

ANÁLISIS DE LA EXCLUSIÓN CREDITICIA DE LOS MICRONEGOCIOS



ANÁLISIS DE LA EXCLUSIÓN CREDITICIA DE LOS MICRONEGOCIOS



Banca de las Oportunidades

Paola Arias Gómez
Directora

Equipo técnico

Unidad de Análisis Económico

Michael Bryan Newball
Jefe

Camilo Peña-Gómez
Ejecutivo

Natalia Morera Ubaque
Profesional

David Lara Larrota
Analista

Paula Márquez Riaño
Analista

Agradecimientos especiales a
la Unión Temporal Econometría
Consultores y Marulanda &
Consultores por sus aportes en el
desarrollo del estudio.

Manuela Mejía Pérez

Carlos Alberto Moya Franco

Mariana Paredes Hernández

Lizbeth Fajury Añez

Cristhian Contreras Cala

Manuela Bedoya Mejía

Gabriel Hernández Muñoz

Tomás Mejía López

Edith Machado Baldovino

.Puntoaparte Editores

Andrés Barragán, Juan Mikán
Dirección editorial

Valeria Cobo
Jeisson Reyes G.
Diseño y diagramación

El presente documento contiene el levantamiento, análisis e interpretación de información realizada por Banca de las Oportunidades. Su publicación tiene fines exclusivamente informativos y académicos, y busca aportar a la comprensión de las dinámicas de autoexclusión del financiamiento formal financiero y no financiero de los micronegocios en Colombia, a partir de información cualitativa y cuantitativa.

Dado que el contenido refleja una interpretación técnica de la información recopilada, Banca de las Oportunidades no asume responsabilidad alguna por el contenido, el alcance ni el uso que los usuarios hagan del presente estudio.

Impreso en Bogotá, Colombia. Julio de 2025.

El contenido de este documento podrá ser reproducido o distribuido sin modificaciones y exclusivamente para uso institucional. Cualquier otro uso, incluyendo su reproducción, distribución, modificación, divulgación o transmisión, requiere el consentimiento previo y por escrito de Banca de las Oportunidades.

Las modificaciones realizadas por terceros serán responsabilidad exclusiva del usuario, quien deberá citar adecuadamente a Banca de las Oportunidades como fuente original.

ÍNDICE DE ABREVIATURAS



BID: Banco Interamericano de Desarrollo

CAC: Cooperativas de Ahorro y Crédito

CAF: Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe

DANE: Departamento Administrativo Nacional de Estadística

EMICRON: Encuesta de micronegocios

ONG: Organización No Gubernamental

RIF: Reporte de Inclusión Financiera

SAI: Archipiélago de San Andrés Providencia y Santa Catalina

SES: Superintendencia de la Economía Solidaria

SFC: Superintendencia Financiera de Colombia

CONTENIDO

01

INTRODUCCIÓN

Página 6

02

VISIÓN GENERAL DE LA EXCLUSIÓN DEL MERCADO DE CRÉDITO Y EL FINANCIAMIENTO INFORMAL DE LOS MICRONEGOCIOS EN COLOMBIA

Página 9

03

DISEÑO METODOLÓGICO

Página 30

04

RESULTADOS

Página 36

C1 C2 C3 C4

ANÁLISIS DE LA EXCLUSIÓN CREDITICIA
DE LOS MICRONEGOCIOS



01

INTRODUCCIÓN



El acceso a financiamiento es una herramienta esencial para el desarrollo productivo de los micronegocios. Según la CAF (2023), la falta de financiamiento impide que surjan empresas que podrían ser rentables en el largo plazo y limita el crecimiento de los negocios existentes, al restringir su capacidad de invertir en proyectos productivos que podrían aumentar sus beneficios, mejorar los salarios de sus trabajadores y permitirles operar de manera más eficiente. Además, reduce su capacidad de respuesta ante eventos inesperados que afecten sus ingresos, especialmente considerando que los micronegocios suelen operar con una protección financiera limitada, bajos niveles de liquidez frente a las grandes empresas y una alta dependencia del volumen de ventas.

