

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso



Mecanismos o alternativas para que los empresarios del Tolima accedan a recursos de la banca de segundo piso para el año 2021, con miras a la reactivación económica

Henry Poveda Rivera

Celia Lisette Parra Rodríguez

Corporación Universitaria Minuto De Dios

Rectoría Virtual y a Distancia

SEDE / CENTRO TUTORIAL Bogotá D.C. - Sede Principal

PROGRAMA Especialización en Gerencia de Proyectos

Ibagué, mayo de 2021.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Mecanismos o alternativas para que los empresarios del Tolima accedan a recursos de la banca de segundo piso para el año 2021, con miras a la reactivación económica

Henry Poveda Rivera
Celia Lisette Parra Rodríguez

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Especialista en Gerencia de Proyectos

Asesor(a)
Edgar Eduardo Muñoz Hernández
Profesor Tiempo Completo
MBA con énfasis en Negocios Internacionales

Corporación Universitaria Minuto De Dios
Rectoría Virtual y a Distancia
SEDE / CENTRO TUTORIAL Bogotá D.C. - Sede Principal
Especialización en Gerencia de Proyectos
Ibagué, mayo de 2021

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Dedicatoria

El presente trabajo investigativo lo dedicamos principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerzas para continuar en ese proceso de obtener una de las metas más deseadas.

A nuestras familias por su amor, trabajo y sacrificio en este tiempo, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que somos.

A todas las personas que nos apoyaron y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Agradecimientos

El agradecimiento de este proyecto va dirigido primero a Dios ya que sin la bendición y su amor todo hubiera sido un total fracaso también a los profesores de la Universidad Uniminuto quienes fueron guía y apoyo para el desarrollo personal y en la formación adquirida a lo largo del último año, a nuestras familias por enseñarnos la importancia de la perseverancia de nuestros objetivos y en su apoyo incondicional, sacrificio en tiempos para la consecución de estos.

Al Banco BBVA Colombia por su apoyo y confianza

En general a todos los que se vieron involucrados en esta investigación les agradecemos profundamente su apoyo y compromiso.

A Edgar Eduardo Muñoz director de la presente investigación quien con su apoyo y guía para direccionar y culminar el trabajo en el que se representa toda nuestra investigación.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Contenido

1.	Problema	18
1.1	Descripción del problema	18
1.2	Pregunta de investigación	19
2.	Objetivos	19
2.1	Objetivo general.....	19
2.2	Objetivos específicos	19
3.	Justificación	20
4.	Marco de referencia	21
4.1	Antecedentes teóricos y empíricos.....	21
4.2	Marco teórico	26
4.2.1	Composición de la cartera de la Banca en Colombia	26
4.2.2	Bancarización en Colombia a diciembre de 2020.....	30
4.2.3	Banca de Segundo Piso	31
4.2.3.1	Como opera la Banca de Segundo Piso	31
4.2.3.2	Que clases de créditos otorga la Banca de Segundo Piso	32
4.2.3.3	Cuáles son los beneficios de la Banca de Segundo Piso.....	33
4.2.3.4	Requisitos para acceder a los recursos de la Banca de Segundo Piso.	33
4.2.3.5	Sus principales características.....	34
4.2.3.6	Como se compone la Banca de Segundo Piso.	34
4.2.4	Finagro (Fondo para el Financiamiento de Sector Agropecuario).....	34
4.2.5	Findeter (Banca de Desarrollo Territorial)	38
4.2.5.1	¿Quiénes pueden adquirir créditos en Findeter?.....	38
4.2.6	Bancoldex (Banco para el Desarrollo de empresas de Colombia).....	40
4.2.6.1	¿Cómo funciona Bancoldex?	41
4.2.6.2	Dificultades para el acceso a los recursos de Banca de Segundo Piso	43
4.2.6.3	Las estrategias para enfrentar el Covid – 19.....	45

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

4.2.6.4	Financiación para zonas PDET y ZOMAC	46
4.2.6.5	¿Cuántas empresas accedieron a créditos de Bancoldex en el Tolima?	46
5.	Metodología	47
5.1	Alcance de la investigación	47
5.2	Enfoque metodológico	47
5.3	Alcance	48
5.4	Diseño de Investigación	48
5.5	Población y muestra	48
5.5.1	Tamaño de las empresas en el Tolima	48
5.6	Instrumentos	52
5.7	Procedimientos	52
5.8	Análisis de información	54
5.9	Consideraciones éticas	55
6.	Resultados	56
7.	Marco de Actuación	76
7.1	Constitución Legal	76
7.2	Reporte en las Centrales de Riesgos	76
7.3	Declarar Renta	76
7.4	Autoformación	77
7.5	Documentación mínima para solicitud de crédito	77
7.6	Destino de los recursos del crédito	77
7.7	Bancarización	78
7.8	Índices financieros más relevantes	78
7.9	Garantías a ofrecer para respaldar la solicitud	79
7.10	Tasa de interés y plan de amortización	80

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

8. Conclusiones.....	82
9. Recomendaciones	84
10. Referencias bibliográficas.....	85
11. Anexos	88

Lista de Tablas

Tabla 1. Volumen de negocio sector financiero en Ibagué saldo puntal Mill Cop.....	21
Tabla 2. Cartera total del sector financiero en Ibagué.....	22
Tabla 3. Cartera comercial del sector financiero en Ibagué.....	23
Tabla 4. Estadísticas por departamento periodo de enero 2020 – enero 2021.....	28
Tabla 5. Estadísticas crédito redescontado por municipios en el departamento del Tolima periodo enero 2020- enero 2021.....	29
Tabla 6. Ejecuciones últimas cinco (5) años Bancoldex.....	34
Tabla 7. Empresas en el Tolima por municipios año 2019.....	40
Tabla 8. Principales participaciones por actividad en el tejido empresarial en el Tolima	42

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Lista de Figuras

Figura 1. % de desembolsos por departamento de la línea de crédito directo ESPD.....	32
Figura 2. Líneas de crédito de Bancoldex.....	34
Figura 3. Información desembolsos en el departamento del Tolima línea de Bancoldex	37
Figura 4. Empresas por tamaño en el Tolima año 2019.....	42
Figura 5. Formula de muestreo Survey Monkey.....	43
Figura 6. Edad de las personas encargadas de la toma de decisiones de la empresas.....	48
Figura 7. Tipo de empresas.....	49
Figura 8. Sector al que pertenece.....	49
Figura 9. La empresa declara renta	50
Figura 10. Nivel educativo de la persona encargada de tomar las principales decisiones en la empresas.....	50
Figura 11. ¿Cuál es la antigüedad de la empresa en el mercado?	51
Figura 12. ¿Está vinculado con el sector financiero?.....	51
Figura 13. Principal fuente de financiamiento que utilizo para poder poner en marcha la empresas.....	52
Figura 14. ¿Ha solicitado créditos comerciales en los últimos dos (2) años?.....	52
Figura 15. ¿Sabe que es un crédito de Bancoldex, Findeter y Finagro (crédito de redescuento o Banca de Segundo Piso)?....	53
Figura 16. Si la respuesta anterior fue positiva, a través de quien obtuvo la información	53
Figura 17. Ha recibido asesoría para créditos de Bancoldex, Findeter y Finagro (Banca de Segundo Piso) a través de alguna de las siguientes entidades.....	54
Figura 18. ¿Conoce la diferencia entre una entidad de Banca de Segundo Piso (Bancoldex, Findeter, Finagro) y la Banca de Primer Piso (Bancos Comerciales)?.....	54
Figura 19. Si tomo crédito con que entidad lo tomo.....	55
Figura 20. Si no fue la Banca de Segundo Piso (Bancoldex, Findeter, Finagro) con que entidad financiera de Banca de Primer Piso fue:	55
Figura 21. ¿Conoce la documentación mínima requerida para un crédito comercial?.....	56
Figura 22. La documentación solicitada para la evaluación del crédito comercial fue: ...	56

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 23. ¿Le fue aprobado el crédito comercial?.....	57
Figura 24. ¿Cuándo tomo crédito con la entidad financiera, dicha entidad le brindo acompañamiento posterior al desembolso?.....	57
Figura 25. ¿Sabe qué tipo de garantía solicita una entidad financiera?.....	58
Figura 26. ¿Si le aprobaron crédito, que tipo de garantía le exigió la entidad financiera? ...	58
Figura 27. A qué plazo solicito el crédito comercial.....	59
Figura 28. ¿Le aprobaron la totalidad del monto solicitado?.....	59
Figura 29. ¿Sabe usted que es la DTF?.....	60
figura 30. ¿A qué tasa de interés le aprobaron el crédito comercial?.....	60
Figura 31. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada?.....	61
Figura 32. ¿Sí accedió a otra fuente de financiamiento para completar su requerimiento cual fue?.....	61
Figura 33. ¿Sí no solicitó crédito con el sector financiero por qué?.....	62
Figura 34. Nivel de estudios de la persona que toma las decisiones en la empresa entre las edades de 31-60 años.....	62
Figura 35. Composición de las microempresas.....	63
Figura 36. De las microempresas cuantas declaran renta.....	63
Figura 37. Porcentaje de microempresas del sector comercio que no declaran.....	64
Figura 38. Porcentajes de microempresarios vinculados al sector financiero.....	64
Figura 39. % de microempresarios que solicitaron créditos comerciales en los últimos dos (2) años.....	65
Figura 40. % de microempresarios que saben que es un crédito de Bancoldex, Findeter, Finagro.....	65
Figura 41. Microempresarios que recibieron asesoría para créditos Bancoldex, Findeter, Finagro.....	66
Figura 42. Microempresarios que saben que garantía solicita una entidad financiera para acceder a un crédito comercial.....	66
Figura 43. Microempresarios que saben que es una DTF.....	67
Figura 44. Microempresarios que no solicitaron créditos.....	67

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Lista de Anexos

Anexo 1. Pasos para acceder a los Recursos de la Banca de Segundo Piso.....78

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Introducción

El tejido empresarial del Tolima y de la ciudad de Ibagué, está conformado en el 95% por medianas y pequeñas empresas, acompañadas de otra característica como es la informalidad que no dan a estas empresas la mejor estructura para enfrentar un problema álgido del departamento y su capital como es el de desempleo en sus dos manifestaciones más complejas de atacar como son la carencia de puestos de trabajo en un 21.5% frente a la demanda y la falta de oportunidades en el primer empleo o desempleo juvenil que alcanza un deshonroso primer lugar a nivel país con el 44%.

Con la presente investigación se desea profundizar, en lo referente a la Banca de Segundo Piso, ya que a través de esta banca se logra una financiación más flexible que la ofertada en la Banca de Primer piso, seguido a lo anterior analizaremos que tanto acceso tiene los empresarios del Tolima a los recursos de dicha banca, comparándolos con otros departamentos del país para finalmente establecer el nivel de conocimiento que tiene los empresarios del Tolima sobre los recursos de la Banca de Segundo Piso y clarificar el camino para facilitar acceso a esos recursos.

Se indagará con los Bancos comerciales de primer piso cuales son los requisitos, evaluación e instrumentación de las solicitudes de los empresarios para el trámite de créditos comerciales, tratando de establecer que tantos inconvenientes tienen los empresarios para poder acceder a los recursos dicha Banca.

Se trazará un marco de actuación y una guía para que los empresarios del Tolima la tengan como herramienta y así puedan acceder más fácilmente a los recursos de la Banca de Segundo Piso.

RESUMEN ANALITICO

1. Información General del documento	
Tipo de documento	Trabajo Profesional Especialización Gerencia de Proyectos
Tipo de Impresión	Digital
Nivel de Circulación	Publico
Título del documento	Mecanismos o alternativas para que los empresarios del Tolima accedan a recursos de la banca de segundo piso para el año 2021, con miras a la reactivación económica
Autores	Henry Poveda Rivera y Celia Lisette Parra Rodríguez
Director	Edgar Eduardo Muñoz Hernández
Publicación	Ibagué, Mayo 2021, 94 páginas
Unidad patrocinante	Corporación Universitaria Minuto De Dios Rectoría Virtual y a Distancia SEDE / CENTRO TUTORIAL Bogotá D.C. - Sede Principal Especialización Gerencia de Proyectos
Palabras claves	Banca de Segundo Piso, proyecto de investigación.
2. Descripción del documento	
Trabajo de investigación que se propone con el fin de optar el título de Especialista en Gerencia de Proyectos, este documento tiene como finalidad establecer una guía o marco de actuación que facilite a los microempresarios del Tolima a acceder más fácilmente a los recursos de la Banca de Segundo Piso.	
3. Fuentes del documento	
Bancoldex ejecución últimos cinco años Bancoldex (Febrero, 2021) https://www.bancoldex.com/sites/default/files/737_adenda_no_2_tdr_pagina_web_24052017_125557.pdf	
Banco BBVA Cifras volumen del negocio sector financiero en Ibagué (Diciembre 31, 2021) Pagina Interna BBVA.benchmarkacolombiabbva	
Banca de Segundo Piso conceptos y características (2020) https://www.rankia.co/blog/listado-principales-bancos-colombia/3518719-que-son-bancos-segundo-piso-caracteristicas	

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Finagro concepto y características de Finagro (Enero,2021) <https://www.finagro.com.co/>

Findeter concepto y características de Findeter. (Enero, 2021) <https://www.findeter.gov.co/>

4. Contenido del documento

La investigación se realizó en base al siguiente esquema

Determinación del Problema: ¿Qué mecanismo se puede diseñar y apropiar para lograr que los empresarios del Tolima accedan al crédito de la Banca de Segundo Piso y esta incremente sus colocaciones en las empresas de la región?

Objetivos: Introducir a los empresarios del departamento del Tolima en el manejo y apropiación de las alternativas de crédito que ofrece la Banca de Segundo Piso.

Justificación: La gran importancia de que los microempresarios tengan acceso a los recursos de la Banca de Segundo Piso radica en que estos recursos son más económicos, disminuyendo el costo financiero del crédito, lo anterior muy importante ya que en épocas de reactivación la optimización del costo es clave para su reactivación y de esta manera generarían más empleo, trayendo como consecuencia la disminución del índice de desempleo del departamento.

Marco de Referencia: Donde se evalúa los antecedentes teóricos y empíricos de la investigación

Marco Teórico: Desglosa todo lo referente a la Banca de Segundo Piso en Colombia, junto con sus presupuestos y ejecuciones en los últimos dos años, por departamentos y municipios del Tolima.

5. Metodología del documento

Se realiza una investigación descriptiva, con información cuantitativa a partir de información secundaria; encuestas, muestras de maestros y muestras de expertos.

6. Conclusiones del Documento

En las líneas de crédito establecidas en Colombia por la Banca de Segundo Piso, existe una oportunidad de apoyo a los micro empresarios que históricamente no han accedido a estas líneas de crédito por desconocimiento o falta de articulación entre todos los entes gestores del desarrollo económico, desperdiciando una oportunidad de disminución de costos y por ende de un mejoramiento en la competitividad empresarial.

Elaborado por: Henry Poveda Rivera; Celia Lissette Parra Rodríguez

Aprobado por: Edgar Eduardo Muñoz Hernández

Fecha de Elaboración: 25 Mayo 2021

ANALYTICAL REPORT

1. General information of the document	
Document type	Professional Work Specialization Project Management
Print Type	Digital
Circulation Level	Public
Document title	Mechanisms or alternatives for entrepreneurs in Tolima to access second-tier banking resources by 2021, with a view to economic reactivation
Writer	Henry Poveda Rivera y Celia Lissette Parra Rodríguez
Director	Edgar Eduardo Muñoz Hernández
Publication	Ibagué, May 2021, 94 pages
Sponsoring unit	University Corporation God's Minute Virtual and Distance Rectory HEADQUARTERS / TUTORIAL CENTER Bogotá D.C. – Headquarters Project Management Specialization
Keywords	Second Floor Banking, research project.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

2. Description of the document

Research work that is proposed in order to qualify for the title of Project Management Specialist, this document aims to establish a guide or framework of action that facilitates Tolima microentrepreneurs to more easily access the resources of the Bank of Second floor.

3. Document sources

Bancoldex execution last five years Bancoldex (February, 2021)

https://www.bancoldex.com/sites/default/files/737_adenda_no_2_tdr_pagina_web_24052017_125557.pdf

BBVA Bank Figures financial sector business volume in Ibagué (December 31, 2021) BBVA Internal Page.benchmarkacolombiabbva

Second Floor Banking concepts and characteristics (2020) <https://www.rankia.co/blog/listado-principales-bancos-colombia/3518719-que-son-bancos-segundo-piso-caracteristicas>

Finagro concept and characteristics of Finagro (January, 2021) <https://www.finagro.com.co/>

Findeter concept and characteristics of Findeter. (January, 2021) <https://www.findeter.gov.co/>

4. Content of the document

The research was carried out based on the following scheme

Determination of the Problem: What mechanism can be designed and appropriated to ensure that Tolima businessmen have access to Second Floor Bank credit and this increase their placements in companies in the region?

Objectives: To introduce the entrepreneurs of the department of Tolima in the management and appropriation of the credit alternatives offered by Second Floor Banking.

Justification: The great importance of microentrepreneurs having access to Second Floor Banking resources is that these resources are cheaper, reducing the financial cost of credit, which is very important

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

since in times of reactivation cost optimization It is key to their reactivation and in this way they would generate more employment, resulting in a decrease in the unemployment rate in the department.

Frame of Reference: Where the theoretical and empirical background of the research is evaluated

Theoretical Framework: It breaks down everything related to Second Floor Banking in Colombia, together with their budgets and executions in the last two years, by departments and municipalities of Tolima.

5. Document methodology

A descriptive investigation is carried out, with quantitative information from secondary information; surveys, teacher samples, and expert samples.

6. Conclusions of the Document

In the credit lines established in Colombia by the Second Floor Banking, there is an opportunity to support micro entrepreneurs who historically have not accessed these credit lines due to ignorance or lack of articulation between all the entities that manage economic development, wasting an opportunity to reduce costs and therefore an improvement in business competitiveness.

Prepared by: Henry Poveda Rivera; Celia Lissette Parra Rodríguez

Approved by: Edgar Eduardo Muñoz Hernández

Production Date: May 25 2021

1. Problema

1.1 Descripción del problema

A noviembre de 2020 los empresarios del país se han visto afectados por la emergencia social, económica y ambiental COVID 19 – CORONAVIRUS, con impactos de diferente grado como el sector comercio que registra en un 35,5%, servicios 45%, industria 12,3% y construcción 4,7%, trayendo como consecuencia al mismo corte, que Colombia llegara a un nivel de desempleo del 20% representado en la pérdida de 4,5 millones de plaza laborales. Esta coyuntura ha llevado al cierre de miles de comercio y empresas, con el respectivo impacto en la estructura empresarial del país, las regiones y lo municipios, en ese orden, creando un ambiente en el cual debe diseñarse una respuesta estratégica por parte del Gobierno Nacional y el sector financiero como entes generadores de liquides y que debe propiciar un ambiente fértil para la búsqueda de la reactivación de las microempresas en el territorio nacional.

El gran inconveniente para los empresarios es que no tienen acceso directo a los recursos de la Banca de Segundo Piso, ya que deben de buscar un banco comercial (intermediario financiero) para poder acceder a estos recursos, razón por la cual los microempresarios deben de someterse a las políticas de evaluación de riesgos establecidas por cada entidad financiera. Por lo anterior y teniendo en cuenta que muchos de los microempresarios son informales, estas solicitudes de créditos en gran parte son negadas, trayendo como consecuencia que los microempresarios acudan a la financiación informal la cual es arriesgada, costosa y coyuntural.

De aquí la gran importancia de la bancarización y educación financiera de los empresarios para poder acceder a créditos del sector financiero y los recursos de la Banca de Segundo Piso.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

1.2 Pregunta de investigación

¿Qué mecanismo se puede diseñar y apropiar para lograr que los empresarios del Tolima accedan al crédito de la Banca de Segundo Piso y esta incremente sus colocaciones en las empresas de la región?

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Introducir a los empresarios del departamento del Tolima en el manejo y apropiación de las alternativas de crédito que ofrece la Banca de Segundo Piso.

2.2 Objetivos específicos

- Identificar las principales razones y/o motivos que dificultan el acceso a los recursos de la Banca de Segundo Piso para los empresarios del Tolima.
- Detallar los diferentes mecanismos de financiación de la Banca de Segundo Piso para los microempresarios del Tolima.
- Dotar a los empresarios del departamento del Tolima de una herramienta, marco de actuación, guía o bitácora que los familiarice con el uso de las líneas de financiación de la Banca de Segundo Piso.

3. Justificación

Con la presente investigación se elaborará un Marco de actuación y guía que servirá como herramienta a los microempresarios del Tolima, de cómo acceder a los recursos de la Banca de Segundo Piso de una manera más ágil.

Como Gerentes determinaremos que tanto conocimiento tienen los microempresarios del Tolima sobre la banca de segundo piso, como también se establecerán que tanta generación de convenios existe entre la Cámara de Comercio del norte y sur del Tolima, Alcaldía, Gobernación y la Banca de Segundo Piso, en caso de ser pocos estos convenios se entrara a generar sinergias con estas entidades para mejorar estas alternativas.

La gran importancia de que los microempresarios tengan acceso a los recursos de la Banca de Segundo Piso radica en que estos recursos son más económicos, disminuyendo el costo financiero del crédito, lo anterior muy importante ya que en épocas de reactivación la optimización del costo es clave para su reactivación y de esta manera generarían más empleo, trayendo como consecuencia la disminución del índice de desempleo del departamento.

