



USAID

DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Actividad

Finanzas para la Equidad

Estudio de Mercado Rural
para cinco corredores
económicos PDET.



Investigadora principal:

Luz Magdalena Salas Bahamón,
Profesora Asociada del Departamento de Economía,
Pontificia Universidad Javeriana.

Equipo de investigación:

Ana María Echeverry, Angélica Pinto, Ana Sofía Roncallo,
Valeria Salas, Matías Troconis.

Coordinador de Campo:

Juan Sebastián Ruiz.

Cualitativo:

Nidia Esperanza Rincón, Luis Alejandro Valderrama.



Cultivo de plátano. Caucaasia, Antioquia



Manicurista. San José del Guaviare, Guaviare.

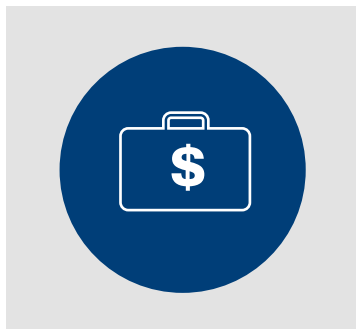


Tienda de barrio. Hacaré, Norte de Santander

Este estudio fue elaborado para revisión por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Fue elaborado por DAI Global, LLC, bajo el contrato 7205 I422D00003. El contenido de este informe es responsabilidad exclusiva de DAI y no refleja necesariamente las opiniones de USAID o del gobierno de los Estados Unidos.

Contenidos

Resumen ejecutivo	5
1. Objetivos del estudio	8
a. Objetivo general	8
b. Preguntas guía	8
2. Metodología	9
a. Población objetivo	9
b. Tipo de estudio y fuentes de información	10
3. Resultados	12
a. Caracterización de la población objetivo	12
b. Principales sectores de actividad económica	16
c. Percepción y disponibilidad de servicios financieros (formales e informales)	18
d. Uso y acceso a servicios financieros	23
e. Razones y motivaciones de uso de servicios financieros formales e informales	30
f. Necesidades de financiación para distintos grupos de microempresarios de poblaciones marginadas	32
g. Brecha y barreras de acceso a servicios financieros	36
4. Conclusiones	39
5. Oportunidades de mercado	41



Resumen ejecutivo

Este resumen ejecutivo proporciona un análisis de un estudio de mercado rural realizado para la Actividad Finanzas para la Equidad de USAID. El objetivo del estudio fue comprender la experiencia y el uso de servicios financieros, tanto formales como informales, por parte de microempresarios en diferentes regiones de Colombia. Los datos cualitativos y cuantitativos se recolectaron de más de 1,800 microempresarios en 20 municipios de cinco corredores económicos PDET del país y municipios intervenidos por USAID.

El estudio destaca la importancia de las actividades agrícolas, que representan el 40% de la muestra. Las cadenas de valor del café, plátano, cacao y yuca, así como la cría de animales en piscicultura y porcicultura, son destacadas en los corredores estudiados. Otros sectores económicos como el comercio, los servicios y la manufactura también están presentes. Los negocios se clasificaron según su posición en la cadena de valor, con un 37% involucrado en la producción de materia prima, un 15% en actividades de transformación y un 48% dedicado a actividades terciarias.

Se observa que el 55% de los microempresarios encuestados son mujeres y el 45% son hombres. En cuanto a la ubicación, el 55% se encuentra en el casco urbano de los municipios, el 22% en zonas rurales y el 24% en áreas rurales dispersas. En términos de composición étnica, se encontró que el 19% de los negocios son propiedad de población afrodescendiente, el 7% son indígenas y el 30% hacen parte de otro grupo étnico.

El estudio revela que el 87% de los microempresarios recurre a fuentes de financiación informal al iniciar sus negocios. Estas fuentes incluyen ahorros propios, préstamos de familiares o conocidos, y prestamistas informales conocidos como “gota a gota”. Solo el 13% de los encuestados utilizó fuentes formales de financiamiento, como el Banco Agrario, bancos tradicionales, microfinancieras y cooperativas.

Una vez superada la etapa inicial, los microempresarios utilizan diferentes herramientas de financiación según las necesidades de sus negocios. El 82% requiere financiar capital de trabajo, el 5% necesita dinero para inversiones de capital, y el 13% necesita ambos tipos de financiamiento. Se observa que los negocios en etapa de crecimiento tienen necesidades de financiamiento para actividades de inversión en capital con más frecuencia. Además, los negocios dedicados a la transformación de productos primarios también muestran una mayor necesidad de inversión en capital.

El acceso a otros servicios financieros también es limitado. Solo el 34% de los encuestados tiene una cuenta bancaria para su negocio, y la mayoría la comparte con la cuenta personal o familiar. Solo el 4% de los microempresarios tiene un seguro y el 40% ahorra, principalmente en efectivo. En cuanto a los medios de pago, el efectivo es ampliamente utilizado para recibir pagos de los clientes así como para pagar a los proveedores. Pero muchos microempresarios usan otros medios. Por ejemplo, el 20% acepta pagos por transferencias bancarias o pagos con tarjeta débito, el 23% por celular y el 3.5% recibe pagos a través de un corresponsal bancario o por giros. Estos modos de pago también los usan para pagarle a sus proveedores. Específicamente, además del efectivo, el 17% paga a sus proveedores a través de transferencias bancarias, el 8% por celular y más del 4% por giros y corresponsales.

El estudio destaca algunas conclusiones basadas en el análisis cualitativo. El Banco Agrario es altamente valorado debido a su amplia presencia en las zonas rurales estudiadas, pero se percibe como una barrera, el hecho de no financiar actividades distintas a las agropecuarias. La banca tradicional presenta barreras significativas en términos de requisitos estrictos, altos costos y falta de flexibilidad. Los prestamistas informales son vistos como más flexibles, pero los prestamistas ilegales, como el “gota a gota”, cobran intereses excesivamente altos y generan dependencia.

La presencia de prestadores de servicios financieros formales varía en las diferentes regiones estudiadas. En general, se encuentra una poca disponibilidad de opciones de financiamiento para los microempresarios y pequeños productores en las regiones evaluadas.

Las razones para recurrir a fuentes informales de financiamiento van más allá de la falta de oferta de productos financieros formales. La confianza, los costos bajos, los trámites más sencillos y la rapidez en el desembolso son algunas de las motivaciones. Sin embargo, los microempresarios que han tenido experiencia con financiamiento formal destacan la facilidad en la aprobación, la capacidad de cumplir con los requisitos y la rapidez en el desembolso como ventajas de este tipo de fuentes.

El estudio también muestra una brecha de acceso a financiamiento formal para los microempresarios. Varios indicadores revelan esta brecha, como la baja proporción de microempresarios que han solicitado préstamos formales y aquellos que no han podido hacer inversiones en sus negocios debido a la falta de financiamiento.

Para cerrar la brecha de acceso a financiamiento formal, se proponen soluciones estructurales y conductuales. En términos estructurales, se sugiere innovar en el desarrollo de productos financieros que se ajusten a las necesidades de los microempresarios, promover la educación financiera que asegure que los microempresarios comprendan realmente las condiciones y características de los productos; y que los prestadores de servicios financieros conozcan mejor a la demanda; utilizar herramientas digitales como puerta de entrada al sistema financiero formal, mejorar la oferta de productos financieros en regiones con poca disponibilidad, reconociendo la diversidad en necesidades de la población marginada, y realizar pilotos de innovación en productos financieros, usando mejor información sobre la demanda. Para esto, es necesario mejorar la información disponible de las tipologías de microempresarios y productores, así como de sus dinámicas productivas. En términos conductuales, se recomienda promover campañas de comunicación y socialización sobre productos que mitiguen las barreras conductuales, como el miedo, mejorar la información y comprensión sobre los productos financieros por parte de los microempresarios, promover la transparencia en las condiciones de los préstamos de tal forma que los microempresarios puedan comparar y elegir con mayor entendimiento y claridad y utilizar redes sociales y herramientas de economía conductual para promover el uso responsable de los préstamos.

En resumen, este estudio destaca la importancia de comprender las necesidades y los desafíos de los microempresarios rurales en términos de acceso y uso de servicios financieros. Las soluciones propuestas buscan cerrar la brecha de acceso a financiamiento formal y promover un acceso más equitativo y efectivo a los servicios financieros para impulsar la productividad y el crecimiento de los negocios rurales.

I. Objetivos del estudio

a. Objetivo general

El presente Estudio de Mercado Rural de la Actividad Finanzas para la Equidad de USAID en Colombia busca dar a conocer de primera mano la experiencia y uso de servicios financieros, formales e informales, del conjunto de agentes que participan en los distintos eslabones de las principales cadenas de valor¹ de cinco corredores económicos, donde además, los municipios estudiados hacen parte de Programas de Desarrollo con Enfoque Territorial (PDET) y son municipios que han sido intervenidos por USAID. Para el presente estudio se analizaron los corredores de: Bajo Cauca y Sur de Córdoba, Meta y Guaviare, Caquetá y Putumayo, Nariño y Cauca, y Catatumbo. Dentro de los cuales se estudiaron los municipios de Caucasia, Cáceres, Montelíbano, La Apartada, Mapiripán, San José del Guaviare, El Retorno, Puerto Rico, Florencia, Mocoa, Puerto Asís, San Vicente del Caguán, Tumaco, Guapi, Timbiquí, Barbacoas, El Carmen, Teorama, San Calixto y Hacarí.

Con el propósito de investigar el uso y acceso a financiamiento por parte de microempresarios en zonas rurales del país, el presente estudio se enfocó en analizar en detalle la experiencia de los participantes en el uso de crédito productivo (créditos otorgados para capital de trabajo o inversión en capital). Este estudio busca además, contribuir a investigaciones anteriores en el ámbito de las finanzas rurales, particularmente profundizando en los hallazgos del estudio *Small Firm Diaries*² y del estudio de Cano, Cuadros-Sierra y Estrada (2017)³, con el objetivo de identificar oportunidades en este segmento de la población que permitan reducir la brecha en el acceso a préstamos. En este

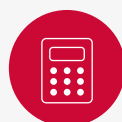
caso, se presenta la información de forma desglosada, tomando en cuenta las etapas de desarrollo del negocio, el eslabón de la cadena productiva y el tipo de actividad económica, con el propósito de identificar las diferencias existentes en términos de las necesidades de financiamiento. Además, se busca reconocer las disparidades en el acceso y uso de productos de financiamiento demandados por diferentes grupos de población, en particular, aquellos grupos marginados de población como mujeres, jóvenes, grupos étnicos afrodescendientes e indígenas.

b. Preguntas guía

Específicamente, el Estudio de Mercado Rural de la Actividad Finanzas para la Equidad de USAID en Colombia busca responder las siguientes preguntas:



¿Cuáles son los principales sectores de actividad económica en los corredores?



¿Qué tipos de servicios financieros, formales e informales, están disponibles y qué tipo de proveedores de estos servicios existen en las zonas del estudio?



¿Cómo acceden y utilizan los clientes los servicios financieros? ¿Cuáles son las motivaciones para acceder a este tipo de servicios?



¿Existen diferencias en el acceso a servicios financieros para grupos de población específicos? ¿Cuáles son sus principales barreras de acceso?



¿Cuál es la escala de la brecha de servicios financieros entre las poblaciones de microempresas desatendidas?

1 Se identificaron 5 cadenas productivas de alta relevancia dentro de las regiones estudiadas, enlistadas a continuación: Actividades agrícolas, cría de animales, comercialización de ropa y otros productos; y producción de alimentos y bebidas.

2 Ver artículos del estudio en el siguiente vínculo: <https://www.smallfirmdiaries.org/colombia>

3 “Inclusión Financiera Rural: El Caso del Sur del Tolima”. Carlos G. Cano, Paola Cuadros-Sierra y Dairo Estrada (2017).

2. Metodología

El presente estudio se basa en el análisis de información primaria y secundaria acerca del uso, acceso, barreras y preferencias de servicios financieros para microempresarios ubicados en zonas rurales y urbanas de Colombia que pertenecen a municipios PDET y/o han sido intervenidos por USAID.

Específicamente, la información primaria se obtuvo mediante dos estudios realizados entre marzo y abril de 2023; uno cualitativo y uno cuantitativo. El primero se basó en la realización de grupos focales y entrevistas semiestructuradas; y el segundo, se basó en la recopilación de datos por medio de la aplicación de una encuesta. De manera conjunta, el diseño de ambos estudios permitió al equipo de investigación medir los niveles de inclusión financiera, identificar las principales barreras de acceso a servicios financieros, las percepciones frente a los aspectos tanto positivos como negativos de la oferta actual, así como aquellas características deseables de los servicios financieros.

El presente informe resume los hallazgos más importantes del estudio para así poder dar recomendaciones a las entidades financieras con miras a generar una mejora en los niveles de inclusión financiera en las zonas PDET del país. Adicionalmente, gracias a la identificación de problemas y necesidades actuales de financiación productiva, y a la identificación de motivaciones de uso de servicios financieros informales, es posible exponer oportunidades de mercado para el sector financiero, y detallar aquellas cualidades de los productos financieros en donde cabe la posibilidad para que las entidades financieras generen nuevos desarrollos a partir de la innovación.

A continuación, se presenta de manera detallada el proceso de recopilación de información, así como la descripción de la población objetivo del estudio.

a. Población objetivo

Se convocaron más de 1,800 microempresarios y propietarios de pequeñas unidades productivas pertenecientes a los cinco corredores del estudio, a través de asociaciones de productores y agremiaciones sociales. Para la convocatoria en algunos municipios del estudio, tuvimos el acompañamiento de profesores de la Universidad Javeriana, quienes han realizado proyectos con anterioridad en estas poblaciones, en particular con asociaciones de mujeres.

Dentro de cada corredor se seleccionaron cuatro municipios, tal como aparece en la Tabla 1. La selección de municipios dentro de cada corredor se realizó teniendo en cuenta dos criterios: 1. Que fuera clasificado como municipio PDET o como zona perteneciente a los corredores con intervención de USAID; y 2. que se contara con equipo de campo local de confianza y con experiencia en este tipo de trabajo con comunidades, dado que las condiciones de orden público en los municipios seleccionados durante el estudio representaban un reto a la hora de recoger la información primaria.



Tienda de barrio. El Carmen, Norte de Santander

Tabla 1. Mapeo del trabajo cuantitativo en el territorio

Corredor	Municipios	Participantes	Criterio de selección
Bajo Cauca / Sur de Córdoba	Caucasia	89	Priorizado por USAID y PDET.
	Cáceres	91	Priorizado por USAID y PDET.
	Montelíbano	92	Priorizado por USAID y PDET.
	La Apartada	91	Priorizado por USAID.
Meta / Guaviare	Mapiripán	93	Priorizado por USAID y PDET.
	Puerto Rico	94	Priorizado por USAID y PDET.
	San José del Guaviare	92	Priorizado por USAID y PDET.
	El Retorno	100	Priorizado por USAID y PDET.
Caquetá / Putumayo	Florencia	92	Priorizado por USAID y PDET.
	San Vicente del Caguán	86	Priorizado por USAID y PDET.
	Mocoa	94	Priorizado por USAID y PDET.
	Puerto Asís	91	Priorizado por USAID y PDET.
Nariño / Cauca	Tumaco	93	Priorizado por USAID y PDET.
	Barbacoas	95	Priorizado por USAID y PDET.
	Guapí	123	Priorizado por USAID y PDET.
	Timbiquí	95	Priorizado por USAID y PDET.
Catatumbo	El Carmen	93	Priorizado por USAID y PDET.
	Hacarí	91	Priorizado por USAID y PDET.
	Teorama	93	Priorizado por USAID y PDET.
	San Calixto	69	Priorizado por USAID y PDET.

b. Tipo de estudio y fuentes de información

La presente evaluación rápida de mercado se realizó a partir del análisis de información primaria y secundaria. No obstante, la principal fuente de información del estudio fue la primaria, la cual consiste en información cuantitativa y cualitativa.⁴ Por una parte, la información cualitativa fue recopilada por medio de grupos focales conformados por distintos actores dentro de las

cadena de valor. Se realizaron 10 grupos focales con más de 80 participantes en los distintos corredores y adicionalmente se desarrollaron 10 entrevistas semiestructuradas a prestadores de servicios financieros locales. La Figura 1 presenta el resumen de los grupos focales realizados en cada zona y la cuantificación de participantes.