De acuerdo con Emicron (DANE, 2023), en Colombia existen alrededor de 5 millones de micronegocios o unidades económicas de pequeña escala, pero solo el 16,7% solicitó crédito en el último año. Entre quienes no lo hicieron, las principales razones fueron el temor o aversión al endeudamiento (44,3%), considerar no necesitarlo (25,4%) y no cumplir con los requisitos exigidos (20,9%), como garantías, codeudores o avales.

Estas cifras permiten identificar algunas barreras, como el temor al endeudamiento o la percepción de no necesitarlo, pero no alcanzan a explicar por completo factores más complejos de medir que inciden en estas decisiones, como la autoconfianza para manejar productos financieros, la confianza en las entidades financieras, las normas sociales que moldean las actitudes frente al crédito, y las experiencias previas, propias o del entorno cercano, con el sistema financiero.

Distintos estudios han evidenciado la importancia de la autoconfianza y confianza en instituciones como el sistema financiero. Según datos del Latinobarómetro (2018), América Latina es la región con menores niveles de confianza a nivel global. En Colombia, para 2023, solo el 9,5% de los encuestados afirmó tener “mucho confianza” en los bancos, mientras que el 28,0% expresó “algo de confianza”, el 37,4% “poca” y el 22,9% “ninguna”.

Además, el 81,4% considera que “nunca se puede ser lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás” y solo el 16,7% afirmó que “se puede confiar en la mayoría de las personas” (Latinobarómetro, 2023).

En cuanto a la autoconfianza, mediciones realizadas por CAF (2022) evidencian un bajo nivel de autopercepción de conocimientos financieros, especialmente entre las mujeres. El 38% de las mujeres afirmó tener un nivel muy bajo o bastante bajo de conocimiento financiero, frente al 27% de los hombres. Además, el 50% de las mujeres y el 48% de los hombres manifestaron estar de acuerdo con la idea de “vivir el día a día y no prestar tanta atención al mañana”, lo que puede limitar la planificación financiera y el uso de productos formales.

También es importante considerar el rol de las redes de apoyo y del entorno en la toma de decisiones financieras. Por un lado, según la CAF (2022), en Colombia tanto hombres como mujeres señalaron que la fuente de información que más influyó en la elección de su último producto financiero fue el consejo de amigos o familiares (45% en hombres y 55% en mujeres). Para las mujeres, el segundo canal más relevante fue el contacto presencial con ejecutivos de la entidad financiera (24%), mientras que para los hombres fue la recomendación de un asesor financiero independiente (27%).

Por otro lado, las creencias compartidas dentro de una comunidad también pueden influir, a través de normas sociales que moldean actitudes y comportamientos frente al sistema financiero. Por ejemplo, en algunos contextos endeudarse puede percibirse como algo negativo o vergonzoso, lo cual puede desincentivar el uso de productos financieros formales. Asimismo, pueden circular mitos o ideas erróneas sobre los riesgos del sistema financiero que refuercen la desconfianza y la exclusión.

A esto se suma barreras que han sido más documentadas como la falta de productos financieros adaptados a las necesidades reales de los micronegocios, los requisitos y trámites restrictivos, los largos tiempos de respuesta, entre otras.

Frente a estas limitaciones, es fundamental entender cómo se están financiando los micronegocios que no acceden al crédito formal. En muchos casos, recurren a estructuras alternativas como el apoyo de familiares o amigos, prestamistas informales u otras formas no institucionales de financiamiento. Si bien estas opciones pueden ser más accesibles en el corto plazo, también suelen ser más costosas y menos sostenibles. Por ello, es clave analizar no solo las barreras al acceso formal, sino también las características que hacen que estas alternativas sean percibidas como más adecuadas o cercanas a las necesidades de esta población.

Este estudio busca aportar evidencia que permita comprender mejor estos vacíos, desde una perspectiva centrada en la demanda. Para ello, se incorpora un componente cualitativo que recoge las experiencias, percepciones y decisiones de los propios actores, a través de entrevistas y grupos focales. Este enfoque permite capturar dimensiones subjetivas y contextuales que los datos cuantitativos no logran reflejar, como la autoconfianza, la confianza institucional, la influencia de las redes de apoyo, las normas sociales y las estrategias cotidianas de financiamiento.

