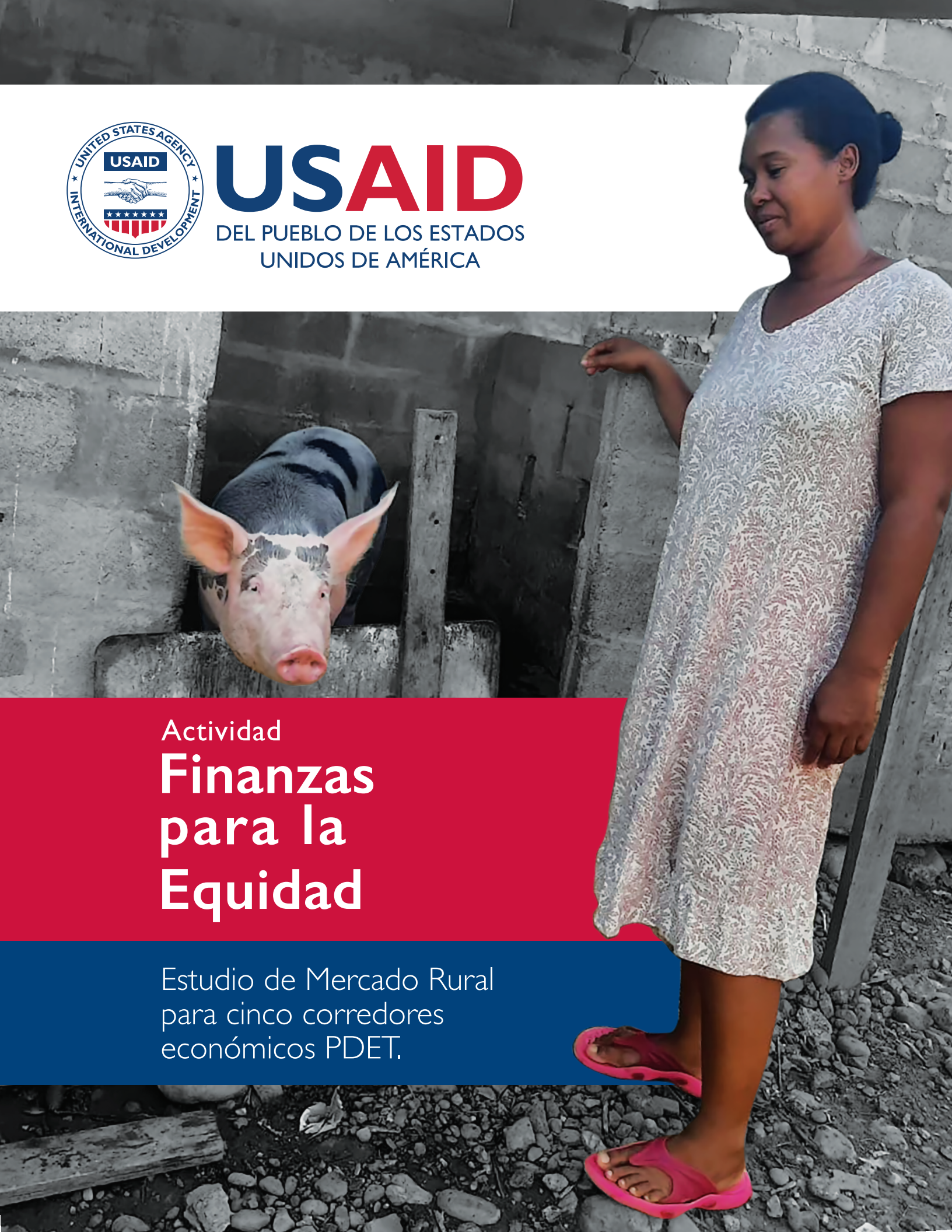
USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA



Actividad

Finanzas para la Equidad

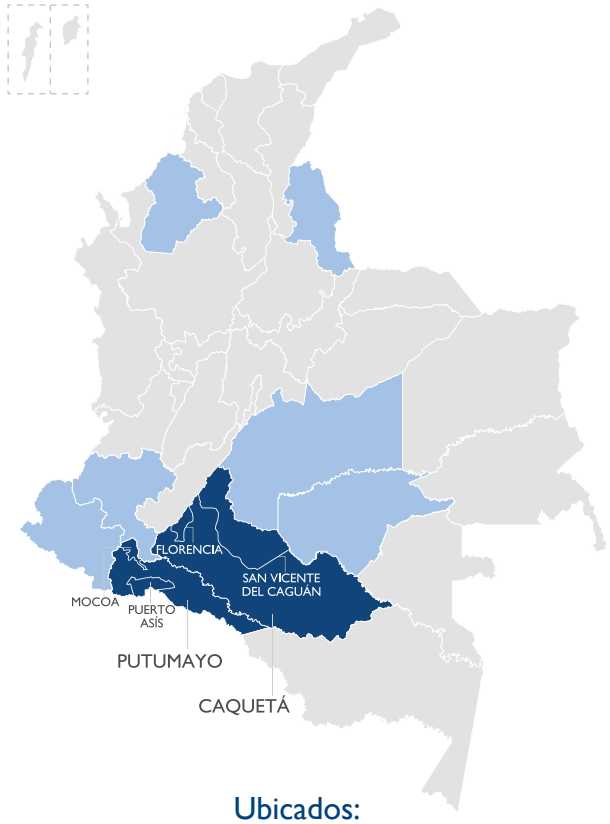
Estudio de Mercado Rural para cinco corredores económicos PDET.

USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

RESUMEN EJECUTIVO

ESTUDIO DE MERCADO RURAL, CORREDOR CAQUETÁ Y PUTUMAYO

Encuesta realizada a 363 micronegocios y pequeños productores campesinos de los municipios de Florencia, San Vicente del Caguán, Mocoa y Puerto Asís.



Ubicados:

- 60% de los negocios se encuentran en áreas urbanas.
- 31% en zonas rurales.
- 8% en áreas rurales dispersas.

65% de los encuestados son mujeres y 35% hombres.

30% son jóvenes entre 18 y 35 años, 46% se identifica como mestizo, 8% de otras etnias, 7% pertenece a población indígena y 3% son afrodescendientes.

En este corredor, las actividades agropecuarias representan solo el 14% de los negocios en la muestra. La mayoría están en actividades de manufactura y otros (36%), comercio (34%) y servicios (14%). La distribución por posición en la cadena de valor es del 17% en actividades primarias, 24% en actividades de transformación y el 59% en actividades terciarias. Finalmente, 13% de los negocios se considera en etapa de iniciación, el 66% en etapa de sostenimiento, el 19% en etapa de crecimiento y solo el 2% en etapa de terminación.

Necesidades de financiación y oferta de productos de financiación:

Para financiar el **inicio** de los negocios, 85% de microempresarios utilizó fuentes informales, dentro de las que se destaca:

- **62%** Ahorros propios o de familiares
- **9%** Préstamos de familiares o conocidos

15% inició su negocio utilizando fuentes formales como:

- **5%** Banca tradicional
- **4%** Banco Agrario
- **7%** inició su negocio utilizando fuentes formales como microfinancieras.

Una vez superada la etapa de inicio, el 74% tuvo necesidades de financiación para su negocio: 69% para capital de trabajo, 9% para inversión en capital, y 22% para ambas.

Las cifras de micronegocios con necesidades de inversión en capital fueron las mayores observadas en comparación con los otros cuatro corredores estudiados (Catatumbo; Bajo Cauca y Sur de Córdoba; Nariño y Cauca; Meta y Guaviare).

Así como en el resto de corredores, las principales fuentes de financiación usadas fueron informales, pero para este corredor, la incidencia para financiar formalmente capital de trabajo fue de 31%, 11 puntos más que el promedio nacional (Figura 1). Además, para inversiones en capital, las fuentes de financiación formal ascendieron al 43%, acercándose más al promedio de los cinco corredores (Figura 2). En este corredor, la formalidad financiera está jalonada por San Vicente del Caguán y Mocoa, en donde se evidencia un mayor uso de servicios financieros formales.