4. Marco de referencia

4.1 Antecedentes teóricos y empíricos

López y Villarreal (1998), el estímulo de cupos de crédito mayores que habían sido ofrecidos a la población pobre, gracias al cumplimiento de sus anteriores obligaciones, había rendido frutos y de esta forma el efecto demostración se había consolidado.

Marulanda (2005), si se considera un interés de 5% mensual, frecuente para algunos prestamistas, la tasa efectiva anual alcanza 80%, sin considerar que en compraventas y plazas de mercado alcanza hasta 10% mensual y 1% diario respectivamente, con tasas efectivas de 214% y de 3.500% (Avendaño, 2006). Estos costos sólo pueden calificarse de extravagantes. De otra parte, el crédito local no ofrece un apoyo formativo ni hay un seguimiento que permita influir en el éxito empresarial, lo que sí puede favorecerse a través del microcrédito (Berezo, 2007).

Dermiguc- Kunt (2005), considerar que el aumento de la bancarización en América Latina y el desarrollo de las micro finanzas puede ayudar a la población de bajos ingresos a mejorar sus condiciones de vida. Adicionalmente hace énfasis que el desarrollo del sistema financiero es básico para promover el crecimiento anti-pobreza. Las micro finanzas le han dado la oportunidad de cambiar su vida a quienes accedieron a ellas.

Dermiguc- Kunt (2005), considerar que el aumento de la bancarización en América Latina y el desarrollo de las micro finanzas puede ayudar a la población de bajos ingresos a mejorar sus condiciones de vida. Adicionalmente hace énfasis que el desarrollo del sistema financiero es básico para promover el crecimiento anti-pobreza. Las micro finanzas le han dado la oportunidad de cambiar su vida a quienes accedieron a ellas.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Rojas (2005), dice que la baja bancarización tiene efectos negativos para las economías de la región. No sólo obstaculiza el acceso de la población a los servicios financieros, sino que impide la incorporación de mayor parte de la población a la economía formal, se opone a la mayor generación de ahorro, al aprovechamiento de la información, al mayor flujo de inversiones y limita el acceso de las pymes a la financiación formal. Este último punto se constituye en cuello de botella para estas unidades empresariales, que juegan un papel fundamental en las economías de la región, no sólo como creadoras de empleo sino como semilleros de nuevas empresas.

Alves y Da Silva (2006), la atención a la demanda potencial de 12,1 millones de familias pobres en América Latina y el Caribe continúa siendo muy baja. Según estos autores, sólo 0,7 millones tenían acceso a servicios micro financieros, lo que representaba una cobertura de 5,8%. Por encima de todas estas consideraciones, es fundamental tener en cuenta las necesidades de los pobres, para lo cual las ideas enunciadas por el Grupo Consultivo para la Asistencia de los Pobres - CGAP (2004) resultan más que apropiadas cuando precisan que los pobres no requieren únicamente créditos sino una variedad de servicios financieros. Como cualquier persona, los pobres necesitan servicios financieros que sean convenientes, flexibles y accesibles. Los pobres no desean apenas créditos, también desean pagos, seguros y acceso a transferencia de valores, además de asesoría para el uso de estos productos.

Paredes (2006), hace énfasis en la bancarización de la población pobre y se refiere al hecho mediante el cual las ONG que otorgaba créditos la población de bajos ingresos, demostraron que estos clientes eran deudores completamente comprometidos a sus obligaciones.

Cesar Edino Del Pozo Loaiza (2008) evalúa el papel que sobre el crecimiento económico tiene la bancarización entendía esta como la intermediación financiera que otorga créditos de la banca del Perú. Su resultado muestra que la masificación del crédito público otorgado

por la banca peruana si ha incidido en gran medida al desarrollo de las regiones concretado en mayor número de negocios, aumento de activos y reducción del desempleo.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Existen diversos estudios que analizan la bancarización de las Pymes, entre ellos se destacan Saboin y Tejada (2009), que evalúan, el impacto de los microcréditos en la productividad en Venezuela y determinan el grado de bancarización, a fin de establecer el nivel de correlación entre ambas variables, sus resultados muestran un nivel bajo de bancarización, los autores encuentran evidencia de que el microcrédito aumenta la productividad de las microempresas, pero no tienen relación con un efecto inmediato en el nivel de bancarización por lo menos en el corto plazo.

En Colombia Barbosa (2009) intenta plantear alternativas para mejorar la situación de poblaciones marginadas, mediante el acceso a créditos que promueva actividades productivas de sostenimiento propio y capital humano, para ello analiza el comportamiento del sistema bancario colombiano desde la distribución del crédito en los municipios. Los resultados muestran que la distribución del crédito no ha sido la mejor, la concentración de los créditos se ha dado en algunos sectores como vivienda.

Marambio (2011) busca caracterizar la bancarización, la deuda y el acceso a crédito en la clase media de Chile, sus resultados muestran que la masificación en el acceso al crédito a incrementado el acceso a bienes y servicios, conjuntamente con el surgimiento de otros efectos sociales como diferenciación y heterogeneidad social, pertenencia, integración y vulnerabilidad que es necesario considerar.

Portafolio (3 de febrero 2021) El 87,1% de los adultos están bancarizado, la pandemia había logrado en junio de 2020 que algunas de las metas de bancarización e inclusión financiera del Gobierno incluidas en el Plan Nacional de Desarrollo se cumplieran con dos años de anticipación, pero al cierre de septiembre las cifras continuaron mejorando.

Banca de las oportunidades (septiembre de 2020) según estudio realizado por esta entidad el 87,1% de adultos tenían algún producto con el sector financiero a septiembre de 2020 en establecimiento de créditos, cooperativas financieras vigiladas por supersolidarias y ONG especializadas en microcrédito, 31,6 mm de adultos tenía algún producto financiero a

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

septiembre de 2020, el 73% de adultos tenían algún producto financiero activo o vigente a septiembre de 2020 en establecimientos de crédito, cooperativas financieras vigiladas por supersolidarias y ONG especializadas en microcréditos y acorte de 2020 existían 227.840 oficinas financieras y corresponsales bancarios.

El Espectador (26 de abril de 2021) Destacan implementación de modelo de agro empresarial para reactivar la economía, al ser más eficiente el agro, el productor tiene menores costos y mayores ganancias; sus trabajadores logran obtener un empleo de más calidad y mejor remunerado. Igualmente, el consumidor consigue mejores productos a un menor precio, precisa un informe de la firma.

El Espectador (26 de abril de 2021) La innovación, sostenibilidad y mejora el sector agropecuario es fundamental para la recuperación económica del país. Según cifras oficinales, el país tiene una frontera agrícola de más de 40 millones de hectáreas y su población en el campo corresponde a acerca de 30% de la población nacional.

Según cifras del DANE, durante el tercer trimestre del año pasado el agro aumento en el PIB el 1,5% comparado con el mismo periodo del año anterior.

“Ahora más que nunca es necesaria una mentalidad empresarial en el sector agropecuario” dijo Alejandro Sáenz, director de relaciones corporativas de la firma Sáenz Fety. Precisó sobre la importancia de tomar decisiones con base en números y no al ojímetro y “se reconozca el tamaño del productor no necesariamente por la cantidad de hectáreas que tiene, sino por lo competitivo y sostenible que logra ser produciendo más con menos”.

Al ser más eficiente el agro, el productor tiene menores costos y mayores ganancias; sus trabajadores logran obtener un empleo de más calidad y mejor remunerado. Igualmente, el

consumidor consigue mejores productos a un menor precio, resalta un informe de la firma Sáenz Fety (2021)

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Considera que todas estas mejoras, el Gobierno puede recaudar más impuestos para financiar el gasto público y la inversión, y en términos ambientales se generan beneficios por producir lo mismo o más con menos insumos.

Este sector que en un futuro proporcionara entre un 20% o 25% de los ingresos del PIB se debe aprovechar y promover para obtener desarrollo y progreso no solo para el campo sino del país, señala la firma Sáenz Fety. (2021).

El Espectador (26 de abril de 2021) considera el informe relevado que, para alcanzar estos objetivos, el agro tiene grandes retos a los cuales enfrenarse, entre ellos seguridad jurídica, crédito como herramienta real de transformación, fortalecimiento de infraestructura, gobernanza adecuada de las instituciones públicas adscritas al ministerio de agricultura y finalmente innovación en todos los aspectos, desde los insumos que se utilizan para producir como los modelos productivos.

“Conocemos la importancia del campo y las costumbres de su gente, por eso este modelo contempla la inclusión de pequeños productores, respetando sus culturas, pero brindando la asistencia técnica y transformación de prácticas” destaca Sáenz (2021).

Revista Semana (abril de 2021) Bancos desembolsaran \$42,6 billones para financiar a las mipymes del país.

Asobancaria (2021) presento “Colombia Se Activa”, una alianza con la que los bancos podrán a disposición de los micro, pequeñas y medianas empresas del país cerca de \$42.6 billones este año, para que mipymes puedan financiarse e impulsar su desarrollo y sean redescontadas a través de las entidades de segundo piso

El gremio destacado que este año segmentos empresarial genera el 80% de los empleados en el país (unos 16 millones de puestos de trabajo) y representa el 90% del tejido empresarial colombiano, por lo que es fundamental reactivar el sector.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Se estima que los recursos tendrán un cremento de 8% frente y la cartera de las pequeñas y medianas empresas tendría un alza nominal de 7,3%. Adicionalmente, esta iniciativa se materializa en una mesa de trabajo entre los distintos bancos, que tiene como propósito desarrollar soluciones transversales y sectoriales a los problemas de financiación que puedan tener las mipymes.

“El sistema bancario, consciente de su compromiso con el país, responde a la coyuntura con solidaridad y con la convicción de ser partícipes y artífices de la recuperación de las empresas que representan oportunidades de desarrollo y crecimiento para las familias colombianas” dijo el presidente de Asobancaria Hernando José Gómez (2021).

El líder gremial agrego que “con esta alianza queremos llamar al optimismo. Si nos unimos los empresarios, el Gobierno y las familias en el esfuerzo de sacar la reactivación adelante, vamos a lograr que Colombia reconquiste la senda de crecimiento que teníamos antes de la pandemia”.

4.2 Marco teórico

4.2.1 Composición de la cartera de la Banca en Colombia

Con corte a diciembre de 2020 los bancos más representativos en volumen de negocio fueron Grupo AVAL (Banco de Bogotá, Banco de Occidente, Banco Popular y Banco Av Villas) líder en el negocio de la Banca colombiana, seguido por Bancolombia, Davivienda y BBVA.

A agosto de 2020, la cartera total del sistema financiero ascendía a \$555 billones de pesos lo que equivale a un aumento de \$41 Billones respecto al año anterior, este crecimiento se encuentra impulsado por créditos de consumo y comerciales.

De la totalidad de la cartera el 55,3% corresponde a cartera comercial, lo que equivale a \$307 billones, \$28 billones por encima de lo registrado en agosto de 2019. En cuanto a las instituciones oficiales especiales (Finagro, Bancoldex, Findeter), el total de la cartera de redescuento corresponde a \$32 Billones de los cuales Findeter tiene el 32% de participación,

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

ubicando a la entidad como la primera banca de desarrollo del país al comparar su volumen de participación con sus pares.

En la ciudad de Ibagué, el Banco líder en cuota de mercado es el Grupo Aval con el 24,4%, de participación, seguido de Bancolombia con el 20%, Davivienda con el 19% y BBVA con el 14,6%.

Tabla 1.

Volumen de Negocio Sector Financiero en Ibagué saldo puntal en Mill.COP

Bancos	dic-20	dic-19	Variacion / Absoluta / Relativa	
Agrario	295.008	265.805	29.203	10%
AV Villas	251.577	198.449	53.128	21%
BancaMía	7.957	6.318	1.639	21%
Bancolombia	1.775.925	1.568.160	207.765	12%
BBVA	1.294.932	1.246.589	48.343	4%
BCSC	272.123	238.336	33.787	12%
Bogotá	605.167	470.221	134.946	22%
Citibank	-	-		
Colpatria	558.245	534.377	23.868	4%
Comeva	74.119	67.311	6.808	9%
Coopcentral	21.385	28.101	-6.716	-31%
Itaú	114.702	122.139	-7.437	-6%
Davivienda	1.686.751	1.443.974	242.777	14%
Falabella	99.304	120.369	-21.065	-21%
Finandina	116.105	134.219	-18.114	-16%
GNB	200.813	195.867	4.946	2%
Multibank	-	-		
Mundo Mujer	61.040	57.223	3.817	6%
Occidente	531.181	467.833	63.348	12%
Pichincha	62.918	62.404	514	1%
Popular	773.110	666.413	106.697	14%
ProCredit	-	-		
Santander	-	-		
WWB	3.184	3.141	43	1%
Bancompartir	12.025	10.299	1.726	14%
Serfinanza	38.907	32.101	6.806	17%
Sector	8.856.476	7.939.650	916.826	10%

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

AVAL	2.161.034	1.802.917	358.117	17%
------	-----------	-----------	---------	-----

Fuente: Elaboración propia datos tomados de Benchmark Colombia BBVA

El Banco líder de la cartera total en la ciudad de Ibagué, es el Grupo Aval con una participación del 23,9%, seguido de Davivienda con el 21,1% y en tercer lugar Bancolombia con el 17,4%.

Tabla 2.

Cartera Total del Sector Financiero en Ibagué

BANCOS	dic-20	dic-19	Variacion / Absoluta / Relativa	
Agrario	207.051	177.573	29.478	14%
AV Villas	129.639	124.314	5.325	4%
BancaMía	1.807	1.712	95	5%
Bancolombia	972.761	927.987	44.774	5%
BBVA	921.526	884.378	37.148	4%
BCSC	132.299	121.603	10.696	8%
Bogotá	353.955	271.309	82.646	23%
Citibank	-	-		
Colpatria	200.612	218.379	-17.767	-9%
Coomeva	36.993	36.246	747	2%
Coopcentral	14.198	16.589	-2.391	-17%
Itaú	83.974	93.117	-9.143	-11%
Davivienda	1.188.474	1.058.876	129.598	11%
Falabella	83.786	104.020	-20.234	-24%
Finandina	103.759	115.333	-11.574	-11%
GNB	182.313	176.325	5.988	3%
Multibank	-	-		
Mundo Mujer	28.395	29.338	-943	-3%
Occidente	336.027	322.371	13.656	4%
Pichincha	55.163	55.754	-591	-1%
Popular	512.537	480.959	31.578	6%
ProCredit	-	-		
Santander	-	-		
WWB	891	989	-98	-11%
Bancompartir	2.814	3.014	-200	-7%
Serfinanza	30.128	24.725	5.403	18%
Sector	5.579.100	5.244.910	334.190	6%
AVAL	1.332.158	1.198.952	133.206	10%

Fuente: Elaboración propia datos tomados de Benchmark Colombia BBVA

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

El banco líder de la cartera Comercial en la ciudad de Ibagué, es el Grupo Aval con una participación del 21,9%, seguido de Bancolombia con el 22,7% y en tercer lugar Davivienda con el 21,2%.

Tabla. 3
Cartera Comercial del Sector Financiero en Ibagué

Bancos	dic-20	▣ dic-19	Variación / Absoluta / Relativa%	
Agrario	199.204	170.910	28.294	14%
AV Villas	194	240	-46	-24%
BancaMía	1.666	1.507	159	10%
Bancolombia	384.312	371.726	12.586	3%
BBVA	186.341	184.443	1.898	1%
BCSC	15.287	12.692	2.595	17%
Bogotá	158.452	146.678	11.774	7%
Citibank	-	-		
Colpatria	49.547	53.799	-4.252	-9%
Coomeva	1.832	982	850	46%
Coopcentral	13.302	15.727	-2.425	-18%
Itaú	18.463	10.072	8.391	45%
Davivienda	358.843	282.034	76.809	21%
Falabella	-	-		
Finandina	16.593	17.287	-694	-4%
GNB	45.328	51.070	-5.742	-13%
Multibank	-	-		
Mundo Mujer	12.465	12.286	179	1%
Occidente	186.832	191.781	-4.949	-3%
Pichincha	3.756	2.875	881	23%
Popular	24.950	36.949	-11.999	-48%
ProCredit	-	-		
Santander	-	-		
WWB	891	989	-98	-11%
Bancompartir	2.419	2.470	-51	-2%
Serfinanza	8.589	5.885	2.704	31%
			-	
Sector	1.689.265	1.572.402	116.863	7%
			-	
AVAL	370.428	375.647	-5.219	-1%

Fuente: Elaboración propia datos tomados de Benchmark Colombia BBVA

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

4.2.2 Bancarización en Colombia a diciembre de 2020

El acceso a servicios financieros fue la primera meta que el Gobierno nacional cumplió como consecuencia de la pandemia, por la que el ejecutivo ha girado más de \$10 billones en auxilios y subsidios, a diferentes tipos de población, especialmente de bajos ingresos, la meta establecía que al menos el 85% de colombianos adultos pudieran acceder a productos de depósito y créditos formales al cierre del 2022, pero a junio de 2020 31mm de adultos tenían al menos un producto financiero logrando que el 85,9% de adultos estuviera bancarizado.

Según estudio realizado por Banca de Oportunidades a nivel empresarial cerca de 9 de cada 10 empresas formales en Colombia están bancarizadas es decir tienen algún producto financiero, y de estas 8 los mantienen activos, , evidenciando además que son las compañías de los sectores agropecuarios y minero las más rezagadas en materia de bancarización, mientras que las empresas de más reciente creación presentan las mayores dificultades para acceder al sistema financiero alcanzando una tasa del 67.7% de bancarización frente al 85.1% de las jóvenes; el 87,4% de las maduras y el 90.1% de las consolidadas.

Los índices de bancarización de las empresas de Colombia son mucho más bajos si se tienen en cuenta solo el producto del crédito, donde el 58.5% de las empresas tienen en la actualidad un crédito, este indicador también varía si se tiene en cuenta el tamaño y la antigüedad de las empresas en el país.

Las dificultades para acceder al crédito bancario se hacen más evidentes cuando se analiza el tiempo que lleva operando las empresas en el país, solo el 46.1% de las compañías nacientes tienen un producto de crédito, mientras que en las empresas consolidadas ese nivel es del 73.7%.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

4.2.3 Banca de Segundo Piso

Se entiende por banca de segundo piso al conjunto de entidades financiera que no otorgan créditos directamente a los usuarios del sector financiero, sino que estos usuarios deben buscar una entidad de primer piso que sirvan como intermediarios para el desembolso de estos recursos llámese Bancos, Cooperativas, Fondos entre otros

La banca de segundo piso está alineada con las políticas económicas del estado y manejan recursos públicos y privados, su mayor prioridad es el impulso y apoyo a los sectores productivos con el objetivo de fomentar el desarrollo

Por ello la banca de segundo piso es muy importante para aquellos empresarios y pymes que requieran recursos para financiar su empresa, la gran diferencia entre la Banca de Segundo piso y la Banca de Primer piso (bancos comerciales), es que la Banca de Segundo Piso cumple funciones específicas que corresponden a las dinámicas económicas nacionales e internacionales y están encaminadas hacia el desarrollo económico.

4.2.3.1 Como opera la Banca de Segundo Piso

En este caso todos los recursos de créditos que maneja la banca de segundo piso no son desembolsados directamente a los empresarios solicitantes, sino que ellos se deben apoyar en entidades financieras (bancos de primer piso), para que las entidades financieras de primer piso realicen el debido desembolso de los recursos y sean estos bancos los encargados de administrar la cartera colocada.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

4.2.3.2 Que clases de créditos otorga la Banca de Segundo Piso

- Créditos a mediano y largo plazo

Son denominados créditos mediano plazo, aquellas operaciones que tienen un plazo superior al 1 año, pero inferior a 5 años, los créditos a largo plazo son todas aquellas operaciones que tienen un plazo superior a un año.

Créditos a corto plazo, son créditos como su nombre lo indica que presentan un plazo no superior a un año.

- Cofinanciación y conversión

Son créditos o préstamos asignados a un proyecto en los que los intervinientes son personas o empresa, donde se logra la creación, función y expansión de empresas, existe cofinanciación privada la cual trata cuando una fundación entrega un préstamo para la formación de una empresa, pero dependiente del tamaño de la empresa se debe solicitar la aportación como por ejemplo FUNDAE (fundación estatal para la formación en el empleo).

- Para una cofinanciación de formación en empresa se debe contar como mínimo con los siguientes porcentajes exigidos:

De 1 a 5 trabajadores están exentos

De 6 a 9 trabajadores habrá un 5% de cofinanciación

De 10 a 49 trabajadores habrá un 10 % cofinanciación

De 50 a 249 trabajadores habrá un 20% cofinanciación

Y + 250 trabajadores habrá un 40% de cofinanciación

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Estas exigencias se pueden cumplir por medio de los salarios de los trabajadores, teniendo cuenta que parte del día de trabajo puede ser dedicado a la formación o cuando el importe del aprendizaje es mayor a la bonificación

- Desarrollo de programas especiales de desarrollo

Son aquellos programas los cuales están enfocados y prioridad es el desarrollo integral del país fijadas en el plan nacional de desarrollo o bien sea en las actividades relacionadas con dos o más dependencias coordinadoras de sector

4.2.3.3 Cuáles son los beneficios de la Banca de Segundo Piso

- Otorgan recursos a segmentos y sectores específicos.
- Ofrecen plazos más amplios y tasas de interés más flexibles en comparación en los créditos comerciales por la Banca de Primer piso.
- Aunque promueven el acceso al crédito, apoyando a las políticas de desarrollo del país, estas quedan sujetas a las políticas de evaluación de crédito de cada entidad financiera.
- Comparten financiamiento con el sector privado
- Cuenta con servicios no financieros gratuitos.