Entre los principales hallazgos se identificó que los dueños de micronegocios perciben el endeudamiento como una oportunidad de crecimiento y consideran al sistema financiero como una buena opción de financiamiento. Valoran el rol de los asesores financieros, aunque los sienten distantes. Sin embargo, el temor al rechazo inhi-

be el intento de acceder a crédito formal, lo que refuerza el alejamiento del sistema financiero, a pesar de reconocerlo como la mejor alternativa.

Este distanciamiento no solo limita el acceso, sino que genera un impacto emocional. Varios testimonios expresan un sentimiento de exclusión, producto de rechazos percibidos como automáticos, incluso tras esfuerzos por construir una vida crediticia. La rapidez y oportunidad en la entrega de los recursos es un atributo altamente valorado, especialmente ante emergencias.

También se percibe una desconexión entre los requisitos del sistema financiero y la realidad de los micronegocios. Los participantes señalaron que estos son excesivos, poco adaptados y difíciles de cumplir, lo que genera frustración. Como resultado, muchas personas recurren a redes cercanas o ahorros propios, y en ausencia de estas, a prestamistas informales, asumiendo los riesgos y altos costos que esto implica.

El estudio se estructura en cinco secciones. La primera corresponde a esta introducción. La segunda presenta una visión general sobre la exclusión del mercado de crédito y las formas de financiamiento informal utilizadas por los micronegocios en Colombia con base en la Emicron (DANE, 2023). La tercera describe la metodología empleada. En la cuarta se exponen los principales hallazgos del estudio y, finalmente, la quinta sección está dedicada a las conclusiones.