En cuanto a la oferta de servicios financieros en la región, existe una buena participación de bancos tradicionales y microfinancieras; así como de cooperativas y compañías de financiamiento: UTRAHUILCA, Cooperativa de Caficultores, Coasmedas, Coomeva, Avanza, Coofisam, Cootep, Coolac, Coacep, Confíe, entre otras. Esto es consistente con lo que se observa sobre el mayor acceso a fuentes formales, comparado con el resto de corredores.

Figura 1.
Fuentes de financiación para capital de trabajo

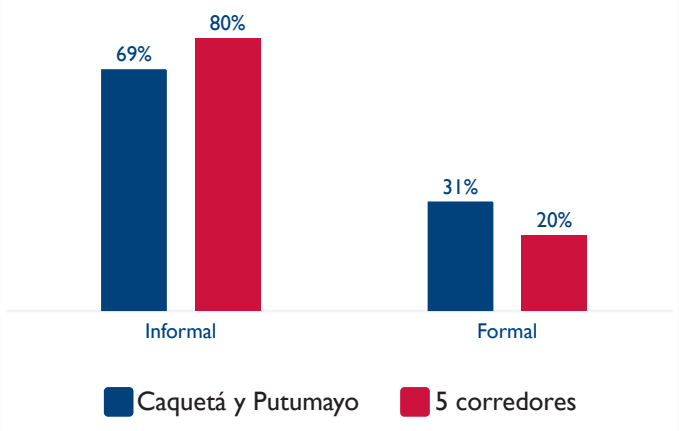
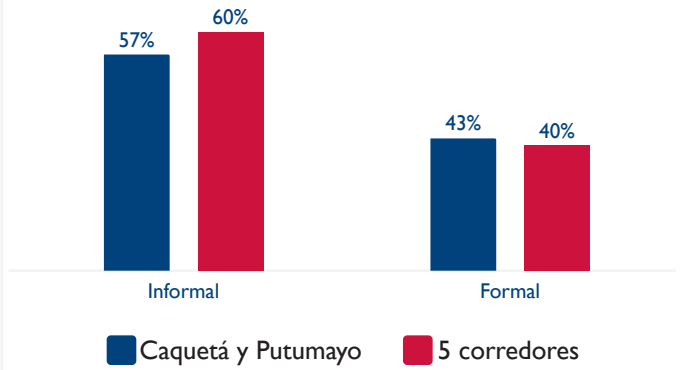


Figura 2.
Fuentes de financiación para inversión en capital



El acceso a otros servicios financieros formales es reducido en esta región. Tan solo 34% de los microempresarios tiene una cuenta bancaria para su negocio, y de éstos, el 47% la comparte con la de uso personal. Menos del 3% del total de la muestra tiene un seguro, y el 41% de todos los microempresarios ahorra: 57% en efectivo, 18% lo deposita en un banco y el 7% utiliza billeteras digitales. En este corredor, el efectivo es el mayor medio de pago de clientes y para proveedores; pero el 7% usa billeteras electrónicas, el 7% recibe pagos por transferencias y el 22% para a sus proveedores por transferencia electrónica.

Razones y motivaciones para usar servicios financieros formales e informales

A pesar de que se siguen usando fuentes formales e informales, la búsqueda de financiamiento a través de mecanismos formales es más común comparado con los otros cuatro corredores. Aquellos microempresarios que **han tenido experiencia con fuentes formales** para financiar capital de trabajo en este corredor respondieron que cumplen con los requisitos (60%), facilidad en la aprobación (48%), rapidez en desembolso del dinero (42%), la percepción de que los bancos y microfinancieras siempre le han prestado (41%) y entienden los negocios (30%) son las principales motivaciones para acceder a ellas.

El 35% respondió no haber solicitado préstamo formal porque los intereses y comisiones son altos, el 34% porque no lo necesita o porque no le gusta endeudarse. Al explorar la **aversión al endeudamiento formal,** el 53% de los microempresarios reitera que no le gusta endeudarse, mientras que el 23% tiene temor a no poder pagar y 4% teme perder el negocio. Este comportamiento es distinto al de los demás microempresarios del estudio, quienes reflejan en el miedo una de las principales razones por las que se abstienen de incluso solicitar préstamos formales.

Mientras tanto los microempresarios expresan que las motivaciones para **acceder a fuentes informales** para capital de trabajo son: 64% tiene como cumplir con los requisitos, 48% la facilidad de aprobación, 42% rapidez en el desembolso.

¿Qué pasa con la población de microempresarios marginados en Caquetá y Putumayo?

En este corredor, los grupos marginados tuvieron necesidades para financiar actividades de c**apital de trabajo en más del 75%** de los casos, **necesidades de inversión en cerca del 10%** de los casos, y de **ambas en el 21%** de los casos. A pesar de que las fuentes usadas son principalmente informales, algunos microempresarios como personas indígenas y de otras etnias usaron en mayor proporción las fuentes formales.

Brecha de acceso a financiación

Las cifras a continuación muestran mediciones de brechas significativamente menores que en el resto de los corredores; sin embargo, **una proporción considerable de micronegocios aún no logra obtener el financiamiento que desea para sus negocios:**

Usando distintas medidas de la brecha de acceso a financiación se encontró:

En 2022, el 36% de los microempresarios solicitó un préstamo formal, y de ellos el 95% lo recibió, lo que implica una brecha de acceso muy pequeña del 5% en ese período.

67% de los microempresarios no ha podido realizar inversiones en su negocio debido a la falta de financiamiento

74% de los microempresarios ha tenido una necesidad de financiamiento alguna vez y solo el 29% de ellos ha tenido acceso a fuentes formales, lo que implica una brecha de acceso formal del 71%.

55% de los microempresarios nunca o solo algunas veces ha podido conseguir cualquier tipo de financiación para sus necesidades en este corredor.

13% de los microempresarios se autoexcluye del sistema financiero formal, porque no busca financiamiento a pesar de necesitarlo, por falta de tiempo, falta de información y no sentirse listos.

¿Qué soluciones se pueden ofrecer para cerrar la brecha de acceso a financiamiento formal?

A pesar de que la falta de acceso a financiamiento formal no es tan grande como en el resto del país, aún hay una proporción considerable de microempresarios que están excluidos del sistema financiero formal. Por lo tanto, es importante identificar las características de los préstamos formales y que estos sean atractivos para los microempresarios en esta región. Dentro de las necesidades que se identifican están: 42% quiere tener un período de gracia acorde a las características de los negocios, 27% esperaría cuotas bajas, aunque esto implique un mayor número de cuotas y el 12% preferiría un menor número de cuotas, aunque estas sean más altas.

Estas preferencias de las condiciones de los préstamos varían dependiendo de la actividad productiva y la posición en la cadena de valor.

A diferencia de los demás corredores, **el temor no parece ser una barrera de acceso a servicios financieros formales** en esta región; y la brecha de acceso es menor que en otros corredores. Sin embargo, **existe una demanda de servicios financieros no satisfecha, que representa una oportunidad para los proveedores de servicios financieros formales** en esta región.