4.2.3.4 Requisitos para acceder a los recursos de la Banca de Segundo Piso.

- No estar reportando en las centrales de riesgo
- Tener un historial crediticio positivo
- Capacidad de endeudamiento
- Opera dentro del marco de la legalidad.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

4.2.3.5 Sus principales características.

- El redescuento es una de sus principales características.
- Permite que las empresas recurran a los bancos de primer piso y está a su vez solicite el crédito a la banca de segundo piso
- En caso que la entidad cuente con un cupo de crédito de una entidad de redescuento, dicha entidad hará un estudio de la solicitud, la cual procederá a la aprobación y desembolso del recurso.
- Toda aprobación de un crédito con recursos de la banca de segundo piso depende de los requerimientos de la entidad a la que recurrieron directamente el solicitante.
- Debemos tener presente que, si el solicitante no pasa o no cumple con los parámetros establecidos por la entidad en este caso banco de primer piso, no es sujeto a estos recursos y no le serán desembolsados.

4.2.3.6 Como se compone la Banca de Segundo Piso.

La banca de segundo piso en Colombia está compuesta por 3 entidades los cuales tiene diferentes segmentos especializados y están encargados para la distribución de los recursos según su segmento.

4.2.4 Finagro (Fondo para el Financiamiento de Sector Agropecuario).

El Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario, es una entidad que promueve el desarrollo del sector rural colombiano, con instrumentos de financiamiento y desarrollo rural, que estimulan la inversión.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Es una sociedad de economía mixta del orden nacional, organizada como establecimiento de crédito, con régimen especial, vinculada al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia.

FINAGRO actúa como entidad de segundo piso, es decir, otorga recursos en condiciones de fomento a las entidades financieras, para que éstas a su vez otorguen créditos a proyectos productivos. Así mismo, para facilitar el acceso al financiamiento, FINAGRO administra instrumentos para el desarrollo de su proyecto agropecuario.

Donde Finagro es el banco de segundo piso que más coloca recursos, en el año 2020 los intermediarios financieros redescontaron más de \$24,2 Billones por esta línea.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Tabla. 4*Estadísticas por departamentos periodo enero 2020 - enero 2021*

Departamento	Año: 2020		Año: 2021		Enero 2020 - Enero 2021	
	Cantidad	Valor Crédito	Cantidad	Valor Crédito	Cantidad	Valor Crédito
AMAZONAS	26	\$1.675	2	\$7	28	\$1.682
ANTIOQUIA	49.852	\$4.029.426	3.146	\$606.852	52.998	\$4.636.278
ARAUCA	5.158	\$98.548	393	\$10.413	5.551	\$108.961
ATLÁNTICO	2.573	\$1.259.816	196	\$34.846	2.769	\$1.294.662
BOGOTÁ, D.C.	4.285	\$4.436.330	263	\$123.651	4.548	\$4.559.981
BOLÍVAR	9.028	\$283.423	781	\$12.128	9.809	\$295.551
BOYACÁ	56.585	\$644.883	3.532	\$41.596	60.117	\$686.479
CALDAS	16.393	\$501.267	1.123	\$42.537	17.516	\$543.804
CAQUETÁ	8.320	\$147.359	534	\$8.370	8.854	\$155.729
CASANARE	9.792	\$436.104	661	\$29.481	10.453	\$465.585
CAUCA	33.449	\$605.253	1.686	\$26.892	35.135	\$632.145
CESAR	6.801	\$216.028	516	\$11.201	7.317	\$227.229
CHOCÓ	2.513	\$28.575	153	\$2.434	2.666	\$31.009
CÓRDOBA	14.740	\$310.408	986	\$18.126	15.726	\$328.534
CUNDINAMARCA	52.300	\$2.270.736	2.895	\$86.659	55.195	\$2.357.395
GUAINÍA	45	\$1.144	13	\$60	58	\$1.204
GUAVIARE	1.759	\$31.784	130	\$2.281	1.889	\$34.065
HUILA	36.675	\$702.144	2.199	\$63.311	38.874	\$765.455
LA GUAJIRA	2.485	\$27.341	248	\$3.339	2.733	\$30.680
MAGDALENA	6.296	\$276.021	473	\$37.136	6.769	\$313.157
META	13.597	\$575.316	822	\$28.598	14.419	\$603.914
NARIÑO	48.755	\$469.556	2.502	\$30.906	51.257	\$500.462
NORTE DE SANTANDER	16.244	\$323.267	1.007	\$18.352	17.251	\$341.619
PUTUMAYO	7.302	\$70.608	424	\$4.162	7.726	\$74.771
QUINDÍO	3.943	\$167.822	251	\$16.245	4.194	\$184.067
RISARALDA	8.001	\$312.290	542	\$17.852	8.543	\$330.142
SAN ANDRÉS, PROVIDENCIA Y SANTA CATALINA	149	\$5.464	14	\$83	163	\$5.547
SANTANDER	36.674	\$1.410.613	2.063	\$93.825	38.737	\$1.504.438
SUCRE	7.036	\$156.927	522	\$12.243	7.558	\$169.170
TOLIMA	33.820	\$805.036	1.686	\$26.543	35.506	\$831.579
VALLE DEL CAUCA	17.916	\$3.583.316	1.028	\$155.575	18.944	\$3.738.890
VAUPÉS	72	\$373	35	\$110	107	\$482
VICHADA	653	\$22.087	35	\$762	688	\$22.849
Total	513.237	\$24.210.940	30.861	\$1.566.575	544.098	\$25.777.515

Fuente: Elaboración propia datos tomados de Finagro

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Tabla: 5

Estadísticas créditos redes contados por municipios en el departamento del Tolima Periodo enero 2020 – enero 2021

Departamento	Año 2020		Año 2021		Total	
	Cantidad	Valor Crédito	Cantidad	Valor Crédito	Cantidad	Valor Crédito
Total	33.820	\$ 805.036	1.686	\$ 26.543	35.506	\$ 831.579
ALPUJARRA	341	\$ 3.092	19	\$ 193	360	\$ 3.285
ALVARADO	386	\$ 6.428	18	\$ 208	404	\$ 6.636
AMBALEMA	95	\$ 6.717	8	\$ 1.562	103	\$ 8.280
ANZOATEGUI	576	\$ 4.252	38	\$ 342	614	\$ 4.594
ARMERO	–					
GUAYABAL	391	\$ 13.461	17	\$ 203	408	\$ 13.664
ATACO	1.184	\$ 9.075	62	\$ 718	1.246	\$ 9.793
CAJAMARCA	1.061	\$ 13.564	64	\$ 1.018	1.125	\$ 14.583
CARMEN DE APICALA	85	\$ 701	1	\$ 12	86	\$ 713
CASABIANCA	607	\$ 5.066	21	\$ 163	628	\$ 5.229
CHAPARRAL	2.045	\$ 16.568	136	\$ 959	2.181	\$ 17.527
COELLO	315	\$ 19.094	11	\$ 172	326	\$ 19.267
COYAIMA	710	\$ 7.368	16	\$ 342	726	\$ 7.710
CUNDAY	565	\$ 5.922	20	\$ 253	585	\$ 6.174
DOLORES	518	\$ 5.480	37	\$ 290	555	\$ 5.770
ESPINAL	1.556	\$ 116.625	55	\$ 1.749	1.611	\$ 118.374
FALAN	823	\$ 6.588	39	\$ 301	862	\$ 6.889
FLANDES	86	\$ 2.975	3	\$ 85	89	\$ 3.060
FRESNO	1.586	\$ 14.533	68	\$ 1.509	1.654	\$ 16.042
GUAMO	1.196	\$ 23.766	58	\$ 1.557	1.254	\$ 25.323
HERVEO	267	\$ 2.646	20	\$ 248	287	\$ 2.894
HONDA	98	\$ 2.312	11	\$ 93	109	\$ 2.405
IBAGUE	1.954	\$ 308.923	96	\$ 4.529	2.050	\$ 313.452
ICONONZO	979	\$ 7.980	57	\$ 485	1.036	\$ 8.466
LERIDA	348	\$ 13.059	11	\$ 255	359	\$ 13.314
LIBANO	1.239	\$ 10.449	89	\$ 644	1.328	\$ 11.092
MELGAR	126	\$ 1.675	6	\$ 74	132	\$ 1.749
MURILLO	112	\$ 1.077	6	\$ 44	118	\$ 1.122
NATAGAIMA	658	\$ 9.547	26	\$ 512	684	\$ 10.059
ORTEGA	1.329	\$ 12.952	62	\$ 602	1.391	\$ 13.554
PALOCABILDO	648	\$ 4.539	21	\$ 175	669	\$ 4.714
PIEDRAS	203	\$ 4.815	10	\$ 79	213	\$ 4.894
PLANADAS	1.763	\$ 15.434	76	\$ 846	1.839	\$ 16.279
PRADO	537	\$ 9.696	22	\$ 806	559	\$ 10.502
PURIFICACION	967	\$ 22.371	57	\$ 1.184	1.024	\$ 23.555
RIOBLANCO	1.302	\$ 10.140	66	\$ 521	1.368	\$ 10.661
RONCESVALLES	452	\$ 4.723	35	\$ 349	487	\$ 5.072
ROVIRA	1.187	\$ 11.127	45	\$ 424	1.232	\$ 11.551
SALDANA	369	\$ 8.328	21	\$ 466	390	\$ 8.794
SAN ANTONIO	932	\$ 6.508	38	\$ 273	970	\$ 6.782
SAN LUIS	598	\$ 7.098	31	\$ 330	629	\$ 7.428
SAN SEBASTIAN DE MARIQUITA	1.160	\$ 21.370	58	\$ 365	1.218	\$ 21.734
SANTA ISABEL	379	\$ 3.336	27	\$ 234	406	\$ 3.570
SUAREZ	248	\$ 2.174	9	\$ 77	257	\$ 2.251
VALLE DE SAN JUAN	419	\$ 6.355	26	\$ 387	445	\$ 6.742
VENADILLO	373	\$ 7.613	16	\$ 550	389	\$ 8.164
VILLAHERMOSA	615	\$ 4.357	34	\$ 234	649	\$ 4.591
VILLARRICA	432	\$ 3.157	19	\$ 117	451	\$ 3.274

Fuente: Elaboración propia datos tomados de Finagro

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

4.2.5 Findeter (Banca de Desarrollo Territorial)

Es la Financiera de Desarrollo Territorial S.A que fue creada mediante la Ley 57 de 1989 por el Gobierno Nacional. Es una sociedad de economía mixta de orden nacional, la cual está organizada como un establecimiento de crédito con régimen del derecho privado vinculada al Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

Su objetivo es apoyar el desarrollo sostenible, generando bienestar en las ciudades y en las regiones del país. Lo que a su vez se traduce en el mejoramiento de la calidad de vida de los colombianos.

4.2.5.1 ¿Quiénes pueden adquirir créditos en Findeter?

Pueden adquirir créditos de redescuento en Findeter todas las entidades públicas de orden nacional, entidades privadas y patrimonios autónomos, sin dejar a los beneficiarios tradicionales como entes territoriales, empresas de servicios públicos, establecimientos educativos públicos y privados, red hospitalaria, cooperativas, asociaciones de municipios y de recreación.

Todos los beneficiarios mencionados cuentan con la posibilidad de financiar hasta el 100% del costo total de sus proyectos. Los créditos cuentan con las siguientes características:

- Plazo de hasta 15 años.
- Incluye 3 años de gracia.
- Amortización a capital en cuota fija, gradual creciente o decreciente.
- Forma de pago mensual, bimestral o semestral, trimestral o anual, sea vencida o anticipada.
- Posibilidad de realizar desembolsos parciales que pueden estar denominados en pesos o en dólares.

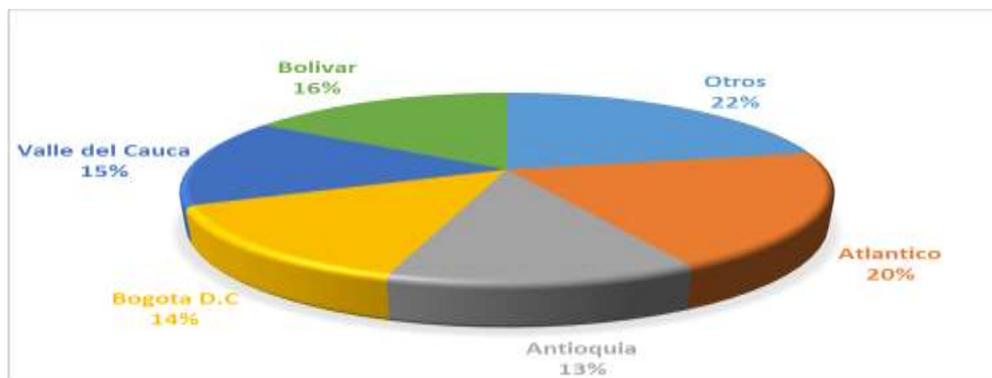
Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Findeter paso de una facturación de \$2.2 Billones en el 2018 a \$2.6 Billones en el 2019 y cerró el año 2020 con \$2.7 Billones. (Artículo de la Republica. Sandra Gómez Arias Presidente Findeter).

La línea de Crédito Directo para ESPD, que es la que más operaciones y monto de desembolsos ha visto, se han beneficiado 251 empresas prestadoras de servicios públicos en 32 departamentos además de Bogotá. Los desembolsos por departamento (Gráfica 1) han tenido un comportamiento donde Atlántico ha tenido la mayor proporción de los desembolsos de esta línea con el 20% (\$43.262 millones), le sigue Bolívar con el 16% (\$33.068 millones), Valle Del Cauca con 15% (\$31.001 millones), Bogotá con el 14% (\$29.652 millones) y Antioquia con el 13% (\$27.824 millones). Estos departamentos constituyen el 78% de los desembolsos de esta línea.

Figuras 2:

% de desembolsos por departamento de la línea de Crédito Directo ESPD



Fuente: Elaboración propia adaptado datos Findeter

A la fecha, las líneas de crédito directo han mostrado una importante acogida en el mercado, pues ha habido solicitudes hasta por \$5,7 billones de pesos. Este nuevo producto además ha permitido la movilización de recursos a excelentes condiciones que, en la coyuntura actual, significan una ayuda adicional en la mitigación de los choques económicos y sociales que ha generado la pandemia del coronavirus.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

FINDETER continúa en su misión de apoyar el desarrollo de los sectores financiados por la entidad, donde el nuevo producto de crédito directo ha permitido llegar de una manera más apropiada a los sectores y territorios más necesitados y sigue apalancando su operación con la oferta de productos no financieros, donde la planeación, estructuración y ejecución de proyectos complementan el modelo de gestión de la entidad.

4.2.6 Bancoldex (Banco para el Desarrollo de empresas de Colombia)

Es un establecimiento de crédito bancario Supervisado por la Superintendencia Financiera de Colombia, cuya diferencia con otros bancos se da en que opera como un “banco de segundo piso”, mediante la red de bancos, corporaciones financieras compañías de financiamiento, cooperativas de ahorro y crédito, ONG financieras y fondo de empleados, ofreciendo financiar las necesidades de capital de trabajo y activos fijos de proyectos o empresas viables de diversos tamaños.

Además, se encarga de entender a los compradores de productos colombianos en el extranjero y de establecer alianzas con entes territoriales colombianos y organismos de carácter multilateral, tanto de empresas nacionales como multinacionales, aunque pretenden centrar su apoyo a las medianas y pequeñas empresas.

A continuación, explicaremos cómo funciona este banco para el desarrollo, pues pese a lo poco que se ha comentado de éste, ya puede percibirse que no es un banco como otro cualquiera.

Bancoldex quiere promover el incremento de la productividad de las empresas, que sean más eficientes, que aumenten sus exportaciones, que contribuyan al desarrollo de las áreas empresariales más necesitadas de Colombia,

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

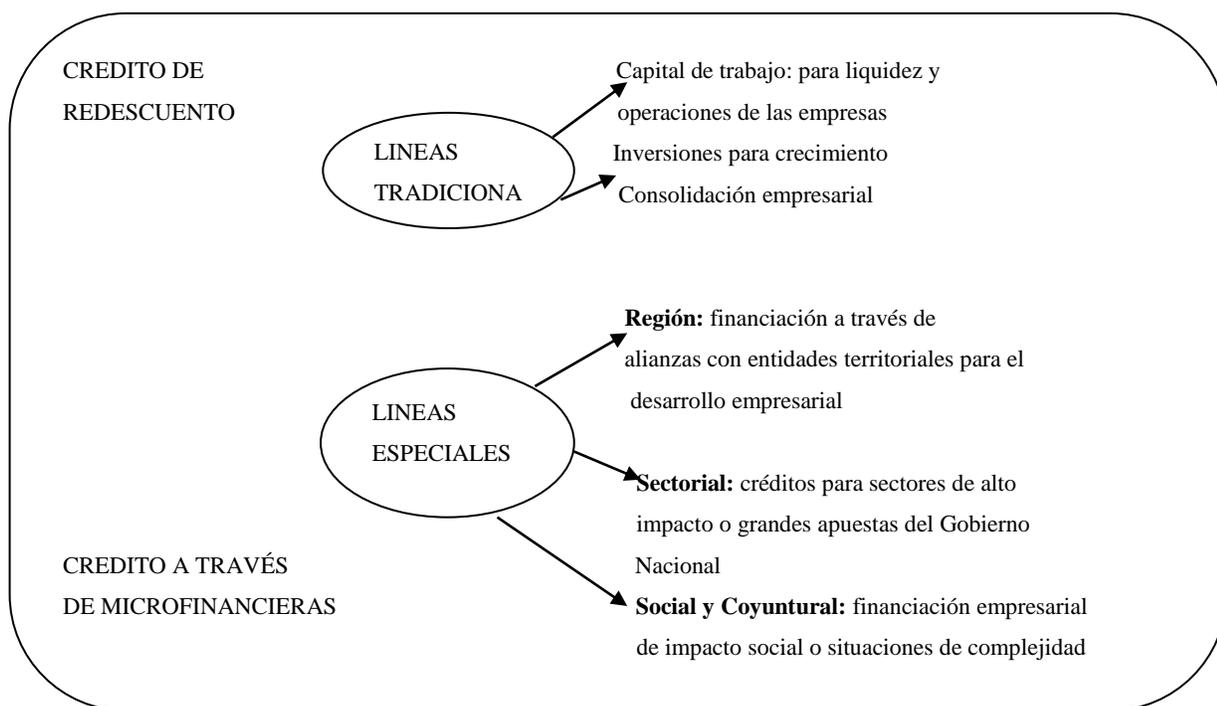
4.2.6.1 ¿Cómo funciona Bancoldex?

Bancoldex es un Banco de Segundo Piso, lo cual quiere decir, que no otorga financiamiento directamente a las empresas, sino apoyo a la entidad financiera a la que el cliente, empresario o empresa, ha solicitado un crédito. Este banco de desarrollo no solo ofrece recursos financieros, como apoyo al crédito (entre otros), sino que también existen recursos no financieros, como un servicio de consultoría y formación para las empresas.

En el caso de querer obtener un crédito a través de Bancoldex, deberá ponerse en contacto con alguna institución financiera con la que trabaje Bancoldex.

Figura: 2

Líneas de crédito de Bancoldex



Fuente: Elaboración propia datos suministrados por Bancoldex

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Tabla: 6*Ejecuciones últimos 5 años Bancoldex*

HISTORICO FACTURACIONES BANCOLDEX ULTIMOS 5 AÑOS				
AÑO	PRESUPUESTOS	EJECUCION	VARIACION	% DE EJECUCION
2016	\$4.8 Billones	\$2.12 Billones	\$2.68 Billones	44.2%
2017	\$4.20 Billones	\$3.51 Billones	\$0.69 Billones	83.5%
2018	\$4.74 Billones	\$4.7 Billones	\$0 Billones	100%
2019	\$5.8 Billones	\$5.3 Billones	\$0.5 Billones	91.3%
2020	\$6.14 Billones	\$6.75 Billones	\$0.61 Billones	111%
2021	\$7.92 Billones			

Fuente: Elaboración propia adaptado datos de Bancoldex

Entre agosto de 2018 y julio de 2020, Bancoldex ha beneficiado más de 253Mil microempresas y 15 Mil pymes que han recibido \$2.218 Billones y \$4.15 Billones respectivamente, para un total de 268 Mi Pymes que han recibido recursos más de \$ 6.33Billones, Mi Pymes ubicadas en 938 municipios y 32 departamentos del país.

Estas cifras se traducen en un aumento del 76% con respecto al valor desembolsado ente agosto de 2016 y agosto de 2018.

En el año 2020 ha configurado un hito en la gestión de Bancoldex como banco de desarrollo e instrumento de apoyo a los empresarios ante la crisis del Covid-19 y los escenarios que ha planteado los cuales han sido altamente desafiantes para el sector productivo. Bajo esta coyuntura, el Banco ha desplegado todos sus instrumentos de apoyo, logrando resultados históricos de financiación con créditos desembolsados por más de \$6,5 billones que han llegado a 160 mil empresas.