02

VISIÓN GENERAL DE LA EXCLUSIÓN DEL MERCADO DE CRÉDITO Y EL FINANCIAMIENTO INFORMAL DE LOS MICRONEGOCIOS EN COLOMBIA

2.1. Panorama general del crédito ampliado

Página 10

2.2. La percepción de los micronegocios frente a la exclusión al crédito

Página 13

2.3. Caracterización de la demanda de crédito informal

Página 23

2.1

PANORAMA GENERAL DEL CRÉDITO AMPLIADO

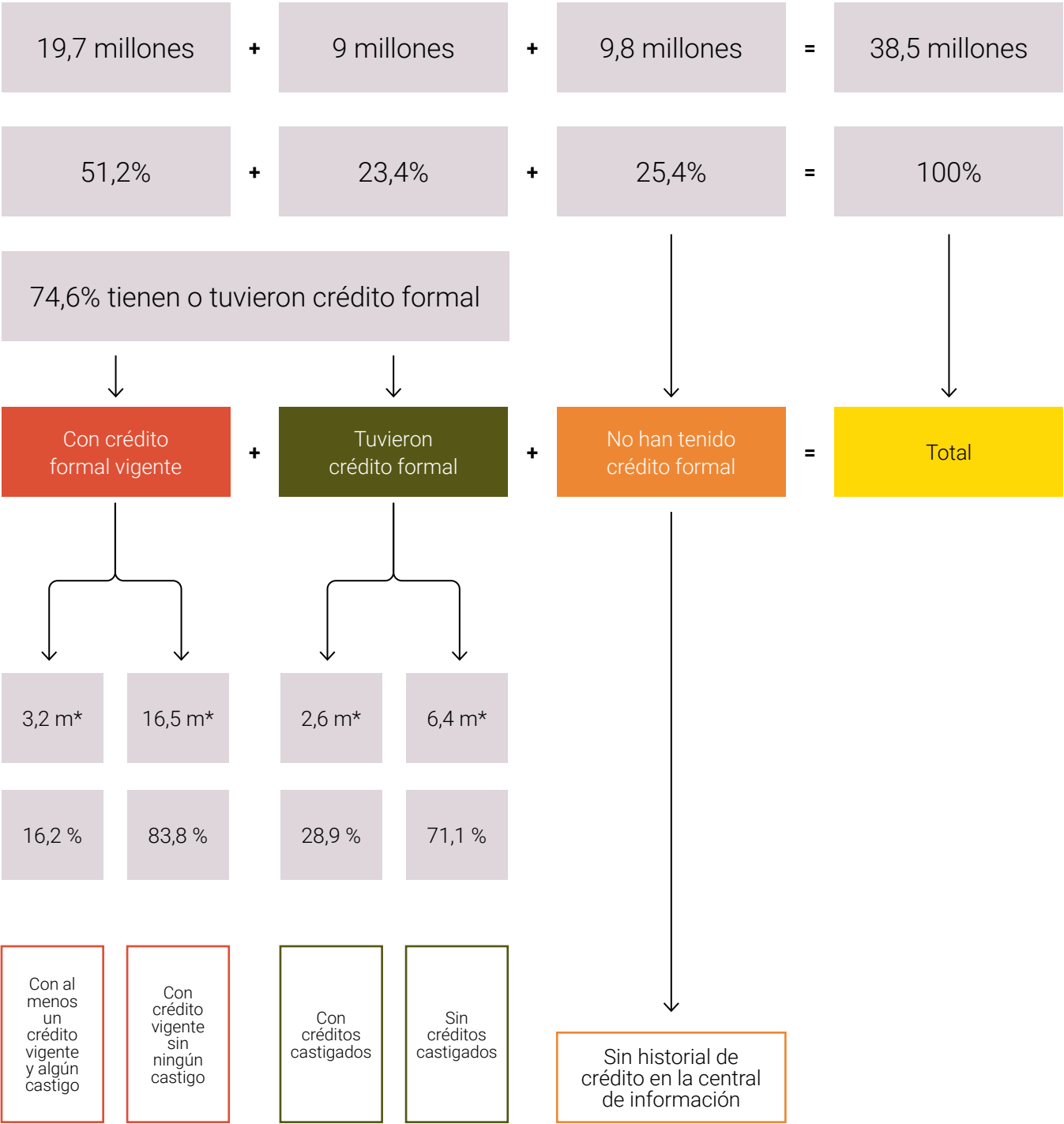
En Colombia, con corte a diciembre de 2024, cerca de 19,6 millones de adultos tenían al menos un crédito vigente con entidades formales, tanto del sector financiero como del no financiero. Esta cifra representa el 50,5 % de la población adulta del país. Al desagregar la información, se observa que 13,8 millones de adultos (35,5 %) contaban con al menos un producto de crédito vigente con entidades del sector financiero tradicional, 14,7% con el sector financiero ampliado y 4,9 millones (28,5 %) con entidades formales del sector no financiero¹.

Pese a los avances en inclusión crediticia, en el mercado de financiamiento en Colombia persisten brechas importantes en materia de inclusión crediticia, en particular, de ruralidad, sexo y etaria. De acuerdo con el Estudio de Crédito (2025) y los Reportes de Inclusión Financiera (2025), el acceso a crédito disminuye a medida que los niveles de ruralidad aumentan. El porcentaje de adultos con crédito vigente en las ciudades es de 59,70%, cifra que disminuye a 24,60% en municipios rurales. Por su parte, las mujeres acceden menos al crédito que los hombres. El porcentaje de mujeres adultas con crédito formal fue de 49,3%, mientras que el de los hombres se ubicó en 52,8%. Finalmente, el

acceso al crédito formal está relacionado con el ciclo de vida, alcanzando su pico en las edades de mayor productividad de las personas (26 a 65 años). Por su parte, los adultos mayores de 65 años y lo más jóvenes (18 a 25 años) registran los indicadores más bajos, con un nivel de acceso a crédito formal de 37,2% y 45%, respectivamente.

-
1. Las entidades del sector financiero se pueden dividir entre dos grupos. En el primero se encuentran las entidades de estructura tradicional en el que están las vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) vigiladas por las Superintendencia de la Economía Solidaria (SES) y las microfinancieras no vigiladas. El otro grupo de las entidades del sector financiero incluyen las Fintech no vigiladas y las recuperadoras y proveedores exclusivos de tarjetas, las cuales se denominan el sector financiero ampliado. Las entidades no financieras incluyen el resto del sector solidario, el sector de telecomunicaciones y la financiación de equipos, el sector real comercio y las cajas de compensación.