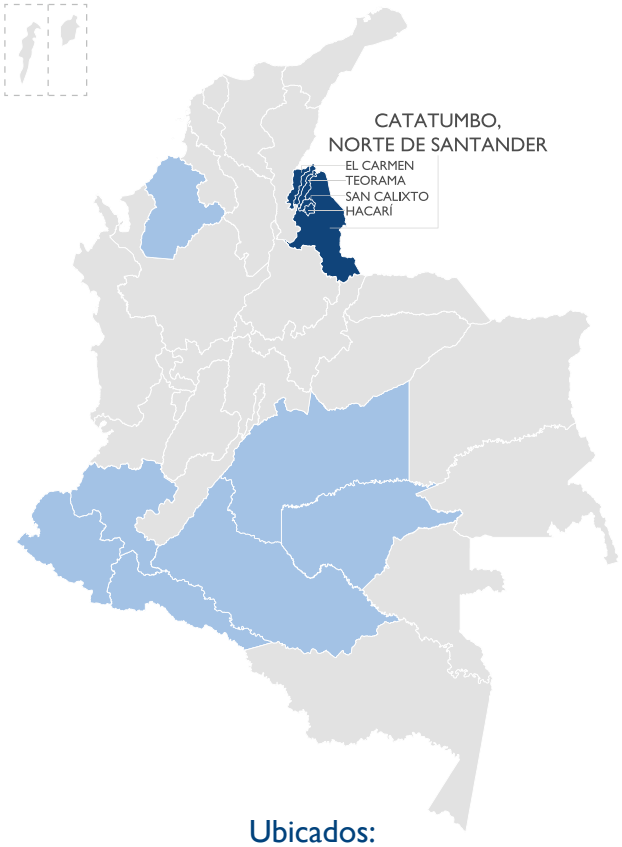
Finalmente, la baja tasa de solicitud de préstamos y la alta tasa de aceptación de estos indican la existencia de una barrera de entrada por parte de los micronegocios, siendo pocos los que deciden entrar al sistema. Pero una vez deciden solicitar un préstamo formal, casi todos están listos para recibir el financiamiento. En este caso, las barreras parecen ser más objetivas, lo que facilita crear una estrategia para reducir la brecha. Por ejemplo, se puede trabajar con prestadores de servicios financieros formales para ofrecer productos innovadores, incluso existentes, con estrategias que capturen el interés de microempresarios y campañas que aumenten la confianza en el sistema, dado que, en gran medida, ya cumplen con requisitos de acceso.

USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

RESUMEN EJECUTIVO

ESTUDIO DE MERCADO RURAL, CORREDOR CATATUMBO

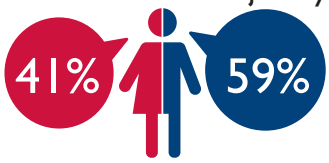
Encuesta realizada a 346 micronegocios y pequeños productores campesinos ubicados en los municipios de El Carmen, Hacarí, Teorama y San Calixto.



Ubicados:

- 43% de los negocios se encuentran en áreas urbanas.
- 52% en áreas rurales dispersas.
- 5% en zonas rurales.

41% de los encuestados fueron mujeres y 59% hombres.



30% de los propietarios de los negocios son jóvenes entre 18 y 35 años, 28% se identifica como blanco, el 48% con otro grupo étnico, menos del 1% se identifica como población afro, mestizo o mulato y el 24% no sabe.

Las actividades agropecuarias representan el 54% de los negocios encuestados en el corredor, de los cuales está el cultivo de café, cacao, plátano, ganado, la cría de aves de corral y cerdo. Además, el comercio representa el 21%, servicios el 10% y manufactura y otros el 15%. La distribución por posición en la cadena de valor es del 44% para negocios de producción de materia prima, el 22% en actividades de transformación y el 35% a actividades terciarias. Finalmente, el 9% de los negocios se considera en etapa de iniciación, el 67% en etapa de sostenimiento, el 24% en etapa de crecimiento y menos del 1% en etapa de terminación.

Necesidades de financiación y oferta de productos de financiación:

Para financiar el **inicio** de los negocios, 74% de microempresarios utilizó fuentes informales, dentro de las que se destaca:

- **52%** Ahorros propios o de familiares
- **5%** Préstamos de familiares o conocidos

26% inició su negocio utilizando fuentes formales como:

- **1%** Banca tradicional
- **17%** Banco Agrario
- **7%** Inició su negocio utilizando fuentes formales como microfinancieras

Una vez superada la etapa de inicio, y dependiendo de las necesidades del negocio, 83% de los microempresarios manifestó haber tenido necesidades de financiación en etapas posteriores, y de ellos, el 68% requirió financiar capital de trabajo, el 4% requirió dinero para inversiones de capital, y el 28% requirió para ambos tipos de necesidades.

El 79% de las necesidades de capital de trabajo se financian con fuentes informales y el 21% con fuentes formales (Figura 1). Pero cuando los negocios en este corredor requieren mayor financiación para inversión en capital, 51% recurre a fuentes formales (Figura 2).

Figura 1.
Fuentes de financiación para capital de trabajo

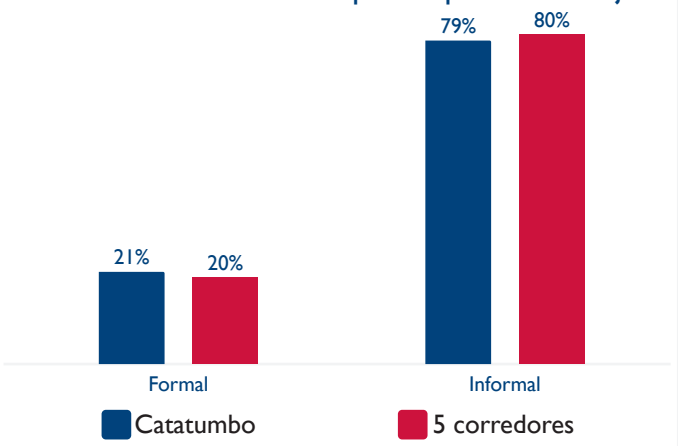
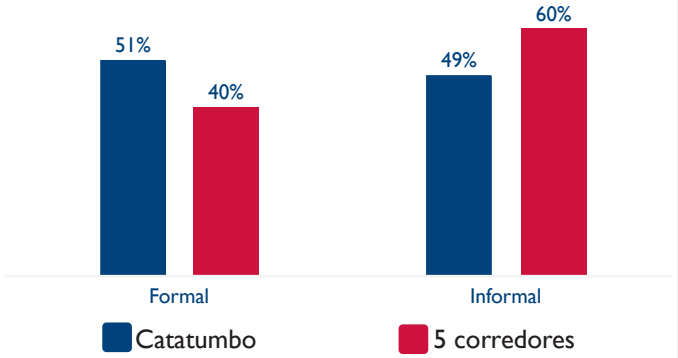


Figura 2.
Fuentes de financiación para inversión en capital



Estos resultados reflejan que las fuentes informales son ampliamente utilizadas para el inicio de los negocios o para cubrir necesidades de capital de trabajo en el corredor del Catatumbo; pero cuando las necesidades son de inversiones en capital, acuden más frecuentemente a las fuentes formales.

En cuanto a las entidades financieras disponibles en el corredor, se encuentra una escasa oferta de microfinancieras y bancos tradicionales, lo cual es un factor importante en el predominio del uso de fuentes informales. Se observa una oferta limitada de bancos comerciales; sin embargo, se reconoce la presencia del Banco Agrario, de la microfinanciera Bancamía; algunas cooperativas y otras compañías de financiamiento como Crediservir, Cooimprogua, Coopintegrarte, Crezcamos y Agropesanc.

El acceso a otros servicios financieros también es limitado. Solo el 28% de los encuestados tiene una cuenta bancaria para su negocio, y un poco menos del 9% afirma tener un seguro. Solo el 23% de los microempresarios ahorra, y 52% guarda su dinero en efectivo. Solo el 8% de la población encuestada ahorra en el banco y 5% utiliza billeteras digitales. En cuanto a medios de pago, 97% tiene como uso el efectivo, mientras que las transferencias bancarias y pagos por celular representan entre el 2% y 8%.

Razones y motivaciones para usar servicios financieros formales e informales

La falta de oferta de productos de financiamiento no es la única barrera que se encuentra en el estudio. Existen distintas **motivaciones para recurrir a fuentes informales de financiación,** dentro de las que predomina: menor costo (32%), creencia que los formales no les prestarían (32%), menos trámites y requisitos (20%), confianza en la persona que presta (17%), y rapidez en el desembolso (15%).