Durante las tres primeras semanas de trabajo de campo, nuestro equipo se dedicó a socializar el estudio y contactar líderes sociales, representantes de agremiaciones de productores y representantes de asociaciones comunitarias en los territorios para invitarlos a participar en los grupos focales y encuestas. Para la recolección de datos primaria, cualitativa y cuantitativa, el equipo de campos se presentó como Universidad

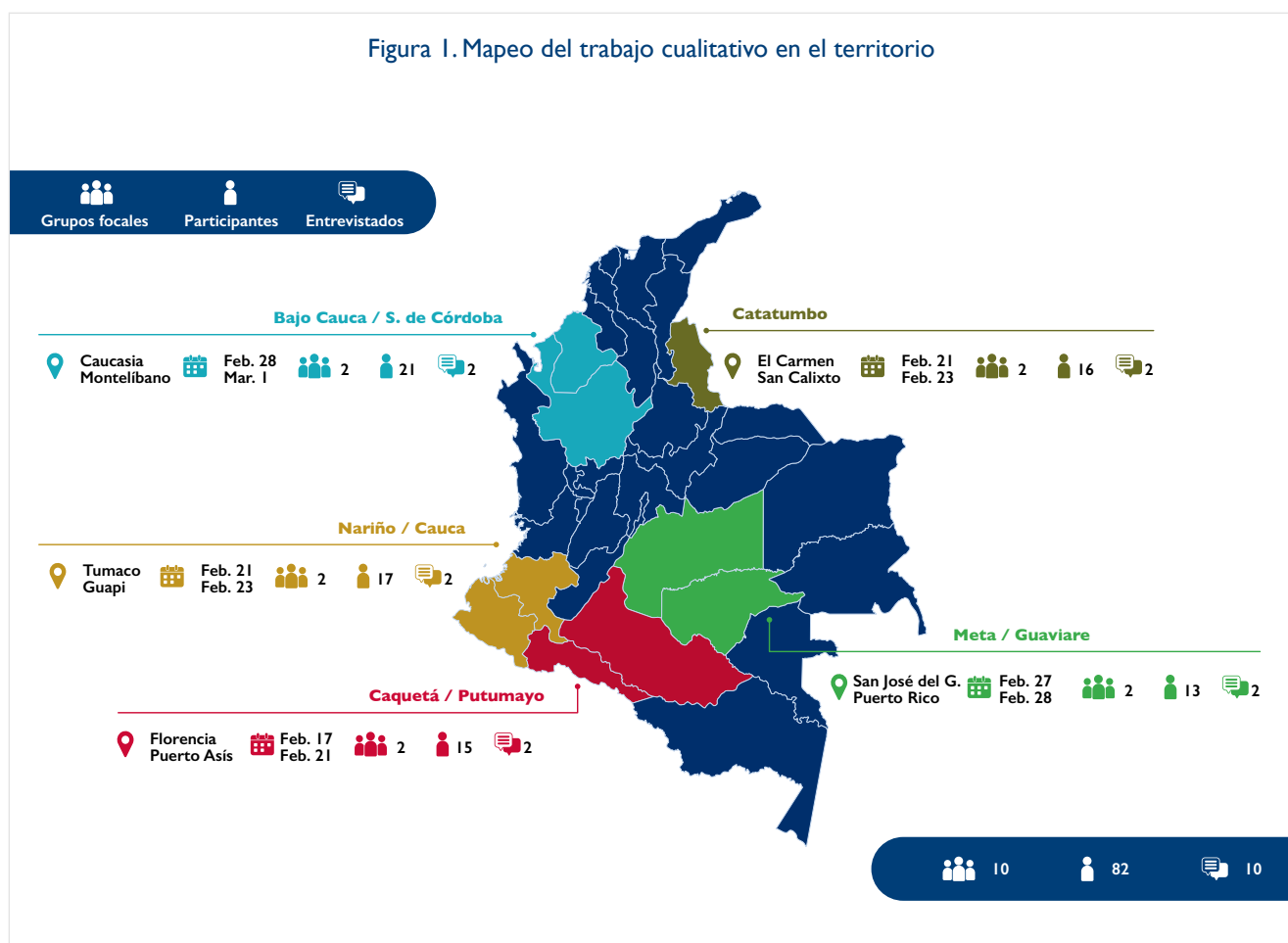
⁴ En los dos casos, el equipo de campo recibió una capacitación en el proceso de recolección de datos y en códigos de ética en el manejo de sujetos humanos. Específicamente, el equipo de campo comunicó y obtuvo consentimiento por parte de todos los participantes. Se protegieron sus derechos como participantes otorgando la libertad de participar de manera voluntaria, manteniendo los datos anonimizados y garantizando la confidencialidad de la información.

Javeriana sin hacer mención de los financiadores del estudio, para evitar cambiar las expectativas de los participantes, dado que muchas de estas zonas reciben constantemente apoyo por parte de organizaciones internacionales, en particular de USAID. También el estudio contó con el apoyo de trabajo de campo realizado previamente por profesores de la Universidad Javeriana y contactos de nuestro equipo de campo. En varias ocasiones, recibimos llamadas de líderes sociales y de agremiaciones, pidiendo información adicional del propósito del estudio, lo que llevó a aumentar el interés de los participantes, y obtener una muestra de 1,857 micronegocios y productores campesinos encuestados. La recolección de la información cualitativa se dio en paralelo con la preparación del instrumento cuantitativo, de modo que fue posible utilizar las percepciones, experiencias e impresiones captadas de los grupos focales a la hora de diseñar el instrumento

cuantitativo definitivo. La información cuantitativa fue recopilada por medio de una encuesta a microempresarios y dueños de pequeñas unidades productivas, donde se identifican los sectores económicos, las cadenas de valor y su posición dentro de los distintos eslabones. La recolección de estos datos se realizó al mismo tiempo en los 5 corredores económicos, con un equipo de campo de 25 personas, y se logró encuestar la muestra de microempresarios en todos los municipios seleccionados, como aparece en la Tabla 1.

Finalmente, nuestro equipo de campo realizó un estudio de mercado en el que se identificaron las entidades que prestan servicios financieros formales en cada municipio de la muestra del estudio, de manera observacional. En las secciones a continuación, se presentan los resultados teniendo en cuenta todas las fuentes de información mencionadas.

Figura 1. Mapeo del trabajo cualitativo en el territorio



3. Resultados

Este estudio logra alcanzar el objetivo propuesto describiendo el uso y acceso de servicios financieros, en particular, acceso a financiamiento, en zonas rurales del país por parte de microempresarios y pequeños productores campesinos.

a. Caracterización de la población objetivo

Dentro de los 1,857 microempresarios encuestados en el estudio cuantitativo, el 55% fueron mujeres y el 45% hombres (ver Figura 2). También se observa que el 29% de los microempresarios de la muestra son jóvenes entre 18 y 35 años, el 39% están entre 36 y 50 años de edad, y el 32% restante son mayores de 50 años. Por otra parte, se encontró que la mayoría de los negocios son de único dueño (64%) o son copropietarios con sus parejas (23%).

En cuanto a la composición étnica de la muestra, la Figura 3 expone que el 19% de los negocios son propiedad de individuos que se auto reconocen como afrodescendientes, 19% mestizos, 20% blancos, 7% indígenas y tan solo 1% mulato. Más del 20% no pudo identificarse en ninguno de los grupos mencionados y el 11% se identificó con algún otro grupo étnico.⁵ A nivel de este estudio, se encontró que la población afro está ubicada principalmente en el Cauca (49%) y Nariño (39%), y la población indígena está ubicada principalmente en Córdoba (57%) y Putumayo (14%). No obstante, es pertinente aclarar que dicha

tendencia puede estar asociada con las características sociodemográficas de los municipios seleccionados dentro de cada corredor, mas no con las características del corredor en sí. En el caso del corredor de Cauca y Nariño, los 4 municipios seleccionados (Tumaco, Barbacoas, Guapi y Timbiquí) pertenecen al litoral pacífico de Colombia, una región donde la mayor parte de la población pertenece al grupo étnico afrocolombiano.

Figura 2. Distribución de la muestra de microempresarios por género

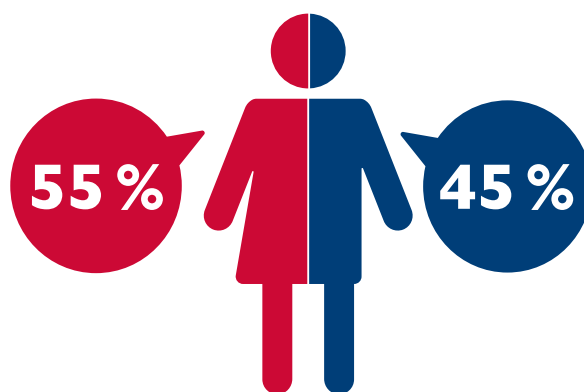
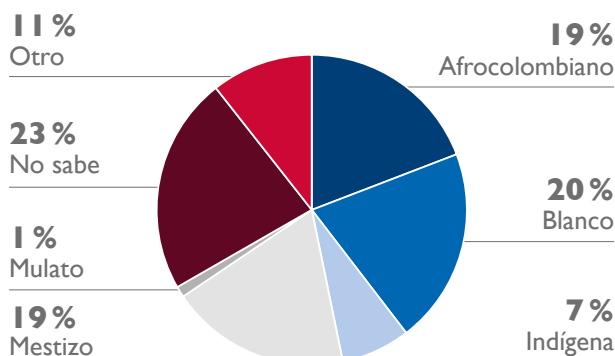
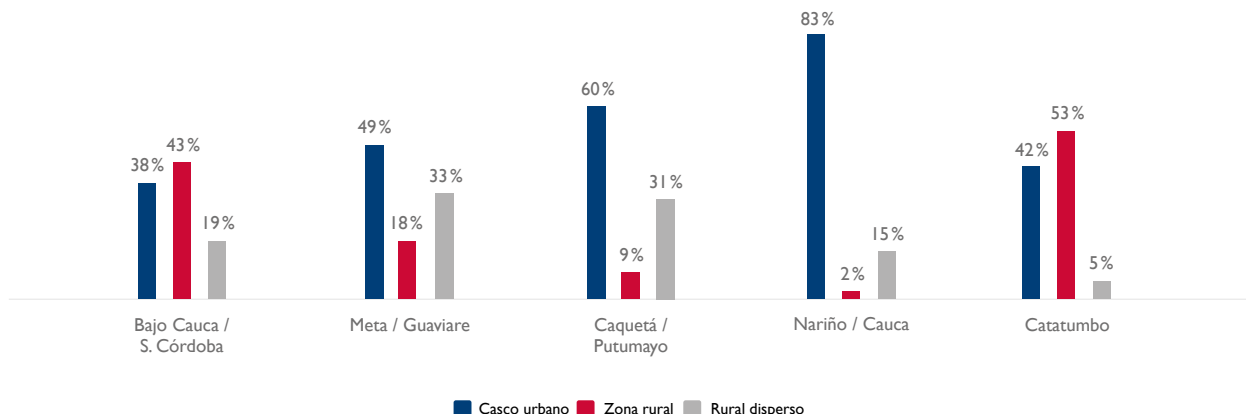


Figura 3. Distribución étnico poblacional de la muestra de microempresarios



⁵ Para identificar los grupos étnicos de población usamos el manual de conceptos del DANE, en el que cada persona tiene la libertad de reconocerse como perteneciente a un grupo étnico, por compartir valores y/o comportamientos colectivos de un determinado grupo. Por esta razón, en la encuesta preguntamos por el auto reconocimiento de los microempresarios con distintos grupos étnicos poblacionales. Específicamente frente a población blanca o grupos étnicos que gozan de derechos colectivos en Colombia, como: afrocolombianos, indígenas, mestizos o mulatos. En donde este último grupo étnico ha sido definido dentro del manual de conceptos del DANE como “persona quien por sus rasgos físicos o su cultura se auto reconoce como fruto del mestizaje entre la población negra y blanca”.

Figura 4. Localización geográfica de la muestra por corredor



Respecto a la ubicación geográfica, el trabajo de campo se llevó a cabo en los 20 municipios listados en la Tabla 1, dentro de los cuales el 55% de los microempresarios participantes están en el casco urbano, 21% en zonas rurales y 24% en áreas rurales dispersas. La Figura 4 presenta esta distribución para cada uno de los corredores, en donde se encuentra una mayor concentración de microempresarios en el casco urbano en el corredor de Nariño y Cauca, mientras que en los corredores de Bajo Cauca y Sur de Córdoba, y Catatumbo, los microempresarios se concentran en su mayoría en zonas rurales. Finalmente, los corredores de Meta y Guaviare, y Caquetá y Putumayo presentan una alta concentración de microempresarios en áreas rurales dispersas.

En cuanto al sector o actividad económica a la cual pertenecen los negocios incluidos en la muestra, se observa que el 40% corresponde al sector agrícola, mientras que el 29% está relacionado con actividades comerciales. Por otro lado, el 12% se dedica a la prestación de servicios y solo el 3% está involucrado en actividades de manufactura. Estos porcentajes reflejan la distribución de los negocios estudiados en relación con los diferentes sectores económicos. La Figura 5 ilustra dicha caracterización.

Según la definición establecida por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones

(MinTIC), que considera a las pequeñas empresas como aquellas que cuentan con menos de 50 empleados, se observa que la mayoría de los negocios incluidos en la muestra del estudio se clasifican como pequeños. Específicamente, se encontró que el 100% de los negocios de la muestra cumplen con esta categoría. Estos resultados reflejan la predominancia de micro y pequeñas empresas en el contexto estudiado y destacan la importancia de comprender las características y necesidades específicas de este segmento en relación con el acceso a financiamiento. La Figura 6 muestra el número de empleados con los que cuentan los negocios del estudio, incluyendo los temporales.

Figura 5. Distribución por sector económico de los negocios de la muestra

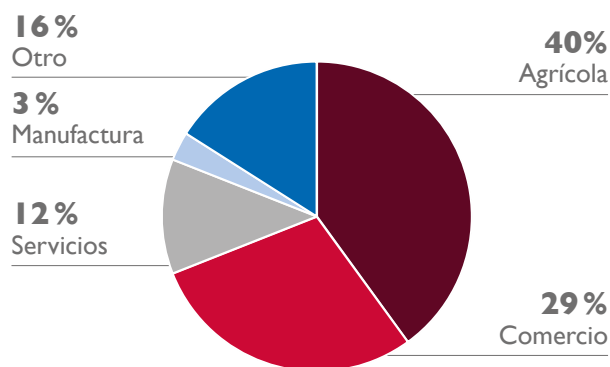
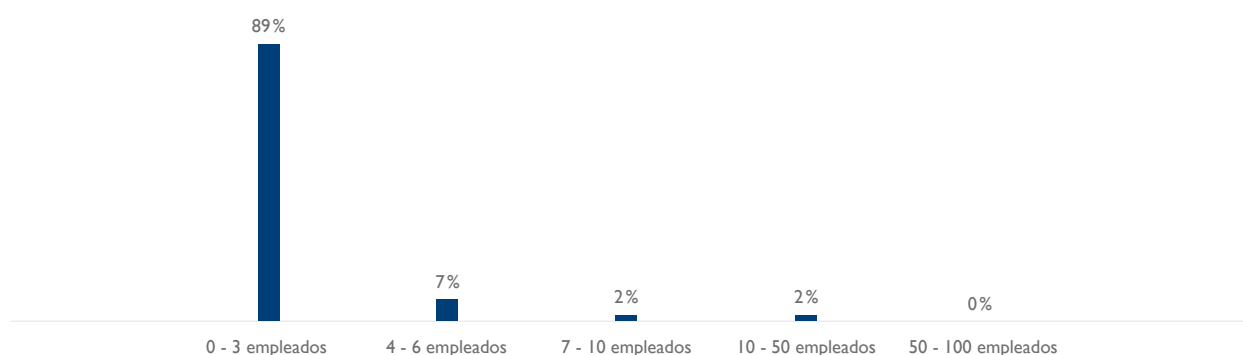


Figura 6. Distribución por tamaño de los negocios de la muestra



Adicionalmente, se crearon 4 categorías para clasificar los negocios según su etapa de desarrollo y de esta manera poder entender las diferencias entre los distintos grupos en cuanto al acceso a financiación productiva, según sus necesidades. A continuación, se describen las etapas en las que fueron clasificados los negocios.



1. Creación o instalación del negocio: Etapa en la que los productores o microempresarios reconocen que están en una etapa inicial del negocio, en la que están reconociendo el mercado, a sus clientes, a sus competidores, etc.



2. Sostenimiento y abastecimiento: Etapa en la que los propietarios están intentando poner en funcionamiento su negocio. Es una etapa de supervivencia, en la que enfrentan muchos imprevistos en el día a día que les impide invertir en actividades para crecer, innovar o aumentar su productividad.



3. Desarrollo y crecimiento: Etapa en la que los negocios están más desarrollados, son un poco más estables y están listos para innovar, desarrollar nuevas líneas de productos y servicios, y tienen la capacidad de usar la tecnología para aumentar su productividad y crecer. Estos negocios ya han sobrepasado la etapa de supervivencia.



4. Finalización o terminación: Etapa en la que el microempresario está listo para vender su negocio o suspender las actividades productivas.

Es importante destacar que la clasificación de las empresas en la muestra no se basa en los años de funcionamiento, ya que negocios con la misma antigüedad pueden encontrarse en diferentes etapas de desarrollo. Esta clasificación se dió a partir del auto reconocimiento de los microempresarios dentro de cada una de ellas. Se identificó entonces que la mayoría de los negocios forman parte de la etapa de sostenimiento, representando un 63% del total. En segundo lugar, el 18% de los negocios se encuentra en la etapa de creación, seguidos por un 16% en la etapa de crecimiento. Solo el 2% de los negocios se encuentra en la etapa de terminación. La Figura 7 brinda una visión detallada de la distribución de los negocios de la muestra según las diferentes etapas de desarrollo. Esta información resulta relevante para comprender el contexto y las necesidades específicas de cada etapa empresarial en relación con el acceso a financiamiento y otros aspectos relevantes.

En relación con los años de funcionamiento de los negocios en la muestra, se encontró lo siguiente: un 27% de los negocios lleva entre 0 y 2 años en funcionamiento, otro 27% tiene entre 3 y 5 años, el 20% tiene entre 6 y 10 años, y el restante 26% tiene más de 10 años de experiencia. En cuanto al registro empresarial, se observó que solo el 24% de los negocios de la muestra está registrado en la Cámara de Comercio, y un 26% cuenta con Registro Único Tributario (RUT) empresarial.

Asimismo, se identificó que el 25% de los negocios encuestados cuenta con una actividad productiva o fuente de ingresos adicional. Entre estos negocios, el 25% de los microempresarios siempre utiliza estas actividades productivas adicionales como una herramienta de financiación para sus actividades principales o como un mecanismo para suavizar los ingresos del hogar. La Tabla 2 muestra los tipos de actividades productivas adicionales con las que cuentan los microempresarios del estudio, dando mayor detalle sobre estas actividades complementarias que desempeñan en conjunto con su actividad principal.