Figura 1. Adultos en Colombia por tenencia de productos financieros, junio de 2024



*Nota: m = millones

Fuente: Banca de las Oportunidades con base en TransUnion (2025)

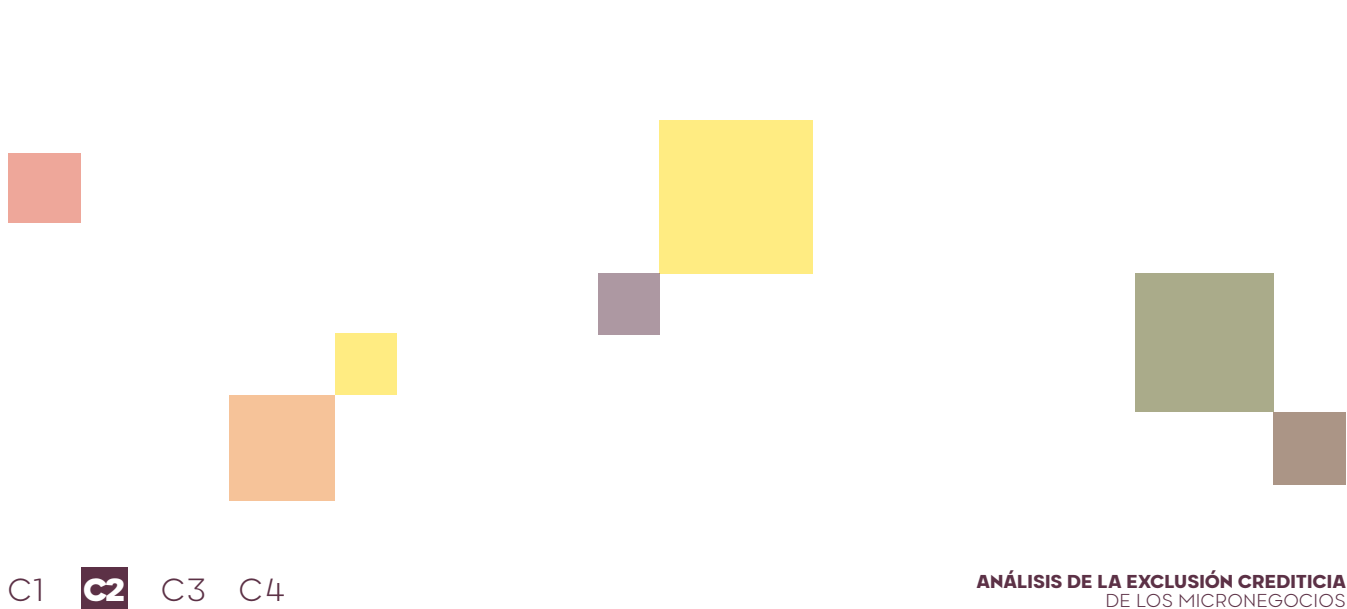
Esto lleva a que aproximadamente 18,8 millones de adultos colombianos no cuenten con un producto de financiamiento formal, lo que corresponde al 48,9% de la población adulta proyectada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Entre estos, se pueden diferenciar dos grupos: aquellos colombianos que nunca han tenido una obligación de crédito formal y aquellos que tuvieron uno y no volvieron a adquirir uno nuevo. En el primer grupo hay cerca de 9,8 millones de adultos (25,4%) que no cuenta con historial de crédito. El segundo grupo se compone de 9 millones de adultos (23,4%) de los cuales 2,6 millones tuvieron un crédito y fueron castigados por malos comportamientos de pago.

Así las cosas, los adultos excluidos del mercado de crédito, que son casi la mitad de la población total, se pueden segmentar entre:

- **9,8 millones** sin historial crediticio **(25,4%)**, que no cuentan con suficiente información para que los proveedores de servicios financieros puedan estimar su voluntad y capacidad de pago.
- **6,4 millones** que tuvieron crédito en el pasado y decidieron no tener por alguna razón **(16,6%)**.
- **2,6 millones** que tuvieron crédito en el pasado y hoy registran obligaciones castigadas **(6,8%)**, lo que las hace poco elegibles para nuevos créditos según los criterios de riesgo del sistema financiero.