Pese a la baja cobertura de prestamistas formales, **los microempresarios que reportan haber acudido a financiamiento formal** por:

Por otra parte, el 34% respondió no haber solicitado préstamo formal porque no les gusta endeudarse, el 24% ya está pagando otro préstamo, el 22% dice que no lo necesita, el 19% menciona razones relacionadas con intereses y comisiones. Al explorar dicha aversión al endeudamiento formal, el 68% de los microempresarios expresaron temor debido a no poder pagarlo y enfrentar las consecuencias negativas para su negocio. Esta preocupación refleja el miedo a tener cuotas inmanejables, terminar pagando el doble de lo prestado y otros posibles problemas asociados.

Mientras tanto los microempresarios expresan que las motivaciones para **acceder a fuentes informales** para capital de trabajo son: 64% tiene como cumplir con los requisitos, 48% la facilidad de aprobación, 42% rapidez en el desembolso.

¿Qué pasa con la población de microempresarios marginados en Caquetá y Putumayo?

Solo 76% de mujeres, 69% de jóvenes y 65% de grupos étnicos han tenido necesidades para **financiar actividades de capital de trabajo.** Para cubrir necesidades de capital de trabajo, más del **80% se financia a través de fuentes informales** y solo el 5% de las mujeres y el 7% de los jóvenes reportó haber usado préstamos del Banco Agrario. **Se registra una proporción muy reducida de estos grupos con necesidades de inversión en capital.** En el caso de las necesidades de inversión en capital, todos los grupos marginados en el corredor del Catatumbo **utilizaron fuentes informales de financiación.**

Brecha de acceso a financiación

Usando distintas medidas de la brecha de acceso a financiación se encontró:

En 2022, el 40% de los microempresarios solicitó un préstamo formal, y de ellos el 57% lo recibió, lo que implica una brecha de acceso al financiamiento formal del 43% en ese período.

83% de los microempresarios no ha podido realizar inversiones en su negocio, debido a la falta de financiamiento.

83% de los microempresarios ha tenido una necesidad de financiamiento alguna vez y solo el 20% de ellos ha tenido acceso a fuentes formales, lo que implica una brecha de acceso formal del 80%.

59% de los microempresarios nunca o solo algunas veces ha podido conseguir cualquier tipo de financiación para sus necesidades en este corredor.

6% de los microempresarios se autoexcluye del sistema financiero formal, porque no busca financiamiento a pesar de necesitarlo, por falta de tiempo, falta de información y no sentirse listos.

¿Qué soluciones se pueden ofrecer para cerrar la brecha de acceso a financiamiento formal?

Para tratar de solucionar la brecha en acceso, el 60% de los microempresarios le gustaría acceder a un producto financiero que le dé un período de gracia, mientras que el 50% considera que la rapidez en la entrega del préstamo es fundamental. 49% considera que sería mejor tener cuotas más bajas a pesar de extender el número de cuotas porque les permitiría manejar mejor sus flujos de efectivo. 40% desea contar con información más transparente en las condiciones y términos de los préstamos, mientras que el 26% menciona la agilidad en la aplicación como una ventaja en los préstamos.

Es necesario pensar en estrategias para mitigar el miedo al financiamiento formal. No poder cumplir con los pagos y perder los negocios son barreras que no se solucionan solamente con un mayor número de productos o entidades. Es importante trabajar con los prestadores de servicios financieros para mejorar la confianza de los microempresarios y otros factores motivadores para aquellos que no han tenido experiencia con entidades formales.

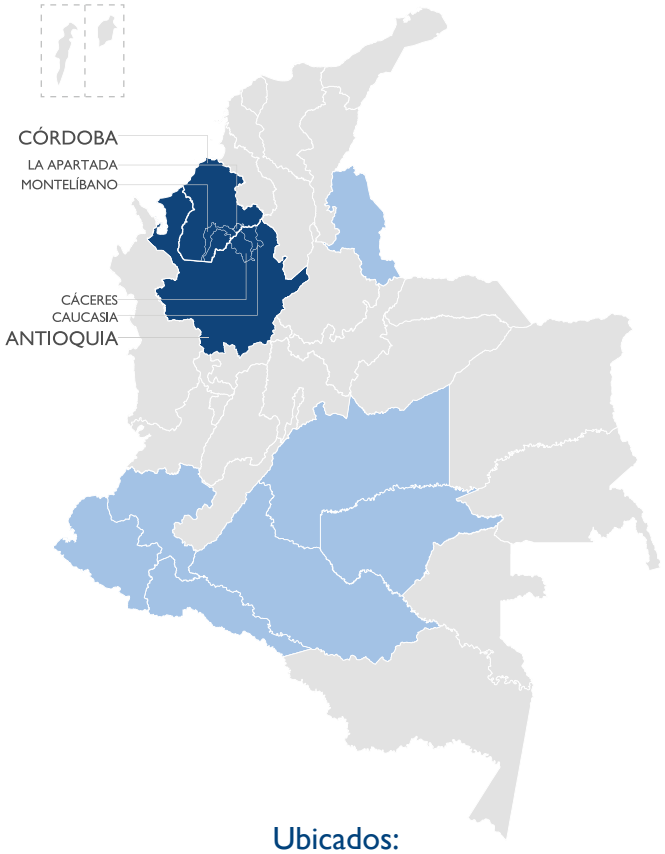
El estudio evidencia la existencia de una brecha significativa en el acceso a la financiación formal en comparación con las fuentes informales para los microempresarios de la región, agravada especialmente en los grupos poblacionales más marginales. Esta brecha representa tanto desafíos como oportunidades para los prestadores de servicios financieros formales.

USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

RESUMEN EJECUTIVO

ESTUDIO DE MERCADO RURAL, CORREDOR BAJO CAUCA Y SUR DE CÓRDOBA

Encuesta realizada a 363 micronegocios y pequeños productores agropecuarios ubicados en los municipios de Cáceres, La Apartada, Montelíbano y Caucasia.



Ubicados:

- **38.6%** de los negocios se encuentran en el casco urbano.
- **42.7%** en áreas rurales dispersas.
- **18.8%** en zonas rurales.

62% de los encuestados fueron mujeres y 38% hombres.

18% de los propietarios de los negocios son jóvenes entre 18 y 35 años, 22% se identifica como indígena y en la misma proporción a una etnia mestiza, 6% se identifica como afrodescendiente, menos del 1% es mulato u otro grupo étnico y el 47% no sabe.

La presencia de población indígena es significativamente mayor en este corredor que en el resto del país.

Las actividades agropecuarias representan el 60% de los negocios encuestados en el corredor, de los cuales está el cultivo de plátano, cacao, maíz, café, ganado, cría de animales y pesca. El comercio representa el 18%, manufactura y otros el 12%, y servicios el 10%. La distribución por posición en la cadena de valor es del 60% en actividades primarias, 10% en actividades de transformación y el 30% en actividades terciarias. Finalmente, observamos que 17% de los negocios se considera en una etapa de iniciación, el 70% en etapa de sostenibilidad, el 10% en etapa de crecimiento y solo el 2% en etapa de terminación.

Necesidades de financiación y oferta de productos de financiación:

Para financiar el inicio de los negocios, 90% de los microempresarios utilizó fuentes informales, dentro de las que se destaca:

59% Ahorros propios o de familiares

13% Fondos de capital semilla o ayudas gubernamentales

10% inició su negocio utilizando fuentes formales como:

4% Banco Agrario

2% Banca tradicional

3% Microfinancieras

1% Cooperativas

Una vez superada la etapa de inicio y, dependiendo de las necesidades del negocio, el 74% de los microempresarios en este corredor experimentó necesidades de financiación en etapas posteriores: el 92% requirió para capital de trabajo, el 3% para inversiones de capital, y el 5% para ambos. **El 76% de las necesidades de capital de trabajo se financian con fuentes informales** y el 24% con fuentes formales (Figura 1) y, cuando los negocios en este corredor requieren **mayor financiación para inversión en capital, el uso de fuentes formales es de 30%,** siendo las fuentes informales las de mayor predominancia (Figura 2).