Como resultado de estas operaciones récord y su gestión financiera, Bancoldex incrementó su cartera en un 21 por ciento, con \$8,1 billones, y sus activos en un 28 por ciento alcanzando los \$11 billones. Se proyecta un máximo histórico en utilidades por más de \$120 mil millones.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

4.2.6.2 Dificultades para el acceso a los recursos de Banca de Segundo Piso

Aunque las diferentes líneas de crédito de la Banca de Segundo Piso son amplias en plazos, periodo de gracia y tasas, “los requisitos los establecen las entidades financieras”, los Bancos de Segundo Piso no son quienes hacen el desembolso directo al microempresario, sino que pone la disponibilidad de los recursos para habilitar las líneas de crédito a través del sistema bancario. Estas entidades son las encargadas de hacer el estudio de crédito a los empresarios y colocar las condiciones financieras.

Al colocar las condiciones financieras el sistema bancario, ellos son los que imponen a través de las políticas de evaluación de riesgo que garantía debe aportar el empresario, es ahí donde muchos de estos empresarios no tienen como cumplir con este requisito y de esta manera no poder acceder a estos recursos. Si bien el Gobierno Nacional a través del Fondo Nacional de Garantía (FNG) entra a avalar los créditos que van desde el 50% hasta el 100% en la cobertura del crédito, un gran número de entidades financieras solo dan un plazo de 36 meses a créditos con este tipo de garantías, sumándole el costo financiero de la comisión causada por la utilización de este fondo.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

4.2.6.3 Las estrategias para enfrentar el COVID – 19

Para mitigar los efectos económicos ocasionados por la COVID 19, Bancoldex desplegó a lo largo de los últimos meses un portafolio de 37 líneas de crédito de carácter nacional, sectorial y territorial por un monto de \$1,82 billones, de los cuales han sido desembolsados cerca de \$1,39 billones a más de 44 mil empresarios, siendo el 99% del segmento mi pyme.

Entre los principales resultados de este portafolio denominado Responde, se encuentra que, en promedio, el 72% de las operaciones ha tenido una tasa de interés igual o menor al 10% efectivo anual, y que el 75% de las microempresas atendidas nunca había tenido un crédito Bancoldex o no contaba con una operación en los últimos cinco años.

Si bien los mayores receptores de los préstamos fueron Bogotá, Antioquia y Valle, este año el Banco llegó a nuevos municipios donde sus empresarios pudieron acceder, por primera vez, a créditos, es el caso de Timbiquí (Cauca), y de Carmen del Darién y Bojayá (Chocó).

Para apalancar esta financiación de emergencia, Bancoldex accedió a préstamos de la banca internacional por \$5,5 billones, provenientes de una garantía del banco Mundial a través de su Agencia de Garantía de Inversiones Multilaterales (MIGA, por sus siglas en inglés); otras fuentes multilaterales y el mercado de capitales colombiano, en momentos de alta incertidumbre financiera. El acceso a estos recursos ratifica la seriedad y solidez de Bancoldex ante el sector financiero nacional e internacional.

Tras el éxito del portafolio Responde, el banco lanzó una nueva generación de apoyo crediticio, Líneas Adelante, que ofrece hasta 5 años de plazo y entre 12 y 18 meses de gracia para financiar la reactivación de los negocios y apalancar sus planes de crecimiento. Las primeras líneas de esta nueva generación son: San Andrés Adelante, por \$30 mil millones, que permitirá ayudar a los empresarios damnificados por los huracanes Eta y Iota; y Pasto Responde por \$2.150 millones.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Para el departamento del Tolima se creó el convenio Ibagué Responde en noviembre de 2020 con Bancoldex con un cupo de \$ 5.120 mill con cupos para micro empresarios máximo de \$100 mill, para pequeñas empresas hasta \$300 mill y para micro finanzas hasta \$50 mill.

4.2.6.4 Financiación para zonas PDET y ZOMAC

Para impulsar el tejido productivo y el desarrollo social de las poblaciones vulnerables, la entidad otorgó créditos por más de \$150 mil millones a 33.387 microempresarios, principalmente, en 340 municipios priorizados en los Programas de Desarrollo con Enfoque Territorial (PDET) y las Zonas más Afectadas por el Conflicto (ZOMAC). De igual manera, 25.458 empresarios víctimas del conflicto recibieron \$125 mil millones, de los cuales el 53,6 por ciento (\$67 mil millones) lo recibieron mujeres y 10 por ciento (\$13 mil millones) negocios de grupos étnicos.

4.2.6.5 ¿Cuántas empresas accedieron a créditos de Bancoldex en el Tolima?

En medio de la emergencia del Covid-19, Bancoldex ha llevado a máximos históricos los indicadores de activos y cartera, desembolsando solo en el primer semestre del año 2020 \$4,3 billones. Sin embargo, respecto al otorgamiento de líneas de crédito, el departamento del Tolima desembolsó solo \$5.632 mm a corte del 10 de septiembre de 2020

A pesar de que el programa ‘Colombia Responde’ de Bancoldex, dispuso de diferentes herramientas financieras para ofrecer soluciones a las empresas afectadas por el Covid-19, en el departamento del Tolima fue una constante la negativa de la banca privada que es el intermediario financiero, a las solicitudes de crédito de los empresarios.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Sin embargo, la realidad fue otra, al constatar la información aportada por el Ministerio con corte al 10 de septiembre del 2020, se evidenció que solo 441 empresas del Tolima se beneficiaron de estas líneas de crédito, es decir apenas el 0,96% del tejido empresarial”

De esta manera, en la ‘Tierra Firme’ el banco de segundo piso a través de las diferentes líneas de crédito desembolsó \$5.632 millones de pesos.

Según la distribución de los recursos por municipios, los que más recibieron créditos fueron: Ibagué con 279 empresas beneficiadas, Espinal 32, Chaparral y Melgar 14 cada uno, y Mariquita con 12. Las otras empresas están ubicadas en otros 27 municipios.

5. Metodología

5.1 Alcance de la investigación

Identificar las principales razones y/o motivos que dificultan el acceso de los recursos de la Banca de Segundo Piso para los empresarios del Tolima, adicionalmente detallar los diferentes mecanismos de financiación de la Banca de Segundo Piso para los micro empresarios del Tolima y por ultimo dotar a los empresarios del departamento del Tolima de una herramienta, guía o marco de actuación que los familiaricen con el uso de las líneas de financiación de la Banca de Segundo Piso.

5.2 Enfoque metodológico

El enfoque a utilizar en la investigación es el cuantitativo, se considera que este enfoque se ajusta al problema planteado, ya que hasta el momento se han utilizado cada una de las fases necesarias para este.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

5.3 Alcance

El alcance a utilizar en la investigación es el descriptivo, Se considera que éste enfoque se ajusta a la investigación, ya que se tiene identificado las comunidades que se van a estudiar, que son las empresas del Tolima, toda esta información se ha recolectado de Informes de las cámaras de Comercio del Tolima, del Banrepublica y revistas financieras como El Portafolio, Semana, Bancoldex, Findeter, Finagro Universidad EAN, Universidad Tecnología de Antioquia

5.4 Diseño de Investigación

El diseño de investigación a utilizar es, no experimental transversal, se considera que este diseño se ajusta a la investigación, ya que esta se basa en la toma de información en un momento específico, que son las estadísticas arrojadas por las Cámaras de Comercio del Tolima y Bancoldex de ahí se parte para realizar las respectivas proyecciones, adicionalmente se tienen identificado los grupos a los cuales se va a llegar con esta investigación.

5.5 Población y muestra

El tipo de muestra que se va a utilizar para la investigación es la muestra probabilística estratificada por segmentos. Lo anterior se justifica ya que se tiene identificado el número de empresarios en la ciudad de Ibagué, con su respectivo porcentaje de participación en los sectores productivos, el cual es el siguiente: (información de la cámara de comercio de Ibagué)

5.5.1 Tamaño de las empresas en el Tolima

Para el año 2019 se establece la clasificación por tamaño está fijado por la ley 1470 del 2011 en su artículo 43. La CCI aplica el valor activo totales medidos en SMMLV, como lo fija esta ley así.

Microempresas: Activos totales inferiores a 500 SMMLV.

Pequeña empresa: Activos totales entre 501 y menos de 5.000 SMMLV

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Mediana empresa: Activos totales entre 5.001 a 30.000 SMMLV

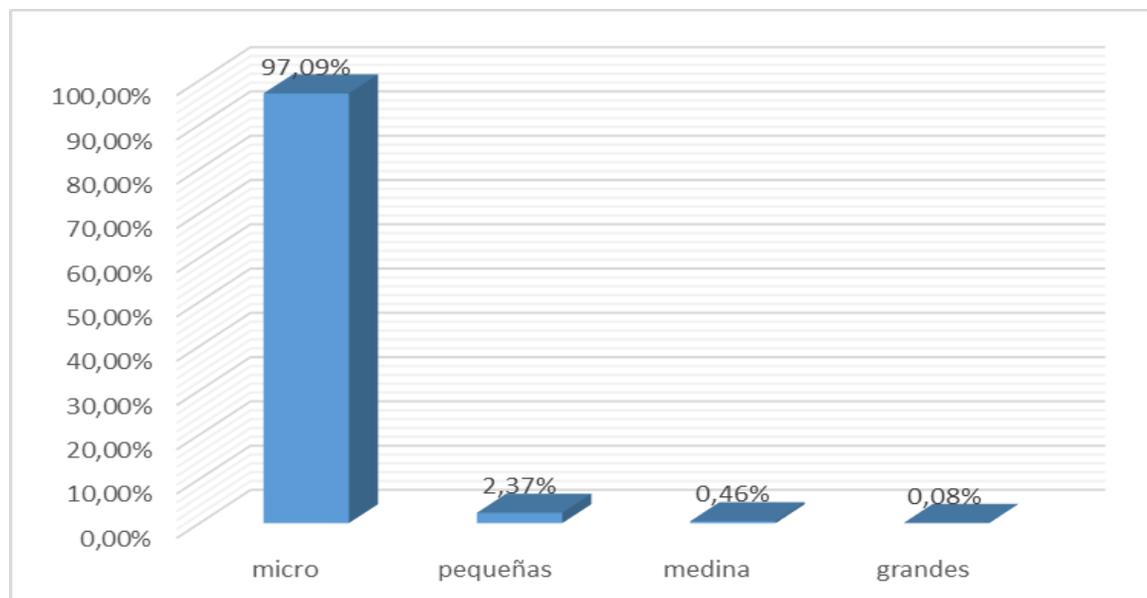
Gran empresa: Activos totales superiores a 30.000SMMLV

Tabla 7.

Empresas en el Tolima por municipio 2019

Municipio	Total Empresas
Ibagué	26.479
Espinal	2.717
Melgar	1.821
Mariquita	1.363
Otros	13.229
Total	45.609

Fuente: Elaboración propia adaptado cámara de comercio (2020)

Figura 4.*Empresas por tamaño en el Tolima 2019*

Fuente: Elaboración propia datos suministrados por la cámara de comercio (2020)

Para la presente investigación no se toma en cuenta el sector primario ya que este sector es atendido por la línea de finagro teniendo en cuenta que son actividades como agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, que corresponde al 1.77% del tejido empresarial del Tolima (información cámara de comercio)

Por lo consiguiente relacionamos las principales actividades del sector terciario sobre las cuales se realizarán las muestras.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Tabla 8:*Principales participaciones por actividades en el tejido empresarial del Tolima*

Sector Terciario	Total Empresas	Participación Empresarial	Tejido
Comercio al por mayor y por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas	21.529	47.20%	
Alojamiento y servicios de comida	6.926	15.19%	
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1.602	3.51%	
Otras actividades de servicios	2.154	4.72%	
Actividades de servicio administrativo y de apoyo	1.561	3.42%	

Fuente: Elaboración propia datos suministrados por la CCI

La herramienta que se utiliza para deducir el número de muestras a realizar es la calculadora de muestras Survey Monkey así:

$$\text{Tamaño de la muestra} = \frac{\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2}}{1 + \left(\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2 N}\right)}$$

Figura 5 Formula de Muestra Survey Monkey

N= tamaño de la población, e= margen de error (porcentaje expresado con decimales, z= puntuación Z

Tamaño de la Población 13,877 empresas en la ciudad de Ibagué que renovaran su matrícula mercantil a junio de 2020 previo estudio realizado.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Nivel de Confianza 95

Margen de Error 5%

Numero de muestras 373

De este número de muestras, la participación de estas será proporcional a la participación de los principales sectores.

Adicionalmente como complemento a la investigación, se utilizará muestras no Probabilísticas, basada en “Muestra de Expertos”, donde se realizarán entrevistas a los representantes de diferentes sectores, aprovechando que están agrupados en agremiaciones, como lo son Hotelero, Bares, restaurantes entre otros.

5.6 Instrumentos

La encuesta es el instrumento que se va a utilizar para recolección de datos en la investigación y se aplicaran un total de 352 formatos tipo a igual número de empresas, de los principales sectores Comercio, Servicios, Industria y Agrícola. Estas encuestas se realizarán de manera presencial y/o virtual, que su vez se complementara con un que focus group de expertos a través de entrevistas

5.7 Procedimientos.

Se siguió el proceso descrito a continuación y es de anotar que durante todos los pasos se llevó a cabo el estudio de literatura asociada.

1. Se evaluó la información tabulada y disponible en la cámara de comercio del sur y norte del Tolima para los años 2019 y 2020, para las empresas del Tolima.
2. Se estudió la ejecución de los recursos de la Banca de Segundo Piso (Bancoldex, Findeter y Finagro) en el Tolima, comparados con otros departamentos.
3. Se elaboró una primera versión de encuestas realizando una prueba piloto a 5 empresarios seleccionados aleatoriamente.
4. A partir de estas encuestas pilotos se realizaron las respectivas retroalimentaciones con los investigadores donde se definieron las siguientes preguntas.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

- Edad de la persona encargada de la toma de las principales decisiones de la empresa
- Tipo de empresa
- Sector al que pertenece
- ¿La empresa declara renta?
- ¿Nivel Educativo de la persona encargada de tomar las principales decisiones en la empresa?
- ¿Cuál es la antigüedad de la empresa en el mercado?
- ¿Está vinculado con el sector financiero?
- Principal fuente de financiamiento que utilizó para poner en marcha la empresa
- ¿Ha solicitado créditos comerciales en los últimos dos (2) años?
- ¿Sabe que es un crédito Bancoldex, Finagro o Findeter (Crédito de Redescuento o Banca de Segundo Piso)?
- Si la respuesta anterior es positiva, a través de quien obtuvo la información
- Ha recibido asesoría para créditos de Bancoldex, Finagro o Findeter (Crédito de Redescuento o Banca de Segundo Piso), a través de alguna de las siguientes entidades
- ¿Conoce la diferencia entre una entidad de Banca de Segundo de Piso (Bancoldex, Findeter o Finagro) y la Banca de Primer Piso (Bancos locales)?
- Si tomó crédito, con qué entidad la tomó
- Si no fue la Banca de Segundo Piso (Bancoldex, Findeter o Finagro) con qué entidad financiera de Banca de Primer Piso fue:
- ¿Conoce la documentación mínima requerida para un crédito comercial?
- La documentación solicitada para la evaluación del crédito comercial fue:
- ¿Le fue aprobado el crédito comercial?
- ¿Cuándo tomó crédito con la entidad financiera, dicha entidad le brindo acompañamiento posterior al desembolso?

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

- ¿Sabe qué tipo de garantía solicita una entidad financiera?
 - Si le aprobaron crédito, que tipo de garantía le exigió la entidad financiera
 - A qué plazo solicitó el crédito comercial
 - ¿Le aprobaron la totalidad del monto solicitado?
 - ¿Sabe usted que es la DTF?
 - A que tasa de interés le aprobaron el crédito comercial
 - ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada?
 - ¿Si accedió a otra fuente de financiación para completar su requerimiento, cual fue?
 - ¿SÍ no solicitó crédito con el sector financiero, por qué?
5. Se realizó encuestas definitivas a 352 empresa en la ciudad de Ibagué.
 6. Se tabularon resultados mediante el uso de formulario en Gmail y se generaron gráficos con la información obtenida.
 7. Se tomó el sector de mayor participación como es Comercio y se profundizo en base a los objetivos del presente proyecto.
 8. Mediante el análisis de la información recopilada se determinaron las principales variables para elaborar un marco de actuación que sirva de fácil acceso a los micro empresarios del Tolima a la Banca e Segundo Piso.

5.8 Análisis de información.

Se evaluaron 352 encuestas manuales las cuales se les entregaron a dos encuestadores realizando esta tarea en 5 días, una vez con esta información se procedió a alimentarlas en Formulario Gmail el cual tabulo la información y arrojó unos resultados.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

5.9 Consideraciones éticas

En primera medida se presenta el equipo de investigación como profesionales íntegros, ambos administradores financieros y bancarios. Este quipo que cuenta con una gran experiencia financiera y bancaria, se reunió con el objetivo de realizar investigación a la asequibilidad de los microempresarios del Tolima a los recursos de la Banca de Segundo Piso.

La población sujeta de la investigación son todas aquellas microempresas de la ciudad de Ibagué. Se realizará un muestreo aleatorio por las diferentes zonas de esta ciudad.

Con respecto a las encuestas, se realizará un consentimiento informado.

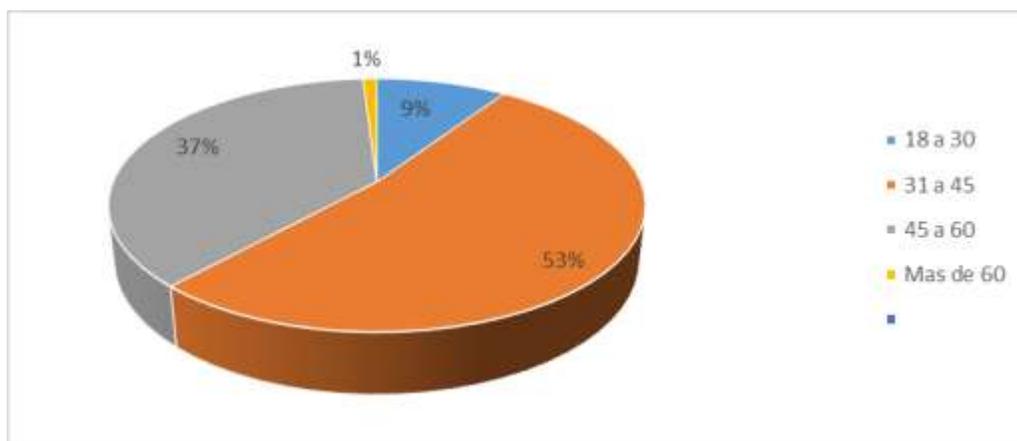
Por último, se deja claro que la información resultante y publicable son resultados del análisis estadísticos e interpretaciones, con conclusiones generalizadas y no particulares, lo cual permite proteger los datos personales de los participantes en la investigación.

6. Resultados

La encuesta inicia realizando una breve introducción para explicar al entrevistado el motivo de la entrevista. A continuación, la información básica registrada

Figura 6.

Edad de la persona encargada de la toma de las principales decisiones de la empresa

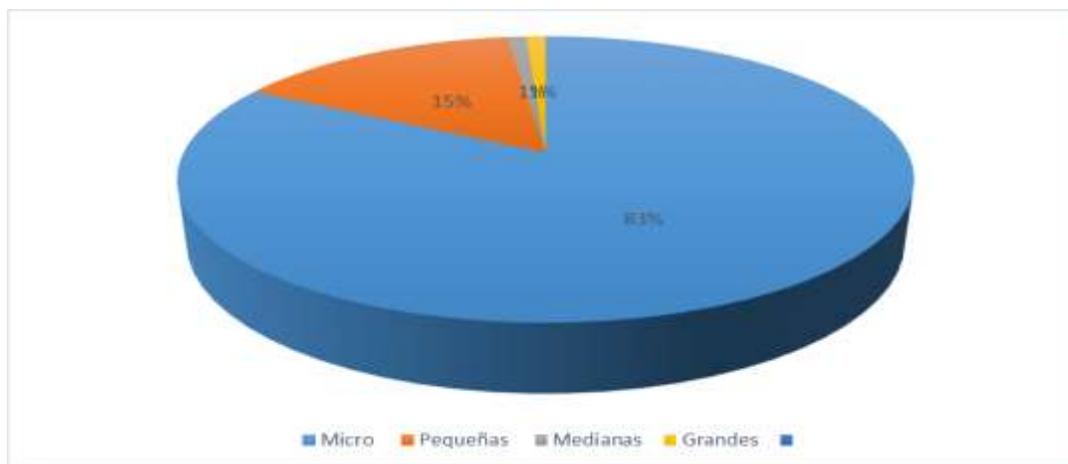


Fuente: Elaboración propia

De las 352 muestras realizadas el 52.6% corresponde a encuestados entre 45 y 60 años y el 37.4% corresponde a encuestados entre 46 y 60, queriendo esto decir que el 90% de los encuestados corresponden a personas entre 31 y 60 años, causa curiosidad el poco emprendimiento por las personas menores de 30 años.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 7.
Tipo de empresa



Fuente: Elaboración propia

De las 352 muestras el 83% pertenece al sector de micros empresarios, seguido por el 14.8% de pequeñas empresas estando muy acorde con el tejido empresarial del Tolima.