Además de los factores relacionados con el historial crediticio, la exclusión del financiamiento puede deberse a razones de distinta índole, entre las que se encuentran:

- No se considera necesario acceder a crédito cuando, desde una lógica económica, los ingresos generados por el negocio suplen por completo las necesidades de financiamiento.
- Sesgos cognitivos que los conducen a no solicitar crédito, como por ejemplo, la aversión al riesgo, la aversión a las deudas o el sesgo del presente.
- Percepciones o experiencias negativas previas propias o de otros.
- La falta de adecuación de los productos de financiamiento a las necesidades de la población.
- La falta de cercanía con los proveedores de servicios financieros formales.
- Algunos sentimientos de las personas pueden bloquear la demanda de crédito, como por ejemplo el miedo endeudarse o el estrés financiero. Adicionalmente, muchas personas prefieren acudir a otros proveedores de crédito, como prestamistas informales, lo que también contribuye a su desvinculación del sistema financiero formal.



2.2

LA PERCEPCIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS FRENTE A LA EXCLUSIÓN AL CRÉDITO

Según la Emicron (DANE, 2023), en Colombia existen 5.188.402 micronegocios o unidades económicas de baja escala. De estos, el 97,24% son micronegocios que tienen hasta 3 empleados adicionales a su propietario y el 90,8% trabaja por cuenta propia. Esta condición de trabajadores por cuenta propia en Colombia implica la intersección de los registros de personas con los de micronegocios.

La confluencia entre los ingresos de las personas y de los micronegocios se debe a tres factores principales, que se relacionan con su condición de informalidad. Apenas el 10,49% de los micronegocios están registrados en alguna cámara de comercio del país y solo el 7,78% tenía este registro activo. El 65,55% de los micronegocios no lleva registros para contabilizar las cuentas del negocio y el 29,46% lleva las cuentas en cuadernos, libretas, hojas de cálculo o cajas registradoras, lo que lleva a que las cuentas del hogar se mezclen con las del negocio (Figura 2).



Figura 2. Número total de micronegocios y porcentaje por registro en cámaras de comercio, tipo de contabilidad y clase de micronegocio

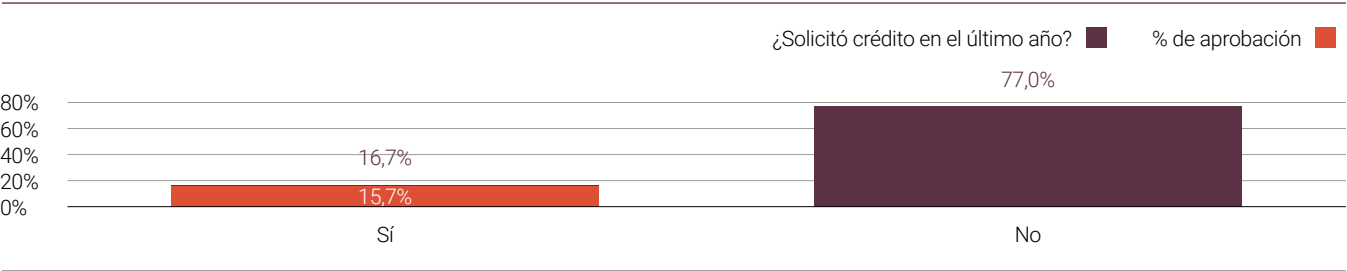


Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

Durante el 2023, el 77,09% de los micronegocios no solicitaron crédito, mientras que el 16,72% si lo hizo, con una tasa de aprobación del 94,11% (Gráfico 1). Los micronegocios de los departamentos que más solicitaron crédito fueron Atlántico (30,2%), Huila (30%), Santander (27,6%), Tolima (26,9%) y César (24,4%) (Gráfico 2). Por el contrario, las unidades productivas de baja escala de Antioquia (6,4%), Risaralda (8,3%), La Guajira (9%), Chocó (9,2%) y Caquetá (10,4%) fueron quienes menos tuvieron intención de adquirir

un crédito en el 2023. Por sectores económicos, quienes más demandaron crédito en ese año fueron comercio y reparación de vehículos (20,61%), alojamiento y servicios de comida (19,78%), agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (16,67%) y transporte y almacenamiento (16,53%), mientras que educación (6,98%), minería (10,35%), información y comunicaciones (10,89%) y construcción (12,14%) fueron los que menos demandaron crédito entre los 12 sectores económicos (Gráfico 3).

