, social y político).

Estos ejes se corroboran con la visión de exclusión institucional, aportada por Altar (2009), señalando que, las instituciones son las categorías centrales en la explicación de la exclusión social, por lo que se indican tres tipos de instituciones sociales, las cuales concentran las condiciones y regulan las normas que provocan estos procesos de exclusión institucional. Por un lado, las instituciones de mercado, donde sucede la exclusión del proceso económico, las

instituciones del Estado, las cuales producen la exclusión del proceso político y, por último, las instituciones de la sociedad civil, en donde ocurre la exclusión del proceso social.

De acuerdo con esto, se formularon 8 dimensiones relacionadas con estos procesos, compuestas, a su vez, por un total de 26 variables o indicadores de exclusión. Para este proceso, se tomaron los datos de la Sabana PE03-FO-001_VI, del IPES, la cual incluye la caracterización de los vendedores informales de Bogotá, adelantada por la administración a mayo de 2022. Dicha caracterización, relaciona la información de 55.480 vendedores informales, de donde se extraen las variables, pertinentes para este índice, relacionado la proporción de vendedores informales que se ubica en cada categoría.

Tabla 8

Indicadores utilizados para la medición del índice de propensión a la exclusión institucional de los vendedores informales de Bogotá

Eje	Dimensión	No.	Indicador
Económico	Bienes	1	No cuentan con propiedad de maquinaria y equipo
		2	No cuentan con registro de bienes o servicios
	Empleo	3	Trabajan en distintos lugares
		4	Jefes del hogar
		5	Otros miembros del hogar también son vendedores
	Vivienda	6	Vivienda en estrato 1
		7	Vivienda en estrato 2
		8	Vivienda en arriendo o sub arriendo
		9	Vivienda en albergue o instituto
		10	Estado civil solteros o separados
Social	Edad	11	Grupo etario mayor de 62 años
		12	Grupo etario entre 51 y 62 años
		13	Grupo etario entre 18 y 26 años
	Educación	14	No saben leer
		15	Sin grado de escolaridad
		16	Escolaridad hasta primaria completa
	Seguridad social	17	Sin afiliación a Salud
		18	No pensionados
	Vulnerabilidad	19	Vulnerabilidad Alta
		20	Vulnerabilidad media
		21	Condición especial discapacidad
		22	Víctimas del conflicto armado
		23	Mujeres / hombres cabeza única de familia
		24	Pertenecen a grupos étnicos diferenciales
Política	Atención	25	Sin orientación en programas del Distrito
		26	No interesado en procesos de formación por diferentes situaciones

Elaboración propia. Fuente: Sabana de datos PE03-FO-001_VI - IPES (2022)

Para cada una de las dimensiones abordadas se asigna una ponderación entre 0 y 1, de acuerdo con su influencia y relevancia frente al proceso de exclusión. Esto se obtiene, con base a la información recolectada en las entrevistas de profundización y los elementos teóricos analizados, así como, a lo expuesto por Altar (2009), al señalar que, para medir algunos de los aspectos relacionados con la exclusión, es viable abordar una serie de indicadores, que permitan determinar el grado de exclusión entre los grupos definidos, en función de las categorías sociales y económicas, dentro de las que están el género, el grupo étnico, la ocupación, la renta o la propiedad de activos, todas encaminadas a determinar el grado de vulnerabilidad del colectivo de estudio.

En concordancia con esto, se asigna una ponderación de 0,2 a las dimensiones de empleo y vulnerabilidad, considerando su interferencia frente al proceso de exclusión institucional del colectivo de estudio, así como la relevancia que tienen a la hora de establecer perfil de riesgo frente al microcrédito. Se asigna una ponderación de 1,5 a la dimensión de vivienda, basada en la influencia que las características del hogar tienen para inducir al análisis del grado de vulnerabilidad de los vendedores informales, frente a otros grupos. Para las dimensiones de bienes, edad, educación y atención, se da una ponderación de 0,1, las cuales, son señaladas por el IPES y el asesor de microfinanzas entrevistado, al mencionarlas como variables de análisis adicional para la financiación.

Así mismo, los bienes que poseen, sirven como indicador para determinar el proceso de exclusión social. Por último, se da ponderación de 0,5 a las variables relacionadas con la seguridad social, considerando que, si bien, pueden ser un indicador de exclusión, su interferencia sobre los procesos de atención estatal y asignación de microcréditos, no fue resaltada como un factor fundamental a lo largo de la investigación.

Tabla 9

Indicadores y cálculos considerados para la elaboración del índice de propensión a la exclusión institucional

Eje	Dimensión	No.	Indicador	Participación de vendedores	Ponderación
Económico	Bienes	1	No cuentan con propiedad de maquinaria y equipo	0,876	0,10
		2	No cuentan con registro de bienes o servicios	0,058	
	Empleo	3	Trabajan en distintos lugares	0,136	0,20
		4	Jefes del hogar	0,893	

	Vivienda	5	Otros miembros del hogar también son vendedores	0,459	0,15
		6	Vivienda en estrato 1	0,230	
		7	Vivienda en estrato 2	0,552	
		8	Vivienda en arriendo o sub arriendo	0,768	
		9	Vivienda en albergue o instituto	0,002	
		10	Estado civil solteros o separados	0,490	
Social	Edad	11	Grupo etario mayor de 62 años	0,133	0,10
		12	Grupo etario entre 51 y 62 años	0,280	
		13	Grupo etario entre 18 y 26 años	0,094	
	Educación	14	No saben leer	0,029	0,10
		15	Sin grado de escolaridad	0,172	
		16	Escolaridad hasta primaria completa	0,398	
	Seguridad social	17	Sin afiliación a Salud	0,106	0,05
		18	No pensionados	0,985	
	Vulnerabilidad	19	Vulnerabilidad Alta	0,226	0,20
		20	Vulnerabilidad media	0,277	
		21	Condición especial discapacidad	0,019	
		22	Víctimas del conflicto armado	0,035	
		23	Mujeres / hombres cabeza única de familia	0,205	
		24	Pertenecen a grupos étnicos diferenciales	0,079	
Política	Atención	25	Sin orientación en programas del Distrito	0,055	0,10
			No interesado en procesos de formación por diferentes situaciones		
		26		0,397	

Elaboración propia. Fuente: Sabana de datos PE03-FO-001_VI IPES (2022)

De acuerdo con las variables mencionadas, a continuación, se formula la siguiente ecuación.

$$IPEX = \sum_i^n D_n ((V_n + V_{n+1} \dots + V_{n+n}) / CV_n)$$

De donde:

D_n = Ponderación de cada una de las dimensiones (la suma de estas debe ser igual a 1).

V_n = Proporción por vendedores en cada uno de los indicadores de estudio.

CV_n = total de indicadores por dimensión.

A partir de esto, se definen los rangos entre 0 y 1, con el propósito de determinar el grado de exclusión institucional en el que se encuentra el grupo de estudio, el cual se asigna de la siguiente manera:

Tabla 10

Rangos de las categorías de exclusión

Rango de análisis	Categoría de exclusión
0	Integración Plena
de 0,01 - 0,3	Integración precaria
de 0,31 - 0,6)	Exclusión media
de 0,61 - 0,99	Exclusión severa
1	Exclusión Plena

Elaboración propia.

Con base a esto, se obtiene que:

$$\begin{aligned}
 IPEx = & 0,1 \left(\frac{0,87+0,058}{2} \right) + 0,2 \left(\frac{0,14+0,89+0,45}{3} \right) + 0,15 \left(\frac{0,23+0,55+0,77+0,002+0,490}{5} \right) + \\
 & 0,1 \left(\frac{0,13+0,28+0,09}{3} \right) + 0,1 \left(\frac{0,03+0,17+0,4}{3} \right) + 0,05 \left(\frac{0,11+0,77}{2} \right) + 0,2 \left(\frac{0,23+0,28+0,02+0,04+0,21+0,08}{6} \right) + \\
 & 0,1 \left(\frac{0,01+0,40}{2} \right) = \mathbf{0,322}
 \end{aligned}$$

Se encuentra que, el *grado de propensión a la exclusión* que enfrentan los vendedores informales en la ciudad es de 0,322, situándolos en una categoría de exclusión media, por cuanto se percibe un incipiente grado de exclusión institucional.

La segunda parte de esta metodología, se basa en el cálculo de un *índice de propensión a la exclusión microfinanciera*, en donde se aborda una única dimensión de tipo financiero, compuesta por 7 indicadores relacionados con las fuentes de financiación informal a las que recurren los vendedores informales, así como con las variables relacionadas sus ingresos, las cuales son consideradas dentro de los procesos de asignación de microcrédito.

Al igual que en el caso anterior, los resultados para definir la proporción de vendedores informales que se ubica en cada categoría, se calculan con base a la Sabana de datos PE03-FO-001_VI, aportada por el IPES, a mayo de 2002. En este caso, teniendo en cuenta que solo utiliza una dimensión, la constante es 1.

Tabla 11

Índice propensión a la exclusión microfinanciera de los vendedores informales de Bogotá

Dimensión	No.	Indicador	Participación de vendedores
Financiero	1	Déficit de ingresos	0,274
	2	Financiación con paga diarios (gota a gota)	0,179
	3	Financiación con familiares o amigos	0,648
	4	Reportados en centrales de riesgo	0,318
	5	No cumplen la meta de ventas	0,677
	6	Ingresos promedio mensual menores o iguales a \$1.000.000 COP	0,792
	7	No perciben otros ingresos por otras actividades	0,730

Elaboración propia. Fuente: Sabana de datos PE03-FO-001_VI IPES (2022)

Para el cálculo de este índice se sigue la misma metodología del índice anterior y, se toman los mismos rangos para las categorías de exclusión, haciendo énfasis, en la exclusión vista desde la estrategia microfinanciera.

De esta manera se obtiene que:

$$IExM = 1 \left(\frac{0,28 + 0,18 + 0,65 + 0,32 + 0,68 + 0,79 + 0,73}{7} \right) = 0,52$$

De acuerdo con este resultado, es posible señalar que en la actualidad, los vendedores informales de Bogotá, se enfrentan a un *grado de exclusión media* de las microfinanzas.

Tal resultado se relaciona con la propensión por recurrir a fuentes de financiación de carácter informal, así como a la inestabilidad y bajo nivel de sus ingresos, condiciones que no les son favorables a la hora de solicitar un microcrédito ante una IMF.

Finalmente, con base a estos dos índices, se propone una relación final para determinar el grado de exclusión institucional de las microfinanzas a la que se enfrentan los vendedores informales en Bogotá, de acuerdo con sus condiciones sociales, económicas y políticas, así como a los determinantes del microcrédito y, a las fuentes de financiación a las que tradicionalmente acuden.

Finalmente, para el cálculo del *Índice de Exclusión Institucional de las Microfinanzas*, frente al colectivo de vendedores informales de la ciudad de Bogotá, se establece una relación entre el *índice de propensión a la exclusión institucional* y el *Índice propensión a la exclusión microfinanciera*, de la siguiente manera:

$$IExIM = IPEx / IExM$$

Así mismo, se replantean las categorías de exclusión y, se propone un análisis en que sea apropiado para determinar la incidencia que tiene cada índice, sobre la ponderación final de la exclusión institucional de las microfinanzas, en donde, o bien, el grupo de estudio se encuentre en un escenario de exclusión plena, integración plena, o un grado de exclusión moderada o severa, determinado, bien sea por las instituciones, o factores relacionados con la financiación dentro del sector.

Tabla 12

Rangos de las categorías de exclusión institucional de las microfinanzas

Rango de análisis	Categoría de exclusión	Definición
0	Integración institucional microfinanciera plena	No hay excreción institucional ni financiera
de 0,01 - 0,3	Exclusión institucional microfinanciera severa	Exclusión Microfinanciera severa pero institucional baja
de 0,31 - 0,7	Exclusión institucional microfinanciera moderada	Exclusión microfinanciera media e institucional media
de 0,71 - 95	Exclusión institucional microfinanciera baja	Exclusión microfinanciera baja pero institucional severa
>0,96	Exclusión institucional no financiera	No hay exclusión microfinanciera, pero si institucional

Elaboración propia

De esta manera se obtiene que:

$$IExIM = 0,322 / 0,52 = \mathbf{0,623}$$

De esta forma, se llega al resultado de que, en la actualidad, la exclusión institucional de las microfinanzas, para el colectivo de vendedores informales de Bogotá, es moderada, por cuanto la propensión a la exclusión institucional y la propensión a la exclusión microfinanciera también lo son, siendo la exclusión de tipo financiero la de mayor influencia.

En aras de corregir este resultado y guiar a los vendedores informales hacia mejores niveles de integración de las microfinanzas, los esfuerzos de las IMF son fundamentales, en la medida en que puedan hacer pertinente su oferta hacia este colectivo.

5. Conclusiones y recomendaciones

El sector popular en el país, está caracterizado por su condición de vulnerabilidad, ligada no solo a factores relacionados con la pobreza, sino también, a la falta de legitimidad y reconocimiento que se brinda a las formas de autoempleo que se dan en su interior. De esta manera, pueden verse inmersos en procesos que conducen a la exclusión de tipo social, económico, político y, principalmente, de tipo financiero. Por lo tanto, se requiere pensar en nuevas estrategias de inclusión, no porque sean importantes para la economía nacional, sino porque resulta imperativo brindar alternativas efectivas para la superación de la pobreza y el reconocimiento del sector.