Figura 8.
Sector al que pertenece



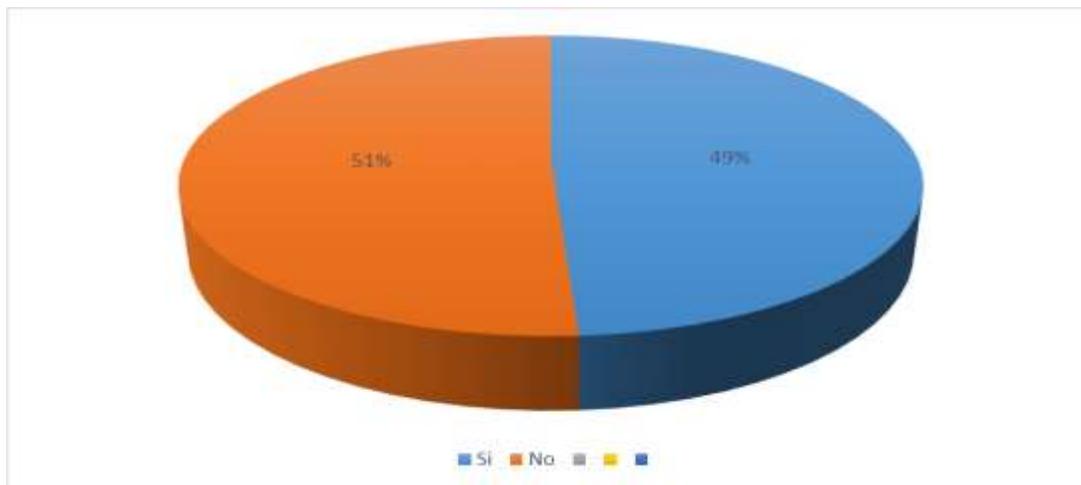
Fuente: Elaboración propia

En esta grafica se puede observar que el 78.1% de las muestras corresponde al sector comercio seguido por el sector de servicios con una participación del 13.4%.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 9.

¿La empresa declara renta?



Fuente: Elaboración propia

Del total de las personas encuestadas el 50.6% manifiestan que la empresa no declara renta y el 49.4% si declaran renta

Figura 10.

¿Nivel Educativo de la persona encargada de tomar las principales decisiones en la empresa?



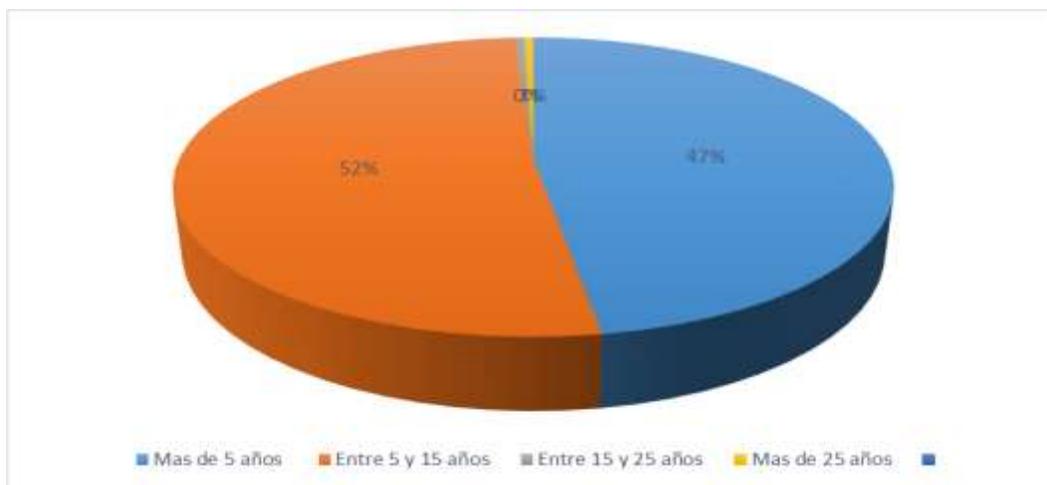
Fuente: Elaboración propia

Se observa que el 38.3% de las personas encuestas son tecnólogos y el 26.9% son profesionales, se evidencia la poca motivación hacia una especialización o mucho menos una maestría.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 11.

¿Cuál es la antigüedad de la empresa en el mercado?

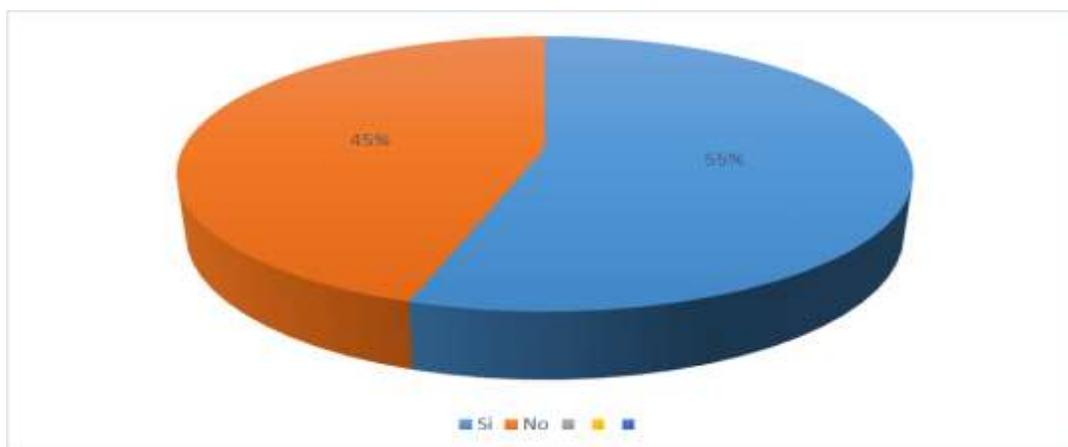


Fuente: Elaboración propia

En 51.3% de las empresas presentan una antigüedad en el mercado entre 5 y 15 años, el 46.7% de menos de 5 años en el mercado. Evidenciando de esta manera que las empresas no tienen una durabilidad en el mercado de más de 15 años.

Figura 12.

¿Está vinculado con el sector financiero?



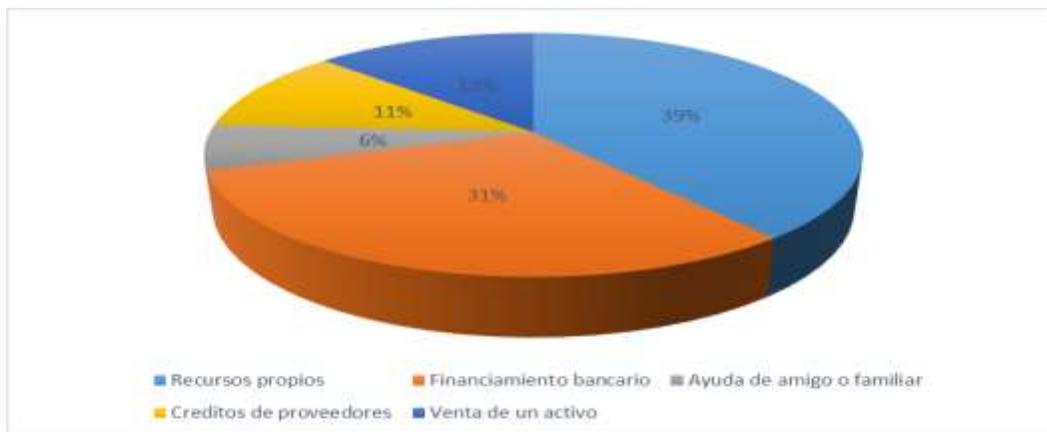
Fuente: Elaboración propia

Se puede evidenciar de las 352 muestras el 55.3% de las empresas están vinculados al sector financiero y el 44.7% no están vinculados a ninguna entidad financiera.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 13.

Principal fuente de financiamiento que utilizó para poner en marcha la empresa

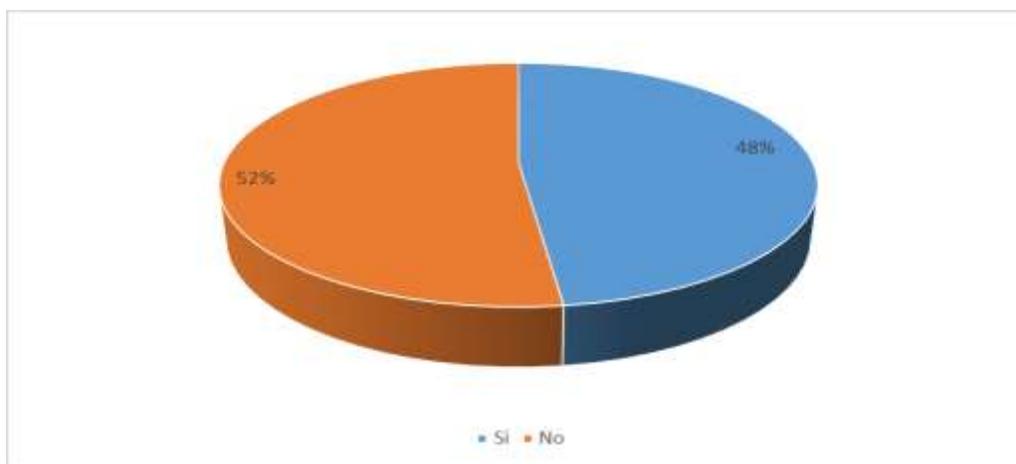


Fuente: Elaboración propia

Con el siguiente gráfico se observa que los empresarios su principal fuente de financiación recursos propios con una participación del 37.6% seguido del 30.2 correspondientes a financiaciones bancarias.

Figura 14.

¿Ha solicitado créditos comerciales en los últimos dos (2) años?



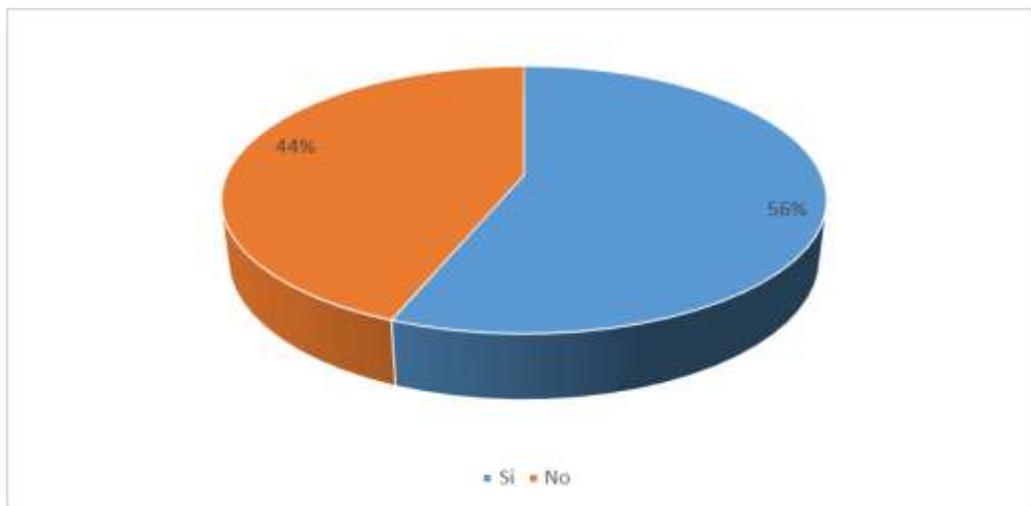
Fuente: Elaboración propia

El 52.1% de las muestras no han tomado crédito comercial en los últimos dos años y el 47.9% sí.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 15.

¿Sabe que es un crédito Bancoldex, Finagro o Findeter (Crédito de Redescuento o Banca de Segundo Piso)?

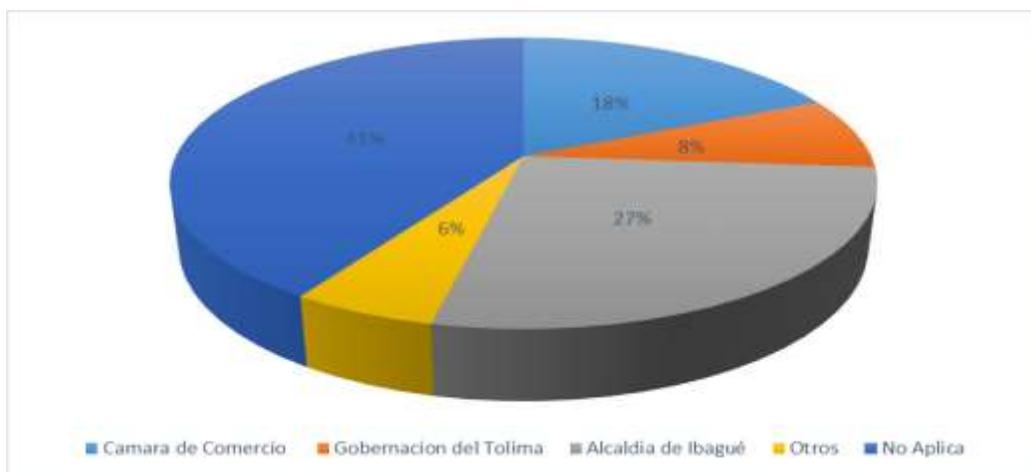


Fuente: Elaboración propia

En esta grafica se observa que el 56.3% de las muestras realizadas conocen la Banca de Segundo Piso y el 43.8% no

Figura 16.

Si la respuesta anterior es positiva, a través de quien obtuvo la información



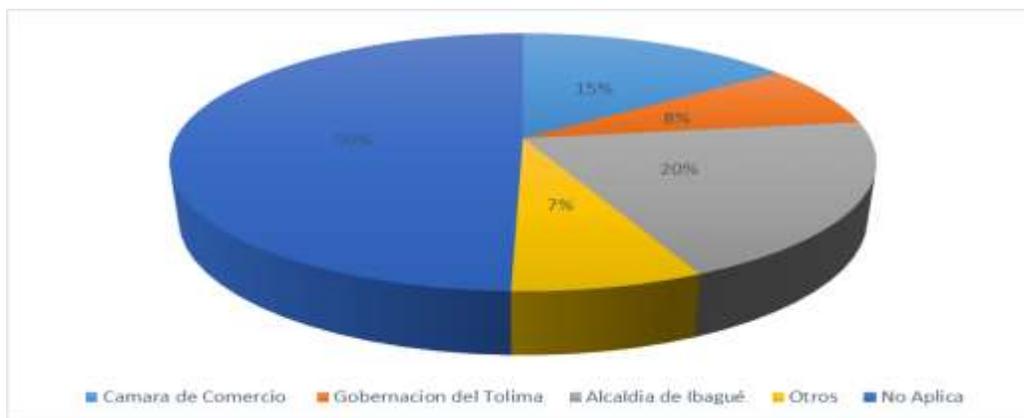
Fuente: Elaboración propia

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

De los encuestados solo el 27% obtuvieron la información de los recursos de la Banca de Segundo Piso a través de la Alcaldía de Ibagué y el 18.2% de la cámara de comercio sin embargo resalta el 40.9% que dice que no aplica

Figura 17.

Ha recibido asesoría para créditos de Bancoldex, Finagro o Findeter (Crédito de Redescuento o Banca de Segundo Piso), a través de alguna de las siguientes entidades

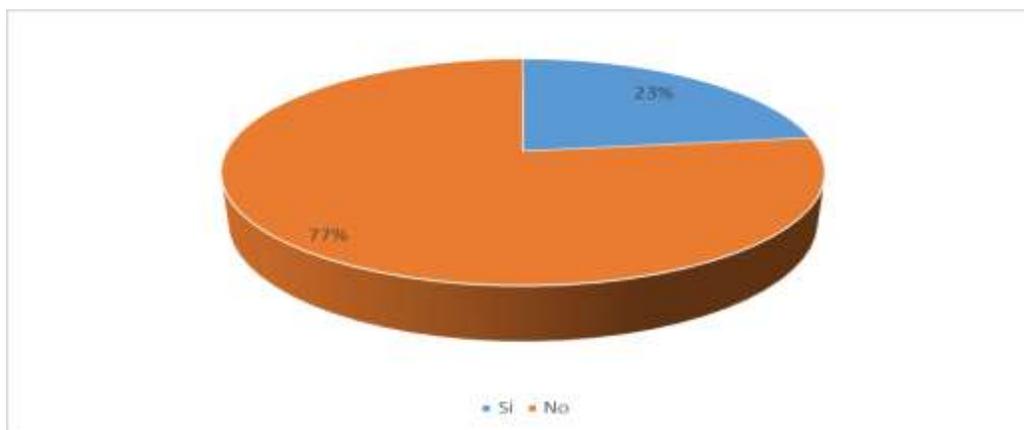


Fuente: Elaboración propia

En esta grafica se ratifica lo de la gráfica 13 donde la asesoría del 20.2% es a través de la Alcaldía de Ibagué y el 15.1% de la cámara de comercio.

Figura 18.

¿Conoce la diferencia entre una entidad de Banca de Segundo de Piso (Bancoldex, Findeter o Finagro) y la Banca de Primer Piso (Bancos locales)?



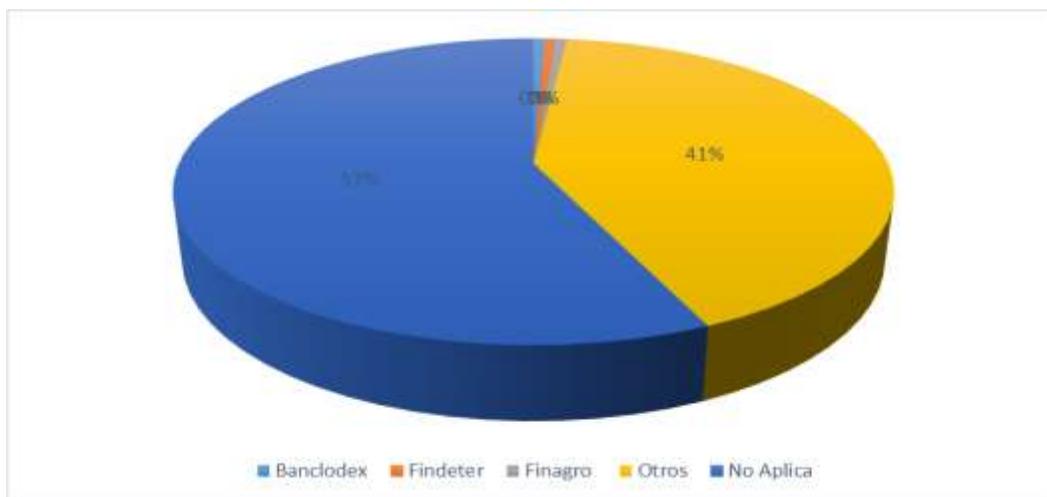
Fuente: Elaboración propia

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

El 76.9% de las muestras dicen no conocer la diferencia entre la Banca de Segundo Piso y la Banca de Primer Piso.

Figura 19.

Si tomó crédito, con qué entidad la tomó

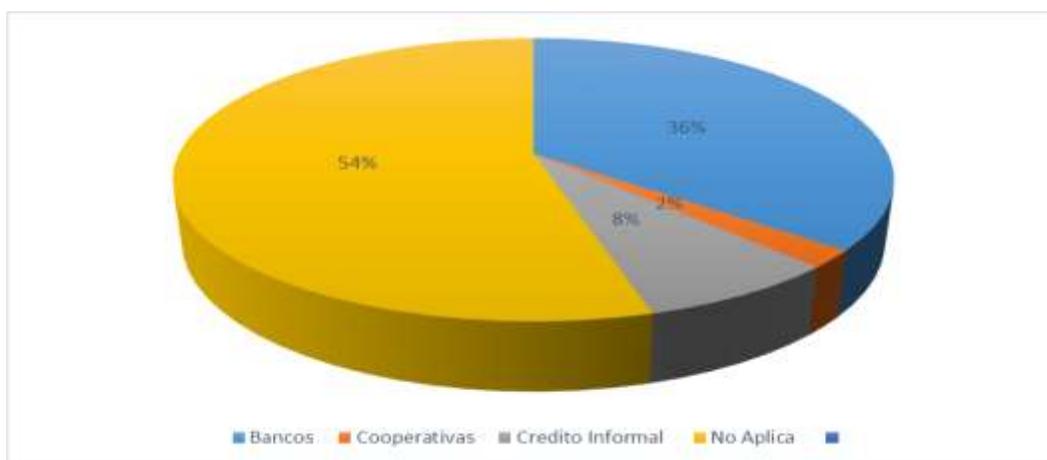


Fuente: Elaboración propia

De las 352 muestras realizadas el 41.5% informan que tomaron crédito diferente a la Banca de Segundo Piso.

Figura 20.

Si no fue la Banca de Segundo Piso (Bancoldex, Findeter o Finagro) con qué entidad financiera de Banca de Primer Piso fue:



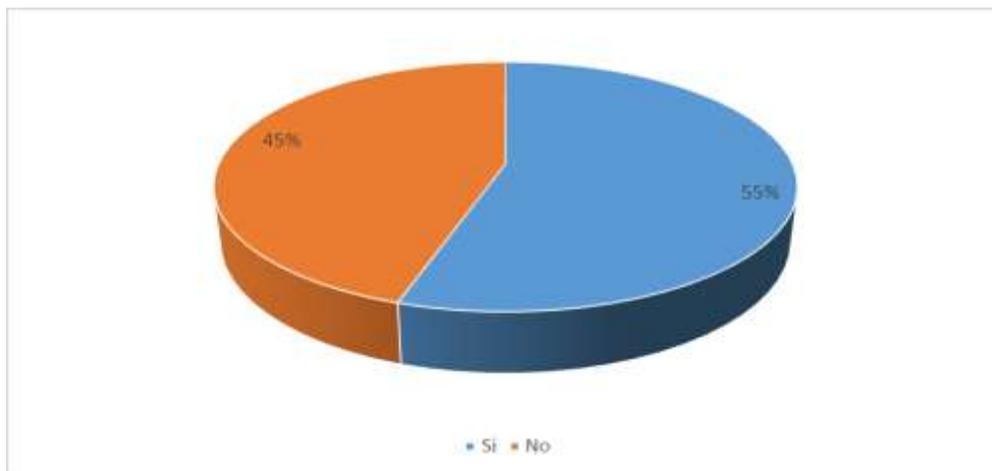
Fuente: Elaboración propia

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

El 35.7% de las muestras dicen que tomaron crédito con la Banca de Primer Piso.