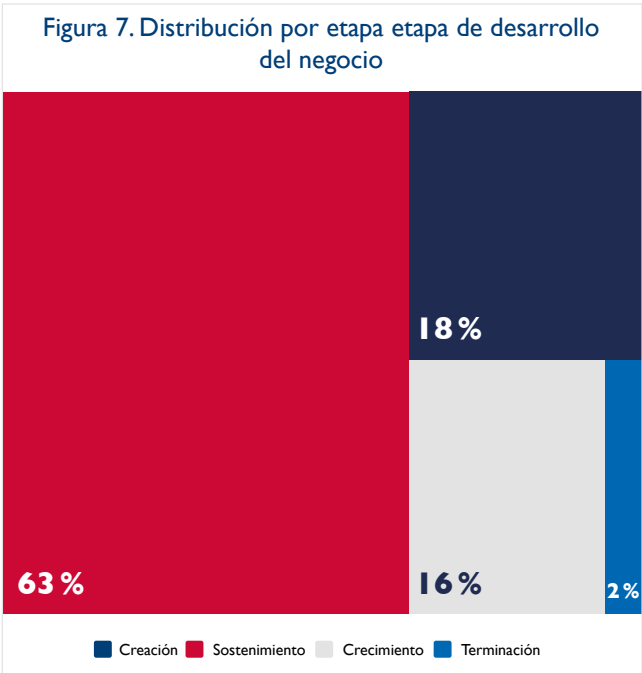


Tabla 2. Tipo de actividad productiva adicional de los microempresarios	
Tipo de Actividad Productiva Adicional	Microempresarios (%)
Trabajo Ocasional	49%
Trabajo Permanente	25%
Actividades comerciales	12%
Actividades de prestación de servicio	7%
Actividades del Sector Primario	8%
Actividades del Sector Secundario	2%
Actividades del Sector Terciario	2%

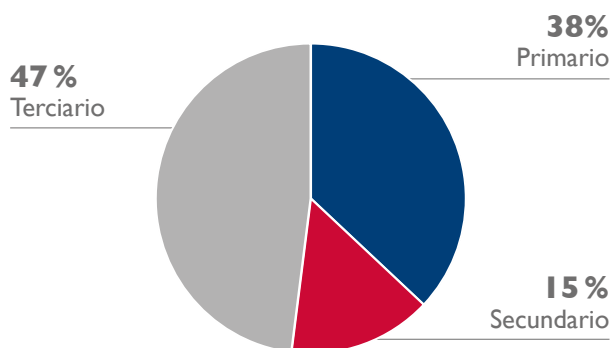
b. Principales sectores de actividad económica

Como se presenta en la Figura 5, los negocios de la muestra se distribuyen en diferentes actividades económicas, siendo el 40% dedicado a actividades agrícolas, el 29% al comercio, el 12% a servicios y solo el 3% a la manufactura. Además, es posible clasificar los tipos de actividades según su posición en la cadena de valor. Según la Figura 8, se identificó que el 38% de los encuestados realizan labores de producción de productos primarios o materias primas. El 15% se dedica a actividades de transformación de productos primarios, y el 47% se ocupa de actividades productivas terciarias, que implican la venta directa a consumidores finales. Esta clasificación permite comprender la diversidad de roles y funciones que desempeñan los negocios en la cadena de valor, desde la producción hasta la comercialización de bienes y servicios.

La Figura 5 y la Figura 8 proporcionan una visualización clara de la distribución de los negocios de la muestra según las actividades económicas en las que se encuentran involucrados y su posición en la cadena de producción.

Dentro de las distintas industrias a las que pertenecen los negocios estudiados, se identificaron subsectores dentro de cada cadena productiva. La Figura 9 proporciona una visión cuantitativa de dicha distribución, lo que permite una comprensión más detallada de la diversidad de las áreas de los negocios incluidos en el estudio.

Figura 8. Distribución de los negocios según su posición en la cadena de producción



El sector agropecuario es de gran importancia en los municipios estudiados, y dentro de este sector, las actividades agrícolas mantienen un peso significativo. Se encontró que el 27% de los microempresarios encuestados se dedican a actividades agrícolas, y entre ellas, los cultivos de plátano, cacao, café, yuca y maíz son los más relevantes. Específicamente, se identificó que el 8% de los microempresarios se dedican al cultivo de plátano (representa el 29% del total de cultivos encontrados en los corredores estudiados). Le siguen en importancia el cultivo de cacao, que representa el 25% del total de cultivos, seguido por el café y la yuca, que representan el 22% del total de cultivos cada uno. El maíz ocupa un lugar ligeramente más bajo, representando el 11% del total de cultivos.

Aunque los cultivos mencionados anteriormente (plátano, cacao, café, yuca y maíz) tienen potencial de conexión con mercados más grandes, el estudio sobre cadenas de producción en estos territorios, realizado por USAID en 2022, también destaca la relevancia de otros cultivos específicos.⁶ En particular, se encontró que los árboles frutales desempeñan un papel significativo en la agricultura de estas regiones. En la muestra del presente estudio se identificó la presencia de cultivos de árboles frutales, chontaduro y asaí, reflejando la diversidad de cultivos encontrados en la muestra y su importancia en las regiones estudiadas.

Por otro lado, cultivos como el aguacate o el aceite de palma, que se han identificado como relevantes para estas zonas del país, se encontraron en cantidades mínimas dentro de la muestra. Específicamente, estos cultivos representan solo un 0.11% del total de la muestra. Estos hallazgos subrayan la importancia

⁶ Assessment of Value Chains in Colombia. Final Report. November, 2022. USAID.

de reconocer la diversidad de cultivos y las particularidades de cada región en el estudio de cadenas de producción, y resaltan la relevancia de fortalecer y desarrollar no solo los cultivos más destacados, sino también aquellos específicos de cada región para aprovechar su potencial y promover la sostenibilidad agrícola en estas zonas.

Las actividades pecuarias que se encontraron en la muestra también son consideradas como algunas de las principales con mayor potencial, según el estudio realizado por USAID. Estas actividades representan el 13% del total de los micronegocios en la muestra, y se dividen en ganadería (3% del total y 23% del sector pecuario), pesca (5% del total y 38% del sector pecuario), y porcicultura y aves (5% del total y 38% del sector pecuario en conjunto). Es importante destacar que la pesca es una de las cadenas identificadas por el estudio de USAID como una de las que tiene mayor potencial para conectar con mercados internacionales. Esto indica que existe una oportunidad significativa para el desarrollo y la comercialización de productos pesqueros en el contexto global.

En cuanto al sector del comercio, se identificó que la venta de alimentos es una de las actividades más relevantes, representando el 11% del total de la muestra y el 37% del sector comercio. Le siguen en importancia la venta de bebidas (5% del total de la muestra, 17% del sector comercial) y la venta de ropa (5% del total de la muestra, 17% del sector comercial). Además, se encontró que la fabricación de ropa es el principal subsector dentro de la categoría de manufactura. Aunque solo el 2% de los microempresarios del estudio se dedican a la fabricación de ropa, representan el 66% del sector de manufactura en su conjunto.

Dentro del sector de servicios, se encontró que los restaurantes, bares, panaderías y cafeterías son las actividades más relevantes, representando el 3% del total de la muestra y el 25% de las actividades del sector de servicios. Las peluquerías constituyen el 3% del total de la muestra y el 25% del sector de servicios. Estos

dos subsectores, en conjunto, representan la mitad de las actividades dentro del sector de servicios. En contraste, el turismo, a pesar de ser identificado por el estudio de USAID como una cadena de valor con alto potencial de diversificación, tiene una presencia limitada en la muestra. Representa tan solo el 1% del total de las actividades económicas identificadas en la población del presente estudio y el 8% de las actividades dentro del sector de servicios. Esto indica que el desarrollo del turismo como actividad económica aún no ha alcanzado su pleno potencial en las regiones estudiadas, a pesar de su gran potencial.

Por último, la minería es una actividad económica relevante en algunos de los municipios PDET de la muestra. Sin embargo, en el estudio no se encontró ningún microempresario que reportara dedicarse a este tipo de actividades. Esto puede ser resultado de diferentes factores, como la regulación vigente o la falta de participación de los microempresarios en este sector en particular. Por otro lado, la ilegalidad de la minería a esta escala puede influir en que las personas se abstengan de admitir que se dedican a esta actividad como su fuente principal de ingresos. Adicionalmente, la coyuntura de los paros mineros en muchos de los municipios de la muestra puede haber afectado la recolección de datos sobre actividades mineras. La incertidumbre y el hermetismo generados por estos paros pueden haber influido en que las personas se sintieran reticentes a proporcionar información sobre su participación en la minería.



Producción de derivados del caucho. El Retorno, Meta

Figura 9. Subsectores económicos de las actividades productivas



SECTOR
AGROPECUARIO - 40%

13% cría de animales
3% ganadería, 5% pesca, 5% porcicultura y avícola
27% actividades agrícolas
8% plátano, 6% cacao, 4% café, 4% yuca, 3% maíz



SECTOR
COMERCIO - 29%

11% alimentos, 5% bebidas
5% ropa, 1% artesanías
7% restantes distribuido en carnicerías, charcuterías, droguerías, ferreterías, floristerías y papelerías



SECTOR
SERVICIOS - 12%

3% restaurantes, bares, panaderías y cafeterías
3% peluquerías
2% salud
1% transporte
1% turismo
1% restante distribuido en construcción, educación, consultoría legal y financiera



SECTOR
MANUFACTURA - 3%

2% ropa, bolsos y accesorios
1% otros

c. Percepción y disponibilidad de servicios financieros (formales e informales)

Con el objetivo de examinar la cobertura y disponibilidad de servicios financieros en las regiones estudiadas, se emplearon diversas fuentes primarias y secundarias. Para evaluar la demanda de servicios financieros, se llevaron a cabo grupos focales con microempresarios para obtener sus percepciones sobre los proveedores de servicios financieros. Por otro lado, para analizar la oferta de servicios financieros, se utilizaron dos fuentes de información:

1. **Estudio de mercado (información secundaria):** El equipo de campo llevó a cabo un estudio de mercado en cada uno de los corredores para identificar la presencia de proveedores de servicios financieros

formales en esos territorios. Esta información secundaria proporcionó datos sobre la presencia de prestadores de servicios financieros en las zonas de estudio.

2. **Entrevistas semiestructuradas (información primaria cualitativa):** Se realizaron entrevistas semiestructuradas a proveedores de servicios financieros en cada corredor. Estas entrevistas permitieron obtener información directa sobre los productos que ofrecen, así como sus experiencias y percepciones en relación con el segmento de microempresarios y pequeños productores.

Mediante la combinación de estas fuentes primarias y secundarias, se buscó obtener una comprensión integral de la disponibilidad y calidad de los servicios

financieros en las regiones estudiadas. Este enfoque mixto permitió obtener perspectivas tanto desde la demanda como desde la oferta, brindando una visión más completa de la situación financiera en dichas áreas.

Del lado de la demanda, la Tabla 3 resume las percepciones, positivas y negativas de los microempresarios sobre prestadores de servicios financieros mencionados durante las discusiones de los grupos focales. Dentro de ellos se evaluó la percepción y experiencia con respecto a bancos tradicionales (incluido el Banco Agrario), cooperativas y asociaciones, microfinancieras, proveedores y clientes, prestamistas informales, y financiación a través de proyectos del orden local, nacional, y ONGs.

Uno de los hallazgos destacados a partir de la información recopilada es el reconocimiento y valoración que los participantes otorgan al Banco Agrario. Este banco se caracteriza por su amplia presencia en todas las zonas rurales estudiadas y es considerado como la primera opción cuando se trata de buscar préstamos. Por esta razón, se le denomina “referente para todos”. Las percepciones y experiencias relacionadas con el

Banco Agrario son principalmente positivas. Sin embargo, también se identificaron algunas percepciones negativas, como la ausencia del Banco como fuente de financiación para actividades distintas a las agropecuarias, los altos costos de los préstamos en los últimos años y los trámites y requisitos exigidos para acceder a sus servicios. Estas percepciones negativas se comparan con la Banca Tradicional, donde también se destacan barreras de entrada significativas, como requisitos rigurosos para solicitar préstamos, altos costos y poca flexibilidad en los términos y condiciones. En contraste, los proveedores y prestamistas informales son vistos como más flexibles, adaptándose a las necesidades y dinámicas de los negocios, brindando plazos de pago extendidos y estableciendo acuerdos personalizados según las características de cada negocio. Es interesante señalar que, a pesar de reconocer estas limitaciones en el acceso a préstamos formales, los microempresarios identifican que, una vez superadas estas barreras, obtener financiación adicional es “fácil”. Estos hallazgos resaltan la importancia de considerar las percepciones y experiencias de los microempresarios en relación con los servicios financieros, y cómo estos factores influyen en sus decisiones y estrategias de financiamiento.

Tabla 3. Percepciones sobre los prestadores de herramientas de financiación		
Institución financiera	Percepciones positivas	Percepciones negativas
Banco Agrario, referente para todos.	• Banco de tradición • Pertenencia, cercanía, confianza • Condonar por buen manejo • Intereses favorables en general • Préstamos a campesinos • Tarjeta para comprar insumos • Flexible en pagos y garantías • Soporte de asociación de productores • Atiende poblaciones vulnerables	• La misión no coincide con la realidad • Está solo en lo rural, no urbano • Hay que pagar 3 seguros • Créditos no se ajustan a condiciones de la producción • Hay que tener finca raíz • Exigen hipotecar propiedad • Severidad cuando se retrasa el pago • No divulga las líneas de préstamos • Demorado en estudio de crédito • Subió (duplicó) tasas después de pandemia • Ya no hay incentivos • Desembolsa menos de lo que presta • No permite pago virtual

Tabla 3. Percepciones sobre los prestadores de herramientas de financiación

Institución financiera	Percepciones positivas	Percepciones negativas
Bancos Tradicionales	• Agilidad en estudio de crédito y desembolso • Pre aprueba préstamos con saldos positivos en la cuenta bancaria • Una vez se supera barrera de llegada, siempre vuelven • Bueno para créditos de altos montos • Organizaciones más seguras • Usan billeteras electrónicas y facilitan los préstamos	• Hay que abrir una cuenta • Sin hipoteca, préstamos muy bajos a corto plazo • No hay períodos de gracia • Descuentan dinero cuando desembolsan el préstamo • No hay incentivos • No todos tienen mismas condiciones (no son transparentes) • Siempre están llenas las oficinas • No hay oficinas • Costos exageradamente altos • “Siempre hay complicaciones”
Cooperativas/ Asociaciones	• Garantiza la compra del producto • Regula precios y ofrece tasas bajas • Da asesoría técnica • Ayuda a conseguir insumos • Ágil en solicitud y desembolso • No hay intereses • “Son muy confiables” • Desembolso del total del préstamo • En pandemia ampliaron plazos de pago • Hacen ofertas, integración • Brindan más servicios • Presta para emergencias • Sirven de apalancamiento para préstamos por fuera	• Piden muchos requisitos • Piden codeudor • No hay asesoría ni seguimiento • Actualización de datos con demasiada frecuencia • En pandemia prometieron períodos de gracia pero luego cobraron pagos acumulados de muy alto monto • No se ajusta a necesidades, muy estándar • Cobran intereses • Créditos limitados • Algunas asociaciones no prestan
Sena/ Fondo Emprender	• Premia y/o condona a quien maneje bien el capital semilla • Hace seguimiento y acompañamiento • Un requisito es generar empleo • Tasas muy bajas • Capacitación	• No es claro si es préstamo o regalo • Solo para personas naturales • Requiere mucho esfuerzo para participar y al final no se logra • Manejos irregulares por asesores • Exige visitas, videos, etc.
Proveedores y clientes	• Está asegurado el pago • Funciona como crédito rotativo • Plazo de préstamo es el mismo al proceso productivo • No hay intereses	• Dependencia de precios • Muy corto plazo en los préstamos
Prestamistas Informales, Legales	• No cobra intereses o son muy bajos • A veces sirven de intermediarios con los bancos (TC) • A través de cadenas	• Muy corto plazo y bajo monto • A veces cobran intereses • Se penaliza incumplimiento • Exige aporte semanal si es cadena
Prestamistas Informales, Ilegales	• Disponibilidad inmediata del dinero • Lo usan principalmente vendedores ambulantes • Se pactan plazos y formas de pago • Se puede abonar a capital • Bueno para montos bajos	• Interés demasiado alto (10%-20% al mes) • Descuentan cuota I en desembolso • Cobro diario • Pago doble por incumplimiento • Amenazas • Adicción: difícil salir del sistema • Se paga mucho más que a un banco
Proyectos	• Da asesorías técnicas y capacitaciones • Impulsa mercados campesinos • Hace donaciones, capital semilla, máquinas, etc. • Son donaciones	• Se necesita “palanca” para acceder a beneficios • Solo dona por una vez • Si no cumple condiciones, debe devolver la plata



En los grupos focales realizados, los participantes resaltaron la importancia del Fondo Empezar del SENA y el apoyo financiero proporcionado por otras organizaciones a través de proyectos. El Fondo Empezar es un fondo de capital semilla que fomenta el emprendimiento y el empleo a través de la creación de empresas en todo el territorio nacional. Los microempresarios aplican a estos recursos de crédito o capital semilla, los cuales son condonables o reembolsables dependiendo del cumplimiento de ciertos objetivos, principalmente, la innovación, sostenibilidad e impacto que puedan generar las actividades productivas en el ecosistema regional y productivo, y en su capacidad para generar empleo.

En este caso en particular, se mencionaron aspectos positivos del Fondo Empezar, como el acompañamiento técnico y el apoyo adicional que venía junto con los fondos, y en algunos casos, la posibilidad de convertirlos en fondos condonables o donaciones para los negocios. Sin embargo, también se percibieron aspectos negativos, principalmente relacionados con la complejidad para acceder a estos recursos, ya que a menudo se requería destinar una parte de la donación o financiación a un tramitador.

Por otro lado, se discutió sobre los prestamistas informales, diferenciando entre aquellos considerados legales (familiares y amigos) y los ilegales (gota a gota). En ambos casos, se destacaron aspectos positivos como la disponibilidad inmediata de dinero y la ausencia de requisitos o codeudores. En el caso de los prestamistas informales legales, la falta de intereses los convierte en una fuente de financiamiento muy valorada por los pequeños productores. Sin embargo, en el caso de los prestamistas ilegales de tipo “gota a gota”, se mencionaron aspectos negativos, como las tasas de interés excesivamente altas. Además, una vez que se inicia un préstamo con este tipo de prestamistas, puede crearse una dependencia difícil de romper, lo que lleva a una situación de “adicción” financiera. Estos hallazgos resaltan la complejidad y diversidad de las fuentes de financiamiento a las que recurren los microempresarios y pequeños productores, así como los aspectos positivos y negativos asociados a cada una de ellas. Es importante considerar estas percepciones y experiencias al diseñar políticas y programas que promuevan el acceso a

servicios financieros adecuados para este sector de la economía.