En este sentido y, con el objetivo de que las microfinanzas sirvan como un mecanismo que conlleve a la inclusión financiera de los vendedores informales, y en consecuencia para la superación de la pobreza, resulta pertinente, señalar y corregir, aquellos elementos que, dentro de la estrategia microfinanciera implementada por las diferentes instituciones, puedan propiciar escenarios de exclusión, trasladando su oferta hacia otro tipo de pobres económicamente solventes, como lo señala Altar (2019). Esto puede verse reflejado en el endurecimiento y rigurosidad de los requisitos de acceso al microcrédito, cuyo cumplimiento se convierte en una barrera en la entrada para los vendedores informales, propiciando la prevalencia de otro tipo de fuentes de financiación informal, como el gota a gota, o a que los esfuerzos del Estado o del Distrito para promover la financiación con fines productivos en el sector, sean insuficientes.

Al hablar de un grado de exclusión institucional microfinanciera media, se asocia a esta con falencias en los procesos económicos, sociales y políticos que tienen lugar dentro del sector popular. Así mismo, con una falta de pertinencia en la estrategia microfinanciera, que conllevan a la exclusión de este colectivo.

Estos procesos de exclusión institucional microfinanciera, conducen a la prevalencia del crédito informal en el sector, dificultando la superación de la pobreza y movilidad social ascendente. Además, crean barreras en el acceso, que condicen a la prevalencia de otro tipo de fuentes de financiación, como el gota a gota, en un marco de condiciones abusivas, que pueden llegar a perpetuar la permanencia del sector en la pobreza.

Resolver estas falencias requiere de un esfuerzo conjunto entre las Instituciones del Estado, el Distrito y las Instituciones microfinancieras, abordando nuevas dinámicas de inclusión y percepción de la pobreza, para dar legitimidad al ejercicio de las ventas informales, así como a

otro tipo de actividades que se lleven a cabo dentro del sector popular. este tipo de esfuerzos deben ampliar también la noción de pobreza, abordándola no como un todo, sino considerando sus distintas dimensiones, en un enfoque heterogéneo, que sirva para dar pertenencia a la oferta de microcrédito.

Se evidencian también, falencias en las integraciones entre el Distrito y las IMF para promover la micro financiación en el sector popular, las cuales se enfocan en la promoción de la oferta, pero no profundizan en la solución de problemas de base, para hacer del microcrédito una alternativa accesible y oportuna, tales como la falta de legitimidad que caracteriza a la económica de calle, la estacionariedad o la irregularidad en el ingreso. Incluso, debe considerarse que no siempre las ventas informales pueden representar una actividad permanente para los vendedores, sino que puede ser también temporal, algo que tiene concordancia con las definiciones aportadas por la Ley, para definir al vendedor informal.

Estas y otras falencias, podrían resolverse fomentando las integraciones entre el Distrito y las instituciones de microfinanzas, con nuevos actores del mercado, como las Fintech u otras entidades, dedicadas a digitalizar y simplificar los procesos de digitalización financiera de manera inclusiva, así como estrategias de microcrédito grupales. Estas alternativas, resultan pertinentes para los vendedores informales, dado que su implementación y uso no requiere de mayores esfuerzos y es exequible para estos vendedores, en la medida en que no cuentan con la complejidad en los requisitos, que hoy en día caracterizan al microcrédito.

Como aportes finales, al ser esta una primera aproximación sobre esta problemática en el país, se sugiere, para futuras investigaciones, orientar el análisis hacia el impacto que puede tener para el sector popular, la entrada de nuevos actores y herramientas tecnológicas y, su relación con los procesos de financiación. Así mismo, se sugiere incorporar metodologías estadísticas, basadas en la recolección de datos dentro del sector, buscando incorporar variables relacionadas con las dinámicas de ahorro y consumo que se dan al interior, profundizando en otros aspectos que interfieren directa o indirectamente con los procesos de financiación. Esto podría resolverse, ampliando la integración con nuevos actores del mercado, como las Fintech u otras entidades, dedicadas a simplificar los procesos de digitalización financiera de manera inclusiva, así como estrategias de microcrédito grupales.

A. Anexo: Entrevistas de profundización

A continuación, se presenta la transcripción de las respuestas otorgadas a las entrevistas realizadas a los diferentes actores que dan representatividad, del sector popular en Bogotá, la institucionalidad y las IMF, quienes, desde su experiencia y punto de vista, describen el panorama actual de las microfinanzas y su relación con el sector popular.

El formato de estas entrevistas fue de profundización, a modo de conversación abierta, con preguntas que permitieran profundizar en las dinámicas de las microfinanzas dentro del sector popular. Es importante señalar que las opiniones aquí expresadas son de carácter personal y se enmarcan dentro de los objetivos concretos que persigue esta investigación académica.

A.I. Entrevista a Orlando Ladino (O.L), presidente de la asociación de vendedores informales de Bogotá ASVICA 38

Bogotá D.C. – 4 de junio de 2022.

L.S: ¿Qué es la asociación ASVICA 38, a qué se dedica y hace cuánto tiempo fue fundada?

O.L: Fue creada para defender el derecho al trabajo y al mínimo vital, que son derechos fundamentales, ya que el Estado ha sido incapaz de muchas cosas y por eso, nosotros (los vendedores) nos hemos organizado en asociaciones y, hasta donde sé, a nivel distrital hay federaciones también, las cuales persiguen los mismos fines. Buscamos que cada vendedor pueda llevar el mínimo vital a su casa, el cual consideramos que es de por lo menos \$1.000.000 al mes.

L.S: ¿Qué rol cumple usted dentro de la asociación?

O.L: Soy el presidente y fundador de la asociación, por esto brindo representatividad ante todas las entidades del Estado, tales como el IPES, la Alcaldía Local y la Alcaldía mayor, en general con todas las entidades que tengan que ver con el espacio público y con los vendedores informales.

L. S: ¿Cuál su principal motivación?

O.L: Tratar de hacer tejido social, creo que esa es la clave, normalmente se habla de otros temas económicos, pero no se habla de que les espera a las nuevas generaciones.

L.S: Además de usted, ¿qué otras personas integran el cuerpo administrativo de la asociación?

O.L: Tenemos un fiscal y un tesorero, además, cumplimos con el número de integrantes que exige la ley, que en este caso son, 5 principales y 5 suplentes, esto lo exige la ley para tener una asociación.

L.S: ¿Cuántos vendedores informales son atendidos o hacen parte de la asociación?

O.L: En un proyecto con el IPES tenemos 45 vendedores, pero también defendemos³³ a las personas que están en los Outlets de las Américas. Esto lo hacemos por el acoso de la policía. Buscamos crear confianza legítima.

L.S: ¿Cuáles son los principales retos y desafíos a los que se enfrentan los vendedores informales?

OL: El hostigamiento por parte de la policía, estamos entre la policía y las entidades del Estado. Además, los políticos nos ven como parias, pero en los últimos años hemos demostrado que somos una parte importante para la economía del país, así mismo hemos ayudado a definir, por ejemplo, cuál es el alcalde de Bogotá, porque tenemos claro que, a los candidatos que nos aporten en lo social, nosotros los ayudamos. Lo que queremos siempre es que reglamenten el espacio público y nos dejen trabajar.

LS: ¿Qué entiende por sector popular?

O.L: Una Economía que mueve al país, los empresarios vulneran los derechos de los trabajadores, pero muchos de ellos sacan el dinero de acá (del país). Considero que más del 75% de la economía del país se mueve por la economía popular.

LS: ¿Qué entiende por microfinanzas?

O.L: Es algo pequeño, lo entiendo de esta manera. Pero es algo donde hasta ahora no hemos podido ingresar, porque las entidades financieras no apuestan por nosotros, porque no tenemos como garantizar que les vamos a pagar. La banca en Colombia está hecha para los más ricos y, para vulnerar los derechos de los más pobres, por ejemplo, con los créditos hipotecarios, en donde los hacen pagar 3 o 4 veces más de lo que vale el inmueble.

L.S: ¿Cuáles son las principales fuentes de financiación de los vendedores informales y por qué razón?

³³ Cuando decimos defender, nos referimos a cuando la policía nos hostiga, entonces a eso se hace referencia cuando se usa esta palabra.

O.L: Es triste decirlo, pero nuestro gremio tiene un problema y es que está esclavizado por el gota a gota, porque si necesitamos dinero con urgencia, el gota a gota no nos pide recomendaciones ni otros requisitos, es un trámite muy diferente, por eso recurrimos a ellos, ya que las entidades financieras no nos prestan esta facilidad. Por eso pensamos que, crear un banco de primer nivel para nosotros sería algo muy bueno.

Aun así, la dificultad con el gota a gota es su manera de cobrar, la cual se sale de todo contexto, como es bien sabido por todos.

L.S: ¿Cómo es el papel de las instituciones de microfinanzas dentro del sector?

O.L: Vemos muy poca presencia de las IMF dentro del sector, esto se da porque los bancos asumen que no tenemos como pagarles y, simplemente no nos prestan, en últimas por eso son bancos. Para nosotros, casi todas las IMF son un banco más. Además, nos piden mucho papeleo y esto es muy engorroso.

L.S: ¿Considera que el microcrédito representa una alternativa de financiación para los vendedores informales? Hablemos al respecto.

O.L: Tal vez sí, pero retomo mi idea de crear un banco de primer nivel, en donde se mire más la labor social que la ganancia. Pero en sí, actualmente no es una alternativa.

L.S: ¿Cuáles pueden ser las principales dificultades para los vendedores a la hora de solicitar un microcrédito?

O.L: Como ya lo hemos mencionado, no tenemos como garantizar ingresos o que les vamos a pagar. Además, nos exigen mucho papeleo y referencias.

LS: Así mismo, ¿Cuáles son las principales ventajas o facilidades?

O.L: Tal vez para algunos sí, pero para la mayoría diría que no hay ventajas, ya que el vendedor trabaja y vive del día a día.

L.S: ¿Por parte de la asociación, se ha tenido acercamiento con IMF para promover el microcrédito para los vendedores informales? Hablemos al respecto.

O.L: Si ha pasado, con el Banco de la Mujer y con Bancamía, pero la experiencia fue muy amarga, ya que muchos vendedores no pudieron pagar, esto porque el Estado no dio las garantías para que las personas pudieran trabajar para responder al pago de esos créditos. También se hizo un intento con el Fondo Nacional del Ahorro, pero no logramos consolidar algo que valiera la pena.

L.S: ¿Reciben acompañamiento y asesoría por parte de entidades del Distrito o del Estado para promover el emprendimiento y la inclusión productiva? Hablemos al respecto.

O.L: Muy poco, diría que casi nada. Apparently, debería ser una obligación del IPES, porque es la entidad que está creada para crear políticas y, definir la situación de los vendedores informales, pero la verdad, desde su creación, no lo ha hecho. Por ejemplo, con el tema de las reubicaciones, estas son entre 32 y 35, pero todas han sido un rotundo fracaso, ya que están en manos de mafias o clanes familiares.

L.S: ¿Cómo parte del acompañamiento de estas entidades, se promueve la bancarización y el acceso al crédito? Hablemos al respecto.

O.L: Muy poco o casi nada, lo único que hace, por ejemplo, el IPES, es acercar la banca al vendedor, pero como no mostramos garantías a los bancos, no nos prestan.

L.S: ¿El acompañamiento de estas entidades puede facilitar el acceso al microcrédito para los vendedores informales?

O.L: No la verdad no, por ejemplo, en el caso del IPES, su labor en este sentido es la que podría hacer cualquier amigo, la de llevarme a un banco para ver si me pueden prestar, pero realmente, si no cumplo con las condiciones, no me prestan. Lo ideal sería que el IPES se comprometiera a darnos las condiciones para que nosotros, los vendedores informales, pudiésemos pagar el crédito, pero no lo hacen.

L.S: ¿Tiene algún conocimiento sobre a la regulación actual en torno a los vendedores informales? Hablemos al respecto

O.L: Para nosotros, sinceramente, en términos de regulación, vemos que solo existe la palabra como tal, porque las entidades no nos incluyen para formular la regulación, pero lo único que se hace es censar a los vendedores. Además, está el problema de los ciudadanos venezolanos, que cada vez son más ocupando el espacio público, pero para ellos si no aplica la ley, o es menos severa y, eso a futuro va a ser un problema mayor.

L.S: ¿Considera que esta regulación es adecuada y que atiende realmente a sus necesidades?

O.L: No, ni está encaminada ni entiende nuestras necesidades. Si vemos, por ejemplo, los decretos que se expiden por la Alcaldía Mayor o las diferentes entidades, todas se enfocan en sacar al vendedor del espacio público, entonces vemos una doble moral, en donde se dice una cosa, pero en la práctica, sobre el terreno, se hace otra cosa totalmente diferente.

L.S: ¿Es común ver a un ejecutivo de microfinanzas ofreciendo productos de microcrédito a los vendedores informales del sector?

O.L: No, no es algo común.

L.S: ¿Considera que los vendedores ambulantes son excluidos del microcrédito? Hablemos al respecto.

O.L: Si, porque sin quererlo somos una población de riesgo para los bancos y esta es la principal razón.

L.S: ¿Considera que el microcrédito colectivo sería una buena alternativa para promover el microcrédito en la asociación?

O.L: Diría que sí, porque lo interpreto con el caso de las cooperativas que había antes, por ejemplo, todos éramos codeudores de todos, como en una cadena. Sin embargo, estas se acabaron. Pero en ese sentido, creo que esa sería una buena alternativa para nosotros.

L.S: ¿Considera que el microcrédito puede ser una alternativa esencial para la superación de la pobreza, o mejorar las condiciones de vida de los vendedores? Hablemos al respecto.