Figura 21.

¿Conoce la documentación mínima requerida para un crédito comercial?

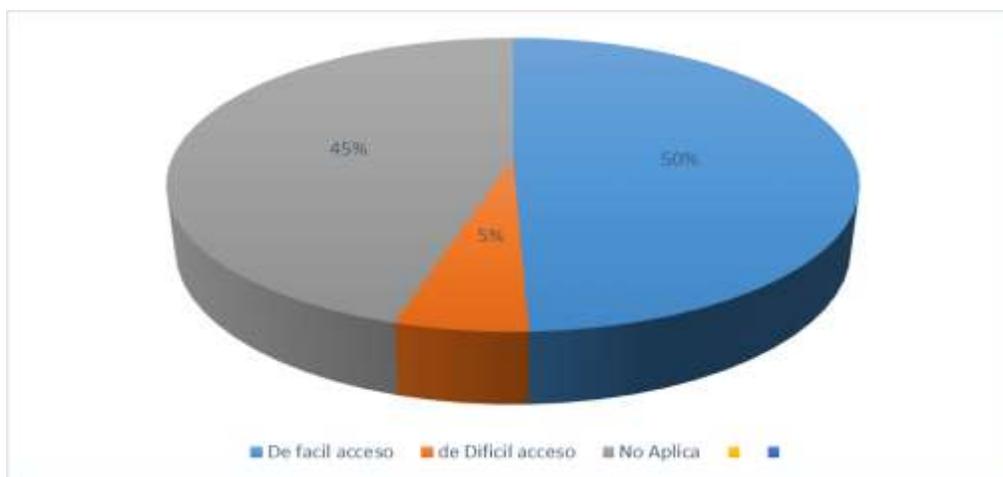


Fuente: Elaboración propia

El 54.6% de las muestras dicen conocer la documentación mínima requerida para solicitar un crédito comercial.

Figura 22.

La documentación solicitada para la evaluación del crédito comercial fue:



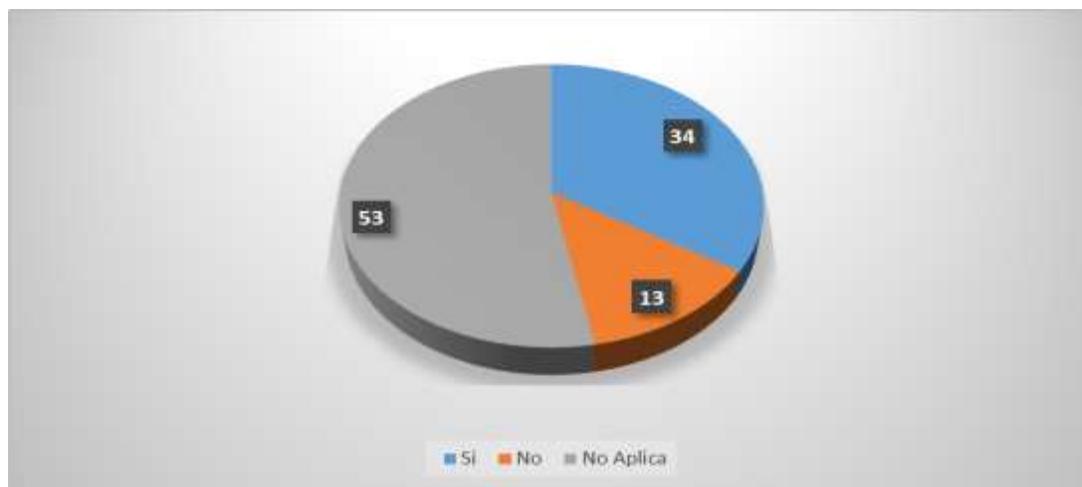
Fuente: Elaboración propia

El 49.4% de las muestras dicen que la documentación mínima fue de fácil acceso y el 5.2% fue de difícil obtención.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 23.

¿Le fue aprobado el crédito comercial?

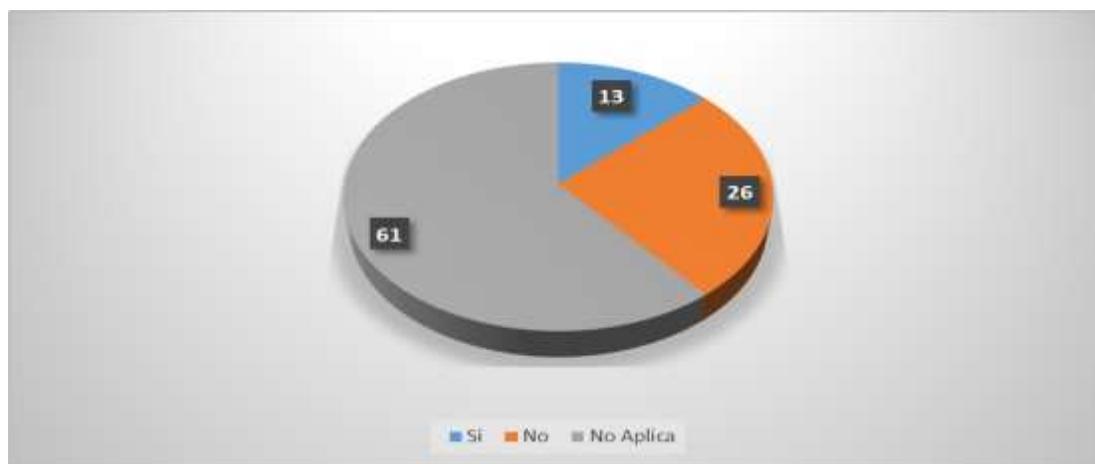


Fuente: Elaboración propia

De las muestras que dijeron que solicitaron crédito al 33.9% fue aprobado los solicitado y al 12.8% no.

Figura 24.

¿Cuándo tomó crédito con la entidad financiera, dicha entidad le brinda acompañamiento posterior al desembolso?



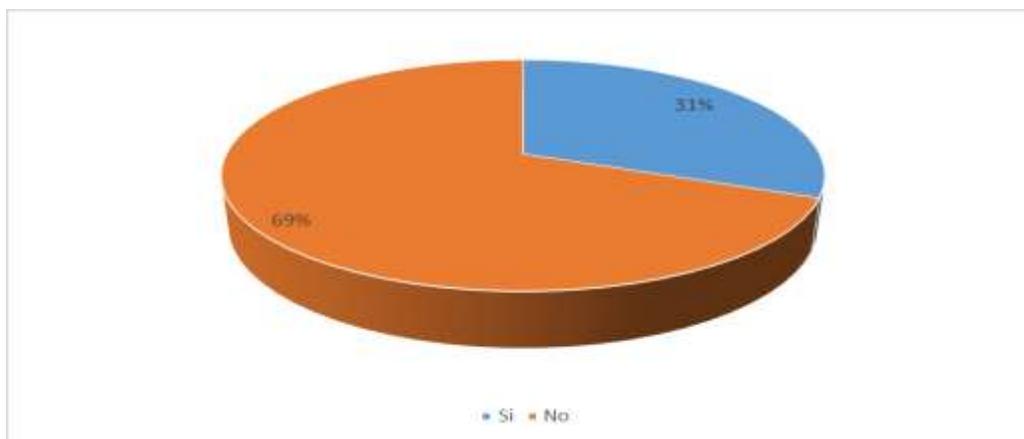
Fuente: Elaboración propia

El 26.3% de las personas que tomaron crédito no recibieron acompañamiento posterior al crédito el 12.6% sí.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 25.

¿Sabe qué tipo de garantía solicita una entidad financiera?

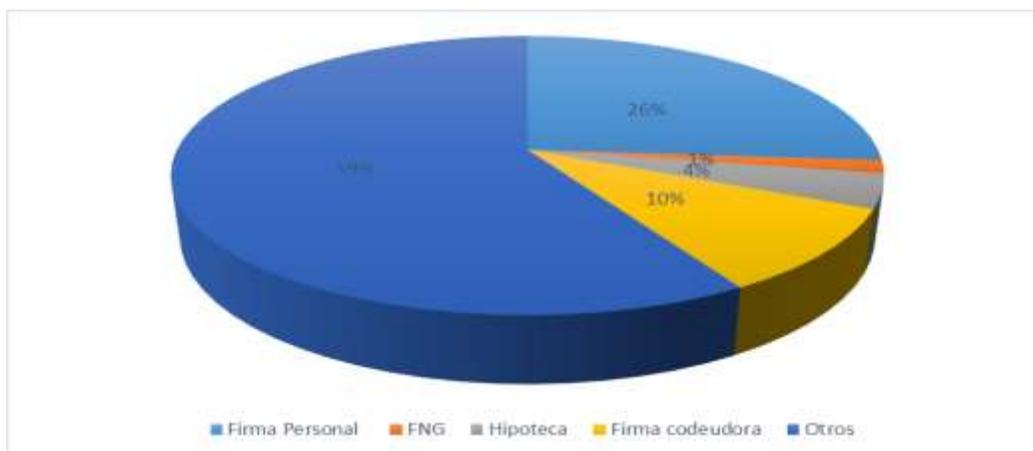


Fuente: Elaboración propia

El 68.9% de las personas encuestadas no saben las garantías que exige una entidad financiera y el 31.1% sí.

Figura 26.

Si le aprobaron crédito, que tipo de garantía le exigió la entidad financiera



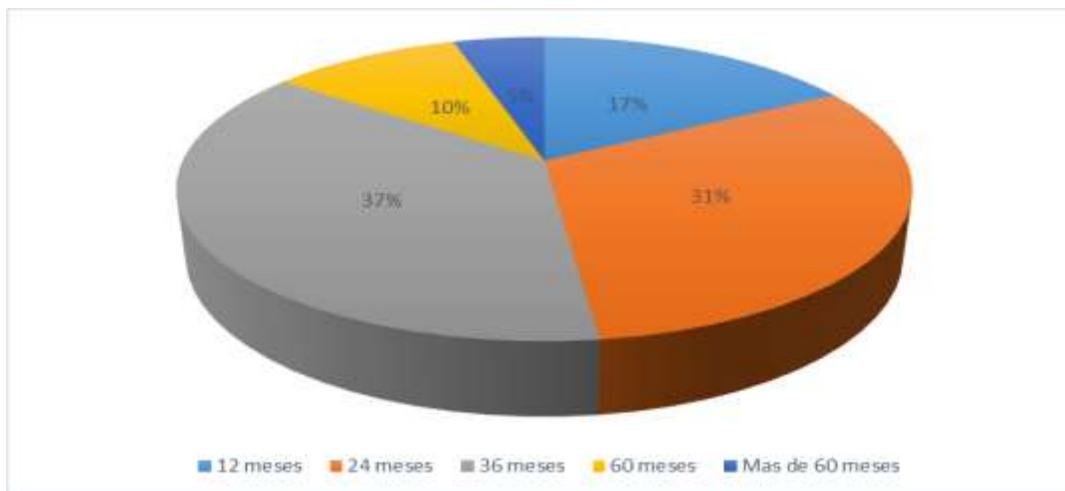
Fuente: Elaboración propia

Se observa que el 26.3% de las muestras dieron como garantía la firma personal y el 9.8% la firma avalista o codeudora.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 27.

A qué plazo solicitó el crédito comercial

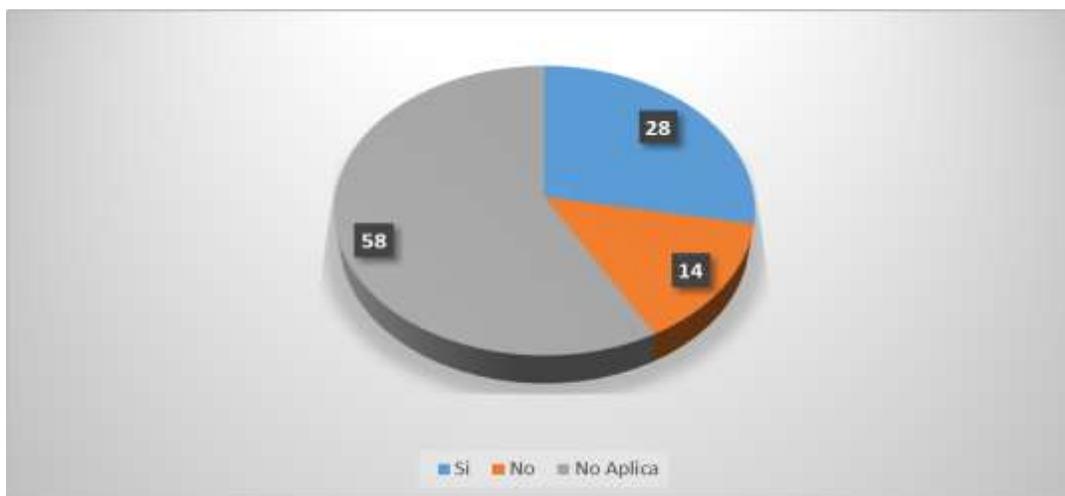


Fuente: Elaboración propia

El 37.2% de las muestras tomaron crédito a 36 meses y el 31.1% a 24 meses (capital de trabajo poca inversión).

Figura 28.

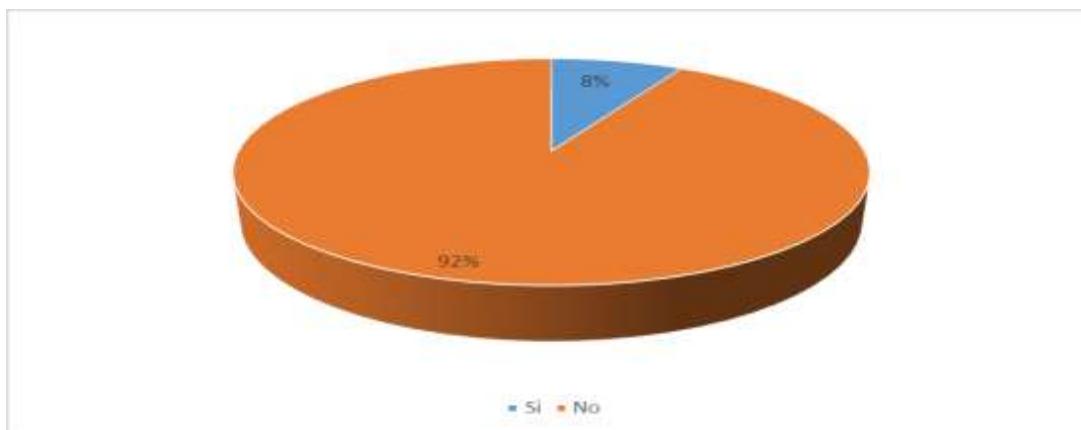
¿Le aprobaron la totalidad del monto solicitado?



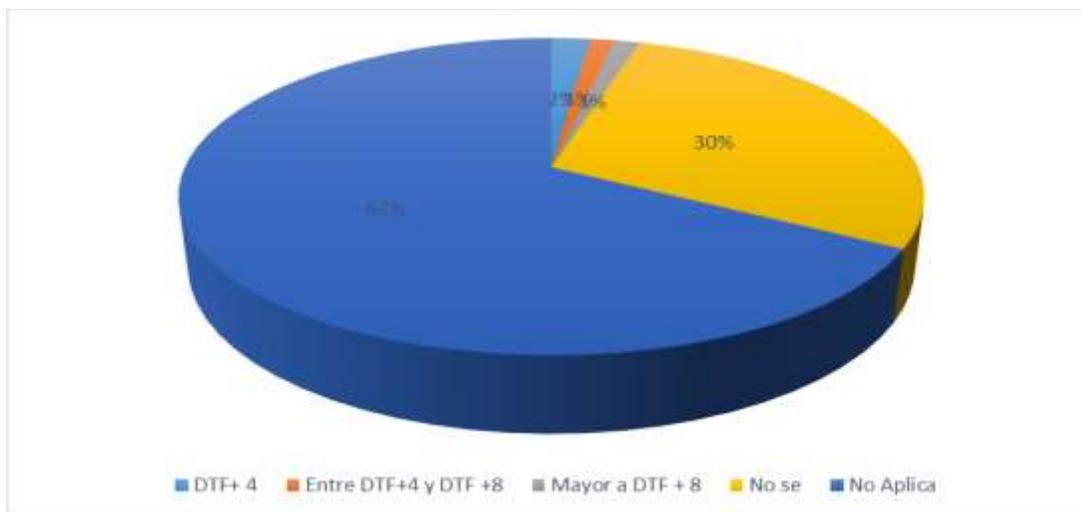
Fuente: Elaboración propia

El 27.6% de las muestras le fue otorgado el 100% del monto solicitado y el 14.2% no.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 29.*¿Sabe usted que es la DTF?**Fuente: Elaboración propia*

El 91.5% de los encuestados no saben que es la DTF

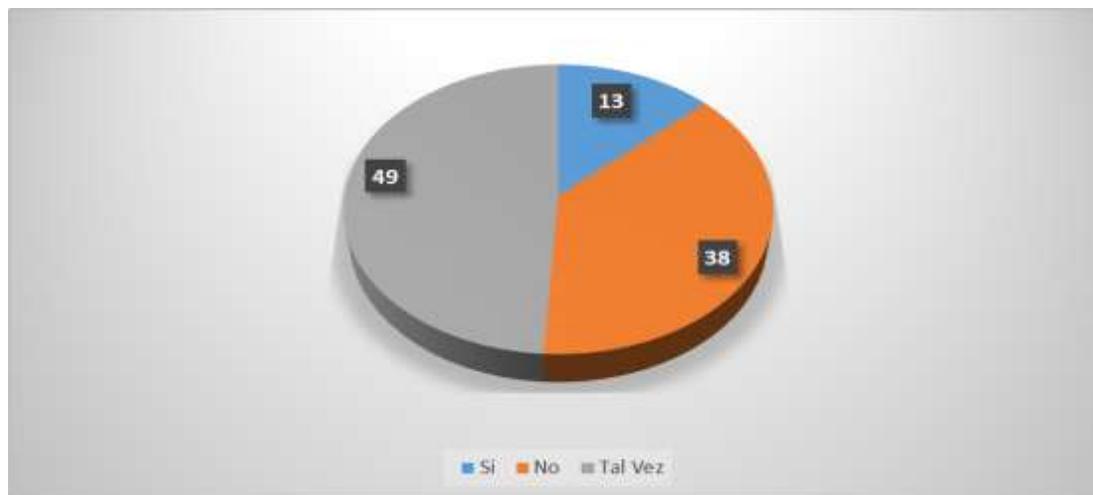
Figura 30.*A que tasa de interés le aprobaron el crédito comercial**Fuente: Elaboración propia*

El 95.4% de los encuestados no saben la tasa de interés pactada con los bancos.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 31.

¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada?

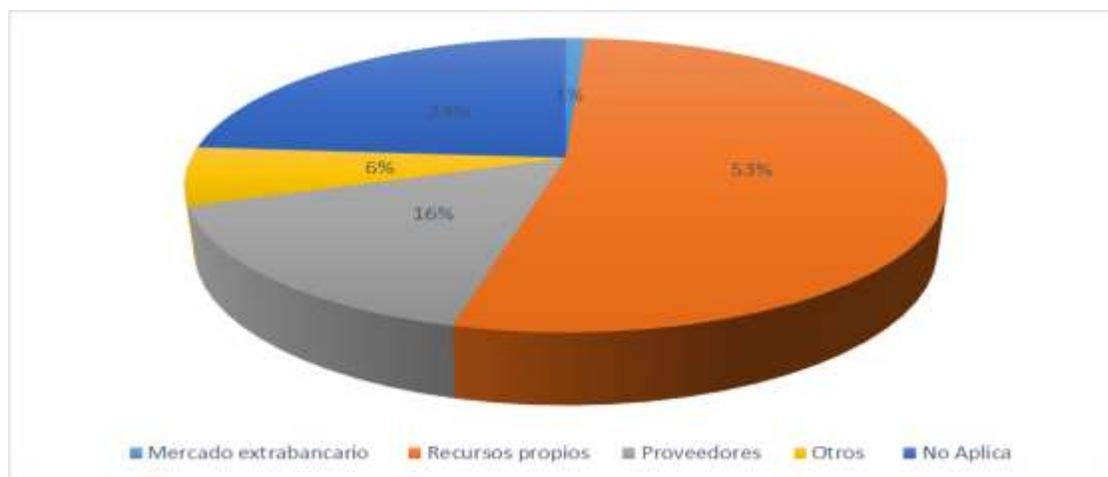


Fuente: Elaboración propia

El 37.5% de los encuestados dicen que la tasa pactada es apropiada y el 62.5% no saben o tal vez.

Figura 32.

¿Si accedió a otra fuente de financiación para completar su requerimiento, cual fue?