Figura 1.
Fuentes de financiación para capital de trabajo

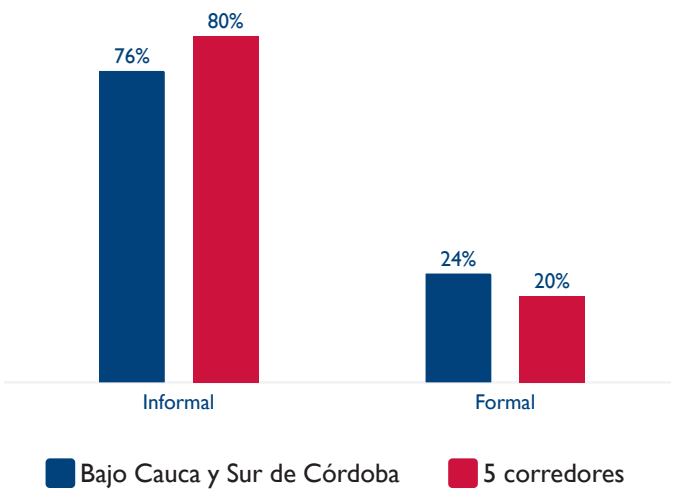
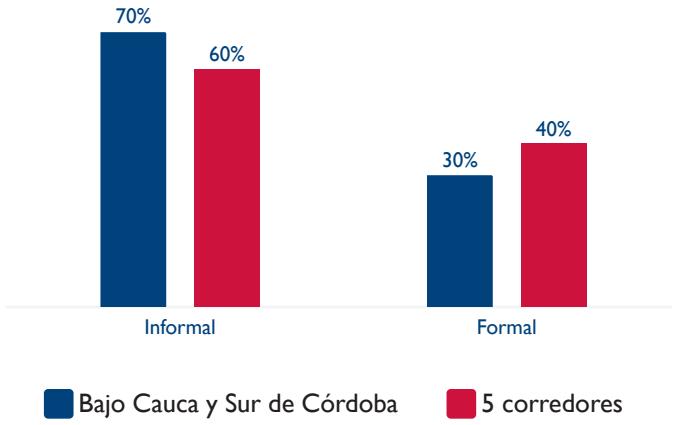


Figura 2.
Fuentes de financiación para inversión en capital



En cuanto a las entidades financieras disponibles en el corredor, **se encuentra una amplia oferta de sucursales de bancos tradicionales** como Bancolombia, Banco Popular, Davivienda, BBVA, Banco de Bogotá, Serfinanza, Banco Santander e Itaú. También el Banco Agrario está presente en la región, así como entidades microfinancieras como Banco de la Mujer, Bancamía, Banco Mundo Mujer y Fondo de la Mujer. También hay presencia de diversas cooperativas y organizaciones de financiamiento como Cootramed, Coopetraban, Cooperativa Financiera de Antioquia CFA, Cooperativa Confiar, Corporación Interactuar, etc. **A pesar de la amplia oferta de prestadores de servicios financieros formales, el acceso es mucho más bajo que en otros corredores con menor presencia de estas instituciones,** lo que muestra que existen otras barreras que limitan el acceso de los microempresarios a este tipo de fuentes de financiación.

El acceso a otros servicios financieros también es reducido en esta región. 45% de los microempresarios tiene una cuenta bancaria para su negocio, de los cuales el 91% la comparte con la de uso personal. Menos del 3% tiene un seguro. El 44% de los microempresarios ahorra y 65% de ellos guarda su dinero en efectivo, 9% en un Banco y 11% en una billetera digital. En este corredor, el 90% de los microempresarios usa efectivo como medio de pago, y además, entre 6% y 9% también usa transferencias bancarias y el 6% pagos por celular.

Razones y motivaciones para usar servicios financieros formales e informales

Existen distintas **motivaciones para recurrir a fuentes informales de financiación** para capital de trabajo, dentro de las que predomina: confianza en la persona que presta (46%), menos trámites y requisitos (18%), menor costo (24%), y rapidez en el desembolso (14%).

Pese a la baja cobertura de prestamistas formales, los microempresarios que reportan **experiencia con financiamiento formal para capital de trabajo** responden haber acudido a este tipo de fuentes porque:

Por otra parte, 29% respondió no haber solicitado préstamo formal porque no le gusta endeudarse, 25% dice que no lo necesita, 21% no cumple los requisitos y 12% mencionó razones relacionadas con intereses y comisiones. Al explorar dicha **aversión al endeudamiento formal, 47% expresó temor debido a no poder pagarlo, 10% temor a perder el negocio** y el 29% no le gusta endeudarse. A diferencia de los demás corredores, **12% de los microempresarios de este corredor respondió tener una alternativa al crédito formal, que puede explicar parcialmente la aversión al uso de préstamos formales.**

¿Qué pasa con la población de microempresarios marginados en Bajo Cauca y Sur de Córdoba?

94% de las mujeres, 91% de jóvenes, 90% de afrodescendientes, 93% de indígenas y 90% de otros grupos étnicos han tenido necesidades de capital de trabajo. Para cubrir **necesidades de capital de trabajo,** la mayoría se financia usando fuentes informales y solo el 9% de los indígenas, 6% de las mujeres y de los jóvenes en la misma medida reportó haber usado préstamos del Banco Agrario. **El corredor registró una proporción muy reducida de estos grupos con necesidades de inversión en capital.**

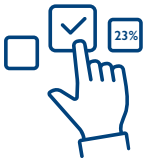
Solo las mujeres (35% que corresponde al uso de tres mujeres que recurrieron a una microfinanciera y una al Banco Agrario) y los indígenas (75% que corresponde a dos indígenas que recurrieron a una financiera y uno al Banco Agrario) usaron fuentes formales, mientras que los afrodescendientes y los jóvenes sólo utilizaron fuentes informales de financiación lo cual implica mayores costos y riesgos para estos grupos.

Brecha de acceso a financiación

Usando distintas medidas de la brecha de acceso a financiación se encontró:

En 2022, el 33% de los microempresarios solicitó un préstamo formal, y de ellos el 81% lo recibió, lo que implica una brecha de acceso al financiamiento formal del 19% en ese período.

70% de los microempresarios no ha podido realizar inversiones en su negocio, debido a la falta de financiamiento.



El 74% de los microempresarios ha tenido alguna vez una necesidad de financiamiento y solo el 23% de ellos ha tenido acceso a fuentes formales, lo que implica una brecha de acceso formal del 77%.

45% de los microempresarios nunca o solo algunas veces ha podido conseguir cualquier tipo de financiación para sus necesidades en este corredor.

12% de los microempresarios se autoexcluye del sistema financiero formal, porque no busca financiamiento a pesar de necesitarlo, por falta de tiempo, falta de información y no sentirse listos.

¿Qué soluciones se pueden ofrecer para cerrar la brecha de acceso a financiamiento formal?

Existe una amplia presencia de prestadores de servicios financieros formales en este corredor. Sin embargo, su uso es muy bajo, posiblemente debido a que el tipo de productos existentes es poco pertinente. También es importante identificar las razones por las que los microempresarios se autoexcluyen del sistema financiero formal.

Para reducir esta brecha es importante **conocer las características que los microempresarios preferirían en estos productos.** El 54% considera que un préstamo que otorgue un período de gracia es atractivo, mientras que el 57% preferiría tener cuotas más bajas a pesar de extender el número de cuotas. Además, el 46% considera que la rapidez en la entrega del préstamo es fundamental. Finalmente, el 30% desea contar con información más transparente en las condiciones y términos de los préstamos, mientras que el 24% menciona la agilidad en la aplicación como una ventaja en los préstamos.