O.L: Diría que sí, pero con una alternativa, la cual sería, que el Estado de las condiciones para poder pagar ese microcrédito, el estado como garante, de lo contrario no.

L.S: ¿Ha observado o conoce de casos en que se adquirieran préstamos o microcréditos para pagar otros préstamos? Hablemos al respecto

OL: Si, no es una práctica común, pero si se ven casos en el sector o dentro de la asociación. He visto a muchos compañeros a quienes les toca “abrir un hueco para tapar otro”. Es una práctica a la que en ocasiones se debe recurrir.

L.S: De cara a los proveedores que surten a los vendedores informales, ¿los pagos se deben hacer de contado, o se maneja alguna modalidad de crédito con ellos? Hablemos al respecto.

O. L: Los pagos con los proveedores se deben hacer totalmente de contado, para nosotros, los vendedores informales, no existe la facilidad de pagar a crédito a los proveedores. Esto se da porque todo se trae del exterior, entonces debemos pagar de contado.

L.S: Nos gustaría escuchar sus comentarios finales en cuanto a las microfinanzas y su impacto para los vendedores informales.

OL: Es necesario crear un banco de primer nivel, creado realmente para ayudar a sacar a la gente de la pobreza. Tendría el Estado que ser el garante, por lo que tiene que haber cambios estructurales, mientras esto no sea así, creo que los pobres estamos condenados a seguir siendo más pobres, con el agravante de que le tengamos que heredar esta condición a nuestros hijos.

También que el estado nos ayudara a adecuar nuestros lugares de trabajo, a que se vea organizado, por ejemplo, si 3 vendedores estamos seguidos, adecuar casetas similares, de esa manera se da cierta percepción de orden a nuestras actividades.

A.II. Entrevista con un asesor de una Institución de microfinanzas (A.M) en Bogotá, en calidad de anonimato

Bogotá, D.C. – 23 de mayo de 2022

L.S: ¿Por cuánto tiempo se ha desempeñado como asesor de microfinanzas para una IMF en la ciudad de Bogotá?

A.M: Durante 14 años

L.S: ¿Cuáles son o fueron sus principales motivaciones para desempeñar esta labor? (Siéntase libre de responder)

A.M: Toda mi vida laboral trabajé siempre en bancos, estuve primero con otras entidades del sector financiero, pero con créditos de libre inversión, hasta que finalmente llegué a la Institución de microfinanzas en la que trabajo actualmente. Principalmente, me gusta trabajar en el sector financiero y a raíz de esto llegué al microcrédito.

L.S: ¿Qué cree usted que es lo que más genera valor del trabajo en calle y del relacionamiento directo con los clientes, versus otros cargos dentro de la IMF para la cual trabaja?

A.M: El ejecutivo es la cara del banco³⁴ en la zona y, en este momento, lo que espera la entidad es que los ejecutivos estén el 80% de su tiempo en la zona y el 20% en la oficina. Incluso, con los últimos avances de trabajo digital, se espera que el ejecutivo ya no vuelva a la oficina, sino que realice su trabajo de calle y, el gerente apruebe los créditos desde la oficina. Lo que siempre ha buscado el banco es la relación con el cliente en la zona al 100%. El valor del trabajo en calle es la facilidad de conseguir nuevos clientes y otros referidos, así como la facilidad de explicarle bien al cliente en que consiste el microcrédito y, crear también, la necesidad del crédito³⁵. Esta es una estrategia que nos ha dado buenos frutos.

³⁴ Cabe señalar que, durante la mayor parte de la entrevista, el asesor de microfinanzas uso el término “banco” y no, institución de microfinanzas, por lo que, cuando se menciona este primer término, se está haciendo referencia a la IMF.

³⁵ Se aclara, que el entrevistado, tampoco utiliza comúnmente el término microcrédito, sino que utiliza la palabra crédito, por lo que nos ajustamos a esta para mantener la transparencia en la transcripción.

L.S: ¿Cuáles son las métricas establecidas por parte de la Institución de microfinanzas para medir o calificar su desempeño? Y ¿cuáles los incentivos por el cumplimiento?

A.M: Desde el banco se da un bono comercial y, nos miden por variables como consecución de créditos, crecimiento en cartera, crecimiento en clientes y recaudo de mora. Por ejemplo, tenemos metas de 20 créditos, también de clientes nuevos, renovaciones de crédito y, cumplir con un monto de dinero en créditos. Para el caso de la mora se divide en mora mayor y mora menor a recuperar. Por eso es que debemos promocionar en la zona, ya que es más difícil prestarle a un cliente nuevo que a un cliente antiguo. Únicamente se nos mide por colocar microcréditos, pero no por otros productos del pasivo, estas son otras variables, pero no hacen parte de la meta de nosotros los ejecutivos, sino de la meta de la oficina.

L.S: Desde su experiencia en estos años, ¿Cuáles han sido sus mejores clientes? Hablemos al respecto.

A.M: He tenido varios en estos años, por ejemplo, una señora de un jardín infantil que pagaba muy cumplida y me refería nuevos clientes. También tenía un señor con un remate. Con él empecé con \$2.000.000, después \$4.000.000, posteriormente \$10.000.000 y ya últimamente vamos más o menos en \$40.000.000.

L.S: Dentro de la estrategia de selección de clientes, ¿normalmente tiene algún grupo de clientes objetivo? Hablemos al respecto.

A.M: No, al momento de promocionar entramos a los negocios, pero el mejor cliente es el que tiene casa propia y lleva más de un año en su local, porque es un cliente con estabilidad. Así mismo, que el local esté bien ubicado y que el cliente tenga buena vida crediticia.

L.S: ¿Cómo es el proceso para la asignación de un microcrédito, desde la selección del cliente, hasta la aprobación o negación del microcrédito?

A.M: Siempre el proceso inicia con nosotros los ejecutivos, a no ser que el cliente llegue a la oficina, pero esos son muy pocos. Normalmente, uno identifica a un cliente o se lo refieren. En ese caso, uno va y se presenta e indaga sobre el plan de inversión del cliente y, con base a esto, lo asesoramos en términos de intereses y de la cuota. Entonces, si el cliente está interesado, pasamos los papales que son, la fotocopia de la cédula, un recibo del local y RUT o facturas, si no maneja RUT. Pero, si se da el caso de que no tenga ninguna de las dos, se pueden pedir dos referencias comerciales de proveedores o de clientes también. Después de que se pasan los papeles, todo se envía digital y se indica el monto a solicitar.

En la oficina pasa por un comité de crédito, con un compañero de la oficina y el gerente y, desde ahí, se revisa si falta algún documento o requisito y, se decide cuanto se le va a prestar. Una vez se aprueba el crédito, se llama al cliente y se le dice que puede venir al otro día por el dinero. Ya cuando el cliente va a la oficina por el dinero, lo atiende un gestor, que le ayuda con el desembolso en la caja.

L.S: ¿Cómo llegan ustedes a sus clientes o ellos a ustedes?

A.M: A cada ejecutivo se le asigna una zona, de como mínimo 5 barrios, se manejan sus límites y direcciones. Así mismo, cada ejecutivo maneja su base de clientes que ya tienen crédito y, para los créditos nuevos, si se está constantemente en la zona, se va pasando por los negocios y puestos ambulantes, pero en la mayoría de ocasiones, uno trata de entregarle a locales porque los vendedores ambulantes nos han generado riesgo de mora, por eso tratamos de ofrecer en su mayoría a locales, porque hemos tenido casos de mora con vendedores ambulantes, que es un porcentaje más alto, versus los clientes que tienen un local. También la edad influye mucho, porque los jóvenes tienen de caer más en mora.

El banco, desde el área de riesgos, implemento un validador que tiene como 2.000 variables para decirnos si al cliente se le aprueba o no el microcrédito. Este indicador se divide por grupos. Los grupos 1, 2 y 3 son los mejores clientes, de tres en adelante son clientes que no han tenido vida crediticia o han pagado mal, clientes con mala nota. Por ejemplo, si la persona es joven y no tiene vida crediticia, sale rechazado, independientemente de la actividad.

L. S: ¿Tiene o ha tenido clientes que fuesen vendedores ambulantes o informales?

A.M: Sí, he tenido varios clientes, tanto buenos como malos.

L.S: ¿Cómo fue su experiencia, en términos de la dificultad o facilidad en el proceso para la asignación del microcrédito?

A.M: El vendedor ambulante tiene más posibilidades de caer en mora, entonces cuando vemos que tienen pocas garantías les decimos que deben contar también con fiador, esto es una garantía adicional para evitar el riesgo de mora. Esto se hace también porque, como son puestos móviles, pueden desaparecer de un día para otro.

L.S: ¿Cuáles pueden ser las facilidades para otorgar un microcrédito a un vender informal?

A.M: Puede darse el caso de que, se pida crédito para un vendedor ambulante que tenga buena vida crediticia y el crédito automáticamente queda aprobado. Así mismo, si tiene casa propia, si está casado, el nivel escolar y el estrato, si tiene activos u otros ingresos. En el indicador que diseño el banco, puede ser un vendedor ambulante, pero si tiene buena vida crediticia y casa propia, se le puede otorgar el préstamo sin problema. El inventario también juega un papel importante, porque si el inventario es bajo, tampoco le ayuda para el crédito.

L.S: Así mismo, ¿Cuáles las dificultades o desafíos?

A.M: El local no es un inconveniente para otorgar un microcrédito, pero si lo es no tener vida crediticia o vivir en arriendo. En el indicador que te mencionaba, si el vendedor es ambulante y

no tiene experiencia crediticia, inmediatamente queda excluido. Así mismo, el ingreso limita el monto que se les presta, porque el ingreso no es suficiente para prestar montos altos, ya que por mucho puede ser de \$100.000 al día, entonces, en un costeo que yo hago veo que tiene una capacidad de pago de \$300.000 pesos mensuales, por lo tanto, no le puedo prestar mucho. Se les puede prestar más si tienen ingresos adicionales, por ejemplo, si recibe arriendos, en ese caso lo paso por arriendos y es más probable que se le puede prestar más dinero. El monto máximo que se les podría prestar sería de \$3.000.000 y esto ya es un monto alto.

L.S: ¿Existen incentivos dentro de la IMF para la que trabaja por asignar microcréditos a vendedores informales, o a otro tipo de clientes con un perfil definido?

A.M: No, hemos tenido el caso de convenios, por ejemplo, con Bavaria, en ese caso nos dan una base de clientes a los que se les puede prestar a una tasa de interés más baja. En sí, los incentivos a clientes especiales son por alianzas con intermediarios.

L.S: ¿Usted considera que los vendedores informales son un cliente potencial para los microcréditos? Hablemos de esto.

A.M: Sí, considero que son potenciales, pero toca hacerles un análisis más profundo por el riesgo de caer en mora, que es más alto dado el tipo de negocio.

LS: ¿La institución de microfinanzas para la cual trabaja, maneja alguna línea de microcrédito diseñada especialmente para vendedores informales?

A.M: No se tiene, se maneja la misma línea de crédito que se maneja para el resto de créditos.

L.S: ¿Se imparten programas de capacitación u tipo de acompañamiento, dirigido a clientes con este perfil?

A.M: Sí, manejamos unas clases de educación financiera, estas se hacen virtuales cada 8 días. En las clases se les enseña a los clientes sobre presupuestos, gastos, tipos de ahorro y planes de inversión. Con eso se les incentiva a ahorrar y manejar presupuestos. En promedio asisten 35 o 45 personas por oficina, sin importar el tipo de negocio e incluso a personas que no sean clientes.

L.S: En el escenario de que tuviese que elegir entre ofrecer un microcrédito a un negocio con local o a un vendedor informal, ¿a cuál elegiría y por qué?

A.M: A los clientes que tengan un local, porque tienen menos riesgo. Si vemos un local versus un ambulante, le ofrecemos al local, ante todo. Pero si el vendedor ambulante tiene casa propia, entonces esa sería una variable de confiabilidad o garantía para prestar, pero si paga arriendo no.

L.S: Desde su experiencia, ¿cuál considera usted que sería la mejor estrategia para que más vendedores informales puedan tener acceso a microcréditos?

A.M: Yo he propuesto prestarles un monto de por lo menos \$800.000, cuando no tienen experiencia crediticia. También poderles ofrecer una tasa más baja para que las cuotas no les quedan tan altas, ya que la tasa de interés del sector está un poco alta.

L.S: Finalmente ¿tiene alguna experiencia particular de microcrédito con vendedores informales que nos quiera compartir?

A.M: Tuve un caso con una señora que ya falleció, pero que inicialmente tenía un puesto ambulante en el que vendía arepas. Ella fue creciendo y, después, puso un local y compro casa, pero inicio con nosotros con préstamos de \$500.000. Cuando ya tenía su casa solicito un crédito de \$20.000.000 para mejoras y sé los préstamos.

También, tuve una experiencia con una señora que tenía un puesto móvil de bananos, ella empezó pagando bien y con base a esto fuimos subiendo los montos del crédito y, ella fue comprando más carretas y contratando a más personas, pero luego nos solicitó un monto de \$10.000.000, para comprar un carro para trabajar, pero entonces con ese crédito quedó en mora, únicamente pago una cuota y se perdió con el resto del dinero, lo cual fue un golpe duro para mí, porque los montos altos nos impactan más cuando no nos pagan.

A. III. Entrevista grupal IPES Subdirección de redes sociales e informalidad. Señora Sandra Guzmán (S.G), asesora de la Subdirección, señora Cristina Rojas (C.R), profesional especializado de la Subdirección y, señor Pedro Isaías Sepúlveda (P.S), contratista de la Subdirección

Bogotá, D.C. – junio 30 de 2022

L.S: ¿Qué entiende el IPES por sector popular?