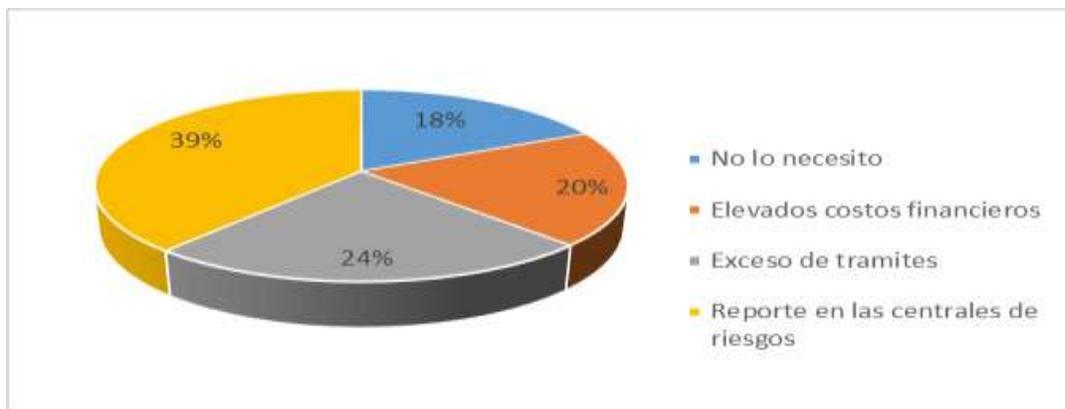
Fuente: Elaboración propia

El 53% de las muestras completaron su requerimiento de financiación con recursos propios y el 15.8% tomaron créditos con proveedores.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 33.

¿Sí no solicitó crédito con el sector financiero, por qué?

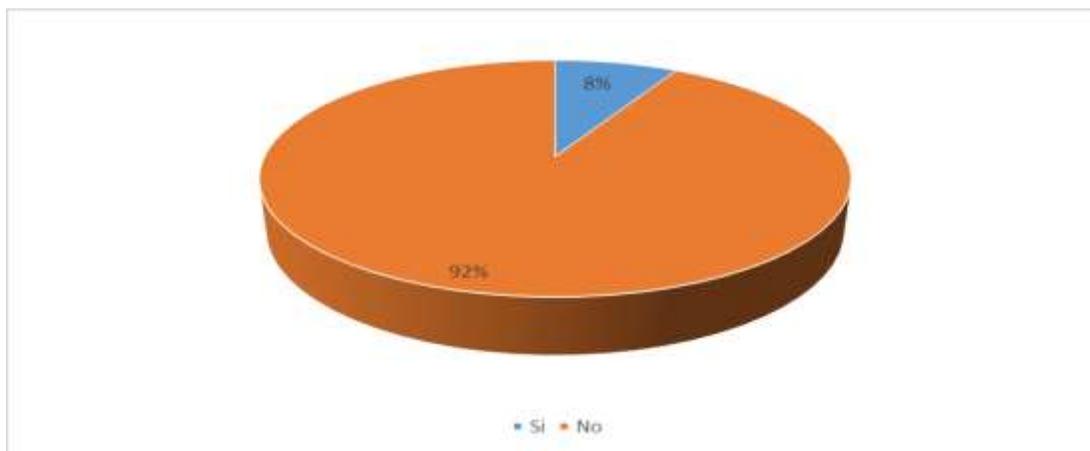


Fuente: Elaboración propia

El 38.6% de las muestras no tomaron crédito por no necesitarlo, el 19.5% no lo tomaron por los elevados costos financieros, adicionalmente el 23.9% exceso de trámites.

Figura 34.

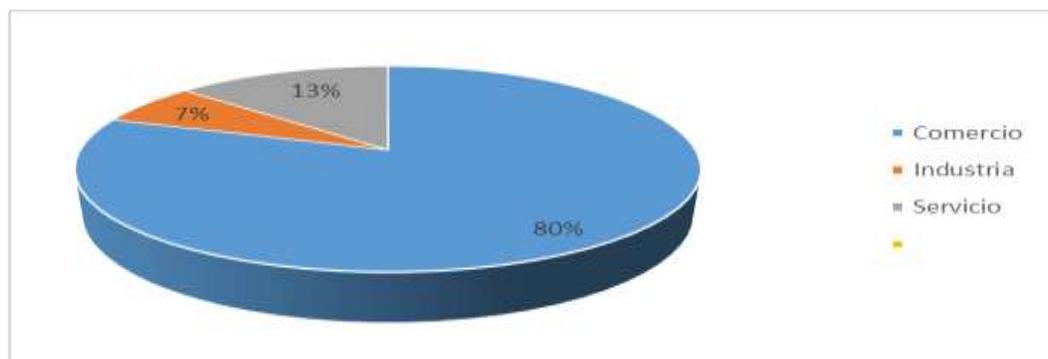
Nivel de estudios de la persona que toman las decisiones en la empresa entre las edades de 31 a 60 años



Fuente: Elaboración propia

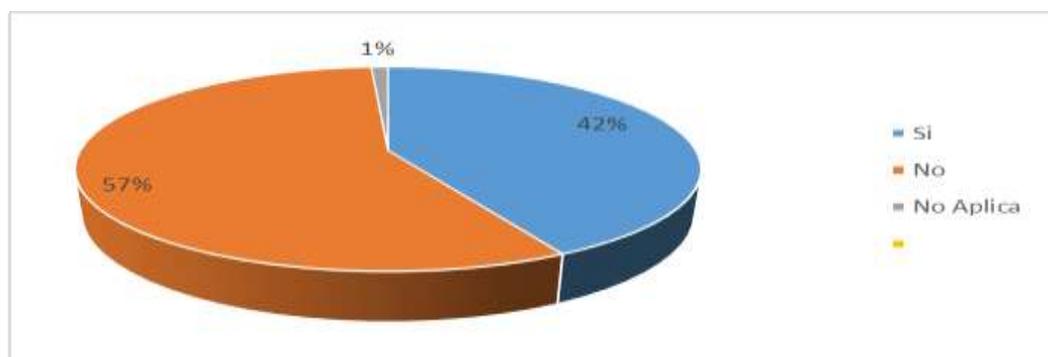
El 63% de las personas entre 31 y 60 años tienen estudios técnicos o profesionales y solo el 3,3% tienen especializaciones

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 35.*Composicion de las microempresas*

Fuente: Elaboración propia

El 80% de las muestras correspondientes a las microempresas son del sector comercio, el 13% de servicios y el 7% a la industria

Figura 36.*De las microempresas cuantas declaran renta*

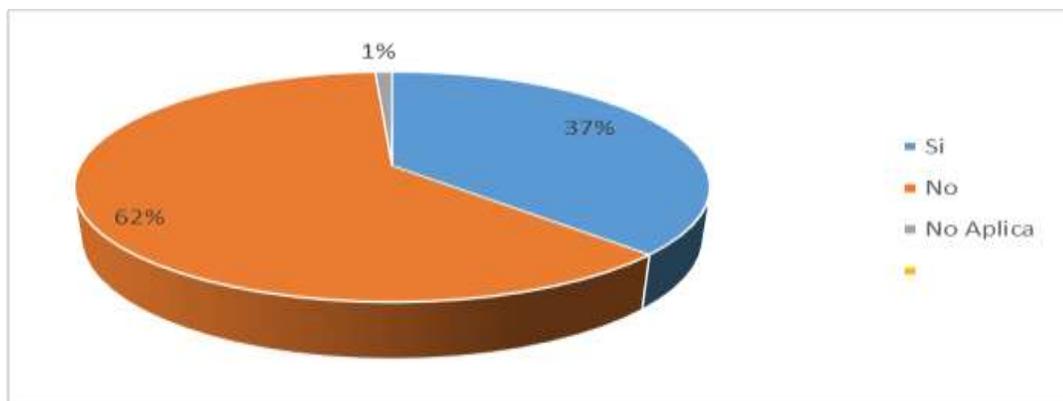
Fuente: Elaboración propia

El 57% de las muestras de los microempresarios no declaran renta el 42% si declaran renta.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 37.

Porcentaje de microempresarios del sector comercio que no declaran

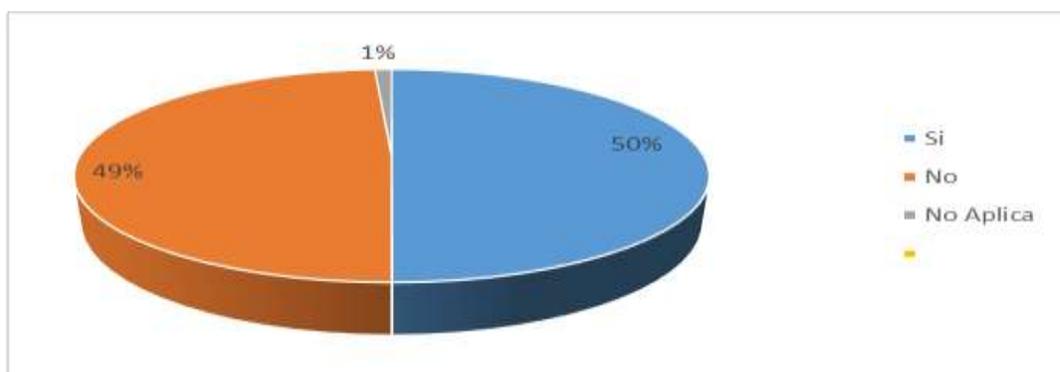


Fuente: Elaboración propia

El 62% de las muestra realizadas a los microempresarios del sector comercio no declaran renta y el 37% si declaran.

Figura 38.

Porcentaje de microempresas vinculadas al sector financiero



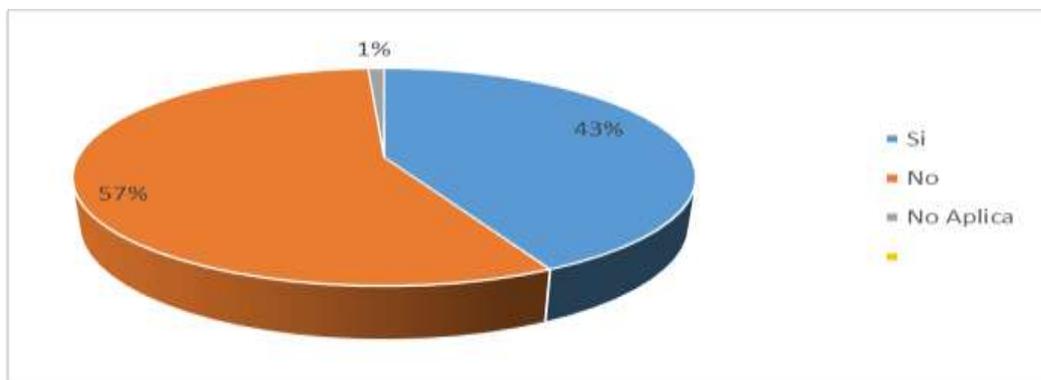
Fuente: Elaboración propia

El 50% de las muestras de los micromepresarios estan vinculados al sector financiero y el 49% no estan vinculados.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 39.

Porcentaje de microempresarios que solicitaron creditos comerciales en los ultimos dos (2) años

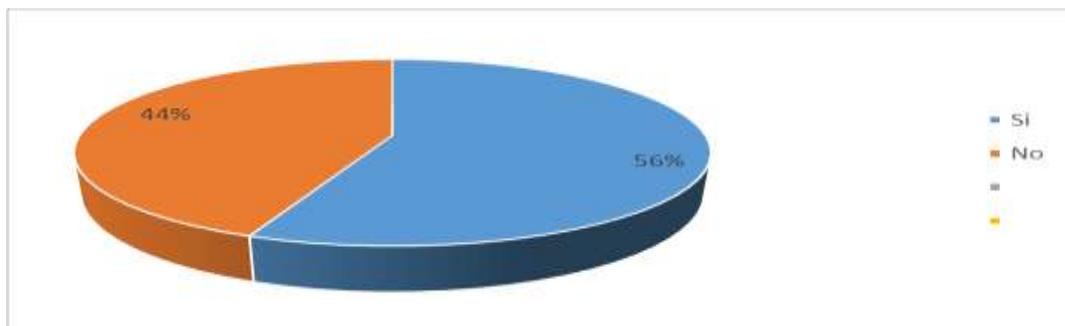


Fuente: Elaboración propia

El 57% de las muestras realizadas a los microempresarios no solicitaron créditos en los dos últimos años y el 43% si solicitaron.

Figura 40.

Porcentaje de microempresarios que saben que es un crédito de Bancoldex, Finagro o Findeter



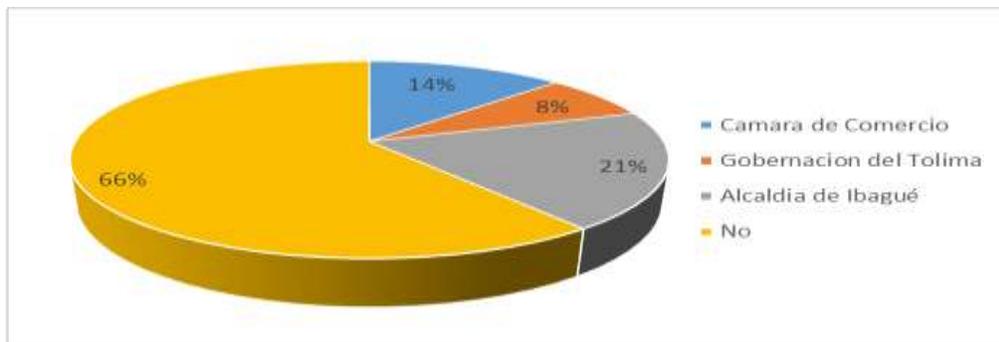
Fuente: Elaboración propia

El 56% de las muestras realizadas a los microempresarios si concen que es un crédito de Bancoldex, Finagro o Findeter y el 44% no concen.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 41.

Microempresarios que recibieron asesorías para créditos de Bancoldex, Finagro y Findeter

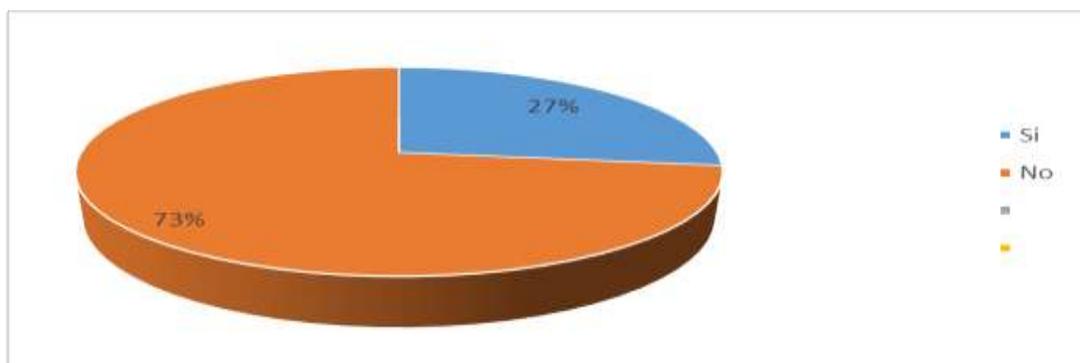


Fuente: Elaboración propia

El 66% de las muestras realizadas a los microempresarios no han recibido asesoría sobre la Banca de Segundo Piso, el 21% su asesoría fue por medio de la Alcaldía de Ibagué, el 14% por cámara de comercio y el 8% por la gobernación del Tolima.

Figura 42.

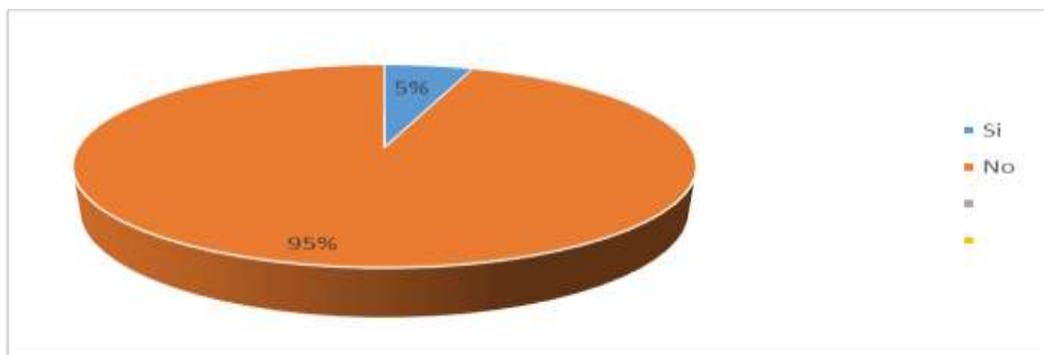
Microempresarios que saben que garantía solicita una entidad financiera para acceder a un crédito comercial



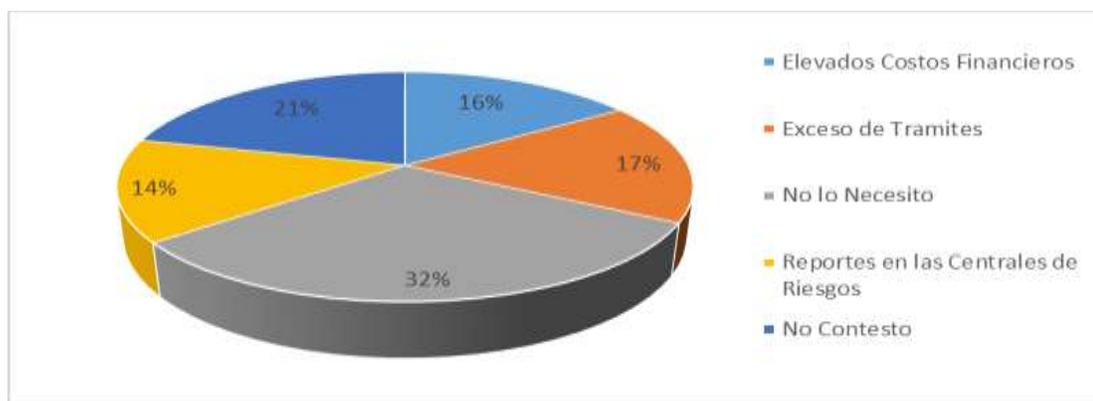
Fuente: Elaboración propia

El 73% de los microempresarios encuestados informan el no conocer que garantía solicita la entidad financiera para un crédito comercial y 27% si conoce.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Figura 43.*Microempresarios que saben que es la DTF**Fuente: Elaboración propia*

El 95% de las muestras realizadas a los microempresarios no saben que es la DTF ni entran el 5% si concen que significa.

Figura 44.*Microempresarios que no solicitaron créditos**Fuente: Elaboración propia*

El 32% de las muestras realizadas a los microempresarios informan que no lo necesitaron, el 21% elevados costos financieros, 17% exceso de trámites, 16% no contestaron y el 14% reporte en las centrales de riesgos.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

7. Marco de Actuación

Marco de actuación para acceder a los recursos de Bancoldex, Finagro, Findeter (Banca de Segundo Piso).

A continuación, se relaciona un marco de actuación, que servirá a los empresarios del Tolima para que puedan acceder de una manera más ágil a los recursos de la Banca de Segundo Piso. Teniendo en cuenta que, para poder acceder a ellos, se debe acudir a los bancos comerciales, ya que son las entidades autorizadas para realizar los respectivos desembolsos de estos recursos. Por lo anterior el acceso de los recursos de la Banca de segundo piso están sujetos a la política de riesgo de cada entidad financiera de la banca de primer piso.

7.1 Constitución Legal

La empresa debe estar legalmente constituida para poder acceder a crédito en una entidad financiera, ya que estas entidades por políticas no apoyan la evasión de impuestos. Por lo anterior es muy importante que las empresas tengan Rut y estén inscritas en Una Cámara de Comercio del país, por lo menos con antigüedad mínima de dos (2) años para una persona natural y de tres (3) años para una persona jurídica.

7.2 Reporte en las Centrales de Riesgos

No presentar reportes en las centrales de riesgo, como moras, cuentas embargadas, reportes por codeudor y mucho menos cartera castigada.

7.3 Declarar Renta

Para las entidades financieras es importante que las personas naturales con negocio y jurídicas sean declarantes de renta, así no estén obligadas a esta. Es una manera de poder soportar los ingresos a la hora de una solicitud de crédito. Además de ser un soporte de que la empresa no es evasora de impuestos.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

7.4 Autoformación

La auto formación por parte de los empresarios es clave a la hora de tomar decisiones que afecten la vida de una empresa. Los empresarios no se deben conformar solo con una tecnología y una carrera profesional, deben realizar diferentes especializaciones, ya que estas complementan las carreras técnicas y profesionales

7.5 Documentación mínima para solicitud de crédito

- Copia del documento de entidad
- Registro Único Tributario (RUT)
- Certificado de cámara y Comercio
- Declaraciones de renta dos últimos años fiscales
- Estados financieros dos últimos años fiscales y avance año actual
- Declaraciones de IVA último año de corte, si no aplica IVA soportes de los ingresos del año actual.

7.6 Destino de los recursos del crédito

A la hora de solicitar crédito, el solicitante debe tener claro el destino de los recursos solicitados. Al Solicitar un capital de trabajo este debe ser de pronto retorno ya que el destino es para cubrir necesidades de corto plazo, como pago de nómina, pago de proveedores, o pago de impuestos, ya que estos recursos deben ser reintegrados rápidamente, máximo a 12 meses, para no afectar el flujo de caja de la empresa. La solicitud de recursos para inversiones en activos fijos puede ser a un plazo más largo dependiendo del activo, por ejemplo, Maquinaria, Equipos y Vehículos máximo seis (6) años, Locales máximo diez (10) años, lo anterior basado en el flujo de caja presentado por la empresa.

Con respecto al destino del crédito, es muy importante tener en cuenta que los recursos solicitados para la compra de activos fijos sean financiados en el 100% de la solicitud., ya que,

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

de lo contrario, las empresas tienen que salir a buscar el resto de lo no aprobado al mercado informal o destinar recursos propios para cubrir la totalidad de la inversión, afectando el flujo de caja de la empresa.