De acuerdo con la información recopilada de fuentes secundarias, se construyó un índice de oferta en cada uno de los cinco corredores para evaluar la presencia de distintos tipos de prestadores de servicios financieros formales. Como se observa en la Tabla 4, la cantidad y diversidad de prestadores varía según el corredor. Los hallazgos cualitativos coinciden con esta información, destacando la presencia del Banco Agrario en todos los municipios de la muestra. En términos de presencia de entidades financieras, el corredor del Catatumbo muestra la menor presencia, mientras que los corredores de Caquetá y Putumayo se caracterizan por tener una mayor presencia de estas instituciones. Esta información es relevante para comprender la disponibilidad y acceso a servicios financieros en cada corredor, lo que puede influir en las opciones de financiamiento disponibles para los microempresarios y pequeños productores en esas áreas.⁷

⁷ Es importante mencionar que este índice es relativo a lo encontrado en los corredores PDET y municipios de intervención de USAID de este estudio, y no es comparable con la presencia de prestadores de servicios financieros a nivel nacional. El índice se construyó a partir del número de entidades financieras dentro de cada categoría, y se multiplicó ese número por 1.5 para prestadores formales, y por 1 en el caso de prestadores informales. Además, esta información se contrastó con información de cobertura municipal de presencia de entidades financieras (específicamente, Bancos, Microfinancieras y Cooperativas) en algunos municipios de la muestra.

Tabla 4. Índice de oferta financiera por corredor

Corredor	Bancos comerciales	Banco agrario	Cooperativas	Organizaciones/ asociaciones	Micro financieras	Total	Índice
Bajo Cauca / Sur Córdoba	13,5	1,5	6	5	9	35	Medio
Meta / Guaviare	7,5	1,5	5	9	7,5	30,5	Bajo
Caquetá / Putumayo	16,5	1,5	11	7	7,5	43,5	Alto
Nariño / Cauca	7,5	1,5	11	4	6	30	Bajo
Catatumbo	3	1,5	7	5	1,5	18	Muy bajo

Tabla 5. Percepciones de los prestadores de herramientas de financiación

Institución financiera	Percepciones
Banca tradicional	Ofrece un portafolio amplio de productos, pero se le dificulta llegar a la población
	Usa recursos propios y de entidades financieras de segundo piso (bancoldex, finagro, etc. para poder llegar a esta población).
Cooperativas	Ofrecen servicios financieros sólo a sus asociados
	No es un banco, pero la oferta de productos es similar
	Surgen por la ausencia de bancos en los territorios
	Da más beneficios y servicios además de préstamos
Asociaciones	Surgen para aplicar a proyectos y recibir apoyo financiero
	A veces requiere intermediarios
Prestamista informal	Es fácil y rápido
	Muy oneroso y peligroso
	No se conoce el origen de los recursos ni el dueño - red de cobrantes

Según la información recopilada en las entrevistas semiestructuradas con prestadores de servicios financieros en cada corredor, se identificaron varios desafíos y percepciones en relación con la ampliación de la oferta de servicios financieros para la población objetivo (ver Tabla 5).

En general, los prestadores de servicios financieros destacaron las dificultades que enfrentan en la ampliación de su oferta, especialmente debido a los trámites, requisitos y niveles de formalización requeridos para atender a esta población. Consideran que estos aspectos son altos y pueden actuar como barreras para la

inclusión financiera efectiva de los microempresarios y pequeños productores. Además, los entrevistados mencionaron que la cartera vencida en este segmento es elevada, lo que puede generar reticencia para expandir la oferta de servicios financieros. Antes de ofrecer nuevos productos o explorar nuevos mercados para incluir a esta población, consideran necesario fomentar el ahorro, aumentar la formalización de los negocios y mejorar la educación financiera de los microempresarios y pequeños productores. Aunque actualmente no existen líneas de crédito diferenciadas para poblaciones marginadas, los prestadores de servicios financieros reconocen que la tecnología ha

desempeñado un papel importante al permitir la ampliación de una red de corresponsales que pueden llegar fácilmente a estos segmentos de población. Esto ha contribuido a ampliar la oferta de servicios financieros en los territorios y poblaciones estudiadas.

d. Uso y acceso a servicios financieros

Los resultados de los grupos focales revelaron que, a pesar de las similitudes en los conocimientos y comportamientos sobre productos financieros entre los microempresarios de los cinco corredores geográficos, existen características diferenciadoras en términos de prácticas, hábitos, necesidades y expectativas, que están influenciadas por el tipo de negocio y la etapa de desarrollo en la que se encuentran.

Algunos aspectos transversales identificados en el estudio cualitativo son los siguientes:



1. Preferencia por préstamos: En la población estudiada, el concepto de “préstamo” es más común y utilizado que el de “crédito”. Esta distinción se tuvo en cuenta durante las discusiones y encuestas para comprender mejor las herramientas de financiación utilizadas por los microempresarios.



2. Importancia de la tenencia de tierra: La propiedad de tierras o bienes raíces se percibe como un requisito frecuente por parte de los prestamistas formales para otorgar préstamos. Aquellos microempresarios que poseen tierras tienen mayores expectativas de acceder a financiamiento.



3. Papel de las asociaciones y cooperativas: La pertenencia a asociaciones y cooperativas es vista como un respaldo económico para el desarrollo de las actividades productivas y el acceso a productos financieros, especialmente préstamos.



4. Diversidad de actividades productivas:

La mayoría de los microempresarios están involucrados en más de una actividad productiva, a menudo dentro de la misma cadena de valor. Esto les permite diversificar sus ingresos y reducir los riesgos asociados a una única actividad.



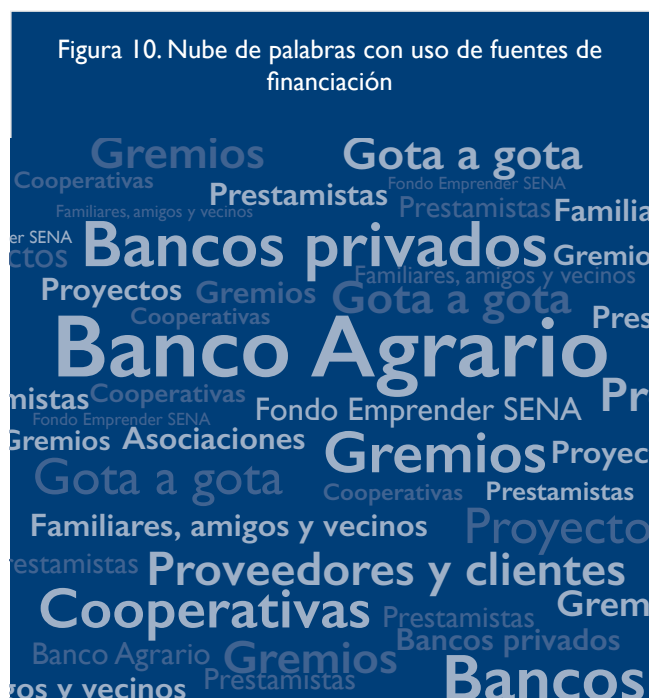
5. Trabajo asociativo: Los microempresarios tienden a trabajar de manera asociativa, compartiendo responsabilidades y tareas con sus familias, vecinos y/o comunidades especiales, como víctimas, mujeres y desplazados. Esta forma de trabajo colaborativo les brinda apoyo mutuo y fortalece su capacidad productiva.

Estos aspectos transversales brindan información importante sobre las dinámicas financieras y productivas de los microempresarios en los diferentes corredores geográficos, y pueden ayudar a diseñar estrategias y productos financieros más adecuados y contextualizados para atender sus necesidades y promover su desarrollo económico.

Los resultados del estudio revelaron que las fuentes de financiamiento utilizadas por los microempresarios varían según el tipo de negocio, etapa de desarrollo y necesidades individuales. Sin embargo, se identificaron dos fuentes de financiamiento que se destacan en todas las etapas de desarrollo: los préstamos del Banco Agrario y los préstamos y ahorros de familiares. Los microempresarios también mencionaron su experiencia con otras fuentes de financiamiento, tanto formales como informales. En el caso de las fuentes formales, se mencionaron préstamos de microfinancieras y cooperativas; y en menor frecuencia de la banca tradicional. Estas instituciones financieras ofrecen opciones de financiamiento más estructuradas y reguladas. Por otra

parte, se observó una resistencia significativa al uso de fuentes (ilegales) informales de financiamiento, como los prestamistas informales (gota a gota). Aunque algunos microempresarios han recurrido a este tipo de préstamos en casos de emergencia, se considera una opción de último recurso debido a los altos costos asociados y las preocupaciones en términos de seguridad. Se percibe que el uso de esta forma de financiamiento compromete tanto el negocio como la seguridad personal y familiar.

La disponibilidad de fuentes de financiamiento informales también varía según la ubicación geográfica y el tipo de actividad productiva. En algunos municipios, no existen estas opciones debido a preocupaciones de seguridad, mientras que en zonas urbanas es más común encontrar alternativas informales ilegales de financiamiento. La Figura 10, que muestra una nube de palabras, refleja las fuentes de financiamiento mencionadas con mayor frecuencia durante los grupos focales, y destaca al Banco Agrario como el referente principal dentro de la población estudiada. Esto sugiere la importancia y la confianza que los microempresarios depositan en esta institución como una fuente de financiamiento para sus actividades productivas.



El análisis cuantitativo complementario realizado mediante encuestas a 1,857 microempresarios en los 20 municipios del estudio arrojó información detallada que permite cuantificar el acceso y uso de servicios financieros por parte de esta población.⁸

En primer lugar, al explorar el uso de **servicios financieros**, se encontró que el 34% de los microempresarios encuestados tiene una cuenta bancaria para su negocio. Sin embargo, se observó que el 68% de estos microempresarios la comparte con la cuenta del hogar, lo que indica que solo el 32% utiliza exclusivamente una cuenta bancaria para sus actividades comerciales. En términos de seguros para el negocio, se encontró que solo el 4% de los microempresarios encuestados cuenta con un seguro. Las principales razones citadas para no tener un seguro fueron la falta de conocimiento sobre los seguros (42%), la percepción de que no los necesitan (39%), y los altos costos (21%).

En cuanto al ahorro, se observó que el 40% de la población encuestada ahorra dinero. Los principales métodos de ahorro utilizados son el efectivo (59%), cuentas bancarias (16%) y billeteras digitales (9%), según muestra la Figura 11. Con relación a los medios de pago utilizados en los negocios, se encontró que la mayoría de los microempresarios (99%) utiliza efectivo. Sin embargo, también aceptan pagos por celular (23%) y transferencias bancarias (20%), lo que indica una cierta apertura hacia formas de pago electrónicas y digitales.⁹ De hecho, para pagar a los proveedores, el 17% de los microempresarios usan transferencias bancarias, y el 8% pagos móviles.

Los resultados del estudio cuantitativo mostraron que la mayoría de los microempresarios encuestados (87%) recurre a fuentes de financiación informal al

⁸ La Tabla I muestra la distribución de la muestra de microempresarios encuestados por corredor y municipio.

⁹ Para cuantificar esta variable se tuvo en cuenta todos los medios de pago usados, por lo que un empresario pudo haber elegido más de una opción, y por esto, la suma de la frecuencia de cada alternativa no es 100%.

iniciar sus negocios. Entre estas fuentes, se destacan los ahorros propios o de sus familias (64%), los préstamos de familiares o conocidos (7%) y los prestamistas gota a gota (menos del 2%). Un porcentaje reducido de los negocios encuestados (5%) pudo iniciar gracias al apoyo de capital semilla y/o apoyos gubernamentales, lo cual indica una cierta presencia de fuentes formales de financiación en un número limitado de casos. Además, el 13% de los encuestados utilizó fuentes de financiación formales, como el Banco Agrario, bancos tradicionales, microfinancieras y cooperativas. La Figura 12 presenta la distribución del uso de diferentes fuentes de financiación para iniciar los negocios por parte de los microempresarios encuestados.

Figura 11. ¿Dónde guarda sus ahorros?

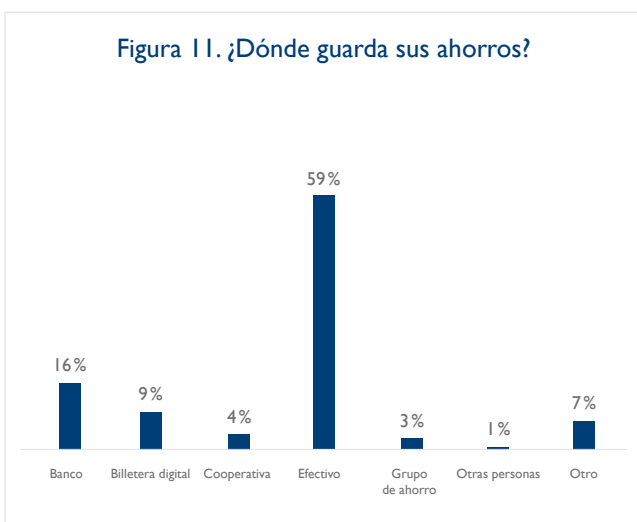
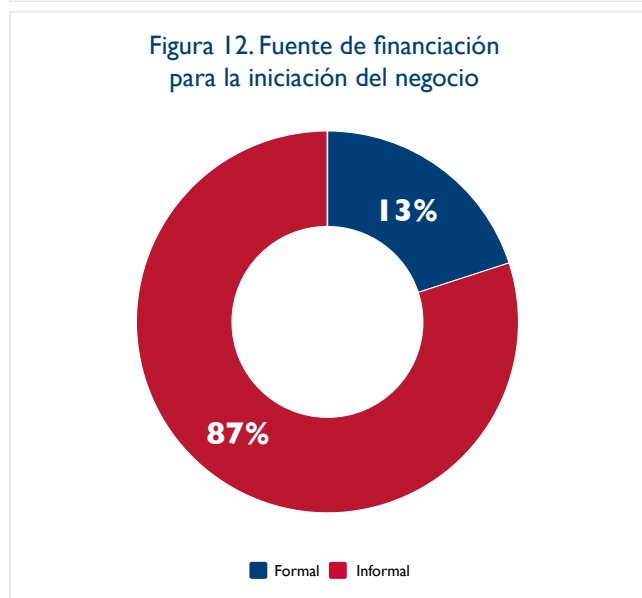


Figura 12. Fuente de financiación para la iniciación del negocio



También se encontró que el 73% de los microempresarios ha experimentado alguna necesidad de financiación en **etapas posteriores** al inicio de sus negocios. La gran mayoría de estas necesidades se concentran en el capital de trabajo, representando un 82% de los casos. Esto indica que los microempresarios requieren financiamiento para cubrir gastos operativos y mantener la liquidez de sus negocios, principalmente. Un porcentaje mucho menor de los encuestados (5%) informó haber tenido necesidades de inversión en capital exclusivamente, lo que implica la necesidad de financiamiento para adquirir activos que contribuyan al crecimiento y la productividad de sus negocios. Es importante destacar que un 13% de los microempresarios ha tenido necesidades de financiación tanto para el capital de trabajo como para la inversión en capital. Ver Figura 13.¹⁰

Estos resultados son consistentes con los hallazgos del estudio *Small Firm Diaries* realizado en 2022, que se llevó a cabo en Bogotá, Cali y Barranquilla con empresas pequeñas. Dicho estudio también reveló una necesidad predominante de financiamiento para capital de trabajo, en lugar de inversiones en activos a largo plazo. Esto refuerza la idea de que los microempresarios enfrentan desafíos de volatilidad y requieren financiamiento para gestionar la operación diaria de sus negocios, en lugar de enfocarse en expandir y mejorar su productividad a mediano y largo plazo.¹¹

Los hallazgos del estudio muestran que la necesidad de financiamiento para el capital de trabajo sigue siendo predominante en todas las etapas de desarrollo y en diferentes posiciones en la cadena de valor. Esta necesidad se mantiene independientemente de si el negocio se encuentra en etapa inicial, crecimiento,

¹⁰ Dentro de las necesidades de capital de trabajo están: pagar trabajadores o jornales, compra de insumos y materia prima, pago de imprevistos, gastos de operación del negocio, pagos para mantener inventarios y gastos de transporte. Inversiones en capital hace referencia a necesidades de compra o adquisición de maquinaria, equipos, herramientas, adquisición de terrenos o locales.

¹¹ “Colombia: Reporte País.” *Small Firm Diaries*. Marzo de 2023. Ver estudio aquí.

consolidación o terminación. Sin embargo, los negocios en etapa de crecimiento experimentan mayores necesidades de inversión en capital, de manera exclusiva, y compartida con necesidades de capital de trabajo, en comparación con las demás etapas de desarrollo. Esto indica que, durante la etapa de crecimiento, los microempresarios requieren financiamiento no solo para mantener la operación diaria de sus negocios, sino también para realizar inversiones que impulsen su expansión y mejoren su productividad (ver Figura 14). Lo mismo ocurre con los negocios pertenecientes a la cadena secundaria de producción, quienes reportan más necesidades de inversión en capital, como resultado del tipo de bienes y servicios que producen, porque requieren financiamiento para adquirir maquinaria y equipos u otros activos para la transformación de los productos primarios (ver Figura 15).