P.S: Se relaciona directamente con el pueblo, es un sector del pueblo, excluido, con vulneraciones en algunos de sus derechos, que busca oportunidades de crecimiento.

S.G: Son aquellas personas que, son excluidas del ámbito laboral y que, económicamente hablando, buscan hacer su actividad productiva en diferentes espacios. Se aterriza, por ejemplo, al vendedor informal, cuando utilizan el espacio público para realizar ese tipo de actividades. Es decir, es aquella persona que no tiene las garantías del mercado laboral, por lo que trabaja por

su propia cuenta, sin afiliaciones a salud o pensión, por lo que ella misma genera sus ingresos y atiende sus necesidades.

C.R: Ene este sentido, es importante enmarcan que cuando nosotros (el IPES), hablamos de sectores populares y, de la atención a estos, el Distrito está dividido por secretarías, estas secretarías trabajan en diferentes sectores. Nosotros, como el Instituto para la Economía Social (IPES), pertenecemos a un sector que se llama Secretaría de Desarrollo Económico, la cual hace parte de la Alcaldía Mayor de Bogotá. El sector que nosotros trabajamos es el sector económico. Desde el IPES desarrollamos actividades o atenciones en este grupo o sector económico, que se presenta en la ciudad de Bogotá, por eso el IPES, trabaja con vendedores informales, porque hacen parte de ese grupo poblacional, que ejercen sus actividades en el espacio público, pero que necesitan ser atendidos de manera organizada por el distrito, por esto los vendedores informales han sido a lo largo de la historia del IPES, identificados y caracterizados, para hacer un proceso de georreferenciación en el espacio local, identificar el desarrollo de su actividad económica, si es de bienes o servicios y, poder hacer una autorregulación en el espacio público.

L.S: ¿Qué entienden por vendedores informales?

P.S: Es una persona que está en el espacio público y que, en este espacio público, desarrolla una actividad económica utilizando diferentes medios, como lo son una carreta, una carretilla o un mostrador pequeño. Básicamente, es alguien que en el espacio público ejerce sus funciones productivas o comerciales.

L.S: ¿En qué consisten los programas de atención que se brinda desde la Institución a los vendedores informales?

S.G: Desde esta subdirección manejamos dos proyectos de inversión, los cuales están enfocados a la atención de los vendedores informales. El 7772 que es el que está enfocado en la organización de los vendedores en el espacio público. Y el 7773, que está enfocado en atender a los vendedores informales brindándoles alternativas comerciales. Desde aquí se maneja toda la oferta institucional que tiene que ver con redes, está Mobiliario Semiestacionario, que son carretas o carritos para venta de frutas o bebidas calientes.

En este momento, tenemos una capacidad instalada de 343 y funcionando, tenemos 202, los demás fueron devueltos por temas de pandemia y, están en mantenimiento, a la espera de que termine la ley de garantías para que salgan a sorteo. Están también los puntos comerciales, los quioscos, los puntos de encuentro y las ferias. Esto es lo que desde nuestra subdirección se ofrece a los vendedores informales, para que dejen de utilizar el espacio público y se organicen de tal manera que, escojan, cumpliendo con unos requisitos especiales, algunas de estas alternativas para desarrollar su actividad.

L.S: ¿Qué rol tienen las microfinanzas dentro de estos programas?

S.G: El tema de microfinanzas se maneja desde la Subdirección de Emprendimiento, servicios empresariales y de comercialización, ellos son los encargados de manejar todos los temas relacionados con microfinanzas. Lo que hacemos desde esta subdirección es que, de acuerdo con las políticas o directrices que ellos tienen dentro de sus proyectos, tocan nuestros proyectos productivos o abren algunas convocatorias, pero para más detalle, se debe indagar en esa subdirección.

LS: ¿Qué rol tienen las microfinanzas frente a los vendedores informales del sector popular?

S.G: Hace algunos años, hubo un proyecto con Davivienda, en donde trataron de hacer un acercamiento con los vendedores informales y se vincularon varios a la banca digital, esto fue antes de pandemia y, ahora, se adelantan algunos proyectos, pero se debe revisar directamente con la Subdirección de emprendimiento. Desarrollo económico, está liderando un proyecto relacionado con la productividad y microfinanzas. Pero en sí, para ir más al detalle, se debe revisar con la subdirección.

L.S: Adicional a las variables económicas y sociodemográficas que estudia el IPES, ¿se incorporan variables de financiación? Hablemos al respecto.

P.S: En el instrumento de caracterización, que es donde se hace el levantamiento de información principal de los vendedores informales, hay unas variables que tiene que ver con las finanzas. Básicamente, cuánto gana al mes, es decir, cuántos son sus ingresos mensuales, cuántos sus gastos, cuánto puede vender máximo en un día bueno, cuánto máximo en un día malo y, cuál es su ganancia neta mensual. Esta es una información básica que los vendedores responden, pero siempre se detectan fallas, porque la información que suministran no es tan real, ya que normalmente, cuando se hacen ese tipo de preguntas financieras, no se dice la verdad, porque se esconde un poco la vulnerabilidad, por ejemplo, piensan que si demuestran muchos ingresos van a perder otra serie de beneficios que tienen o podrían tener. En estos ejercicios de caracterización, se trata, también, de evaluar la evolución que se ha tenido durante la permanencia en los programas del IPES, pero como le decía, es un poco difícil tener esa información real.

C.R: Nosotros también tenemos dentro de la ficha, un espacio que permite evaluar el índice de vulnerabilidad del vendedor informal, que está siendo identificado y caracterizado en el espacio público. Ese Índice de vulnerabilidad fue incorporado en nuestra ficha de identificación y caracterización como una posibilidad de atender a los vendedores informales y sus familias, que estuviesen en una condición o situación de vulnerabilidad mucho más riesgosa que otros, es decir, hacer priorización de la atención.

Cuando priorizamos la atención, con base a la identificación y se caracterizan, se hacen jornadas con muchos vendedores informales. Como resultado de estas jornadas, nos dimos cuenta de que, en ocasiones, uno de estos vendedores, necesitaba una atención mucho más prioritaria, en términos, no solamente económicos sino también sociales. Eso permitió, construir un modelo de

atención articulado de manera interinstitucional, para los casos que no fuesen directamente económicos, sino que la red distrital los pudiera atender, sea en temas de salud, desplazamiento, niños desescolarizados, buscando que se pudiera activar una ruta de atención distrital que permitiera atenderlos y que también, al interior del IPES, permitiera priorizar la atención en términos de las asignaciones de alternativas.

Ese índice de vulnerabilidad, contempla variables socioeconómicas y otras que fueron retomadas de una encuesta desarrollada por el DANE, que tenían que ver con sus ingresos diarios, quién era el proveedor de la familia, el número de hijos, el porcentaje de dinero o de recursos que daba la persona que respondía por la familia. También, se tuvieron en cuenta otras variables que tenían que ver con poblaciones de protección constitucional, que son, por ejemplo, las madres cabeza de familia, los adultos mayores, las personas con discapacidad, población étnica, indígenas. Todas estas variables permitieron crear este índice de vulnerabilidad, el cual, cuando se diligencia, el sistema HEMI nos da el resultado y, nos dice si la vulnerabilidad de la persona es alta, media o baja, entendiendo que, desde el IPES, concebimos que alta es la de mayor atención, la media es la de estado medio y, la baja no necesita la atención prioritaria. Entonces empezamos a priorizar desde allí la atención. Todo esto se puede consultar en la resolución 255 y, la ficha es la P03-F2001, con estos identificamos y caracterizamos a nuestra población.

S.G: Estos datos reposan en HEMI y, desde allí, se los procesan por categorías de los que hablamos hace un momento, en donde está, también, el tema de índice de vulnerabilidad.

L.S: ¿Cómo ven el desempeño de las microfinanzas como mecanismos de acceso al crédito formal para los vendedores informales?

S.G: Muchos de los vendedores se quejan porque están reportados en Data Crédito, esa es la razón por la que no utilizan la banca, porque en algún momento lo hicieron y quedaron reportados. Otros vendedores le temen aún a pasar a esta formalidad, por decirlo así, porque van a tener un mecanismo que detecte sus ingresos, entonces, esto para ellos es un tema delicado, porque pueden perder la caracterización de vulnerabilidad y, a ellos no les gusta eso, por eso se resisten a la formalidad. Otro elemento para resaltar, es que trabajamos con muchos adultos mayores y estos, en temas de bancos y finanzas, también tienen sus reservas, entonces prefieren manejar su dinero en efectivo.

El IPES ha fortalecido el tema de formación de marketing digital, antes, durante y después de la pandemia, para que, a través de las herramientas digitales, ellos puedan vender y también, usar esas nuevas tecnologías como Nequi, Daviplata, el código QR, con estas alternativas de pago, los vendedores pueden hacer sus ventas más atractivas y promover la bancarización. Desde el IPES tenemos también una plataforma que se llama City Emprende, que es una “vitrina comercial”, en donde nuestros usuarios pueden entrar y colocar sus productos, siguiendo una serie de talleres y de formación, para que ellos puedan aprender y tener las competencias para mostrar a través de esta vitrina digital sus productos.

LS: ¿Cómo perciben el crédito informal dentro del sector?

S.G: El tema del Gota a Gota es el problema más significativo. Muchos de los vendedores están muy endeudados con esta fuente de financiación, los cuales se aprovechan de esta dinámica, entonces lo que el vendedor trabaja a diario es para pagarle al gota a gota. Esta es la fuente de financiación principal.

P.S: En este caso, se pueden identificar dos variables: una es el no acceso al crédito formal por temas de reportes en centrales de riesgo y, el segundo es, el acceso al gota a gota, lo que redundaría en una falta de ingresos para poder fortalecer sus proyectos productivos, que es una de las mayores problemáticas que se han podido identificar en diferentes ejercicios con ellos, la falta de dinero para producir, para comercializar, para agrandar el negocio, para hacer marketing, etc.

C.R: El gota a gota es un obstáculo para los programas que adelantamos, porque de alguna manera, lleva a que los vendedores no empiezan a hacer transformaciones que les permitan vincularse a procesos de emprendimiento. Nuestra idea como institución es que los vendedores informales hagan tránsito por el IPES y, el tránsito se basa en que se formen en procesos de emprendimiento y formación, que fortalezcan su unidad productiva y, que puedan salir al mercado laboral con sus emprendimientos ya fortalecidos, con unas dinámicas que propias al mercado laboral.

Lo que pasa es que estas situaciones, de no tener la posibilidad de un acceso al crédito y, de estar sujetos a esta forma de trueque, por decirlo así, con unos intereses tan altos, no les permiten avanzar y, ellos no sienten que hay una posibilidad de salir, entonces se quedan en eso que conocen y, ante lo nuevo que se les presenta, a veces, generan resistencia al cambio o sencillamente no se arriesgan, por el hecho de sentir que van a perder el lugar donde se sienten seguros.

Los vendedores trabajan pensando en el día a día, sea bueno o malo, es por eso que para nosotros fue tan importante poner en la ficha de identificación y caracterización, cuáles son sus ingresos en un día bueno y, cuáles son sus ingresos en un día malo. Antes lo hacíamos pensando en el mes o semanalmente, ahora hablamos de los días, porque ellos (los vendedores informales) viven del día a día. Por ejemplo, los días de lluvia son días malos, ya que están a la intemperie.

P.S: Adicional a esto, también hay deficiencias en cuanto a la educación financiera de los vendedores y, también, los procesos de emprendimiento, por el tema de la inmediatez, suele ser demorado. Mientras se hace el plan de negocios ya se empieza a tener una barrera con ellos, dado que la expectativa es de financiación inmediata, quieren tener el capital semilla lo más pronto posible, para emprender y este proceso es demorado, ya que hay que construir unos proyectos o planes de negocio muy bien sustentados, esto acompañado de las habilidades gerenciales que ellos den tener para poder manejar muy bien su negocio, buscando determinar si puede ser rentable o no. Aun así, nosotros sabemos que los vendedores lo conocen porque hace parte de su día a día, pero, consolidarlo en un instrumento, como un plan de negocios, puede ser un proceso demorado y, muchas veces hay participantes que acogen la propuesta,

pero hay otros que son muy reacios, entonces para ellos es mejor el gota a gota, al que simplemente recurren, indican cuanto necesitan y les prestan, en un principio de inmediatez.

CR: Para los vendedores, su lógica o principio de realidad es la inmediatez, entonces trabajan bajo esas lógicas. Cuando se plantean unos procesos de emprendimiento, de fortalecimiento a su unidad productiva y demás, se maneja un paquete completo, que viene con procesos de formación, con procesos de contacto y financiación, de hacer un estudio de su unidad productiva. A los vendedores les cuesta asimilar todo este proceso, ellos se vinculan al proceso, pero en el camino van desertando y muy pocos llegan al final.

L.S: Dentro de las herramientas para el emprendimiento y el fortalecimiento empresarial propuestas por la institución, ¿se contempla a las microfinanzas como a una de estas? Hablemos al respecto.

P.S: La idea dentro del fortalecimiento institucional que se brinda, es poder ayudarles a ellos (a los vendedores informales) a hacer la gestión frente a otras organizaciones de microfinanzas, ya que, si no estoy mal, el IPES no tiene recursos para directamente hacer financiación. Esto también hace parte, de la desmotivación y atraso en los programas, porque la expectativa en el sector es poder tener la financiación inmediata, entonces lo que se hace con un plan de negocios es poder tener claramente definidos todos los lineamientos que implica dicho plan de negocios, para poder buscar esas fuentes de financiación. Sin embargo, ese proceso siempre es demorado, entonces en ese punto ya deserta mucha población.