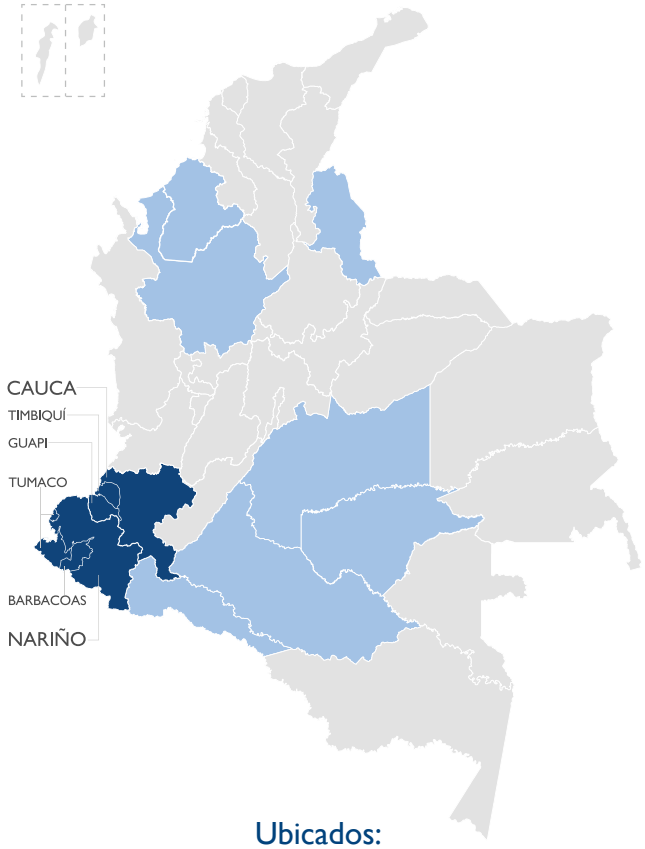
Es importante trabajar con los prestadores de servicios financieros para mejorar la confianza de los microempresarios e identificar otros factores motivadores para aquellos que no han tenido experiencia con entidades formales. Porque la incidencia de quienes llegan al sistema es muy baja, pero cuando llegan, la proporción de quienes reciben los préstamos es mayor que en otras regiones del país.

USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

RESUMEN EJECUTIVO

ESTUDIO DE MERCADO RURAL, CORREDOR NARIÑO Y CAUCA

Encuesta realizada a 406 micronegocios y pequeños productores campesinos ubicados en los municipios de Tumaco, Barbacoas, Guapi y Timbiquí.



Ubicados:

- 83% de los negocios se encuentran en el casco urbano.
- 15% en zonas rurales.
- 2% en áreas rurales dispersas.

53% de los encuestados son mujeres y 47% son hombres.

35% de los encuestados son jóvenes entre 18 y 35 años. En este corredor, la población se reconoce como 76% afrocolombiana, 14% otras etnias, 3% indígena y el resto de los encuestados no se identificó con ningún grupo étnico.

Las actividades agropecuarias representan el 30% de los negocios en el corredor, dentro de los cuales se encuentra cría de animales y pesca en un 30% de esos casos, mientras que el 70% restante se enfoca en cultivos como el plátano, el cacao, la papa y la caña de azúcar. El comercio representa el 33%, servicios el 11% y el 9% está compuesto por manufactura y transporte. En la distribución por posición en la cadena de valor, el 26% de los negocios se dedica a producción de materia prima, el 7% a actividades de transformación y el 67% a actividades terciarias. Finalmente, 24% de los negocios se considera en una etapa de iniciación, 53% en etapa de sostenimiento, 21% en etapa de crecimiento y solo 2% en etapa de terminación.

Necesidades de financiación y oferta de productos de financiación:

Para financiar el inicio de los negocios, 94% de microempresarios utilizó fuentes informales, dentro de las que se destaca:

Una vez superada la etapa de inicio, 68% de microempresarios tuvo necesidades de financiación, dentro de los cuales el **92% requirió financiación para capital de trabajo, el 3% para inversión en capital y el 5% para ambos. Las fuentes usadas en todos los casos fueron principalmente informales,** sobrepasando el promedio nacional. Incluso para la financiación de inversiones en capital, el uso de alternativas informales fue de más del 90%. **Contrario a lo que se encuentra en el resto de los corredores, se observa una alta dependencia al uso de fuentes informales para todas las necesidades (Figuras 1 y 2) y una presencia más reducida de préstamos por parte del Banco Agrario (9% para capital de trabajo y 0% para inversión en capital).** Asimismo, **la banca tradicional tiene muy poca acogida en estos territorios.**

Entidades microfinancieras como Banco de la Mujer, Bancamía, Banco W y Mi Banco están presentes en estos municipios, así como cooperativas y otras entidades de financiamiento como Cofinal, Coocreser, Coagropacifico, Coacremat, Cooperativa Multiactiva, La Nueva Esperanza, Cooperativa de Ecopetrol, Cootecon, Corfeinco, Colfedín, Cooperativa de Mujeres de Guapi, Comcacao, entre otras.

Figura 1.
Fuentes de financiación para capital de trabajo

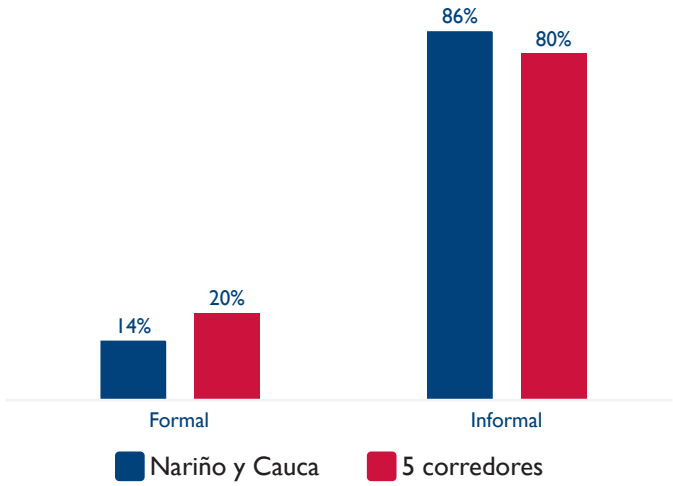
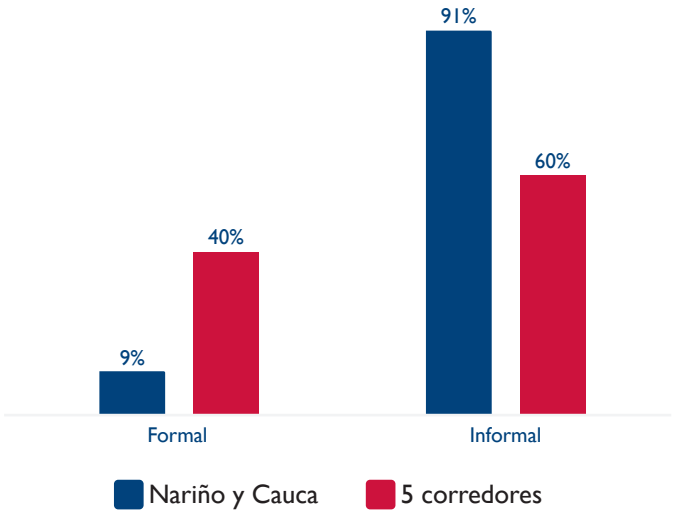


Figura 2.
Fuentes de financiación para inversión en capital



El acceso a otros servicios financieros es aún más reducido en esta región. 23% de los microempresarios tiene una cuenta bancaria para su negocio, de los cuales el 78% la comparte con la de uso personal. El 4% tiene un seguro, 47% de los microempresarios ahorra, pero la mayoría de ellos guarda su dinero en efectivo, el 19% lo deposita en un banco y el 9% en una billetera digital. En este corredor, 98% recibe pagos de sus clientes en efectivo, el 6% usa transferencias bancarias y el 2% usa dispositivos móviles. Pero para pagar a proveedores, una proporción mayor de microempresarios usa transferencias bancarias (33%) o billeteras electrónicas (5%).

Razones y motivaciones para usar servicios financieros formales e informales

La **falta de oferta de productos de financiamiento** no es la única barrera que se encuentra entre este grupo de microempresarios. Dentro de las motivaciones para usar préstamos informales se encuentra: confianza (56%), menor costo (34%), menos trámites (11%), rapidez para desembolsar el préstamo (11%) y menos requisitos (11%).