7.7 Bancarización

El tema de la Bancarización es un aspecto relevante a la hora de solicitar crédito en una entidad financiera. No es lo mismo que una empresa esté vinculada al sector financiero a una que no lo esté. Hoy en día el hecho de que las empresas estén vinculadas al sector financiero a través de una cuenta corriente o ahorros y que manejen la transaccionalidad (pago de nómina de los empleados, pago de proveedores, pago de impuestos, botón PSE, Transacciones bancarias e interbancaria) a través de estas, es una muestra de que la empresa presenta reciprocidad con una entidad financiera y de esta manera ayude a la decisión de una solicitud de crédito.

Adicionalmente, si la empresa presenta reciprocidad con la entidad financiera, esto sería un buen argumento a la hora de solicitar flexibilizar la tasa de crédito y los costos por comisiones bancarias.

7.8 Índices financieros más relevantes

A continuación, se relaciona los índices financieros más relevantes a la hora de un estudio de crédito comercial, ya sea con recursos de la banca de primer piso, o de la banca de segundo piso.

- Endeudamiento por debajo del 70%
- Capital de trabajo
- Pay Back
- Generación Interna
- Indicadores de actividad acordes a la actividad de la empresa
- Cobertura de intereses
- Rentabilidad Neta por encima del IPC

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Adicionalmente, de presentarse variaciones anuales, estas se deben justificar, como, por ejemplo, Crecimiento de inventarios, crecimiento del pasivo, crecimiento o disminución de los ingresos operacionales y no operacionales.

7.9 Garantías a ofrecer para respaldar la solicitud

A continuación, detallaremos algunas garantías que se pueden ofrecer a la hora de solicitar crédito.

- **Firma personal:** Esta garantía se refiere a que solo firma el solicitante del crédito en el pagare y contragarantía. Para las personas jurídicas la firma personal se hace a través de su representante legal previo certificado de atribuciones.
- **Firma Avalista o Codeudora:** Esta garantía hace referencia a que fuera de la firma personal en el pagare del solicitante, se ofrece la firma de otra persona, que puede ser natural o jurídica.
- **Garantía Real:** Se refiere a la constitución de una hipoteca ya sea de un predio real o urbano, la diferencia de un predio rural o urbano es el margen que la entidad financiera tome en cuenta, que por lo general para predio urbano es del 70%, predio rural del 50% y para locales comerciales y bodegas es del 60%.
- **Garantía Prendaria:** Es aquella que se constituye cuando el deudor, por una obligación cierta o condicional, presente o futura, entrega en seguridad de una deuda. Este tipo de garantías se utilizan mucho para respaldar crédito de vehículo, maquinaria y equipos.
- **Pignoración de Adquirencias (Recaudo de Tarjetas débito-Crédito):** Las adquirencias es la forma de recaudo que se realiza a través de las tarjetas débito y crédito, este recaudo puede servir como garantía ante una entidad financiera a través de la pignoración de las mismas, por lo general las pignoraciones de estas van hasta el 110% del recaudo.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

- **Garantía a través del Fondo Nacional de Garantías (FNG):** Es la entidad a través de la cual el Gobierno Nacional avala operaciones de crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas del país. La cobertura de estas garantías va desde 50% hasta el 100 % dependiendo del destino del crédito y los plazos, la utilización de este tipo de garantía tiene una comisión anual que va desde 4.51% más IVA año anticipado, esta comisión puede variar según el plazo y va hasta el 9.05% más IVA. A la hora de ofrecer una garantía es muy importante tener en cuenta el valor de la constitución de estas o las comisiones que estas generan. Muchas veces sale más rentable constituir una hipoteca que acudir al Fondo Nacional de Garantías, además de que la constitución de la hipoteca sirve para amparar varios créditos, siempre y cuando la hipoteca se ha abierta e indeterminada, contrario al Fondo Nacional de Garantías que toca tomar garantía por operación, y por ende se paga una comisión por cada operación que se contabilice.

7.10 Tasa de interés y plan de amortización

- Las tasas de intereses de créditos comerciales por lo general se dan en términos de DTF o IBR mas unos puntos adicionales.
- La DTF: Es la tasa de interés calculada como un promedio ponderado semanal por monto de las tasas promedios de captación diarias de los CDTS (Certificado de Depósito a Término Fijo) a 90 días, pagados por los bancos, corporaciones financieras, de ahorro y vivienda y compañías de financiamiento comercial en Colombia.
- El IBR: es una tasa de interés de referencia de corto plazo denominado en pesos colombianos, que refleja el precio al que los bancos están dispuestos a ofrecer o a captar recursos en el mercado monetario

Semana Económica, ASOBANCARIA (enero 26 de 2009), a la hora de tomar crédito es importante diferenciar la DTF del IBR, en muchas ocasiones es mejor tomar crédito en términos de IBR que en DTF, es más “El IBR es candidato a sustituir la DTF”.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

A la hora de tomar el crédito comercial, se debe solicitar a la entidad financiera la cotización de la tasa y el plan de amortización. Los bancos de primer piso pueden desembolsar créditos con recursos de ellos mismos que por lo general son más costosos que si utilizaran recursos de la banca de segundo piso, en término de los puntos adicionales.

También solicitar que tipo de amortización le aplicaran el crédito, si es una cuota integral (Cuota fija compuesta de capital e intereses, que por lo general en la primera parte de vida del crédito la amortización a capital es baja) o si es una cuota decreciente (Cuota de abono a capital constante e intereses decrecientes). El costo financiero en una cuota decreciente es más bajo pero la cuota empieza siendo más alta que una cuota integral

Por último y se considera lo más importante, estar muy atentos de los convenios y alianzas que realicen la cámara de comercio, alcaldías y gobernaciones con la banca de segundo piso, ya que estos convenios salen en condiciones muy favorables en tasa y periodos de gracia. Se recomienda prestar atención a toda la información que saquen estas entidades, a través de páginas sociales y comunicados.

8. Conclusiones

El 92% de los microempresarios entre 31 y 60 años son tecnólogos o profesionales que no presentan ningún tipo de especialización o maestría, trayendo como consecuencia una baja preparación académica para afrontar los retos para la administración de sus microempresas.

En los microempresarios del Tolima no existe una cultura financiera fuerte de tal manera que no hay un manejo profundo de los costos financieros inherentes al crédito, a la garantía cuando se trata de un aval por entidades de respaldo como los fondos de garantías regional y nacional., situación ratificada con las encuestas donde el 92% de los microempresarios desconocen el significado e importancia de la DTF y la IBR.

Las microempresas pertenecen en su mayoría al sector del comercio, especialmente el comercio informal razón por la cual solo el 42% de las microempresas declaran renta, documento este necesario a la hora de solicitar crédito en una entidad financiera. Y ese bajo porcentaje de declarantes se une a una cultura general de evasión que riñe con las políticas de los bancos que encuentran en este documento oficial, la Declaración, un mecanismo indispensable de evaluación financiera de las empresas.

Históricamente la principal vocación en el departamento del Tolima es la agricultura tanto así que las cifras de desembolsos en línea de finagro para el año 2020 ascienden a \$805.000 mm, frente a la línea de Bancoldex que fue \$57.097mm.

Aunque el Gobierno Nacional cumplió su meta de Bancarización proyectada al año 2022 del 87.1% de la población colombiana (Plan Nacional de Desarrollo) en tiempo record, junio de 2020 (efectos de la pandemia), se evidencia que este cumplimiento no es proporcional al crecimiento de la población económicamente activa (PEA), que para febrero de 2021 fue del 61.13% que corresponde a 24.532.000 personas frente a la población en edad de trabajar (PET), mientras que a marzo de 2019 este porcentaje fue del 63.2% que corresponde a 24.796.000 personas frente a la población en edad de trabajar (PET)

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Uno de los grandes inconvenientes que se evidencio es que el 44.7% de los microempresarios no están bancarizados, tema muy importante hoy en día teniendo en cuenta que a través de la bancarización los microempresarios pueden pagar la nómina a sus empleados, pago de proveedores, pagos de impuestos, transferencias bancarias e interbancarias entre otros. Adicionalmente al estar la empresa bancarizada, esta muestra una reciprocidad o fidelidad con la entidad financiera logrando de esta manera que los costos financieros y tasas de intereses pueden ser flexibilizados.

Es de gran preocupación que el 43,8% de los microempresarios no saben en qué consiste la Banca de Segundo (Bancoldex, Findeter, Finagro), relacionando solamente los créditos comerciales a través de la Banca de Primer Piso, como muestra de esto el departamento del Tolima no es uno de los departamentos con más participación en la colocación de los recursos de la Banca de Segundo Piso, recursos estos que son más flexibles y que alivia el costo financiero de un crédito.

Aunque las Cámaras de Comercio del norte y sur del Tolima, la Alcaldía de Ibagué y la Gobernación del Tolima hacen esfuerzos para conseguir convenios con la Banca de Segundo Piso, se evidencia la falta de promoción, asesoramiento, acompañamiento por parte de ellos, teniendo en cuenta que el 66% de los microempresarios dicen que nunca han recibido información o asesoría sobre estas líneas de crédito.

Se observa que los microempresarios no tienen un amplio conocimiento de las garantías que se pueden ofrecer a la hora de solicitar un crédito comercial, ya que solo el 4% de los empresarios constituyen una hipoteca y en una menor proporción utilizan el Fondo Nacional de Garantías (FNG). Siendo el tema de la garantía un aspecto muy relevante a la hora de solicitar crédito, ya que esto afecta directamente la evaluación del crédito y dependiendo de la garantía el costo que genere en su contabilización.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

La Banca de Segundo Piso no presta los recursos de forma directa sino a través de la Banca Comercial encarga del proceso de redescuento y prima las políticas de riesgo de cada entidad financiera.

La Banca de Segundo Piso va hacer un actor fundamental en el proceso de reactivación económica de la ciudad de Ibagué, el Departamento del Tolima y de Colombia.

9. Recomendaciones

Para que futuras investigaciones sean más exactas se recomienda hacer muestras por tamaño de empresa y por sector económico.

La profundización sobre el conocimiento de la Banca de Segundo Piso debe realizarse en doble vía,” Microempresario- Banca de Segundo Piso – Microempresarios”.

Una recomendación especial es inducir a los analistas financieros a un conocimiento más profundo de los recursos de la Banca de Segundo Piso para mejorar la labor de asesoramiento a los microempresarios del Tolima.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

10. Referencias bibliográficas

Banco BBVA Cifras volumen del negocio sector financiero en Ibagué (Diciembre 31, 2021)
Pagina Interna BBVA.[benhmarkacolombiabbva](#)

Banco BBVA Cifras cartera total sector financiero en Ibagué (Diciembre 31, 2021) Pagina
Interna BBVA.[benhmarkacolombiabbva](#)

Banco BBVA Cifras cartera comercial sector financiero en Ibagué (Diciembre 31, 2021)1 Pagina
Interna BBVA.[benhmarkacolombiabbva](#)

Banca de Segundo Piso conceptos y características (2020)

<https://www.rankia.co/blog/listado-principales-bancos-colombia/3518719-que-son-bancos-segundo-piso-caracteristicas>

Finagro concepto y características de Finagro (Enero,2021)

<https://www.finagro.com.co/>

Finagro estadísticas por departamentos (Febrero,2021)

<https://www.finagro.com.co/estad%C3%ADsticas>

Finagro estadísticas por municipios en el departamento del Tolima (Febrero de 2021)

<https://www.finagro.com.co/estad%C3%ADsticas>

Findeter concepto y características de Findeter.(Enero,2021)

<https://www.findeter.gov.co/>

Bancoldex conceptos y características de Bancoldex (Febrero,2021)

<https://www.bancoldex.com/>

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Bancoldex línea de créditos de Bancoldex (Febrero,2021)

<https://www.bancoldex.com/soluciones-financieras/lineas-de-credito>

Bancoldex ejecución últimos cinco años Bancoldex (Febrero, 2021)

https://www.bancoldex.com/sites/default/files/737_adenda_no_2_tdr_pagina_web_24052017_125557.pdf

Fondo Nacional de Garantías (FNG) conceptos (2020)

<https://www.fng.gov.co/ES>

Cámara y comercio del Norte y Sur del Tolima tamaño y tejido empresarial de las empresas en el Tolima (2019)

<https://www.google.com/search?q=camara+de+comercio+del+sur+y+norte+del+tolima+tamano+de+empresas&oq=camara+de+comercio+del+sur+y+norte+del+tolima+tamano+de+empresas&aqs=chrome..69i57j33i160.20164j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

DANE estadísticas de desempleo y PET (2021)

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema>

Survey Monkey herramienta para deducir el número de muestras

https://es.surveymonkey.com/?program=7013A000000mweBQAQ&utm_bu=CR&utm_campaign=71700000059189691&utm_adgroup=58700005408386346&utm_content=43700049190940762&utm_medium=cpc&utm_source=adwords&utm_term=p49190940762&utm_kxconfid=s4bvpi0ju&language=non-english&gclid=CjwKCAjwhMmEBhBwEiwAXwFoEeFnWWDY7OpV8N3I08iuYJrUb_nQ-pOVvqXQ8FWhChzwET-jY5E25kxoCniEQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds

ANIF gran encuesta pyme regional ANIF (2020)

<https://www.anif.com.co/encuesta-mipyme-de-anif/gran-encuesta-a-las-microempresas/>

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

Portafolio Bancarización adultos. Recuperado febrero 03,2021 de

<https://www.portafolio.co/economia/finanzas/bancarizacion-en-colombia-el-87-1-por-ciento-de-los-adultos-estan-bancarizados-en-el-sistema-financiero-548780>

Banca de las Oportunidades Bancarización adultos. Recuperado septiembre 2020

<https://bancadelasoportunidades.gov.co/>

El espectador modelo agro empresarial para reactivar la economía. Recuperado abril 26, 2021

<https://www.elespectador.com/economia/destacan-implementacion-de-modelo-agro-empresarial-para-reactivar-la-economia-article/>

El espectador innovación sostenibilidad fundamental para la recuperación de la economía.

Recuperado abril 26, 2021

<https://www.elespectador.com/ambiente/que-tan-sostenible-ha-sido-la-reactivacion-economica-de-colombia-article/>

Revista Semana Financiamiento de las pymes del país. Recuperado abril, 2021

<https://www.semana.com/contenidos-editoriales/unidos-es-mejor/articulo/empujon-financiero-a-las-pymes-colombianas/698554/>

Asobancaria Colombia se activa (s.f)

<https://www.asobancaria.com/colombia-se-activa/>

11. Anexos

Anexo 1.

PASOS PARA ACCEDER A LA BANCA DE SEGUNDO PISO

¿CUAL ES LA DIFERENCIA ENTRE BANCA DE PRIMER PISO Y DE SEGUNDO PISO?

PRIMER PISO

BANCO COMERCIAL



**Atención directa,
Financiamiento a la medida**

SEGUNDO PISO

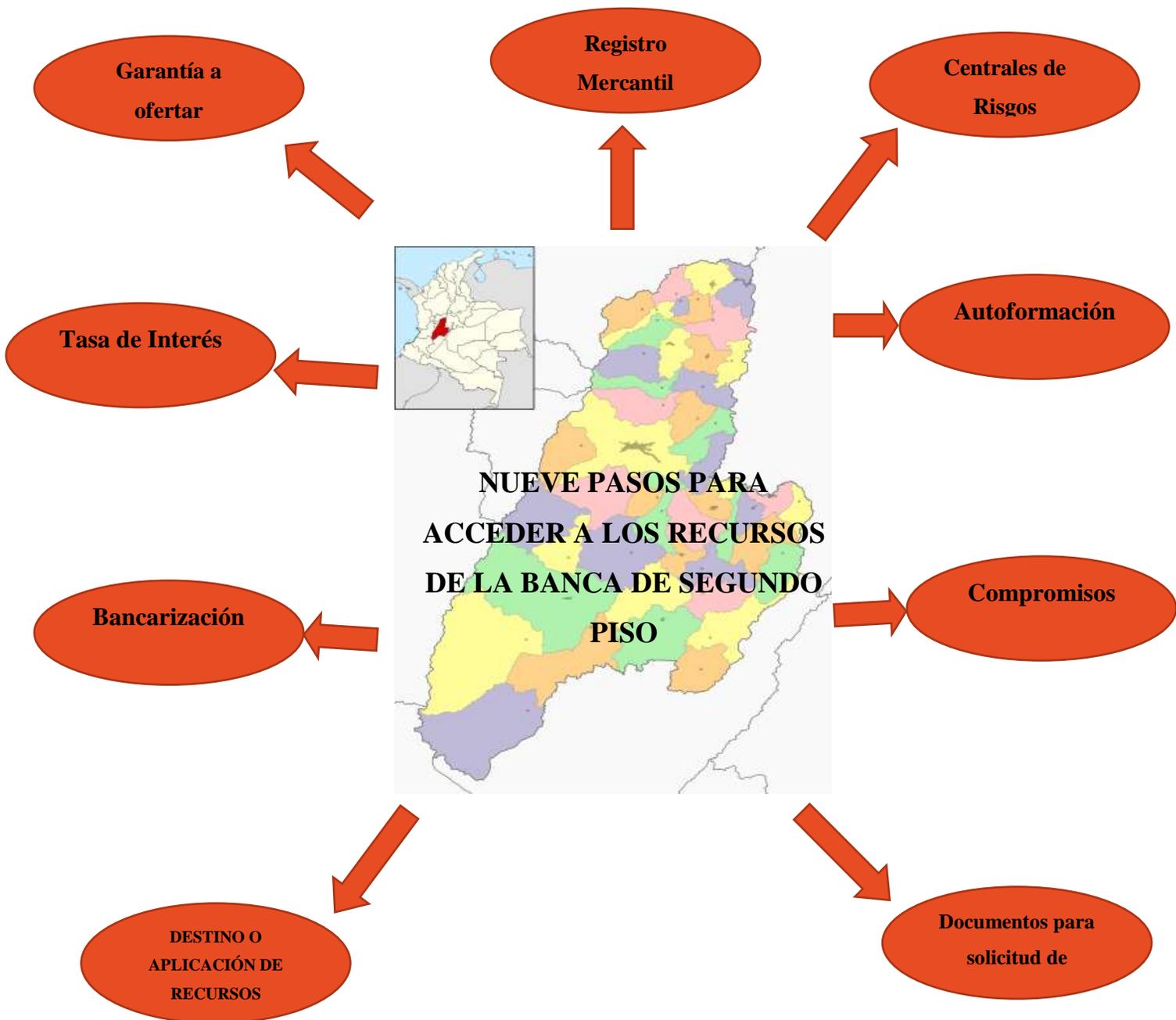


BANCA DE SEGUNDO PISO



**Financiamiento a través de
Intermediarios Financieros**

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso



REGISTRO MERCANTIL

La empresa debe estar legalmente constituida para poder acceder a crédito en una entidad financiera, ya que estas entidades por políticas organizacionales cumplen a cabalidad con los compromisos fiscales. Razón por la cual las empresas deben de tener RUT y estar inscritas en una Cámara de Comercio del país, por lo menos con antigüedad mínima de dos (2) años para una persona natural y de tres (3) años para una persona jurídica



CENTRALES DE RIESGO

Registrar un comportamiento crediticio acorde a los compromisos adquiridos y su historial crediticio debe ser impecable



Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

AUTOFORMACION

Los empresarios deben conservar un espíritu de auto formación en habilidades, prácticas y técnicas acorde con las exigencias de su emprendimiento empresarial



COMPROMISOS

Atender oportunamente la presentación y pago de sus Declaraciones de IVA, RETENCION Y RENTA según las características de la empresa y su régimen tributario

DOCUMENTACION PARA SOLICITUD DE CREDITO



- Copia de documento de identidad
 - Registro Único Tributario (RUT)
 - Certificado de cámara de comercio
 - Declaración de renta dos últimos años fiscales y avance año actual
- Declaración de IVA último año de corte si no aplica IVA soporte de los ingresos del año actual

DESTINO O APLICACIÓN DE RECURSOS



Tener claro el destino de la solicitud del crédito.

- Capital de trabajo máximo 12 meses
- Maquinaria, Equipo y Vehículo máximo 6 años
- Locales y Bodegas máximo 10 años

Todo acorde al flujo de caja. Muy importante que los recursos solicitados para la compra de los activos fijos sean financiados el 100% de la solicitud



BANCARIZACION

Proceso de acercamiento entre la entidad financiera y el prospecto de cliente de tal forma que se aproveche el portafolio de la entidad y el usuario soporte de su emprendimiento



TASA DE INTERES

Elemento fundamental del crédito de Banca de Segundo Piso.

Diferenciar aspectos como tipo de tasa DTF, IBR, sistema de amortización y periodo de gracia cuando este pactado.

Asequibilidad a los Recursos de la Banca de Segundo Piso

GARANTIA A OFERTAR

Existen diferentes garantías a ofrecer a la hora de solicitar crédito

- firma personal
- firma codeudora,
- constitución de hipoteca
- garantías prendarias
- aval del fondo nacional de garantías (FNG)



Aquí es muy importante tener claro los costos de la constitución de una garantía ya que muchas veces es más económico constituir una hipoteca que utilizar el fondo nacional de garantías (FNG), la hipoteca abierta e indeterminada sirve para cubrir varias operaciones de crédito, mientras que el fondo nacional de garantía solo ampara por operaciones y por cada operación que contabilice se genera una comisión.