Lo que hace el IPES, es hacer de gestor institucional, primero, porque lo que se busca con los procesos de formación y capacitación es poder generarle a ellos (a los vendedores informales) las capacidades para que puedan hacer uso adecuado de los recursos y manejar sus negocios y, por otro lado, ayudarlos a gestionar esas fuentes de financiación, porque la ideología de nosotros los colombianos es que nos hagan todo, pero si nosotros no estamos convencidos de que, ese es nuestro derecho y, que a través de él podemos salir adelante, no va a pasar nada, va a ser una financiación más, lo cual no queremos, por el contrario, buscamos que se fortalezcan esa serie de capacidades que permiten manejar los negocios y, así mismo, ayudarles a gestionar las fuentes de financiación, a fin de que puedan emprender y hacer ese tránsito hacia la formalidad.

La ley contempla velar por el que se va a hacer con los programas y proyectos institucionales, así como poder garantizar el mínimo vital a los vendedores, así como generar calidad de vida, poder regular y hacer apropiado el uso del espacio público sin vulnerar los derechos de los vendedores. Todo esto es un trabajo conjunto entre los diferentes actores que intervienen.

C.R: A lo largo de la historia del IPES, se ha hecho este ejercicio de acompañamiento en el proceso de transitoriedad, permitiendo al vendedor informal ser parte del IPES, a través de una asignación de alternativas, así como fortalecerse para que su actividad productiva pueda ingresar al mercado laboral o económico de la ciudad. En las anteriores administraciones, se tenía un recurso semilla que se daba en determinado momento, pero al finalizar la administración y, si no

había un seguimiento a los proyectos que se iniciaron, las unidades (los emprendimientos) desaparecían. En muchos seguimientos que se hicieron después, se determinó que los vendedores habían sido víctimas de hurto, que el mobiliario ya no servía. Lo que se ve con esto, es que los vendedores informales desisten muy temprano de los proyectos.

P.S: Lo que pasa también, es que los productos que se ofrecen son estacionales o por temporadas, por ejemplo, ferias navideñas, Halloween, entonces los vendedores buscan recursos para tener un “plante” y aprovechar la temporada de navidad, por ejemplo, pero ya en enero o febrero, ese capital se ha acabado. Si no estoy mal, el año pasado se llevó a cabo un programa en donde se les brindó a los vendedores un incentivo para fortalecer la temporada estacional, pero ya en enero indicaron que perdieron el capital o el mobiliario. Estas y otras situaciones, no permiten dar sostenibilidad al proceso.

C.R: Esta administración ha trabajado mucho en esto, tenemos por ejemplo ferias de temporada. Así mismo, con la pandemia, se avivó la necesidad de hacer procesos de reactivación económica. El mayor alcance de esta reactivación se basó en el desarrollo e impulso de ferias, no solamente las de temporada, sino ferias de vendedores informales que necesitaban hacer reactivación económica, en un espacio público regulado. Este es un punto fuerte de esta administración, pasamos de 30 ferias anuales a una meta de 125 ferias al año, esto de cara a la reactivación y a la nueva realidad.

L.S: Como parte del proyecto 7722 Fortalecimiento de la inclusión productiva de emprendimientos de subsistencia, ¿Por qué se emplea el término “emprendedores de subsistencia” y, qué relación tiene con las categorías de informalidad o alternativas productivas del sector popular?

S.G: Porque, lo que se quiere es que sea un emprendimiento transitorio, es decir que, no solamente se queden con el mobiliario o el quiosco, sino que sea una economía que trascienda, que avance y sea sostenible, permitiéndole a los vendedores informales, mejorar su calidad de vida. Este no es un proyecto de corto plazo, sino un escalón, que les permita ir avanzando en la economía. Se busca que su etapa informal termine construyendo o haciendo parte de una economía más sostenible.

L. S: Como parte de este programa, ¿cuentan con convenios o alianzas con instituciones de microfinanzas para promover el acceso al crédito?

S.G: Esta parte se maneja desde la subdirección de emprendimiento.

C.R: Sin embargo, desde esta dirección se está adelantado este ejercicio, ya que el director está haciendo acercamientos con las entidades financieras, que más allá del acompañamiento que hemos brindado, se pueda pensar también en estas alternativas de crédito.

L.S: ¿En qué consiste el acompañamiento que brinda el IPES a los vendedores informales para acceder al crédito?

P.S: En este momento estamos estructurando una ruta que pueda generar unos resultados más eficientes. En ese sentido, la idea es poder, desde la entidad, hacer un acompañamiento en la identificación de los indicadores de línea base, que es lo que nos arroja el instrumento de caracterización. Con base a esto y, con la interacción con los vendedores, poder empezar a construir su plan de negocios, el cual, en la medida en que se avance, se va a determinar cuáles son las necesidades reales y, de qué forma, el IPES puede articularla con las diferentes IMF y, de ser necesario, contar con ese capital financiero. Este acompañamiento hacia los vendedores, implica también la formación en habilidades gerenciales y acompañamiento psicosocial. Hasta el momento esta ruta está en construcción y va a ser objeto de aprobación.

L.S: ¿Cuáles son los desafíos u oportunidades que enfrentan las microfinanzas dentro del sector de vendedores informales?

P.S: Uno de los principales desafíos es la construcción de los planes de negocio, porque hasta donde sé, las IMF se soportan en algo para poder asignar los recursos y, ese soporte puede ser el plan de negocios, ya que incluye los objetivos que se pretenden lograr.

C.R: Un desafío es, también, la cultura del ahorro, ya que para que se haga un préstamo, se puede tener un capital y, sobre ese capital, se otorga el préstamo. Puede ser, también, que se le haga el préstamo al vendedor informal y, el hecho de que este, desde los ingresos de su día a día, tenga que hacer un ahorro para pagar las cuotas puede ser un problema, ya que el vendedor no tiene esa cultura, esto representa un desafío muy importante. Pese a que se les ha brindado procesos de formación en educación financiera, hay muchas resistencias sobre este tema del ahorro. Estamos ante la cultura de la informalidad en la calle, en donde los códigos que hay en el espacio público están muy arraigados y son muy fuertes y, son los que, en la mayoría de las ocasiones, determinan las dinámicas que se generan en torno a la comercialización, a la venta o al “rebusque”. Esto es lo que como entidad queremos cambiar, pero las resistencias que encontramos son muy fuertes y están muy marcadas, ya que es la que les ha funcionado durante mucho tiempo su forma de vivir.

S.G: También es importante tener en cuenta que, los vendedores informales son transitorios, entonces ellos se están moviendo de acuerdo con cómo se mueve la economía o los eventos que surjan. Ubicarlos a ellos es complejo, incluso para nosotros, porque continuamente están cambiando de dirección de vivienda o de teléfono, entonces complica encontrarlos, lo que pone en duda cómo van a pagar. La edad también es un desafío, porque las entidades financieras se fijan en el plazo del préstamo y, de sí, el cliente tiene la salud, para poder prestarle cierta cantidad de dinero y que puedan pagarlo. La mayoría de los vendedores informales con los que trabajamos son adultos mayores.

L.S: Dentro de los programas de apoyo, creación y fortalecimiento empresarial, ¿se contempla al microcrédito como un mecanismo de inclusión financiera? Hablemos al respecto.

C.R: Es muy valioso si va de la mano con un buen acompañamiento, que, a su vez, tiene que ir acatando al proceso de formación y al proceso psicosocial, que le permita al vendedor, empezar a trabar todas estas nuevas realidades de transformación y resignificación de modelos, conceptos y formas de relacionarse con el dinero. La forma en que los vendedores se relacionan con el dinero es muy efímera, no se tiene un sentido de pertenencia con lo que se gana, para pensar en construir, sino que los ingresos se gastan de forma inmediata, en el aquí y el ahora. Esto no les permite tener la proyección de un proyecto de vida o de pensar en el futuro.

P.S: Adicionalmente, los vendedores perciben al microcrédito como algo malo y no como un apalancamiento a su negocio. Esta es una percepción en la que se debe trabajar con ellos, para que lo vean como algo positivo.

LS: ¿Cómo aborda el IPES el reto de la falta de garantías por parte de los vendedores informales para acceder a la oferta de microcrédito que brindan las IMF?

P.S: Esta es una externalidad, entonces es muy poco lo que se puede hacer frente a un reporte negativo, a la falta de capacidad de pago o de garantías para poder acceder al crédito. Es muy poco lo que como entidad podemos hacer, aun así, nos enfocamos en el acercamiento con entidades de microfinanzas u otras entidades bancarías, para facilitar un poco el ingreso al crédito, pero la decisión es básicamente de la entidad financiera o de la IMF.

L.S: ¿Desde su experiencia, ven viable plantear estrategias de crédito colectivo o con respaldo por parte de entidades públicas, que faciliten el acceso a microcrédito para los vendedores informales? Hablemos al respecto.

S.G: Ya tenemos uno que se llama “Círculos solidarios”. Entre los mismos vendedores hacen ahorros de acuerdo a sus capacidades y, así mismo, se van prestando dinero de manera circular.

L.S: ¿Consideran que los vendedores informales están quedando excluidos del microcrédito? Hablemos al respecto.

C.R: Si

S.G: Para la banca normal, su foco no es la población vulnerable, porque no les brindan las garantías ni la rentabilidad que ellos esperan. Podría mirarse desde un foco de responsabilidad social, desde la banca o las cooperativas o fondos de microcrédito, en la medida en la que no los ven como un foco de rentabilidad, sino como un aporte al desarrollo económico del país.

L.S: ¿Tienen alguna recomendación final que pudiese facilitar la promoción del microcrédito dentro del sector de vendedores informales?

P.S: Representa un riesgo, porque se podría pensar en flexibilizar la banca, pero la banca va a ser su respectiva evaluación. Aun así, la flexibilización podría ser una buena estrategia para facilitar el acceso al crédito. Pero acompañada también de la generación de capacidades para responder al crédito.

C.R: Algo muy valioso sería que, el sector privado participara de manera más robusta con estas poblaciones. Normalmente, se ve que el tema de los vendedores informales es un tema más social y que, por lo tanto, es tarea del Distrito dar respuesta a sus necesidades. Si se pueden generar sinergias funcionales entre lo público y lo privado, para fortalecer las unidades productivas, se daría una resignificación importante de los vendedores informales, quitando las barreras o la creencia de que los vendedores informales deben estar en la calle y, simplemente hacer regulación, pero no de hacer acompañamiento real y efectivo, para generar nuevas maneras que les permitan vincularse a la economía de la ciudad y de aportarle a esta. En el espacio público operan entidades privadas como Colombina o Bonlce, que tienen sus agregados en este espacio, sin pagar intereses, arriendo u otros conceptos, pero que de igual manera hacen ocupación indebida del espacio público y le sacan provecho.

A.IV. Entrevista con el Señor Oscar Mauricio Cruz (O.C), Profesional especializado de la Subdirección de Emprendimiento del IPES

Bogotá, D.C. – julio 05 de 2022

L.S: ¿Qué entiende por sector popular?

O.C: Se entiende como a todo este tipo de actividades económicas que no tengan algún nivel de formalización, pero que generan un ingreso. Esto es, lo que se entiende por sector popular, economía popular o economía social, que es el término que se ha utilizado recientemente, más que el de economía popular. Los ingresos que se generan por el desarrollo de estas actividades económicas, no están enmarcados dentro de la formalidad; más que la legalidad, es la formalidad.

L.S: ¿Qué entiende por microfinanzas?

O.C: Es el acceso o los medios que se le pueden ofrecer a cualquier tipo de persona que ejerza una actividad económica y, que propenda a la inclusión, en términos financieros. Cuando hablamos de propender a la inclusión financiera, entendemos, cualquier tipo de producto que esté enmarcado dentro de las finanzas, ya hablemos de banca tradicional o hablemos de Fintech, pero en sí, es cualquier tipo de servicio por mínimo que sea. Hablamos más de inclusión financiera, la cual normalmente se da a niveles micro.

L.S: Actualmente, desde del IPES, para el desarrollo de los proyectos de inclusión productiva, ¿cuentan con convenios o alianzas con IMFs? Hablemos al respecto.

O.C: No son alianzas formales, son acuerdos de palabra, principalmente, dado que, no hay un nivel de formalismo en esto, porque nosotros no propendemos en este momento con alianzas, puesto que estas manejan figuras de convenio y, ese convenio exige, que debe haber una reciprocidad, en donde cada una de las entidades se compromete o establece unas obligaciones, compromisos o actividades que se requieran. Entonces, nosotros no tenemos convenios establecidos, un mejor término sería articulaciones, dado que como lo mencione, no tenemos documentos establecidos que establezca alguna corresponsabilidad en términos generales.

L.S: ¿En qué consisten estas articulaciones?

O.C: Lo que nosotros hacemos es brindar talleres o asesorías, normalmente son talleres y, con base en esos talleres, ellos (los bancos o instituciones de crédito) tiene la oportunidad de ofrecer sus servicios. Aquí vuelvo al punto de que, normalmente, las alianzas o articulaciones que hacemos, son con entidades que ofrezcan servicios que sean pertinentes para este tipo de emprendedores.