Figura 13. Necesidades de financiación en etapas posteriores al inicio

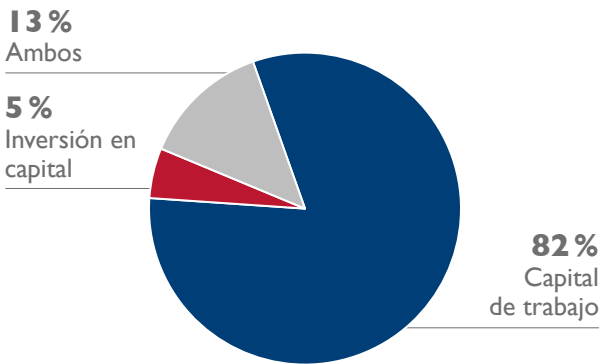


Figura 14. Necesidades de financiación por etapa de desarrollo del negocio

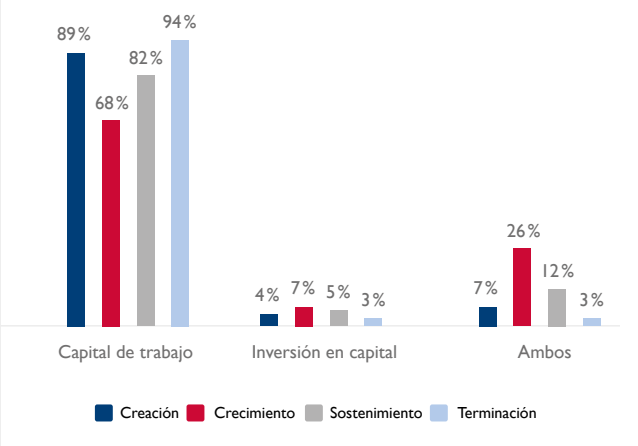
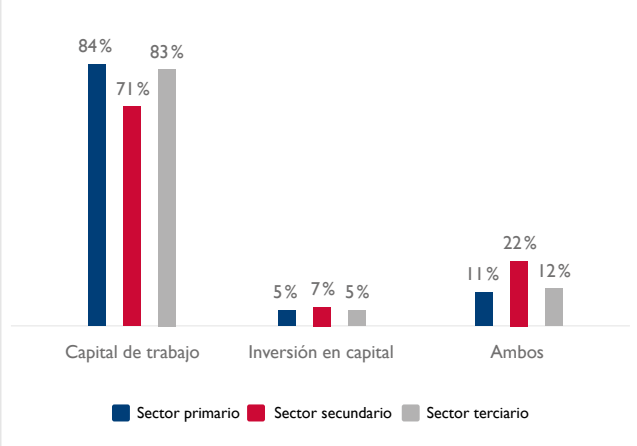


Figura 15. Necesidades de financiación por posición en la cadena de valor



Venta de artesanías. Mocoa, Putumayo

Los datos presentados en las Figuras 16 y 17 revelan las fuentes principales de financiación utilizadas por los microempresarios para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo e inversión, respectivamente.

En el caso de las necesidades de capital de trabajo, se observa que el 80% de los microempresarios recurre a fuentes informales de financiación. Estas fuentes informales incluyen ahorros propios o de familiares (41%), préstamos de familiares (21%) y prestamistas gota a gota (6%).¹² Estos mecanismos informales suelen ser más accesibles y flexibles para cubrir las necesidades inmediatas de capital de trabajo. Sin embargo, cuando se trata de necesidades de inversión en capital, se produce un cambio significativo en las fuentes de financiación utilizadas. En este caso, el porcentaje de microempresarios que recurre a fuentes informales disminuye al 60%, mientras que el uso de fuentes formales aumenta al 40%.

Las fuentes formales de financiación mencionadas incluyen el Banco Agrario (18%), microfinancieras (10%), cooperativas (5%) y bancos tradicionales (7%). Esto indica que cuando los microempresarios enfrentan necesidades de inversión a largo plazo, como la adquisición de activos fijos o la expansión del negocio, recurren con mayor frecuencia a fuentes formales que ofrecen condiciones más favorables y plazos de pago más extendidos.

Además, se destaca que el 24% de los microempresarios utiliza recursos de otras actividades productivas

propias para apoyar sus negocios principales. Esto indica que algunos microempresarios diversifican sus fuentes de ingresos y utilizan los ingresos generados por actividades secundarias para respaldar sus negocios principales. También se observa que el 92% de los microempresarios ha utilizado los ingresos generados por actividades productivas adicionales para cubrir gastos o imprevistos en el hogar, lo que demuestra la interdependencia entre los ingresos generados por los negocios y los gastos del hogar.

El análisis de las figuras 18, 19, 20 y 21 revela que las fuentes de financiación utilizadas varían según el tipo de financiación productiva, el sector económico y la etapa de desarrollo del negocio. En general, sin importar la posición en la cadena de valor o la etapa de desarrollo del negocio, se observa que las fuentes de financiación más utilizadas son los ahorros personales o familiares y los préstamos de familiares o conocidos. Estas fuentes informales son comunes en todas las etapas y sectores económicos debido a su accesibilidad y flexibilidad. Sin embargo, se evidencia una clara preferencia por las fuentes de financiación formal cuando se trata de realizar grandes inversiones en capital. Por ejemplo, en el caso de los negocios en actividades primarias, el 43% utilizó préstamos formales para financiar inversiones en capital, siendo el Banco Agrario la fuente formal más utilizada, representando el 28% del total. En contraste, las fuentes formales de financiación para cubrir necesidades de capital de trabajo no superan el 20%.

En relación con la etapa de desarrollo de los negocios, se observa que aquellos en etapa de crecimiento son más propensos a utilizar fuentes formales de financiación, incluso para cubrir necesidades de capital de trabajo. El 35% de los negocios en crecimiento utiliza fuentes formales para financiar sus necesidades de capital de trabajo, y el 49% recurre a fuentes formales para financiar inversiones en capital. Esto puede estar relacionado con la necesidad de recursos financieros más sólidos y sostenibles para respaldar el crecimiento y la expansión del negocio.

¹² A diferencia de los negocios en áreas urbanas, menos del 2% de nuestra muestra utiliza esta alternativa como fuente principal para financiar sus necesidades de capital de trabajo o de inversión. Este resultado es consistente con las preocupaciones que manifestaron los participantes en los grupos focales en los que el uso del gota a gota puede tener consecuencias considerables en términos de seguridad del negocio y de la integridad personal y de sus familias.

El financiamiento a través de la cadena de suministro, es decir, obteniendo préstamos de proveedores y clientes, es más común en el caso de las actividades secundarias, donde se realiza la transformación de materia prima (5% para capital de trabajo y 3% para inversiones en capital). Sin embargo, este tipo de financiamiento es menos utilizado por negocios en las cadenas primaria y terciaria de producción. En cuanto a las etapas de desarrollo de los negocios, se observa que el financiamiento a través de la cadena de suministro es casi inexistente para cubrir necesidades de inversión en capital y muy bajo para necesidades de capital de trabajo, pero quienes más lo usan son las empresas que están en etapa de crecimiento.

Un dato alarmante es la frecuencia con la que se utilizan préstamos de gota a gota para financiar inversiones en capital en las actividades terciarias. Por ejemplo, el 12% de los negocios de este eslabón en la cadena productiva (venta directa a los consumidores finales) y el 8% de los negocios en etapa de creación recurren a este tipo de préstamos. Es importante destacar que los préstamos de gota a gota tienen costos muy elevados, lo cual puede representar una carga financiera significativa para los negocios en etapas iniciales. Estos hallazgos resaltan la necesidad de promover alternativas de financiamiento más accesibles y económicas para los emprendedores en etapas iniciales y para aquellos involucrados en actividades secundarias. Esto permitiría reducir los riesgos financieros y fomentar un entorno más favorable para el desarrollo y crecimiento de los negocios.



12 %

De los negocios usa este tipo de préstamos en la cadena productiva terciaria, para financiar inversión en capital

8 %

De los negocios usa este tipo de préstamos en etapa de creación para inversión en capital

El análisis de las modalidades de préstamos utilizados por los negocios que acceden a préstamos formales revela una preocupación con relación al uso equivocado y alto costo de los préstamos bancarios por parte de los micronegocios.

En el caso de financiar necesidades de capital de trabajo, el 57% utiliza créditos de consumo o libre inversión, mientras que el 16% recurre a microcréditos y el 6% utiliza créditos comerciales o productivos. En el caso de financiar inversiones en capital, el 59% utiliza créditos de consumo o libre inversión, el 12% utiliza microcréditos y el 5% utiliza créditos comerciales o productivos. Estos resultados generan preocupación debido a que los créditos de consumo o libre inversión suelen tener requisitos menos estrictos y compromisos comerciales más flexibles, lo cual puede llevar a un uso inadecuado por parte de los microempresarios. Además, estos préstamos suelen tener tasas de interés más altas en comparación con los microcréditos y los créditos comerciales o productivos.

Este uso inadecuado puede ser atribuido al desconocimiento por parte de los negocios en cuanto a las diferentes opciones de préstamos disponibles y los requisitos asociados. También puede haber barreras de información y difusión por parte de las instituciones financieras en términos de las líneas de crédito disponibles y los requisitos necesarios. Es importante abordar estas barreras y promover una mayor educación financiera para los micronegocios, brindando información clara sobre las diferentes modalidades de préstamos y sus implicaciones. Además, las instituciones financieras deben jugar un papel activo en promover y facilitar el acceso a préstamos más adecuados para las necesidades de capital de trabajo e inversiones en capital de los micronegocios, brindando opciones más favorables en términos de tasas de interés y requisitos, según el uso de estos.

Figura 16. Financiación para capital de trabajo

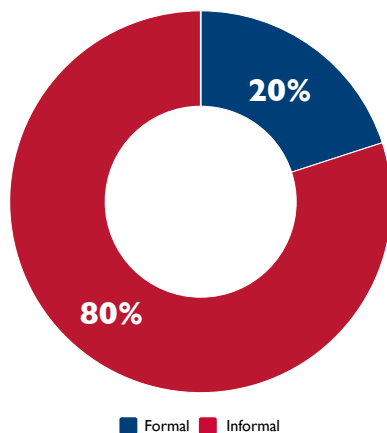


Figura 17. Financiación para inversión de capital

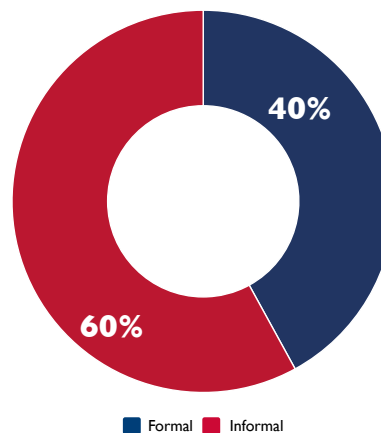


Figura 18. Uso de préstamos para capital de trabajo por posición en la cadena de valor

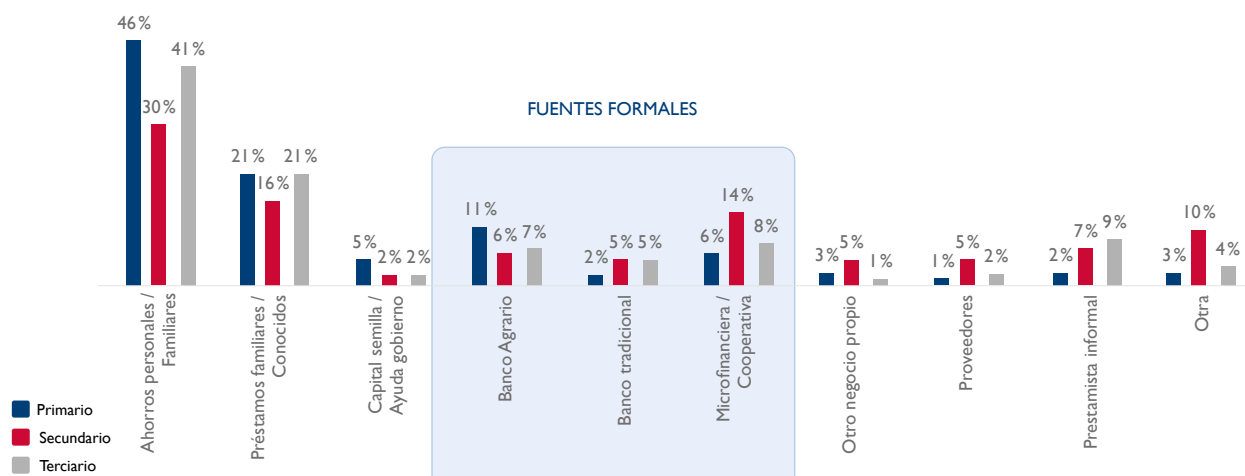


Figura 19. Uso de préstamos para inversión en capital por posición en la cadena de valor

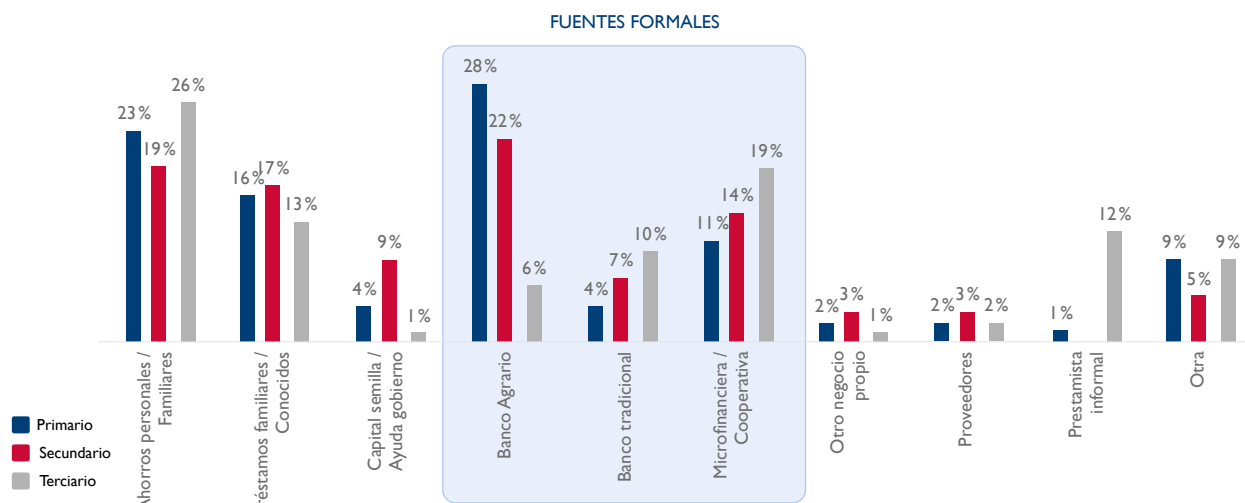


Figura 20. Uso de préstamos para capital de trabajo por etapa de desarrollo del negocio

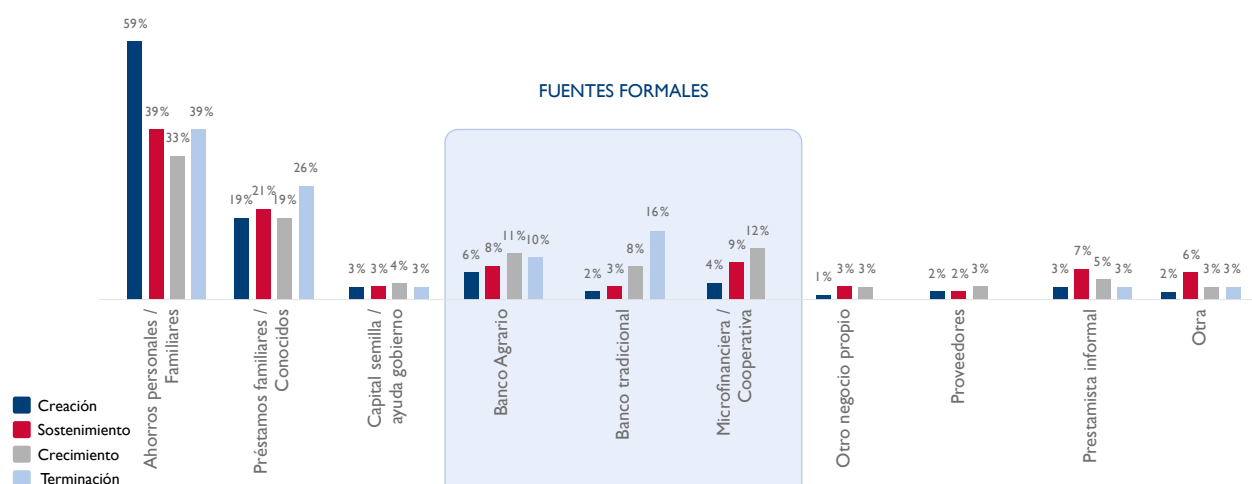
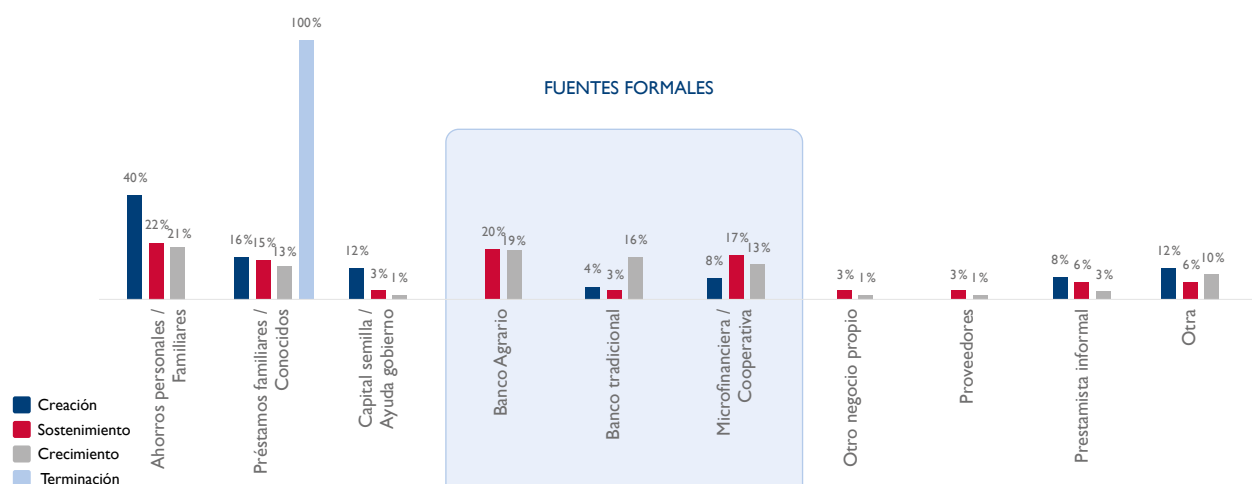


Figura 21. Uso de préstamos para inversión en capital por etapa de desarrollo del negocio



e. Razones y motivaciones de uso de servicios financieros formales e informales

Los hallazgos muestran que, tanto para el uso de fuentes de financiación informales como formales, existen diferentes motivaciones por parte de los microempresarios. En el caso de los préstamos formales para necesidades de capital de trabajo e inversión en capital, los principales factores motivadores son la facilidad de aprobación (35%, 43%, respectivamente), la capacidad de cumplir con los requisitos (32%, 33%) y la rapidez en el desembolso (25%, 41%) (ver Figuras 22 y 23).