Por otro lado, 12% de los microempresarios que tuvo **experiencia con fuentes formales para financiar sus necesidades de capital de trabajo** responden haber acudido a este tipo de fuentes por: bajo costo (25%), facilidad de aprobación (25%), percepción de que bancos y microfinancieras comprenden sus negocios (21%), y proximidad y capacidad de cumplir con los requisitos (17%). Finalmente, los **únicos dos microempresarios que informaron haber utilizado fuentes formales para inversión en capital,** no proporcionaron razones de su preferencia. Además, 43% respondió no haber solicitado préstamo formal porque no lo necesita, el 30% porque no le gusta endeudarse, y el **28% menciona otras razones relacionadas con no cumplir con los requisitos necesarios.**

La aversión al endeudamiento se debe principalmente al temor de no poder cumplir con las obligaciones. Específicamente, el 61% siente temor de no poder pagarlo, 3% temor a perder el negocio, 8% temor a ser rechazado y el 23% de los microempresarios simplemente no le gusta endeudarse. Estos resultados son consistentes con las entrevistas realizadas en las que los microempresarios manifestaron temer por no poder cumplir con sus obligaciones, creando una barrera de acceso difícil de superar solo con una mayor oferta de productos.

Brecha de acceso a financiación

Usando distintas medidas de la brecha de acceso a financiación se encuentra:

En 2022, el 33% de los microempresarios solicitó un préstamo formal, y de ellos el 58% lo recibió, lo que implica una brecha de acceso al financiamiento formal del 43% en ese período.

64% de los microempresarios que ha querido hacer alguna inversión en su negocio y no ha podido hacerlo, ha sido debido a la falta de financiamiento.

68% de los microempresarios ha tenido alguna vez una necesidad de financiamiento, pero solo el 14% de ellos ha tenido acceso a fuentes formales, lo que implica una brecha de acceso formal del 86%.

59% de los microempresarios nunca o solo algunas veces ha podido conseguir cualquier tipo de financiación para sus necesidades en este corredor.

6% de los microempresarios se autoexcluye del sistema financiero formal, porque no busca financiamiento a pesar de necesitarlo, por falta de tiempo, falta de información y no sentirse listos.

¿Qué soluciones se pueden ofrecer para cerrar la brecha de acceso a financiamiento formal?

Para tratar de solucionar la brecha en acceso, al 50% de los microempresarios le gustaría acceder a un producto financiero que sea ágil en la entrega del dinero, el 43% considera que sería mejor tener cuotas bajas a pesar de extender el número de cuotas, el 31% considera atractivo tener acceso remoto, agilidad en el proceso de aplicación y transparencia y claridad en los términos de los préstamos. En este corredor, los microempresarios también valoran tener un período de gracia y acompañamiento de la entidad, pero en menor proporción que en el resto del país.

La percepción que tienen los empresarios, que usan préstamos formales e informales, sobre el acceso al crédito en este corredor es similar. **Las preferencias por características de los préstamos varían según el sector económico e industria.** Por ejemplo, en el sector comercial valoran la entrega rápida del préstamo; en manufactura y servicios, la oferta de productos complementarios; y en el sector agropecuario priorizan el acompañamiento ofrecido por la entidad financiera durante el período de repago.

La exclusión del sistema financiero formal en esta región puede atribuirse al aislamiento geográfico de los municipios y a la presencia histórica de grupos al margen de la ley.

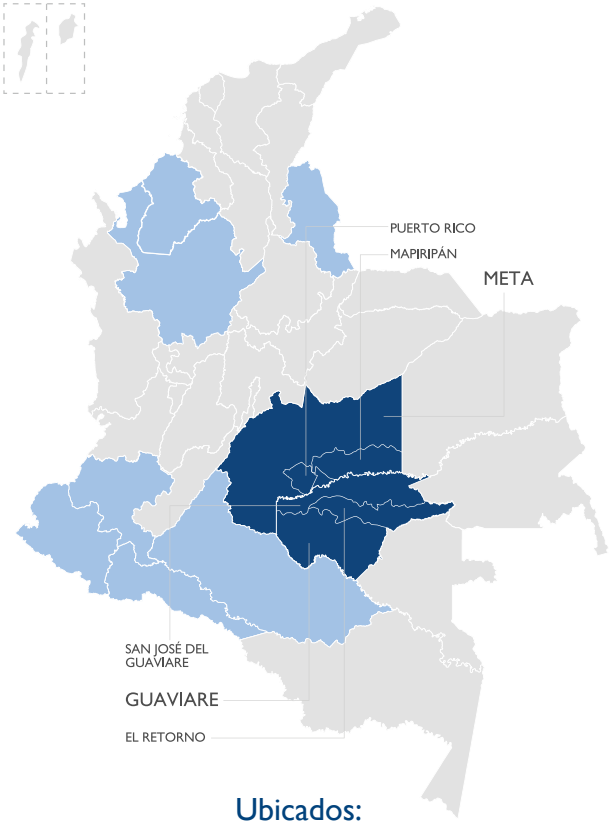
Esto representa un reto mucho mayor que para el resto del país para reducir brechas en el acceso y uso de servicios financieros que apalanquen el desarrollo de micronegocios y actividades productivas en este corredor.

USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

RESUMEN EJECUTIVO

ESTUDIO DE MERCADO RURAL, CORREDOR META Y GUAVIARE

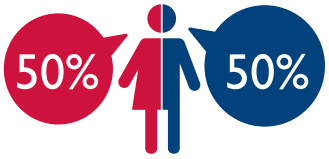
Encuesta realizada a 379 micronegocios y pequeños productores campesinos ubicados en los municipios de Mapiripán, Puerto Rico, San José del Guaviare y El Retorno.



Ubicados:

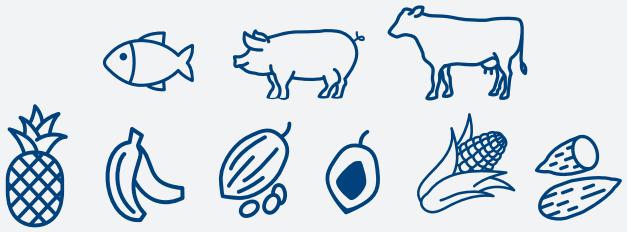
- 49% de los negocios se encuentran en el casco urbano.
- 33% en zonas rurales.
- 18% en áreas rurales dispersas.

50% de los encuestados fueron mujeres y 50% hombres.



32% de los encuestados son jóvenes entre 18 y 35 años, 69% se identifica como blanco, 14% mestizo, 3% indígena, 3% como afrodescendiente y el 11% no especificó su etnia o se identificó con otra distinta.

Las actividades agropecuarias representan el 43% de los negocios en el corredor, las cuales comprenden la cría de animales y pesca, y cultivo principalmente de piña, plátano, cacao, chontaduro, maíz y yuca.



El comercio representa el 37%, servicios el 14% y manufactura el 6%. En la distribución por posición en la cadena de valor 42% de los negocios se dedica a producción de materia prima, 14% a actividades de transformación y 44% a actividades terciarias. El 27% de los negocios se considera en una etapa de iniciación, el 63% en etapa de sostenimiento, el 7% en etapa de crecimiento y solo el 3% en etapa de terminación.

Necesidades de financiación y oferta de productos de financiación:

Para financiar el inicio de los negocios, 91% de los microempresarios utilizó fuentes informales, dentro de las que se destaca:

71% Ahorros propios o de familiares

7% Préstamos de familiares o conocidos

2% Ingresos de otro negocio propio

1% financiamiento de proveedores

9% inició su negocio utilizando fuentes formales como:

5% Banco Agrario

4% Fondos de capital semilla o ayudas gubernamentales

2% Instituciones microfinancieras

2% Banca tradicional

> En este corredor, ningún micronegocio reportó haber usado capital de prestamistas como gota a gota para financiar el inicio de su negocio; y solo uno lo usó para financiar necesidades de capital de trabajo.