Ahora, el alcance que nosotros estamos teniendo en este momento, es más amplio, ya que estamos hablando de emprendedores en términos generales. Si hay una terminología que, efectivamente, indica que los vendedores informales son un tipo de emprendedores, pero nuestro alcance es más amplio, porque hablando de segmentos, el vendedor informal, específico, tiene unas características diferentes a otros tipos de emprendedores. En este sentido, suelen ser también muy reacios a los temas financieros o a la inclusión propiamente dicha. El vendedor informal por lo general es comercializador, mientras que, en el caso de los otros tipos de emprendedores, estos son fabricantes y comercializadoras al mismo tiempo. Así mismo, dadas las dinámicas propias del emprendedor, viene una línea, en la cual, dadas sus tradiciones, tienen aversión a toda la parte de tecnología, ya que, en esta parte de inclusión financiera, los productos que se están ofreciendo son precisamente los relacionados con tecnología, o que tengan que ver con billeteras digitales.

L.S: ¿Con cuáles instituciones se manejan este tipo de articulaciones?

O.C: Venimos trabajando con varias instituciones:

- Mibanco
- Bold, en este caso ellos manejan específicamente la venta de datafonos, pero se destinan para micro emprendedores
- Una Fintech que se llama Qenta
- Treinta, que es otra Fintech
- Fomentamos, que es una ONG
- Daviplata como marca, teniendo en cuenta que es de Davivienda
- Redeban, también con todo el tema de datafonos
- Banco AV Villas
- Fundación Banco Mundo mujer

En algún momento intentamos hacer una articulación con Bancamía, pero no funciono, ya que ellos querían exclusividad. Ellos les podían a los emprendedores con los que trabajamos, una tasa de interés sobre el microcrédito, en teoría más baja o preferencial, siempre y cuando tuviesen exclusividad dentro de los productos. Pero, resulta que, cuando comparamos las tasas de interés, ese diferencial en tasa que nos daban, era lo que el otro banco estaba ofreciendo, sin diferencial. Esto se le señaló a entidad, indicándole que la tasa, que era del 38% EA, incluyendo el privilegio, al compararla con otro banco, este otro, tenía la tasa estándar en 38% EA, sin exclusividad, entonces realmente no existía un beneficio. Sin embargo, Bancamía se mantuvo en su posición y no fue posible llegar a un acuerdo.

L.S: ¿Estas instituciones brindan algún tipo de estrategia de flexibilización para que los vendedores informales puedan acceder a microcréditos?

O.C: No, nosotros (el IPES), les abrimos unos espacios a estas instituciones para que le ofrezcan a los vendedores informales, sus productos con base a sus condiciones, pero hasta donde sé, algunas de estas condiciones, incluso, no dependen de ellos, como el reporte en Datacredito, ya que, si no estoy mal, cualquier entidad financiera que reporte a la Superintendencia Financiera, debe cumplir con el requisito de validar que sus clientes no estén reportados en Datacredito. Entonces resulta que este requisito es por el que más gente se queda. El otro es, que puedan comprobar ingresos, pero un vendedor informal, difícilmente va a contar con un extracto mensual que compruebe sus ingresos, además teniendo en cuenta que sus ingresos son variables, dado que sus clientes son flotantes, estacionales y demás, entonces se convierte en otra de las grandes restricciones.

Por lo general, no hay un gran diferencial que estipule que, teniendo en cuenta que son vendedores informales, se les van a otorgar ciertas características, esto no sucede. Hasta ahora se están empezando a mirar otra serie de variables, de las cuales en este momento no tengo el dato, pero hay también, unas conversaciones con Davivienda, para generar que la dinámica de los microcréditos cambie, esto no está formalizado aun, pero la idea es que el vendedor abra su Daviplata, empiece a hacer transacciones por ingresos y demás y, esto se convierta en el insumo principal para otorgarles el crédito. Esto va muy de la mano con todo lo que tiene que ver con Fintech e inteligencia artificial, buscando tener un perfil inicial para generar préstamos.

Algo similar se viene haciendo con Qenta, una Fintech de dos emprendedores colombianos. Ellos ofrecen, a través de un portal, la posibilidad de que la persona se registre en una página web que se conecta con WhatsApp. La idea es que, la persona vaya registrando sus ingresos y sus egresos diariamente o cada vez que los tenga. El mismo WhatsApp les va a generar un reporte semanal del flujo de caja, adicionalmente es gratis. Sé que ellos (Qenta) participaron en una ronda de inversión y ganaron aproximadamente \$3.000 USD, los cuales eran para figuras de microcrédito, entonces ellos indagaron con nosotros, sobre cómo podríamos articularnos para ofrecer microcréditos a los emprendedores, sin embargo, no quedamos en lago definitivo, porque ellos aún están en la dinámica de revisar como van a distribuir sus recursos. Lo que conversamos en su momento fue que, con base los registros de flujos que ellos tienen, existían la posibilidad de que esto facilite un futuro crédito, a partir de la utilización de la aplicación. Por el momento, estamos trabajando en la realización talleres, para que les ofrezcan a los vendedores la plataforma de la que te hable al inicio.

Así mismo, con Treinta empezamos hace menos de un mes una articulación similar, pero en este caso, Treinta tiene una opción de manejo de inventarios, que no tiene Qenta, pero que está trabajando en mejorar.

Esto es lo que tenemos hasta el momento desde el IPES, pero si te das cuenta, los avances se ven en las Fintech para favorecer la inclusión financiera, ya que los requisitos del sistema financiero tradicional, imponen una barrera grandísima de entrada, porque es muy difícil que una persona emprendedora, que tiene ingresos que son totalmente fluctuantes, que puede estar reportada en Datacredito, pueda acceder al crédito en sistema financiero.

En resumen, lo que hacemos desde el IPES es acercar a este tipo de grupos o instituciones, a los vendedores informarles. Es más, hasta el 2019 tuvimos un convenio con la Corporación Minuto de Dios, el cual estaba diseñado para ofrecer microcrédito. Dicho convenio inició en 2013 y termino en 2019, a través del cual, se asignaron aproximadamente \$1.300 millones de pesos, no recuerdo muy bien, pero esta cifra se puede consultar en el informe de *Bogotá cómo vamos*. Estos créditos no los otorgábamos directamente desde el IPES, sino que se creó el convenio con la Corporación Minuto de Dios, para que ellos administrarán esos recursos, aunque fue muy complejo, dado que de igual manera y, para asegurar la cartera, tenían también que exigir a los vendedores el requisito de no estar reportados en Datacredito.

Es por esto que nosotros, no lo ofrecemos créditos directamente, porque el riesgo es muy grande, dado que, al ofertar un crédito, nosotros no podemos asignar plata directamente, siempre se debe hacer a través de un intermediario.

L.S: ¿Cómo perciben desde la institución el papel juegan las instituciones de microfinanzas como un mecanismo de financiación para los vendedores informales?

O.C: Hablando de la banca tradicional, son unos requisitos que generan demasiadas barreras de entrada o de acceso a los productos financieros en términos generales. Esto pasa no solo con el microcrédito, sino también, con cualquier servicio financiero, porque se vuelve muy denso por el papeleo, los requisitos, el pago de la cuota de manejo, entre otros. En este sentido, creo que en esa parte la banca tradicional no ofrece grandes posibilidades y, creo que las posibilidades se están abriendo, hasta ahora, con lo que se está haciendo desde las Fintech, para este segmento está tan olvidado, a pesar de ser tan grande.

L.S: De acuerdo con el proyecto 7722, ¿En qué consiste la estrategia de gestión de mecanismos de inclusión financiera de los emprendedores de subsistencia?

O.C: Específicamente son dos mecanismos. El primero está basado en la generación de educación financiera, esto lo hacemos mediante talleres y, el segundo, consiste en ofrecer alternativas que permitan la inclusión financiera. Cuando hablamos de esos mecanismos, son las articulaciones de las que ya hemos hablado, entonces la idea es que, al final de cada sesión, los vendedores conozcan las diferentes alternativas con las que cuentan, por ejemplo, con la aplicación de Treinta, o en caso de que no tengan Daviplata, cuando hacemos la rueda de servicios, se pueden inscribir a Daviplata. También, puede pasar que, en las ruedas de servicios, se les pueda vender los datafonos más baratos, entre \$25.000 o \$30.000. Dentro de estos

mecanismos, está, también, la opción del crédito, pero nosotros simplemente llevamos a las entidades, pero eso no quiere decir que tenga gran éxito el crédito, propiamente dicho.

L.S: ¿En qué entidades del sector financiero y no financiero se apoya esta iniciativa?

O.C: Estas actividades, que te estoy comentado en los puntos anteriores, se hacen el marco del objetivo número 2 del proyecto, por cuanto participan también las entidades mencionadas, pero todo se da en el marco del proyecto 7722. No podemos hacer ninguna acción aislada, o acciones que no estén propendiendo por alguno de los objetivos que están propuestos en el proyecto, ya que este proyecto, es el que dirige las acciones que nosotros realizamos desde la subdirección de emprendimiento.

Es por esto que, este proyecto tiene 3 componentes grandes, uno que está basado en la generación de habilidades y capacidades en términos técnicos, otro en términos de comercialización y, uno en términos financieros. Entonces, el que nos compete en esta subdirección, es el objetivo número 2, que propende por la inclusión financiera. Es decir que, cualquier acción o actividad que nosotros hagamos, está diseñada o desarrollada en ese marco. Esto tiene también unas metas establecidas, basada en esos dos componentes.

L.S: Hablemos sobre el “Programa Círculos Solidarios” y el papel que desempeña el IPES con relación al este, ¿En qué consiste?

O.C: Los *Círculos Solidarios* son una estrategia que implemento el IPES, sin que por esto se quiera decir que la estrategia sea nueva o de nosotros, ya que es de la ONG *Fomentamos*, por lo que ellos tienen los derechos de autor y la metodología registrados ante la Superintendencia de Industria y Comercio. Lo que hicimos nosotros fue implementar esa metodología, es decir, hacer un piloto en el año 2021, para lo cual contratamos a esta ONG y, fue ella la que se encargó de implementar la metodología.

L.S: ¿En qué consistió el acompañamiento financiero que realiza desde el programa?

O.C: Esta metodología, finalmente, consiste en fortalecer 3 componentes, que son el ahorro, la educación financiera y el microcrédito. Para fortalecer esos componentes, se establece que, un círculo solidario, debe tener mínimo 8 personas, esas 8 personas, dentro del piloto que hicimos, efectivamente eran vendedores informales registrados y, beneficiarios de la alternativa de Mobiliario Semiestacionario, alternativa que es del IPES. En ese piloto, que se hizo, participaron 20 personas en total, divididas en dos círculos solidarios de 10 personas. Nosotros contratamos a *Fomentamos* directamente, para qué aplicarán toda la metodología.

Cada ciclo de ese círculo, tiene una duración de 12 semanas por lo general, o 12 sesiones en nuestro caso. En esas 12 sesiones, se supone que, lo que se tiene que hacer es, generar esos 3 componentes que mencionamos sobre los hábitos de ahorro, inclusión financiera, dentro de la que cabe un componente importante que es la cohesión social y, el microcrédito.

L.S: ¿En qué consistió el acompañamiento de ONG Fomentamos? Hablemos al respecto.

O.C: Adicionalmente, a lo que mencionamos en los puntos anteriores, *Fomentamos* les daba una tarjeta débito de la Cooperativa Confiar, que es una de las cooperativas con las que trabaja la ONG, a la que se les desembolsa el crédito. A su vez, los vendedores tenían que hacer un ahorro

mensual, por una cifra definida. Entonces, la idea era que se reunieran durante 12 semanas y, que en esas 12 semanas se pagara el crédito completo. Es decir, la estrategia consiste en que, al inicio del círculo, se deben reunir y, en esa reunión, *Fomentamos*, quien previamente ha hecho un estudio, les indica por qué valor se pre aprueba el crédito. Sin embargo, por el enfoque solidario, ellos finalmente no son los que aprueban el monto del crédito, sino que esto lo hace el círculo, entonces, si todo el círculo está de acuerdo en que se le otorgue ese monto preaprobado u otro, a una persona, *Fomentamos*, procede a desembolsar el crédito.

De cara al convenio con *Fomentamos*, nosotros les pagamos 2 círculos, esto se hizo, tomando en cuenta un diferencial que fue la tasa de interés, dado que, ellos ofrecen al público una tasa de interés del 3,61% EMV, mientras que a nosotros nos dejaron una tasa del 0,91% EMV.

Una vez se acabó el convenio, ellos siguieron con estos 2 círculos y, se mantienen hasta el momento. Con nosotros el proceso inicio en septiembre de 2021 y terminamos en enero de 2022. Entonces, lo que se siga haciendo con el círculo desde esa fecha, es por cuenta de *Fomentamos* y, en ese orden de ideas, toman la tasa de interés que ellos ofrecen generalmente. Nosotros fuimos un puente inicial, pero llegamos hasta el punto, en el que ya los vendedores pueden seguir únicamente con *Fomentamos*.

L.S: ¿Contaron con el apoyo de otras instituciones de microcrédito? Hablemos al respecto.

O.C: No, eso solo lo hicimos entre nosotros y *Fomentamos*, ya que el objetivo era precisamente un acuerdo de contratación.

L.S: Así mismo, ¿Contaron con el apoyo de otro tipo de entidades gubernamentales o no gubernamentales?

O.C: No, tampoco contamos con apoyo adicional.

L.S: ¿De cuánto fueron los montos máximos y mínimos que se podían prestar en el programa?