Por otro lado, en el caso de los préstamos informales destinados a capital de trabajo e inversión en capital, las motivaciones principales son la confianza (43%, 29%), los costos bajos (30%, 30%), la menor cantidad de trámites (19%, 20%), y rapidez en el desembolso (15%, 15%) (ver Figuras 24 y 25).

La confianza juega un papel fundamental en la elección de fuentes de financiación informales, ya que los microempresarios temen no poder cumplir con las obligaciones y tienen miedo de que el banco se quede con su negocio. En contraste, los prestamistas informales

suelen generar confianza y ofrecer mecanismos más flexibles para el pago de las obligaciones, a pesar de que en algunos casos, estos mismos mecanismos puedan ser más inseguros.

Estos resultados indican que existen barreras conductuales y de confianza que llevan a los microempresarios a optar por fuentes de financiación informales en lugar de opciones más formales. Este resultado no es exclusivo de los microempresarios o pequeños productores rurales del país. En el estudio *Small Firm Diaries* se encontró que los empresarios tampoco usaban con tanta frecuencia alternativas de financiación

formal porque “no lo necesitaban” a pesar de tener planes y deseos de realizar inversiones productivas para hacer crecer sus negocios, y lograr su aspiración de mantener su negocio estable. Es importante abordar estas barreras y fomentar una mayor confianza en las instituciones financieras formales, brindando información clara sobre los requisitos y beneficios de los préstamos formales. Asimismo, se deben implementar medidas para mejorar la agilidad y eficiencia en los procesos de aprobación y desembolso de los préstamos formales, de modo que sean más atractivos y accesibles para los microempresarios.

Figura 22. Razones de uso de préstamos formales para capital de trabajo

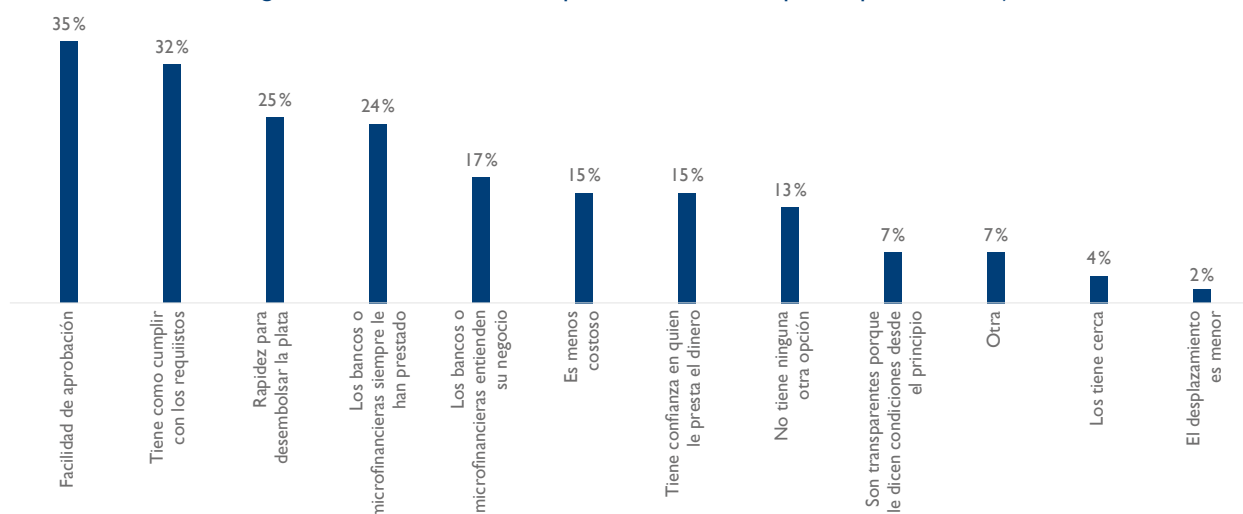


Figura 23. Razones de uso de préstamos formales para inversión en capital

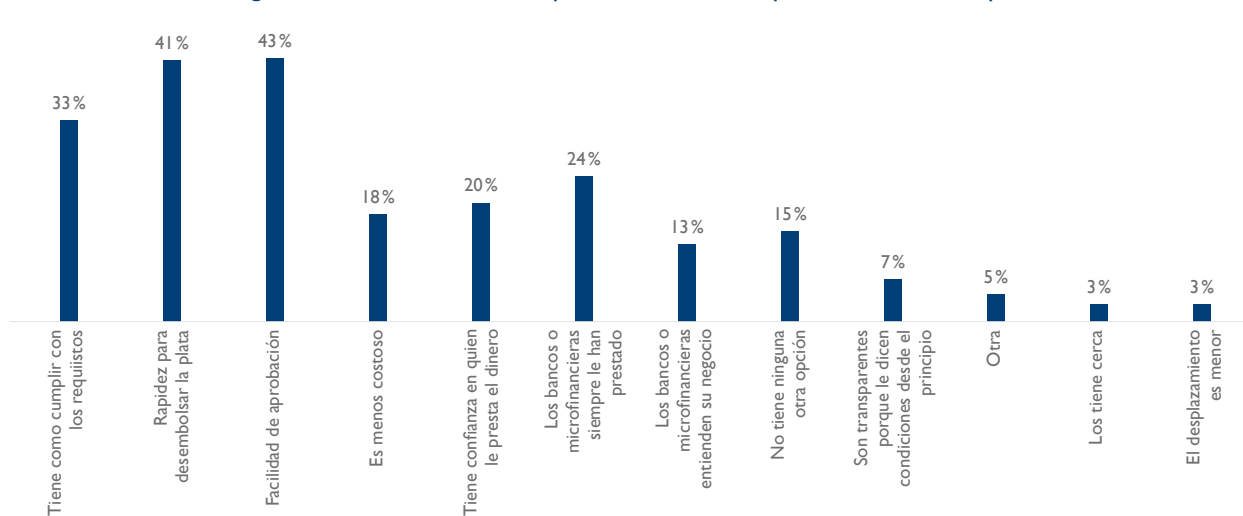


Figura 24. Razones de uso de préstamos informales para capital de trabajo

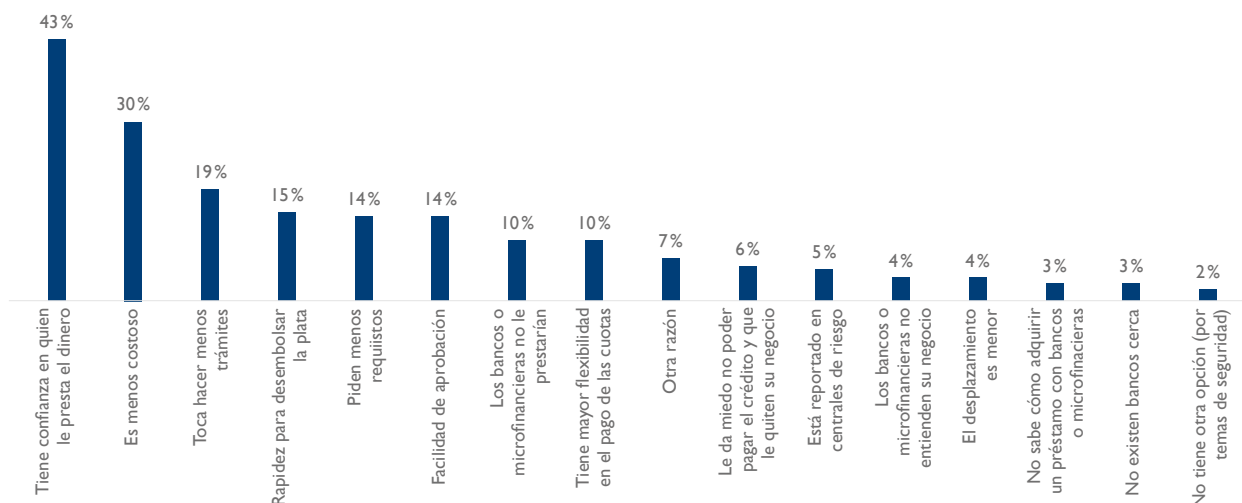
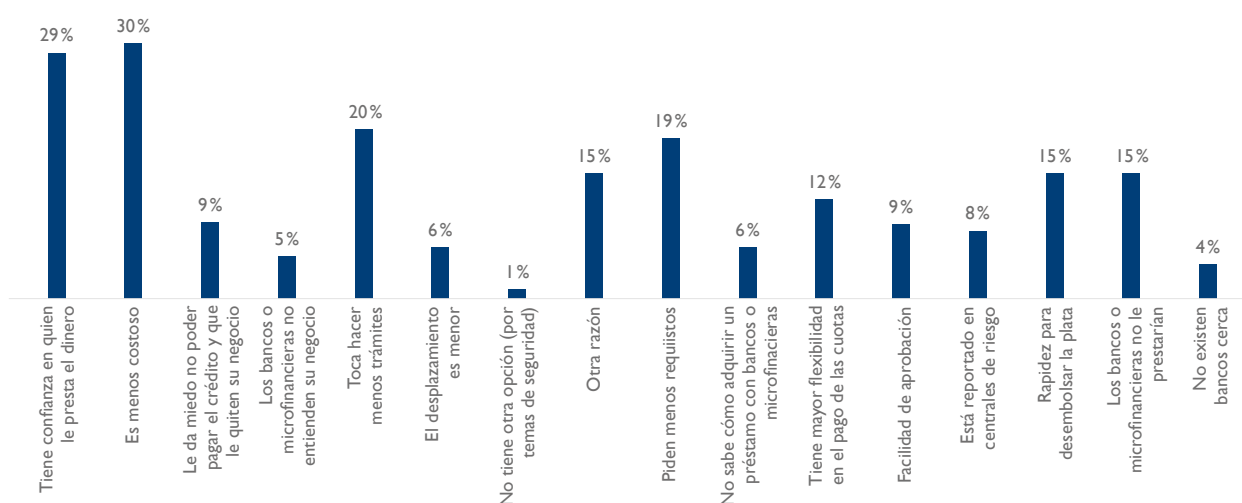


Figura 25. Razones de uso de préstamos informales para inversión en capital



f. Necesidades de financiación para distintos grupos de microempresarios de poblaciones marginadas

El análisis de inclusión financiera para grupos marginados revela que la tendencia general de requerir financiamiento para capital de trabajo se mantiene para todos los grupos, pero hay diferencias en cuanto al uso de fuentes de financiación formales e informales, así como en la disponibilidad y acceso a servicios financieros (ver Figuras 26, 27 y 28).

En el caso de necesidades de financiación, los empresarios pertenecientes a grupos de población afro e indígena son quienes más requieren capital de trabajo y reportan menos haber experimentado necesidades de inversión en capital. Mientras que las mujeres y jóvenes expresan con más frecuencia haber tenido necesidades de inversión en capital: 4% exclusivamente para inversiones de este tipo; y 10% y 14% tanto capital de trabajo como para inversiones en capital, para mujeres y jóvenes respectivamente (ver Figura 26).

En cuanto a la fuente de financiación para capital de trabajo, la Figura 27A presenta las fuentes de manera agregada, en donde se observa que un porcentaje significativo de indígenas y empresarios de otras etnias recurren a préstamos formales (26% en cada caso), mientras que las mujeres, jóvenes y población afro lo hacen en menor medida (19%, 16% y 15%, respectivamente). Las Figuras 27B y 27C presentan el uso de préstamos para capital de trabajo según la fuente (formal e informal) de manera más detallada. Se encuentra entonces que las mujeres usan ahorros personales y familiares (43%), préstamos de familiares o conocidos (19%), otros prestamistas informales (8%) dentro de las categorías de préstamos informales; y también reportan préstamos de microfinancieras y cooperativas (9%), del Banco Agrario (6%) y otros bancos tradicionales (4%). En el caso de los jóvenes, se observa que suelen acudir a fuentes similares a las de las mujeres, pero usan prestamistas informales como gota a gota en menor proporción, así como microfinancieras y cooperativas. Para contrarrestar, acuden más a ahorros y préstamos de familiares y conocidos. Esto puede estar relacionado con la falta de historial crediticio y la dificultad para acceder a préstamos formales debido a su edad y situación laboral.

Por su parte, la población afrodescendiente muestra un comportamiento similar en cuanto al uso de fuentes informales para financiar actividades de capital de trabajo, pero usa con más frecuencia préstamos del Banco Agrario como fuente formal. De la población indígena destaca el uso de microfinancieras para financiar sus necesidades de capital de trabajo.

Las Figuras 28A, 28B y 28C presentan la distribución de uso de fuentes de financiación para responder a necesidades de inversión en capital, de manera agregada (Figura 28A) y detallando fuentes informales (Figura 28B) y formales (Figura 28C). En este caso, se observa un uso significativamente mayor de fuentes formales, para todos los grupos de población, excepto para los microempresarios afrocolombianos, quienes solo acceden a este tipo de fuente en el 12% de los casos. En

contraste, las mujeres, jóvenes, indígenas y microempresarios de otras etnias usan este tipo de fuente en el 36%, 31%, 36% y 44%, respectivamente.

Para las fuentes informales, el uso de ahorros personales y familiares sigue siendo predominante para todos los grupos estudiados, pero significativamente menos que en el caso del capital de trabajo. Esta fuente se sustituye por prestamistas informales como gota a gota y por fuentes formales de financiación. Los jóvenes siguen accediendo a préstamos de familiares y conocidos con una alta frecuencia.

Se evidencia un alto uso de microfinancieras y cooperativas por parte de las mujeres (19%), indígenas (27%) y otras etnias (16%), así como del Banco Agrario por parte de la población identificada en otras etnias (25%). La población afro no reporta haber recibido ningún préstamo por parte del Banco Agrario.

En general, se evidencia un contraste importante en cuanto al uso y acceso a servicios financieros entre los microempresarios de grupos marginados. Los resultados resaltan la necesidad de promover la inclusión financiera y el acceso equitativo a servicios financieros para estos grupos étnicos poblacionales, así como de desarrollar productos y servicios financieros adaptados a sus necesidades y realidades específicas.

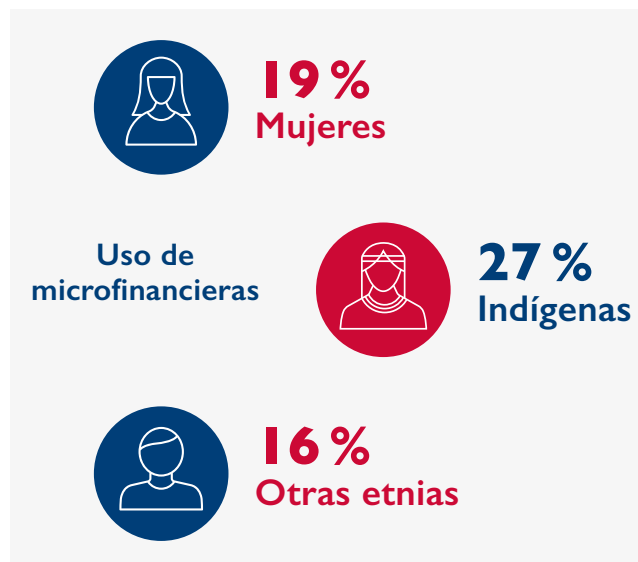


Figura 26. Necesidades de financiación para grupos marginados

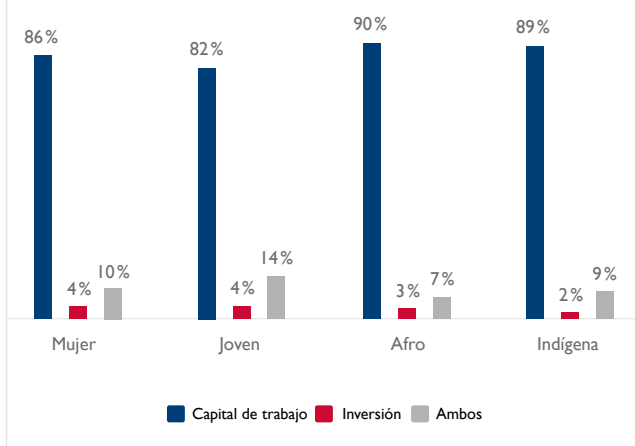


Figura 27A. Uso de préstamos formales e informales para capital de trabajo para grupos marginados

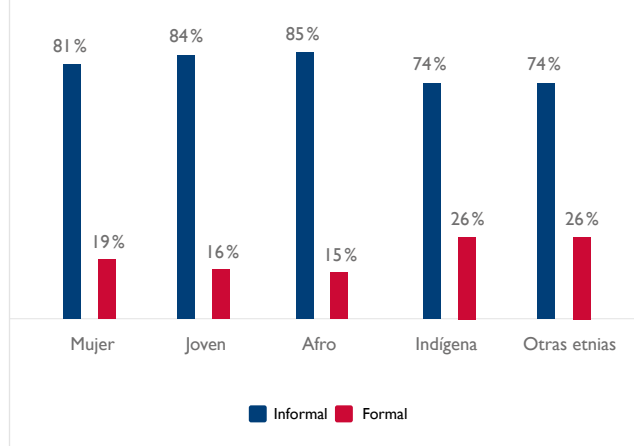


Figura 27B. Uso de préstamos informales para capital de trabajo para grupos marginados