Una vez superada la etapa de inicio, el 66% tuvo necesidades de financiación para su negocio, dentro de las que se encuentra: capital de trabajo (88%), inversión en capital (6%), y en el 6% ambas. El 89% de las necesidades de capital de trabajo se financian con fuentes informales y sólo el 11% con fuentes formales (Figura 1), pero cuando los negocios en este corredor requieren mayor financiación para inversión en capital, el uso de fuentes formales asciende al 28% (Figura 2). Estos resultados reflejan que las fuentes informales son usadas en la mayoría de los casos independientemente de si la necesidad está asociada al inicio del negocio o al tipo de financiación; incluso en mayor proporción que en el resto de los corredores estudiados.

En cuanto a la oferta de servicios financieros existentes en la región hay una presencia limitada de la banca tradicional. Sin embargo, existen más microfinancieras, cooperativas y compañías de financiamiento. Algunas de ellas son: Banco de la Mujer, Bancamía, Banco W, Coacremat, Cofinal, Coocreser, Coagropacific, Cooperativa Multiactiva, Cootecon, Corfeinco, Colfedín, entre otras.

Figura 1.
Fuentes de financiación para capital de trabajo

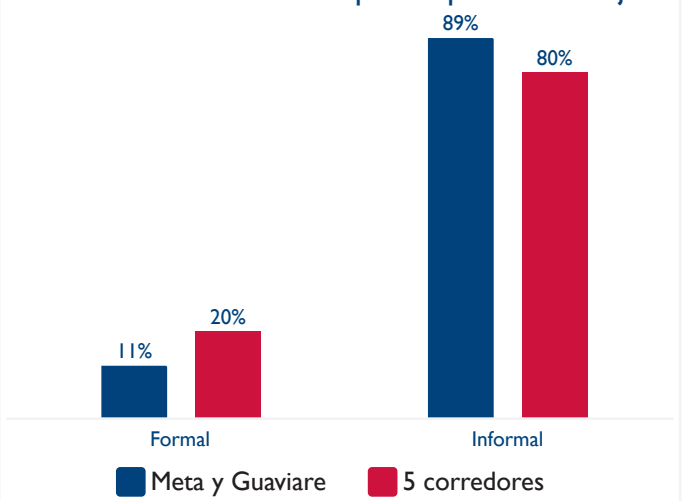
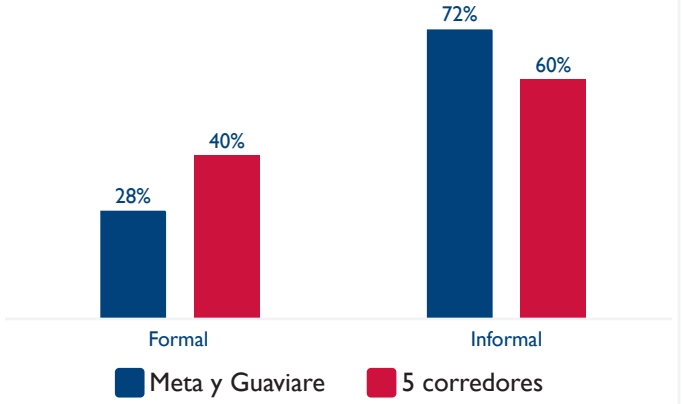


Figura 2.
Fuentes de financiación para inversión en capital



El acceso a otros servicios financieros también es reducido en esta región. 40% de los microempresarios tiene una cuenta bancaria para su negocio, de los cuales el 68% la comparte con la de uso personal, y menos del 3% tiene un seguro. El 42% de los microempresarios ahorra, 52% de ellos guarda su dinero en efectivo, 24% lo hace en un banco y el 10% en una billetera digital. Así como en el resto de corredores, el uso de efectivo para el pago de proveedores y recibir pagos de clientes también es predominante, pero el 15% usa también transferencias bancarias y el 13% pagos por celular.

Razones y motivaciones para usar servicios financieros formales e informales

La falta de oferta de productos de financiamiento no es la única barrera que se encuentra en este corredor. Dentro de las motivaciones para usar préstamos informales se encuentra: confianza (52%), menor costo (29%), menos trámites (19%), facilidad de aprobación (19%), los bancos o microfinancieras no les prestan (16%), menos requisitos (11%) y facilidad de pago (10%).

Los microempresarios que **reportan experiencia con financiamiento formal** para capital de trabajo, responden haber acudido a este tipo de fuentes por: facilidad de aprobación (25%), confianza (25%), capacidad de cumplir con requisitos (13%), rapidez en desembolso (13%), comprensión del negocio, menor costo percibido y mayor confianza en las fuentes formales (19% cada una). 49% respondió no haber solicitado préstamo formal porque no les gusta endeudarse, el 28% dijo que no lo necesita, el 9% mencionó razones relacionadas con altos intereses y comisiones.

Al explorar dicha **aversión al endeudamiento formal,** el 52% de los microempresarios expresaron temor debido a no poder pagarlo, 7% temor a perder el negocio y 6% temor a ser rechazado. Estos datos reflejan las **dificultades que enfrentan los negocios en el corredor de Meta y Guaviare para obtener financiamiento, así como la falta de conocimiento y confianza en las opciones formales.**

¿Qué pasa con la población de microempresarios marginados en Meta y Guaviare?

La distribución de necesidades de financiamiento de grupos marginados sigue el mismo comportamiento que el promedio de microempresarios en la región. Sin embargo, estos grupos reportan haber tenido necesidades para invertir en capital con menor frecuencia que lo observado en la región. Es decir, este grupo jalona la media de la región hacia abajo. Las fuentes de financiación utilizadas han sido mayoritariamente informales. Menos del 20% ha utilizado préstamos formales los cuales, en su mayoría, se han dado con el Banco Agrario.

Brecha de acceso a financiación

Usando distintas medidas de la brecha de acceso a financiación se encuentra:

En 2022, solo el 25% de los microempresarios solicitó un préstamo formal, y de ellos el 80% lo recibió, lo que implica una brecha de acceso al financiamiento formal del 20% en ese período.

82% de los microempresarios que ha querido hacer alguna inversión en su negocio y no ha podido hacerlo, ha sido debido a la falta de financiamiento.

66% de los microempresarios ha tenido alguna vez una necesidad de financiamiento y solo el 12% de ellos ha tenido acceso a fuentes formales, lo que implica una brecha de acceso formal del 88%.

59% de los microempresarios nunca o solo algunas veces ha podido conseguir cualquier tipo de financiación para sus necesidades en este corredor.

18% de los microempresarios se autoexcluye del sistema financiero formal, porque no busca financiamiento a pesar de necesitarlo, por falta de tiempo, falta de información y no sentirse listos.

¿Qué soluciones se pueden ofrecer para cerrar la brecha de acceso a financiamiento formal?

Para tratar de solucionar la brecha en acceso, al 53% de los microempresarios le gustaría acceder a un producto financiero que le dé un período de gracia ajustable a su dinámica productiva; el 40% considera que sería mejor tener cuotas más bajas a pesar de extender el número de cuotas, porque les permitiría manejar mejor sus flujos de efectivo; el 39% prefiere la agilidad en la entrega del dinero; y el 38% desea contar con información más transparente en las condiciones y términos de los préstamos. En este corredor, también se encontró que el tener la posibilidad de acceder de manera virtual (12%) y el acompañamiento por parte de las entidades (10%) pueden ser muy atractivos. Estas preferencias se diferencian según su posición en la cadena de valor.

Para el sector primario es más relevante tener períodos de gracia y cuotas más bajas, mientras que para actividades secundarias de transformación se convierte también en relevante la agilidad en el desembolso.

Por su parte, los dueños de negocios terciarios incluyen en sus prioridades el hecho de tener claridad sobre los términos de los préstamos.

Existe una aversión al endeudamiento y un temor a no poder cumplir con las obligaciones financieras que limita el acceso a préstamos formales. **Sin embargo, se identifican oportunidades para los proveedores de servicios financieros formales,** como la adaptación de productos que se ajusten a las necesidades de los microempresarios, el fortalecimiento del acompañamiento, y mejorar la infraestructura financiera en la región para impulsar el desarrollo empresarial.

Actividad

Finanzas para la Equidad

Trabajamos por la inclusión financiera

USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Estudio de Mercado Rural para cinco corredores económicos PDET.