O.C: El monto mínimo fue de \$300.000 y el monto máximo, de hasta \$1.800.000, pero esto dependía de lo que el círculo decidiera, entonces el círculo revisaba que a la persona que se le iba a hacer el préstamo, tuviese como hacer los pagos. Pese a que el monto máximo fue el señalado, vale la pena mencionar que esto se hizo y se hace de manera progresiva, entonces se empieza con \$300.000 y, el monto va aumentando, en la medida en que cada círculo va aumentando.

L.S: ¿Cómo se aborda el desafío de la prevalencia del Gota a Gota en el sector?

O.C: El producto está hecho para combatir el gota a gota. Con base al piloto que hicimos desde la dirección, se está estudiando la posibilidad de ampliarlo, pero esta ampliación, está basada también en la generación de economía social, por lo que es necesario asociarse a futuro con asociaciones de vendedores informales, para hacerlo más amplio. Este piloto nos sirvió mucho para determinar si la gente si tenía o podía generar, el hábito de ahorrar y tener la responsabilidad de pagar solidariamente.

Personalmente, me sorprendió muchísimo, ya que la apuesta de que esto fuese a funcionar era muy baja, sin embargo, funciono muy bien. Entonces, con base a este resultado, la idea es poderlo ampliar, en términos de alcance y asociatividad.

L.S: ¿Dentro de este programa, los vendedores informales contaron con una ruta o plan de acción a seguir o un periodo de tiempo para analizar su comportamiento de pago?

O.C: Para la cuestión específica de Círculos Solidarios, a los vendedores se les verificó una serie de requisitos que debían cumplir, que son los establecidos por la entidad, con el fin de que le abriera la posibilidad a cualquier tipo de servicio. Dentro de esos requisitos estaba, que fuese un vendedor informal caracterizado, que tuviese RIVI, que no tuviese vivienda superior al monto VIS, o pensión, entre otros. A partir de estos datos, nosotros les hacíamos una perfilación, la cual normalmente consiste en identificar aspectos generales del emprendedor. También se les aplicó una prueba de psicología, que es la DISC y, una entrevista semi estructural. A partir de esto, ya se les socializaba el proyecto, para identificar quienes estaban interesados o no. Al inicio se citaron a 65 personas, de las cuales 30 nos dijeron que sí, pero al final únicamente quedaron 20. Esto también se debió, a que muchos vendedores querían que el dinero les fuese entregado de inmediato y, eso es algo que no iba a pasar dentro del programa. Con estos 20 vendedores, ya empezamos a trabajar toda la estrategia propuesta por *Fomentamos*.

L.S: ¿Cuál fue el impacto del programa para los vendedores informales en términos de experiencia crediticia y comportamiento de la cartera?

O.C: Uno de los objetivos que teníamos era el de probar que servía y que fue exitoso. Este éxito lo evidenciamos, en términos de que, de las 20 personas que participaron, solamente una persona incumplió, es decir que el 5% incumplió, lo cual teniendo en cuenta que fue una cuestión voluntaria y que era un piloto, es un resultado es muy bueno. Uno de los impactos positivos fue precisamente eso, que se pudo generar una cultura de pago, sin estar atados a una entidad financiera que imponga cobros adicionales. Otro impacto positivo está basado en el hecho de que genero cohesión, porque las personas se integraron, por ejemplo, cuando una persona no pago, el resto del grupo empezó a organizarse para cubrir ese dinero, entonces, por un lado, tuvieron que sacar de sus ahorros individuales, pero, por otro lado, hicieron también rifas y entre ellos mismos se compraban, todo en aras de reponer el dinero, algo que de por sí es difícil, dado que, no es nada agradable tener que tomar de sus ahorros para pagar el dinero de otro, pero, a pesar de la inconformidad, esto no genero una ruptura dentro del círculo.

En resumen, fue muy bueno, porque la gente, generó hábitos de ahorro y de pago, se integró, lo cual es muy importante y valioso, además de que, llegaron a montos de crédito de hasta \$600.000.

L.S: Partiendo de la experiencia de este y otro tipo de programas que adelanta el IPES, ¿Cuáles son esos aspectos que se podrían potenciar dentro del sector de vendedores informales para facilitar el acceso al microcrédito?

Hablando un poco más desde mi perspectiva, con base a lo que he visto o he podido apoyar, esta es una cuestión, en la que nosotros no deberíamos asignar recursos directamente. Primero, porque en el imaginario está, que cuando se les asignan recursos de una entidad pública, es

más sencillo no pagar, ya que finalmente los recursos son de Estado. Entonces, al nosotros asignar recursos tenemos que hacerlo mediante una articulación con una entidad, la cual al final les va a pedir estado en Datacredito. Incluso se ha planteado, poder hacer una articulación con alguna entidad del sector público y nosotros, para pagar la garantía del no pago con el Fondo Nacional de Garantía. Esto se planteó, precisamente, para que el banco aceptara al vendedor informal, pero vimos que de todas maneras esto no generaba flexibilización.

A este punto, creo que uno de los grandes aspectos que podemos fortalecer es el de las Fintech, que es lo que estamos haciendo, ya que los requisitos que están pidiendo estas entidades, son totalmente diferentes a los que tradicionalmente se han pedido. Sin embargo, para esto, debe haber también una labor de digitalización o alfabetización digital para los vendedores informales.

Otra alternativa que estamos explorando, es la de generar asociatividad, con el fin de que, los mismos vendedores sean conscientes de la importancia del ahorro y el impacto que esto tiene en el microcrédito, ya que muchos piensan más en el inmediato, de pedir un préstamo y ver después como se paga. Entonces queremos que racionalicen en cuánto deberían ahorrar para poder prestar; los círculos solidarios, por ejemplo, permiten crear esa conciencia de endeudamiento responsable.

L.S: Así mismo, ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan estos vendedores para acceder a fuentes de microcrédito formal?

O.C: Adicional a lo que ya hemos mencionado, de la cultura del ahorro y los reportes en Datacredito y, retomando el tema de las Fintech y de lo que se ha venido trabajando con ellas, esto tiene otros retos, ya que no todos los vendedores tienen un celular inteligente, o no tienen datos y, complementariamente, no saben manejar los teléfonos o los aplicativos, o no le interesa manejarlos. Estas son las nuevas barreras de acceso, que ya no son solo de las entidades, sino que también, están relacionadas con las habilidades que las personas puedan tener para administrar estas tecnologías en sus términos básicos.

A esto lo complementa el hecho de que, los vendedores tradicionales, son mayores y, la población entre 18 y 28 años es poco significativa, frente a los registros que tenemos de adultos, entonces por su naturaleza, estos vendedores, no están muy dispuestos a utilizar estas nuevas tecnologías.

L.S: Adicional a los programas ya mencionados, ¿qué otro tipo de iniciativas se delatan desde el IPES para promover la inclusión financiera del sector de vendedores informales?

O.C: En este momento hay muchas cosas que son de naturaleza emergente, que no vienen de la planeación de un proyecto, sino que, en la medida en que vamos interactuando con las entidades, van surgiendo nuevos caminos. Entonces, todos estos productos que están saliendo hasta ahora, tratamos de adaptarlos, sin embargo, no tenemos como tal una estrategia planeada.

Algo que sí sabemos, es que, en lo que queda de esta Administración, no va a haber una figura de microcrédito ofrecida por el IPES, ya que en perspectiva es algo que no es eficiente. En este momento se está trabajando en otras estrategias que nos parecen más funcionales, válidas y apropiadas y, esto es más importante que seguir una figura de microcrédito para que la persona no pueda pagar, o para la que la entidad financiera excluya al vendedor porque no cumple con

los requisitos mínimos, o porque no tiene unos ingresos contantes o certificables, también por el hecho de que esté reportado, o de que incluso, así no esté reportado, no cuente con experiencia financiera, que es algo que también pasa. Otra cosa que vemos, es que el microcrédito está muy ligado a la noción del microempresario, ya que las tasas que se les ofrecen están relacionadas con el emprendimiento, sin embargo, como este es un emprendimiento informal, se encuentran con otras barreras.

Esto evidencia una situación compleja, ya que el vendedor no puede solicitar un crédito como una persona natural, porque sus ingresos dependen de su unidad productiva, pero su unidad productiva no está formalizada, entonces ni cuenta con un registro ante Cámara de Comercio, ni sus ingresos son constantes, sino más bien estacionales, a lo que se suma la variación de productos que se comercializan, los cuales pueden variar según el clima o la temporada. Es decir, que estamos ante una actividad económica que no es constante, sino que es totalmente iterativa, esto finalmente impide la formalización.

Es por esto que, estas opciones de Daviplata, Treinta o Qenta, son muy útiles, porque deja un registro de sus ingresos y egresos, sin estar asociado a otros costos, como los que se tienen por tener una cuenta de ahorros. Lo que vemos entonces es que, la tendencia de lo que están haciendo estas Fintech, se están orientando hacia esta población que tiene este tipo de restricciones de acceso al crédito tradicional. Lo que suponemos desde la entidad es que, esto se va a seguir ampliando y, en ese sentido, nosotros vamos poniendo en marcha nuevas estrategias. Hasta el momento estamos en un piloto, pero lo ideal es que después de esto, podamos ampliar el alcance. Esto sería, por un lado, con los círculos solidarios y, por el otro, seguir con las articulaciones con las Fintech. Ahora bien, lo que puede resultar de esto, es que ya no trabajemos a través de articulaciones, sino de convenios, pero esto será a futuro, si es el caso.

L.S: Desde la experiencia del IPES, ¿cuáles creen que podrían ser los mecanismos o estrategias de las IMF y otros organismos de crédito, que faciliten el microcrédito para los vendedores informales?

O.C: Lo que vemos es que las IMF hablan de líneas de crédito para microempresarios, pero no hay líneas de crédito específicamente para vendedores informales, porque no son un cliente que les interese por ahora.

En este sentido, las recomendaciones son, en primer lugar, tener en cuenta que los vendedores informales son un nicho de mercado bastante interesante. Ahora bien, es importante romper con esos lineamientos paradigmáticos, en términos, de cómo lograr que la persona pague, que es lo que el banco quiere, por eso esas figuras tradicionalistas, en donde se piden muchos requisitos, como extractos bancarios, no tienen lugar en este sector. Entonces, es necesario flexibilizar la cuestión de cómo van a valorar o determinar el perfil crediticio a una persona, aunque esto es una información que se debe consultar directamente con las entidades; pero es importante tener en cuenta que, el perfil crediticio de una persona que es empleada, es diferente al de una persona que es emprendedora informal o a un emprendedor sofisticado, que tiene otro perfil.

Creo que esto es lo que ha causado, que no fluyan estos programas de microcrédito en el sector. Por eso, lo que se viene trabajando con las Fintech, va a hacer que se dinamice más la

participación de este ecosistema en el sistema financiero. Así mismo, vemos que el microcrédito ya no está pensado únicamente como un producto, sino que este atado a otros productos, algo que también es útil para este segmento.

Otro aspecto es de los reportes en Datacredito, pero de esto si no tenemos conocimiento de que cómo lo puedan manejar los bancos. Lo que si vemos es que, esas Fintech pequeñas que están empezando, se van a convertir en una amenaza para los bancos, quienes terminarán copiando estos modelos, para adaptarlos a sus necesidades. Esto es lo que nos parece muy positivo de las Fintech, ya que a pesar de que son muy pequeñas, vienen con un modelo de negocio muy ajustado a las necesidades de los vendedores informales, algo que es muy bueno, porque están atendiendo a los segmentos que han sido atendidos por la banca tradicional y, esta banca tradicional está empezando a despertar. Sin embargo, si vemos un dinamismo en este sentido en el sector.

Comentarios Finales:

O.C: Es comprensible que se piense en la banca de segundo piso, como un mecanismo inmediato, al que pueden recurrir estos emprendedores de subsistencia para solicitar microcréditos. De hecho, cuando nosotros tenemos los talleres con los vendedores informales, algunos se nos acercan y nos comentan que están interesados en saber que tiene que hacer para acceder a un microcrédito. Sin embargo, más que pensar en lo que hay, que está con base a todas las restricciones de las que hemos hablado, por lo que no hay un avance. Lo que desde mi perspectiva es interesante, es ver para donde vamos, a partir de haber identificado estas problemáticas, las cuales, desde mi perspectiva, las han identificado con mayor facilidad, las Fintech.

El sector financiero tradicional va a tratar de atender las necesidades de sus clientes tradicionales, no de estos clientes emergentes, que no cumplen con las características que necesita el banco, en términos de seguridad. Entonces, como este mercado de vendedores informales está desatendido, vienen esta serie de empresas que, identifican este mercado totalmente excluido y, empieza a pensar, en que mecanismos va a utilizar para ofrecerle algún tipo de producto o servicio, que cumpla con unas características que no sean sofisticadas. Esto va de la mano con la innovación disruptiva, para ver cómo se ofrecen estos productos o servicios, que no tengan un grado de sofisticación y, que sean muy accesibles. Por eso es importante, ver no solo los requisitos, sino cómo se accede al producto y, lograr quitar las restricciones tradicionales. Entonces la persona ni siquiera debe tener muchas habilidades para poder acceder a un producto y, acá en términos de análisis, estas empresas o Fintech, están diseñando productos que son más asequibles y más funcionales, algo que es una de las grandes características, ya que se adapta a la realidad de los vendedores informales.

Todo esto lleva a que, por lo menos en mi radar, ya no estén los bancos de segundo piso, sino estas Fintech de las que te hable, junto con las que están saliendo. Entonces, en la medida en que la Fintech progrese, nosotros progresamos y, todos aprendemos a generar nuevos mecanismos. También creo que estas nuevas empresas tienen, también, un sentido social, por cuanto son más conscientes de la importancia de aportar algo a la sociedad, aunque esta es mi percepción.