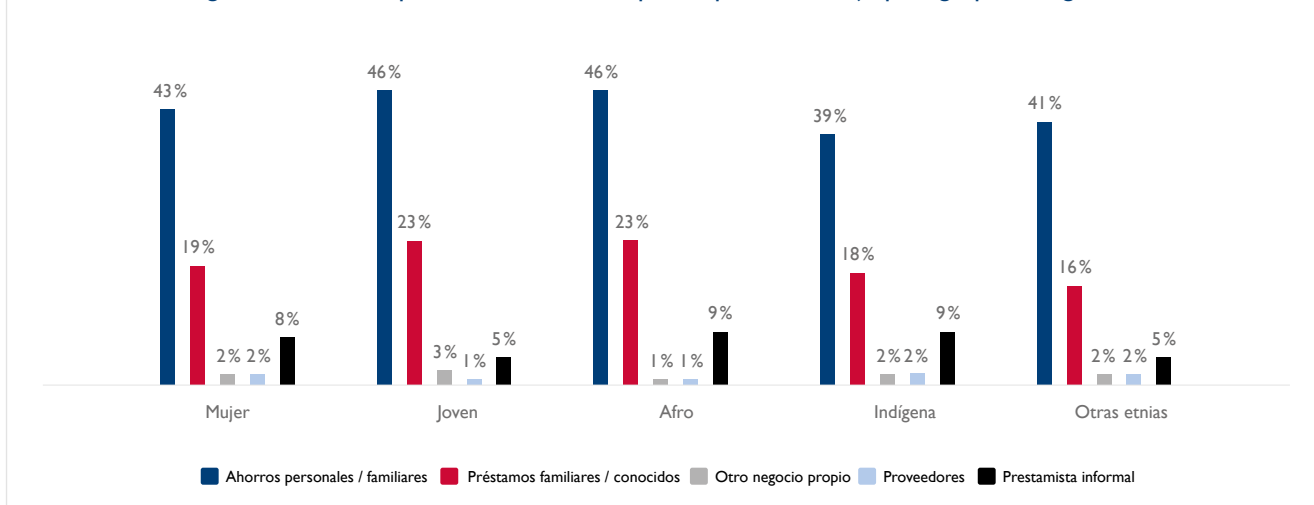


Figura 27C. Uso de préstamos formales para capital de trabajo para grupos marginados

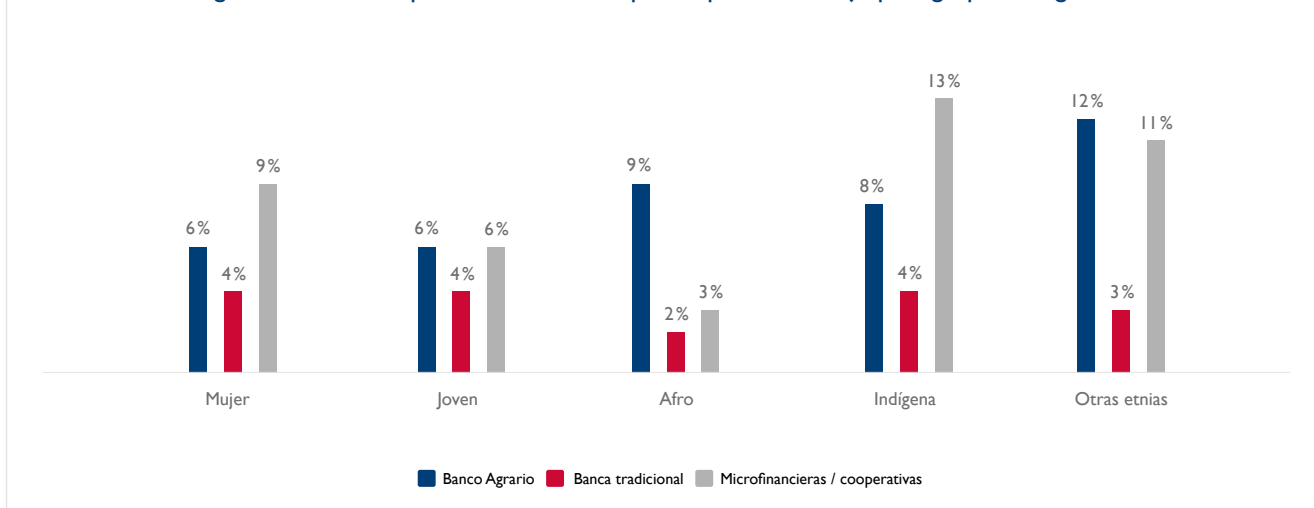


Figura 28A. Uso de préstamos formales e informales para inversión en capital para grupos marginados

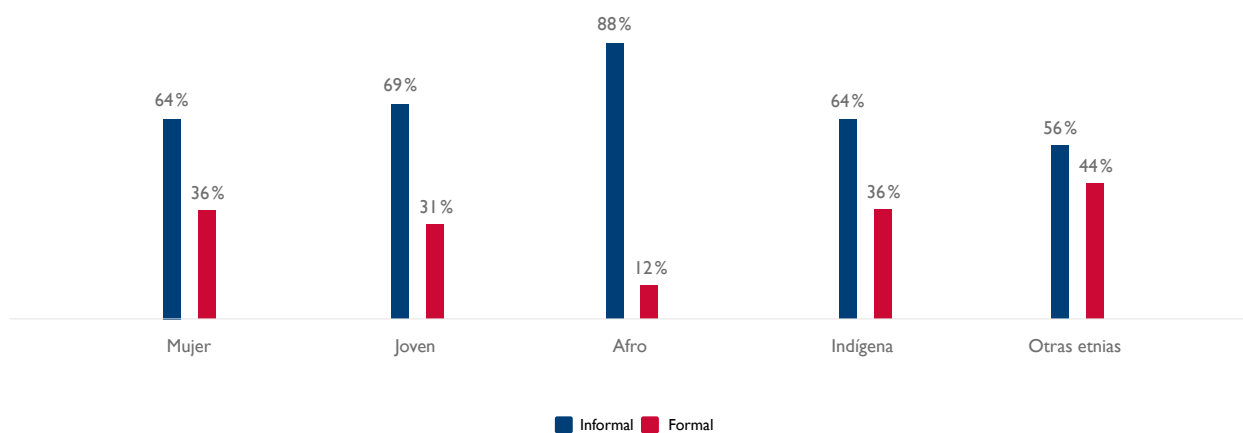


Figura 28B. Uso de préstamos informales para inversión en capital para grupos marginados

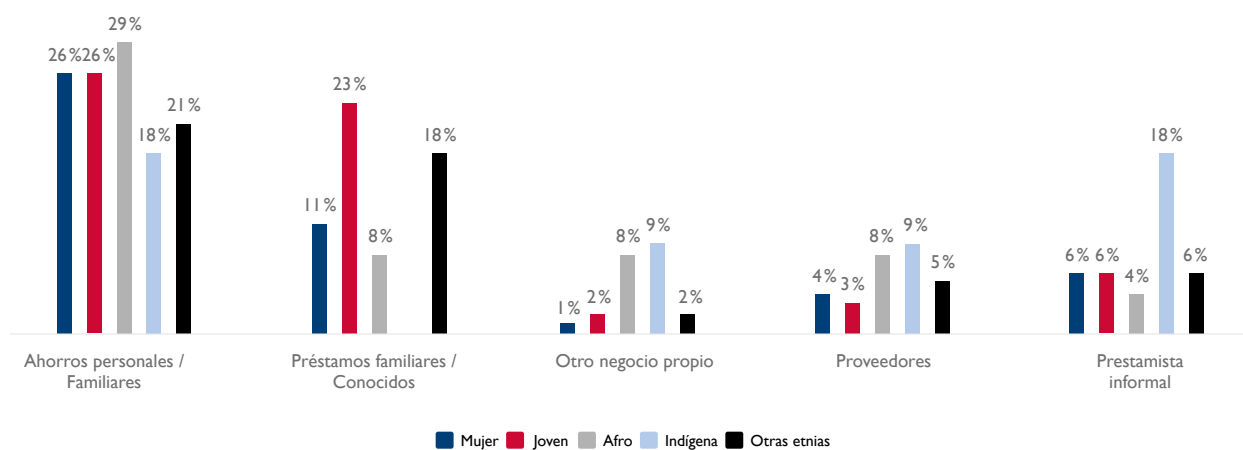
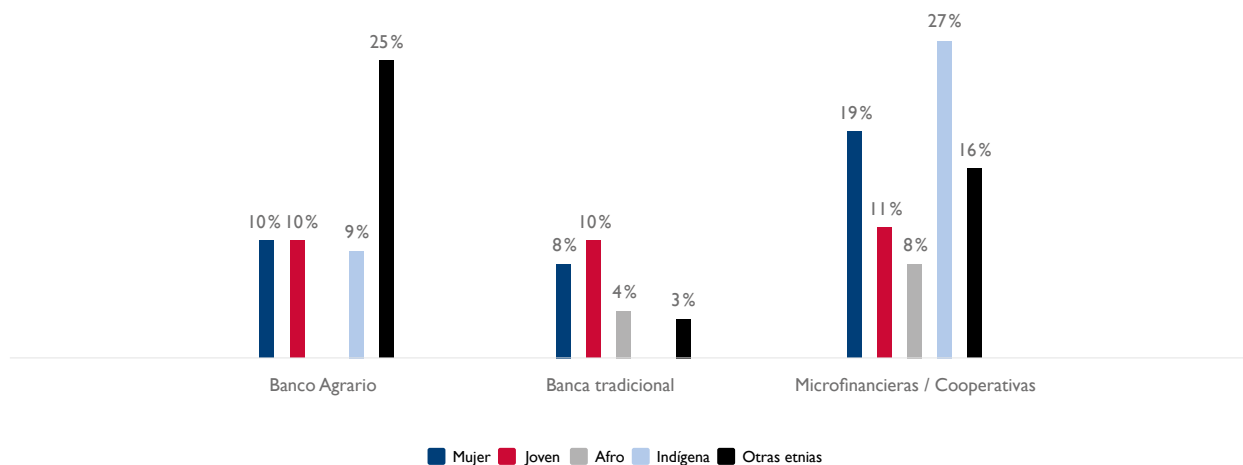


Figura 28C. Uso de préstamos formales para inversión en capital para grupos marginados



g. Brecha y barreras de acceso a servicios financieros

La brecha en el acceso a servicios financieros puede evaluarse de diversas maneras. El estudio adoptó un enfoque que considera los siguientes aspectos: i. Microempresarios que tuvieron necesidades de inversión o capital de trabajo, pero no pudieron satisfacerlas debido a la falta de financiación; ii. Aquellos que requirieron fondos para capital de trabajo o inversión en capital y pudieron cubrir sus necesidades a través de fuentes informales únicamente; iii. Personas que solicitaron un préstamo formal en el último año y no lo obtuvieron; iv. Individuos que han experimentado dificultades en la obtención de financiación en algún momento, lo que nos permite medir una brecha de acceso más generalizada; y v. Aquellos que se autoexcluyen del sistema financiero, definido como quienes desean realizar inversiones, pero no lo hacen por razones distintas a falta de financiamiento, como falta de tiempo, de información o no sentirse listos para solicitar un préstamo. Estas definiciones se basan en los conceptos utilizados en el estudio de Cano, Cuadros-Sierra y Estrada (2017), los cuales definen la inclusión financiera como la capacidad de acceder a productos y servicios financieros, utilizarlos de manera efectiva y garantizar su calidad.¹³ El análisis de la brecha en el acceso a servicios financieros revela que existe una considerable falta de financiamiento para los microempresarios en los corredores PDET. Las cifras presentadas muestran diferentes dimensiones de la brecha, destacando la dificultad de acceder a fuentes formales de financiamiento.

En primer lugar, se observa que el 76% de los microempresarios ha tenido la necesidad de realizar inversiones en su negocio (Figura 29), pero el 89% no

ha podido hacerlo debido a la falta de financiamiento (Figura 30). Esto representa una brecha de acceso del 68% ($76\% \cdot 89\%$) en términos de microempresarios que no pueden acceder a servicios de financiamiento.

En segundo lugar, al considerar todas las necesidades de financiamiento, ya sea para capital de trabajo o inversión en capital, solo el 20% de los microempresarios ha tenido acceso a una fuente de financiamiento formal. Esto revela una brecha de acceso del 80% en términos de microempresarios que han tenido necesidades de financiamiento.

En tercer lugar, al analizar los préstamos formales solicitados en el último año, se encuentra que el 81% de los microempresarios que los solicitaron obtuvieron el préstamo. Esto indica una brecha de acceso a financiamiento formal en el último año del 19%, medida como la proporción de microempresarios que solicitaron un préstamo formal, pero fueron rechazados. Es importante mencionar, que el rechazo es solo sobre el 33% de microempresarios que solicitaron un préstamo formal durante el año previo a la encuesta. Este resultado también es consistente con los hallazgos del estudio *Small Firm Diaries*, en el que, a pesar de tener necesidades de inversión, los empresarios presentan una aversión a solicitar préstamos formales para financiar sus inversiones.



Manicurista. San José del Guaviare, Guaviare

¹³ Esto se contempla en el estudio de Carlos G. Cano, Paola Cuadros-Sierra y Dairo Estrada (2017), como parte de la Iniciativa de Finanzas Rurales de USAID en Colombia en el marco del programa Paz y Región de la Universidad de Ibagué. El estudio usa información de una encuesta de inclusión financiera que se llevó a cabo en el departamento del Tolima. De hecho, se usaron algunas de las preguntas que se realizaron en el estudio del Tolima para construir la encuesta de este RMA.

Cuarto, al considerar la proporción de microempresarios que nunca o solo algunas veces ha obtenido financiamiento cuando lo han necesitado, se encuentra que el 57% de los microempresarios en los corredores PDET carece de acceso a cualquier fuente de financiamiento.

Finalmente, el estudio desarrolló un indicador de autoexclusión que identifica aquellos microempresarios que deseaban realizar inversiones productivas, pero no pudieron hacerlo por razones distintas a falta de financiamiento. Es decir, se exploró otras razones para no acceder a préstamos como, por ejemplo, no sentirse preparados, falta de tiempo o falta de conocimiento. Con esta definición, se encontró que el 10% de los microempresarios encuestados se autoexcluye del sistema, y no puede hacer las inversiones que quisiera debido a la autoexclusión.

El estudio explora las razones por las cuales algunos microempresarios no solicitan préstamos a fuentes formales, como la aversión al endeudamiento (39%), la percepción de no necesitarlo (31%) y barreras relacionadas con el cumplimiento de requisitos (16%) (ver Figura 31). Estos hallazgos subrayan la importancia de desarrollar estrategias para atraer la atención de los empresarios, información más clara acerca de las condiciones de los préstamos, que respondan a las necesidades y realidades de los microempresarios.

El estudio también revela que el miedo es una de las principales barreras para acceder al sistema financiero formal por parte de los microempresarios y pequeños productores en los municipios PDET. El 48% de los encuestados manifestó temor al pedir un préstamo debido a la preocupación de no poder pagarlo, mientras que el 35% indicó que simplemente no les gusta endeudarse (ver Figura 32). Estas cifras demuestran la importancia de abordar los aspectos emocionales y psicológicos relacionados con el endeudamiento y la percepción de riesgo y definen, en este estudio, las barreras conductuales de acceso a préstamos formales. Además, se encontró que el 4% de los microempresarios temen que se les rechace la solicitud de préstamo,

lo que indica una falta de confianza en el proceso de solicitud y aprobación. Otro 5% mencionó tener otras alternativas de financiamiento, lo que podría indicar la preferencia por fuentes informales o recursos propios. El 5% también manifestó el temor de perder su negocio, lo que puede estar relacionado con la percepción de riesgo y las preocupaciones sobre la capacidad de pago, dada la dinámica de sus negocios. El estudio también revela que el 2% de los microempresarios tiene otras razones o ha tenido una mala experiencia en el pasado, lo que refuerza la importancia de considerar el historial crediticio y las experiencias previas en el acceso a préstamos formales.

Figura 29. Deseo y acceso a financiación

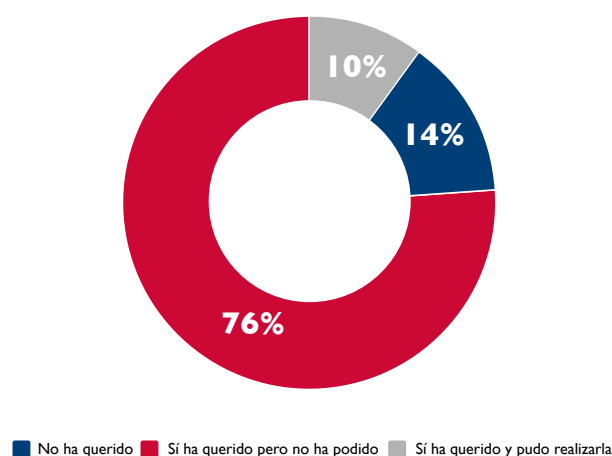


Figura 30. ¿Por qué no ha podido realizar la inversión que necesita?

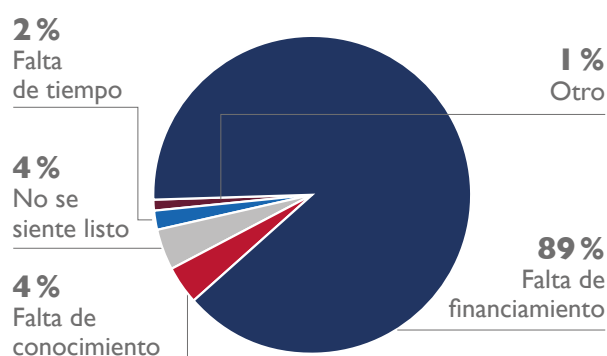


Figura 31. Razones por las que NO solicitó un préstamo formal

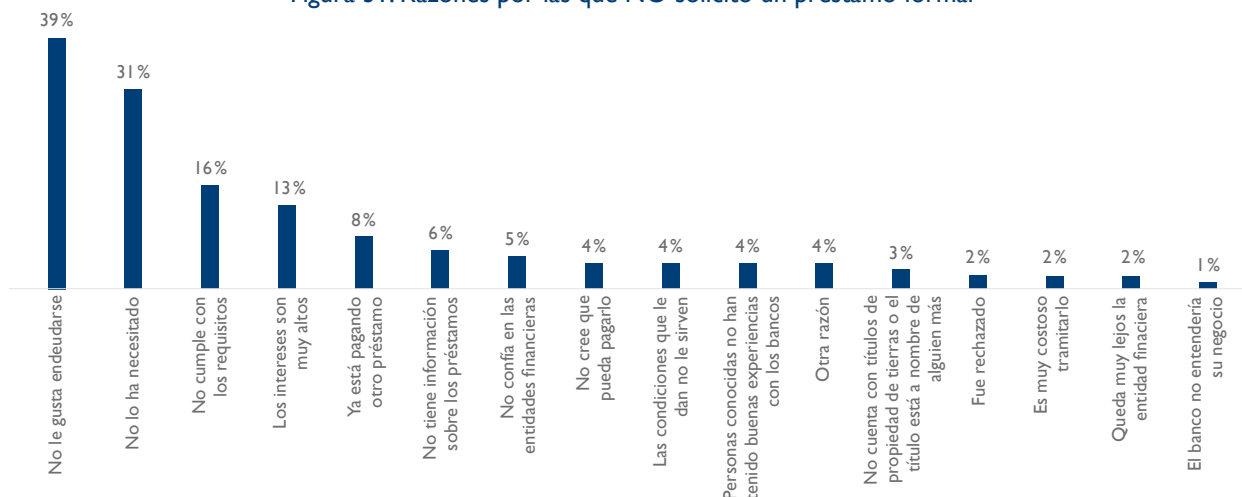
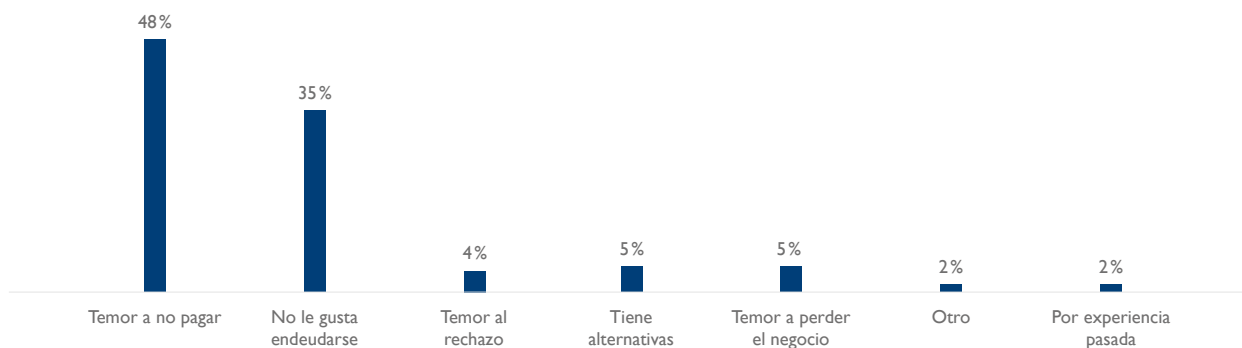


Figura 32. Aversión a préstamos formales



En resumen, además de las barreras estructurales, como los requisitos, las altas tasas de interés y la falta de garantías, el estudio destaca las barreras conductuales, como el miedo al endeudamiento y la falta de confianza en el proceso. Estos hallazgos subrayan la necesidad de desarrollar estrategias que aborden tanto las barreras estructurales como las conductuales para fomentar el acceso a servicios financieros formales por parte de los microempresarios y pequeños productores en los municipios PDET. Esto puede incluir campañas de información de las condiciones de los préstamos, mayor transparencia en los procesos de solicitud y aprobación de préstamos, y la creación

de productos financieros adaptados a las necesidades y realidades de esta población.

Las barreras estructurales mencionadas incluyen los altos requisitos, la falta de propiedad o título de tierras, las cuotas e intereses elevados y la posibilidad de ser reportado en una central de riesgo. Además, en un entorno rural, la incertidumbre del entorno dificulta comprometerse o comenzar los pagos tan pronto se desembolsa el préstamo.

“Es difícil arriesgarse a solicitar un crédito porque en los negocios a menudo no se sabe hacia dónde se dirigen”.

Por otro lado, los jóvenes tienen una historia crediticia insuficiente para solicitar préstamos. Por lo tanto, se podría decir que la mayoría de los préstamos formales no se adaptan a las necesidades de la dinámica de producción y las condiciones socioeconómicas de la población en los corredores estudiados.

“... los pequeños casi no acceden a créditos porque los requisitos son difíciles de cumplir, porque no quieren someterse a una hipoteca, por el miedo al endeudamiento, porque les da miedo que el banco termine tramitando las fincas por esas amargas experiencias acá en el territorio. Es mucho más fácil acceder a créditos para los medianos y grandes porque tienen como respaldo la obligación.”

La Figura 33 muestra las palabras más frecuentes encontradas en las discusiones de los grupos focales, donde se confirma que la principal barrera para acceder a financiamiento productivo es de naturaleza conductual: **el miedo**. A esto le siguen las barreras estructurales relacionadas con los requisitos y los montos de las cuotas a los que deben hacer frente.

Figura 33. Nube de palabras con percepciones hacia préstamos formales



4. Conclusiones

Los resultados cuantitativos y cualitativos brindan una perspectiva más amplia sobre el acceso y uso de servicios financieros por parte de los microempresarios, en particular, el acceso a préstamos.

Se encontró que la cadena de valor de alimentos es una de las más importantes en las regiones estudiadas, abarcando actividades y negocios en los sectores primario, secundario y terciario; incluyendo sectores económicos como agricultura, comercio, servicios y manufactura. Al igual que el estudio realizado por USAID en 2022 sobre cadenas productivas, se evidenció la importancia del café, el plátano y la pesca en estas regiones. El turismo también fue identificado como una cadena productiva con alto potencial para mejorar la diversificación económica y la sostenibilidad en las regiones, aunque se encontró que su desarrollo aún es incipiente, con tan solo un 1% de los microempresarios encuestados involucrados en esta cadena.

Al igual que en el estudio *Small Firm Diaries*, la mayoría de los microempresarios reportan necesidades de liquidez para la compra de insumos y materias primas, y en menor medida, necesidades de adquisición de activos productivos. Esto se observa en todas las etapas del negocio y posiciones en la cadena de valor. Sin embargo, los negocios en etapa de crecimiento y aquellos dedicados a actividades secundarias muestran una mayor necesidad de inversión en capital, lo que indica su búsqueda de recursos para expandir y mejorar su productividad.

Los microempresarios recurren a fuentes informales de financiación, como el ahorro propio y préstamos de familiares, para satisfacer las necesidades de capital de trabajo. Sin embargo, cuando se trata de necesidades de inversión en capital, se observa un mayor uso de fuentes formales, como el Banco Agrario, microfinancieras, cooperativas y bancos tradicionales. Además, los microempresarios utilizan recursos de otras actividades productivas y los ingresos generados por estas

actividades para respaldar tanto sus negocios principales como los gastos del hogar.

Aunque los ahorros personales y los préstamos de familiares siguen siendo las fuentes de financiación más utilizadas en general, se observa una tendencia hacia el uso de fuentes formales de financiación para realizar inversiones en capital, especialmente en sectores primarios y en negocios en etapa de crecimiento. Esto resalta la importancia de considerar las características y necesidades específicas de cada negocio al seleccionar las fuentes de financiación adecuadas.

En general, se evidencia un contraste importante en cuanto al uso y acceso a servicios financieros entre los microempresarios de grupos marginados. Los resultados resaltan la necesidad de promover la inclusión financiera y el acceso equitativo a servicios financieros para estos grupos, así como de desarrollar productos y servicios financieros adaptados a sus necesidades y realidades específicas.

Las barreras de acceso identificadas se pueden clasificar en dos categorías: estructurales y conductuales. En el primer caso, la tenencia de tierras amplía las posibilidades de acceso a financiación, mientras que la falta de títulos de tierras es una de las barreras más importantes pero difíciles de mitigar. Por otro lado, las barreras estructurales incluyen la poca flexibilidad en los términos, los altos costos percibidos y la demora en el proceso de estudio, aprobación y desembolso de los préstamos formales. Estas barreras podrían mitigarse mediante el diseño de préstamos más flexibles y adaptados a la dinámica empresarial de los negocios. También se encontró que muchas de estas condiciones de préstamos se contrarrestan a través de las condiciones de los préstamos informales, que ofrecen mayor agilidad y menos requisitos, permitiendo que los microempresarios satisfagan sus necesidades de financiación.

En términos de barreras conductuales y autoexclusión, el miedo predominó entre los microempresarios a la

hora de considerar los créditos formales. Cuantificar este hallazgo es crucial, ya que esta barrera difiere de las razones comúnmente discutidas para mejorar el acceso a servicios financieros formales. Por lo tanto, es importante pensar en estrategias que reduzcan el costo mental de ingresar a este tipo de mercado, como el uso de herramientas conductuales y de comunicación que generen confianza, y resalten los beneficios del uso de fuentes formales de financiación.

También es importante tener en cuenta que las fuentes informales de financiación generan dependencia entre los microempresarios, lo que dificulta salir de ese ciclo. Es relevante destacar que, aunque menos del 2% de la muestra total ha utilizado el “gota a gota”, este porcentaje aumenta significativamente en las comunidades indígenas, convirtiéndose en uno de los medios de financiación más comunes en este segmento de la población, utilizándolo con la misma frecuencia que los ahorros personales o familiares. Esta situación también se presenta en los micronegocios urbanos relacionados con actividades comerciales.



Pesca y venta de cocos. Tumbaco, Nariño



Finalmente, uno de los aspectos negativos mencionados repetidamente por los encuestados es que la mayoría de los préstamos formales no se adaptan a las necesidades de la población ni a las dinámicas de producción en los corredores estudiados. De hecho, una de las barreras de acceso más relevantes para los jóvenes es la falta de historial crediticio para poder acceder a préstamos formales, lo que demuestra la necesidad de tener en cuenta el entorno y la población objetivo al establecer los requisitos que los microempresarios deben cumplir para obtener un préstamo formal.

A partir de los resultados encontrados en el estudio, se identificaron tres características ideales para que una entidad financiera pueda acercarse más a este tipo de población:



1. Empatía: La fuente de financiación debe ajustarse a las condiciones y necesidades de cada estructura productiva o negocio, teniendo en cuenta la etapa de desarrollo en la que se encuentre.



2. Corresponsabilidad: La entidad financiera debe acompañar al microempresario en el uso de la fuente de financiación, fomentando el crecimiento y desarrollo de su negocio.



3. Confianza: Es fundamental que se cumplan los términos y condiciones acordados, incluyendo plazos, cuotas, intereses, condonaciones y el uso adecuado de los fondos. Esto generará seguridad tanto para las entidades financieras como para los microempresarios.

5. Oportunidades de mercado

Con el objetivo de generar valor a través de la provisión de servicios financieros, es fundamental que haya una mayor alineación entre la oferta de los prestadores formales con las necesidades reales de la población. En este sentido, resulta crucial tener en cuenta que la mayoría de los microempresarios en las regiones de influencia de la Actividad Finanzas para la Equidad pertenecen al sector agrícola y al sector primario, donde los ingresos son altamente volátiles, lo cual requiere préstamos con condiciones de pago más flexibles. Asimismo, se identificó una necesidad de financiación especial para la adquisición de insumos o capital de trabajo, la cual está relacionada con la volatilidad en los ingresos de los negocios. De hecho, entre las características que los microempresarios valoran más para acceder al sistema financiero formal se encuentran la flexibilidad en los pagos y la capacidad

de ajustarlos a las condiciones de producción. Como se presentó en la Figura 13, un poco más del 80% de las necesidades de financiación están relacionadas con el capital de trabajo, y los microempresarios prefieren recurrir a préstamos informales para cubrir estos gastos, ya que implican menos trámites y se desembolsan de manera más ágil.

Estas consideraciones, sumadas al deseo expresado por los microempresarios de reducir la carga de trámites y requisitos, aumentar la tasa de aprobación de créditos y acelerar los desembolsos, señalan claramente las características que debería tener un producto financiero atractivo para esta población. De hecho, como se puede observar en la Figura 34, la mayoría de los microempresarios considera que obtener períodos de gracia en los préstamos sería una característica muy atractiva. Por otro lado, tener cuotas bajas (aunque se extienda el número de cuotas), obtener

el préstamo de manera rápida, contar con claridad o transparencia en las condiciones de los préstamos, agilizar el proceso de solicitud, ofrecer acompañamiento y/o productos complementarios fueron las principales características seleccionadas por los microempresarios, que los motivarían a superar la barrera de acceso y adentrarse en el sistema financiero formal. Además, al preguntarles sobre el tipo de garantía que podrían ofrecer a una entidad financiera, el 37% mencionó el historial crediticio, compartir las ganancias del negocio (15%), tener un codeudor o un diario financiero (12% cada uno de ellos), ver Figura 35.

Como se mencionó en la sección de conclusiones, las barreras estructurales no son las únicas que representan un reto a la hora de reducir las brechas de acceso a financiamiento por parte de esta población de microempresarios. Las barreras conductuales, como el miedo y la poca confianza en el proceso son muy importantes para cerrar brechas. Por lo que es necesario pensar en acciones que mitiguen ambos tipos de barreras.

En primer lugar, para reducir las barreras estructurales se propone específicamente:

1. Innovar en el desarrollo de productos financieros, de tal manera que sean más la medida de las necesidades de los microempresarios, diferenciando entre necesidades de capital de trabajo e inversión en capital.
2. Promover una mayor comprensión de los productos financieros existentes y sus términos, y bancarización.
3. Promover el uso de tecnología y herramientas digitales, como puerta de entrada al sistema financiero formal.
4. Mejorar la información de las dinámicas de los negocios y de las tipologías de microempresarios y productores.

Segundo, para reducir los sesgos conductuales de los microempresarios y pequeños productores en los municipios PDET se propone:

1. Promover campañas de comunicación y socialización sobre productos y servicios que mitiguen las barreras conductuales, como el miedo.
2. Mejorar la información sobre los productos y líneas de crédito existentes y acordes a las necesidades de los empresarios.
3. Diseñar campañas de información en donde haya mayor claridad y transparencia en las condiciones de los productos, asegurándose de que los microempresarios rurales comprenden las diferencias en las condiciones y en el uso de los productos.
4. Llevar a cabo estrategias de inclusión financiera para grupos específicos que resalten la importancia del acceso equitativo para distintos grupos de población. En particular, para jóvenes, población afro e indígenas, que son quienes sufren mayores dificultades en el acceso.
5. Usar redes sociales y otros conceptos de la economía conductual para promover el uso responsable de los préstamos.

Los productos de crédito existentes no consideran estos aspectos emocionales, lo que brinda oportunidades para la innovación, especialmente para el diseño de estrategias que reduzcan el temor al endeudamiento, promoviendo un comportamiento y una cultura saludable de pago, a través de un mayor apoyo y acompañamiento por parte de las entidades financieras.

Finalmente, es importante destacar que existen desafíos fundamentales en términos de bancarización, dado que el uso de efectivo dentro de la población estudianta es predominante. Incluso, las entidades financieras presentes en estas regiones consideran que, además de ofrecer nuevos productos y explorar formas de mejorar la inclusión financiera, es necesario fomentar

la digitalización de servicios financieros, aumentar la formalización de los negocios y mejorar la educación financiera. Estos son aspectos fundamentales que sientan las bases para el desarrollo de una relación más sólida entre los microempresarios y las instituciones financieras formales.

Figura 34. Preferencia por préstamos

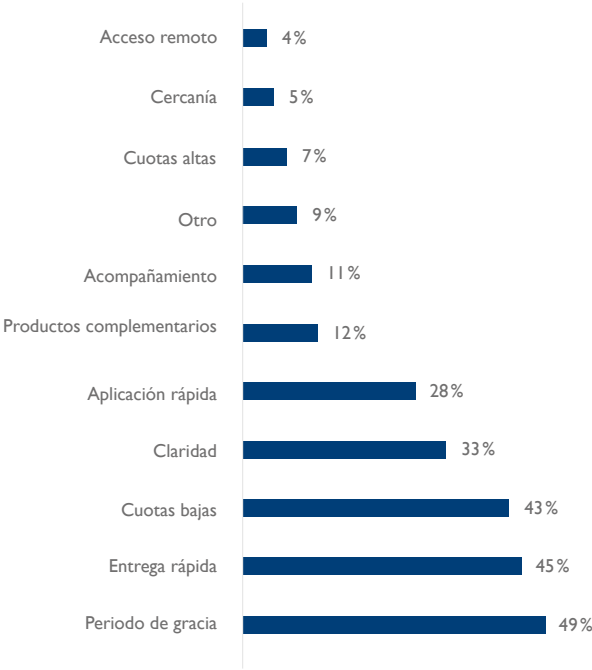
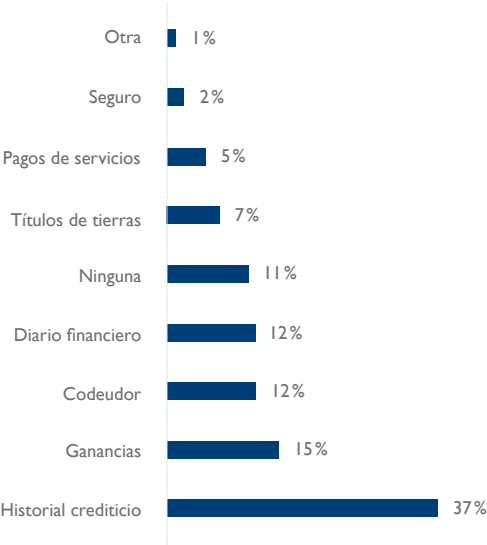
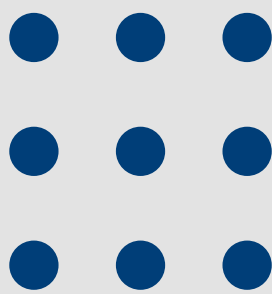


Figura 35. Preferencia por garantías

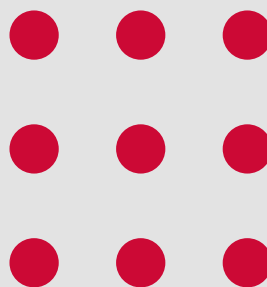




Actividad

Finanzas para la Equidad

Trabajamos por la
inclusión financiera



USAID

DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Estudio de Mercado Rural

Estudio de Mercado Rural
para cinco corredores económicos PDET.