Finalmente, más allá de los productos tradicionales de los bancos de segundo piso, creo que el foco está en lo que viene, porque va a generar cierta ruta de productos no tradicionales de la banca, entonces el sistema financiero tradicional tiene que cambiar, porque es la única forma, algo que es uno de los grandes retos. Sinceramente, actualmente y, desde mi rol, estoy más enfocado en lograr articulaciones con estas Fintech que, con la banca tradicional, para implementar otras formas de inclusión financiera.

Bibliografía

- Allami, C., & Cibils, A. (2017). Financiarización en la periferia latinoamericana: deuda, commodities y acumulación de reservas. *Revista Estado y Políticas Públicas*, N° 8, 81-101.
https://www.researchgate.net/publication/317275257_Financiarizacion_en_la_periferia_latinamericana_deuda_commodities_y_acumulacion_de_reservas
- Altar, N. (2008). *El microcrédito: ¿instrumento de cohesión social o de exclusión institucional?* Papeles, N° 101, 117-128
- Altar, N. (2009). La exclusión institucional en las microfinanzas: un estudio de caso en Chithamur, India. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid].
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=179718>
- Anónimo (Asesor de microfinanzas). (23 de mayo de 2022). Institución de Microfinanzas. (L.S. Cuervo, Entrevistador). Bogotá, Colombia.
- Armendáriz, B., & Morduch, J. (2010). *Economía de las Microfinanzas*. Fondo de Cultura Económica.
- Banerjee, A., & Duflo, E. (2011). *Repensar la pobreza*. Tauros.
- Banca de las Oportunidades. (2018). Estudio de demanda de inclusión financiera. Banca de las Oportunidades. https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2018-08/II%20ESTUDIO%20DE%20DEMANDA%20BDO_1.pdf
- Banca de las Oportunidades & Superintendencia Financiera de Colombia. (2012). *Reporte de inclusión financiera*. Banca de las Oportunidades.
https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2017-03/Version_Final_Reporte_Inclusion.pdf
- Banca de las Oportunidades.; & Superintendencia Financiera de Colombia. (2018). *REPORTE DE INCLUSIÓN FINANCIERA 2017*. Banca de las Oportunidades.
- Banca de las Oportunidades & Superintendencia Financiera de Colombia. (2020). *Reporte de inclusión financiera*. Banca de las Oportunidades.
https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2021-07/REPORTE_DE_INCLUSION_FINANCIERA_2020.pdf
- Banco de la República., Ministerio de Agricultura., & Finagro. (2010). Situación actual del microcrédito en Colombia: características y experiencias. Banco de la República, Reporte de estabilidad financiera. <https://www.banrep.gov.co/es/situacion-actual-del-microcredito-colombia-caracteristicas-y-experiencias>
- Baño, R. (2004). *LOS SECTORES POPULARES Y LA POLÍTICA: UNA REFLEXIÓN SOCIO-HISTÓRICA*. Política, N° 43, 35-55.
- Bateman, M. (2013). La era de las microfinanzas: destruyendo las economías desde abajo. *Ola Financiera*, N° 15, 1-77.

- Blandón, M. (2017). El trabajo en las calles: territorialización, control y política en el centro de Medellín a comienzos del siglo XXI. En Giraldo, C. (Coordinador), *Economía popular desde abajo* (pp. 181 a 206) Desde abajo.
- Centro Nacional de Memoria Histórica. (2015). UNA NACIÓN DESPLAZADA. Informe del Centro Nacional de Memoria Histórica <https://www.centrodememoriahistorica.gov.co/descargas/informes2015/nacion-desplazada/una-nacion-desplazada.pdf>
- CEPAL. (2001). *La Vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4762/1/S0102116_es.pdf
- CEPAL. (2021). *Panorama social de América Latina 2020*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46687-panorama-social-america-latina-2020>
- CESOP. (2005). Comercio ambulante. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública – CESOP, Reporte temático N° 2, 1-33.
- Chena, P. (2017). La economía popular y sus relaciones determinantes. *Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Cs. Sociales*. No. 53, 205-228.
- Clavijo, F. (2016). Determinantes de la morosidad de la cartera de microcrédito en Colombia. Borradores de Economía, N° 951, 1-46. <https://www.banrep.gov.co/es/borrador-951>
- Corte Constitucional. (26 de marzo de 2012). PROYECTOS DE RENOVACION URBANA Y RECUPERACION DEL ESPACIO PUBLICO. Sentencia T-244/12.
- Cruz, O. (05 de julio de 2022). Instituto para la Economía Social – IPES. (L.S. Cuervo, Entrevistador) Bogotá, Colombia.
- DANE. (2020, 05, 28). Encuesta de Micronegocios (EMICRON) 2019. *Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)*. <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/micro/CP-micronegocios-2019.pdf>
- DANE. (2021, 05, 06). Caracterización pobreza monetaria y resultados clases sociales 2020. *Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)*. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/2020/Presentacion-pobreza-monetaria-caracterizacion-clases-sociales-2020.pdf
- DANE. (2022, 02, 11). Medición de empleo informal y seguridad social. Trimestre octubre - diciembre 2021. *Administrativo Nacional de Estadística (DANE)*. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_geih_informalidad_oct21_dic21.pdf
- DANE. (2022, 04, 20). Encuesta Nacional de Calidad de Vida 2021. *Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)*. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/calidad_vida/2021/comunicado_ECV_2021.pdf

- De Robertis, C. *Autonomía técnica y diagnóstico social*. Revista de Treball Social RTS, N° 211, 33-40.
- Decreto 801 DE 2022. Por el cual se adiciona el Capítulo 6 al Título 9 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo 1072 de 2015, y se adopta la Política Pública de los Vendedores Informales. 16 de mayo de 2022.
- Decreto 1504 de 1998. Por el cual se reglamenta el manejo del espacio público en los planes de ordenamiento territorial. 4 de agosto de 1998. Diario Oficial No. 43.357.
- Documento Conpes 3718. Política Nacional de Espacio Público. 31 de enero de 2012. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN
- Documento Conpes 4005. POLÍTICA NACIONAL DE INCLUSIÓN Y EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA. 28 de septiembre de 2020. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN.
- DPN. (2019, 05, 10). Con el Plan Nacional de Desarrollo se inicia cruzada contra la pobreza. *Departamento Nacional de Planeación*. <https://www.dnp.gov.co/Paginas/Plan-Nacional-de-Desarrollo-comienza-cruzada-contra-la-pobreza.aspx>
- El índice sintético de exclusión social (ISES). (s.f.). Fundación Foessa. <https://www.foessa.es/encuestas-sobre-integracion/exclusion-social/el-indice-sintetico-de-exclusion-social/>
- Estrada, D., & Hernández, A. (2019). *SITUACION ACTUAL E IMPACTO DEL MICROREDITO EN COLOMBIA*. Asomicrofinanzas. <https://asomicrofinanzas.com.co/wp-content/uploads/2019/pdfs/Situaci%C3%B3n%20actual%20e%20impacto%20del%20microcr%C3%A9dito%20en%20Colombiaweb.pdf>
- Figuerola, A. (2011). La desigualdad del ingreso y los mercados de crédito. *Revista CEPAL* 105, 39 – 55.
- Giraldo, C., (2017). La economía popular carece de derechos sociales. En Giraldo, C. (Coordinador), *Economía popular desde abajo* (pp. 47 a 68) Desde abajo.
- Giraldo, C. (2020). Trabajo y economía popular. Documentos de Economía, No. 104, 2-17. <http://www.fce.unal.edu.co/media/files/CentroEditorial/documentos/documentosEE/documentos-economia-104.pdf>
- Girón, A. (2014). Neoliberalismo, Microcréditos Y Empoderamiento De Las Mujeres. En Corosio, A. (Coordinadora), *Feminismo para un cambio civilizatorio* (pp. 139 a 154) Clacso.
- Ghosh, J. (2012). Las microfinanzas y el desafío de la inclusión financiera para el desarrollo. *Ensayos Económicos*. No. 67, 7- 34.
- Guevara, C. (2017). Lo que no debería ser la economía popular, desmitificando el discurso del emprendimiento. En Giraldo, C. (Coordinador), *Economía popular desde abajo* (pp. 69 a 92). Desde abajo.
- Guevara, D., & Zambrano, P. (2017). a sobrevalorada ilusión de las microfinanzas y las realidades de la financiación en la economía de los sectores populares. En Giraldo, C. (Coordinador), *Economía popular desde abajo* (pp. 147 a 168) Desde abajo.

- Guzmán, S. (30 de junio de 2022). Instituto para la Economía Social – IPES. (L.S. Cuervo, Entrevistador) Bogotá, Colombia.
- IPES. (2019). *Las ventas informales en el espacio público en Bogotá. Soluciones y desafíos*. Instituto para la Economía Social (IPES)
- Ladino, O. (4 de junio de 2022). Fundación de Vendedores Informales ASVICA 38. (L.S. Cuervo, Entrevistador), Bogotá, Colombia.
- Ley 9 de 1989. Por la cual se dictan normas sobre planes de desarrollo municipal, compraventa y expropiación de bienes y se dictan otras disposiciones. 11 de enero de 1989. Diario Oficial No. 38.650.
- Ley 905 de 2004. Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. 2 de agosto de 2004. Diario Oficial No. 45.628.
- Ley 1801 de 2016. Por medio de la cual se expide el Código Nacional de Policía y Convivencia. 29 de julio de 2016.
- Ley 1988 de 2019. Por la cual se establecen los lineamientos para la formulación, implementación y evaluación de una política pública de los vendedores informales y se dictan otras disposiciones. 2 de agosto de 2019. D.O. No. 51.033.
- OIT. (2018). *Políticas de formalización en América Latina. Avances y desafíos*. Organización Internacional del Trabajo. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_645159.pdf
- Ordóñez, I., & Guerra, E. (2014). *Microcrédito y créditos tradicional e informal como fuentes de financiamiento: facilidad de acceso y costos del capital de trabajo*. Entorno, N° 57, 56-69.
- Ospina, J., & Trespalacio, A. (2016). 'EL MINICRÉDITO UNA ALTERNATIVA AL GOTA-GOTA EN COLOMBIA. [Tesis de Maestría, Universidad EAFIT]. Repositorio Universidad EAFIT. <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/11580>
- Quintero, L. (2016). *Manual Metodológico para microcrédito rural*. Asomicrofinanzas con el apoyo de Citi Foundation. <https://www.findevgateway.org/es/guiasherramientas/2016/05/manual-metodologico-para-microcredito>
- Ramírez, N. (2018). Microfinanzas rurales en Colombia ¿Alternativa de financiamiento virtuosa o incipiente proceso de financiarización? [Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Colombia]. Repositorio Universidad Nacional de Colombia <https://eds.p.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=1&sid=54a25277-d823-4eca-88b6-561999e5d7f2%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtY2ZQ%3d%3d#AN=u.63398&db=ir00238a>
- Ramírez, N., Monroy, S., & Guevara, D. (2019). *AGROECOLOGY AND INTEGRAL MICROFINANCE: RECOMMENDATIONS FOR THE COLOMBIAN POST-CONFLICT AVOIDING THE FINANCIALIZATION OF RURAL FINANCING*. Cuadernos de Economía, No. 38(78), 729-751

- Roig, A. (2017). La economía política de lo popular como fuente de derechos sobre lo público. En Giraldo, C. (Coordinador), *Economía popular desde abajo* (pp. 23 a 45) Desde abajo.
- Rojas, C. (30 de junio de 2022). Instituto para la Economía Social – IPES. (L.S. Cuervo, Entrevistador) Bogotá, Colombia.
- Salazar, A., Martínez, D., & Giralfo, M. (2015). CRECIMIENTO DEL MICROCRÉDITO EN COLOMBIA EN LOS AÑOS 2010-2014. [Trabajo de grado Especialización, Universidad de Medellín]. Repositorio Universidad de Medellín. https://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/2181/TG_EAG_82.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Saldarriaga, J., Vélez, C., & Betancur, G. (2016). *ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LOS VENDEDORES AMBULANTES*. Semestre Económico, Vol 19 (39), 155-172.
- Sarria, A. & Tiriba, L. (2003). *Economía popular: conceptuando antiguas y nuevas prácticas sociales*. La Otra Economía, ISBN: 987, 173-186.
- Sepúlveda, P. (30 de junio de 2022). Instituto para la Economía Social – IPES. (L.S. Cuervo, Entrevistador) Bogotá, Colombia.
- Solo, T. (2008). *Financial exclusion in Latin America – or the social costs of not banking the urban poor*. Environment & Urbanization, Vol 20 (1), 47-66. <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0956247808089148>
- Suescún, C. (2017). Entre desposesión y legitimación: algunas consideraciones sobre el origen social de los sectores populares en Colombia. En Giraldo, C. (Coordinador), *Economía popular desde abajo* (pp. 129 a 146) Desde abajo.
- Tamayo, C., & Sáenz, J. (2016). *ECONOMÍA POPULAR UN ACERCAMIENTO TEÓRICO*. INGENIO UFPSO, Vol. 09, 65-76.
- Ugalde, N., & Balbastre, F. (2013). *Investigación cuantitativa e Investigación cualitativa: buscando las ventajas de las diferentes metodologías de Investigación*. Ciencias Económicas, Vol. 31, 179-187. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/12730/11978>
- Villavicencio, G., & Meireles, M. (2019). *Discusión teórica sobre la financiarización: marxistas, poskeynesianos y en economías subdesarrolladas*. Revista Ola Financiera, Vol 12, 61-112.