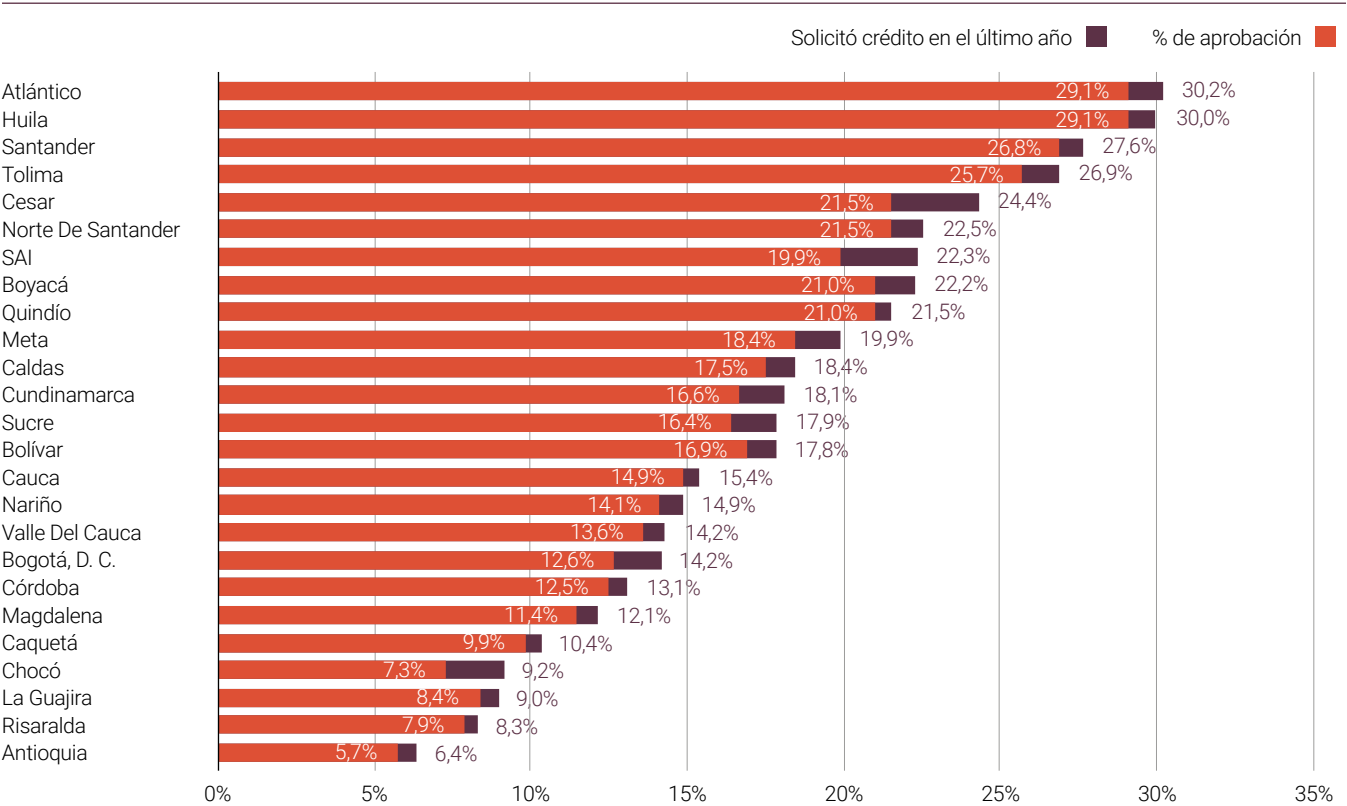
Gráfico 1. Solicitud y porcentaje de aprobación de micronegocios a nivel nacional



Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

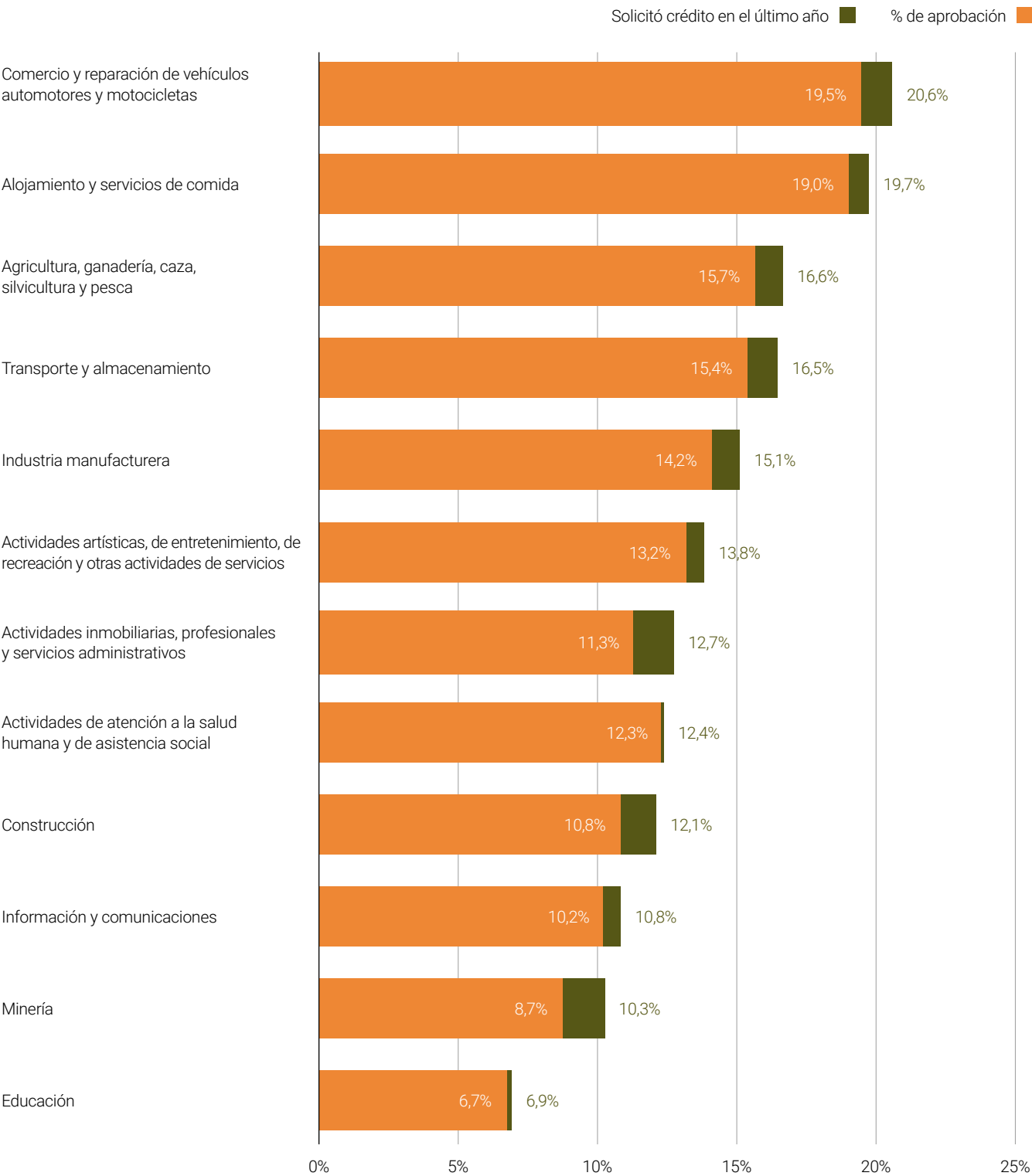
***Nota:** Se excluyó el porcentaje de micronegocios que no respondieron esta pregunta, por lo que el total no suma 100%.

Gráfico 2. Solicitud y porcentaje de aprobación de micronegocios por departamentos



Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

Gráfico 3. Solicitud y porcentaje de aprobación de micronegocios para 12 sectores económicos

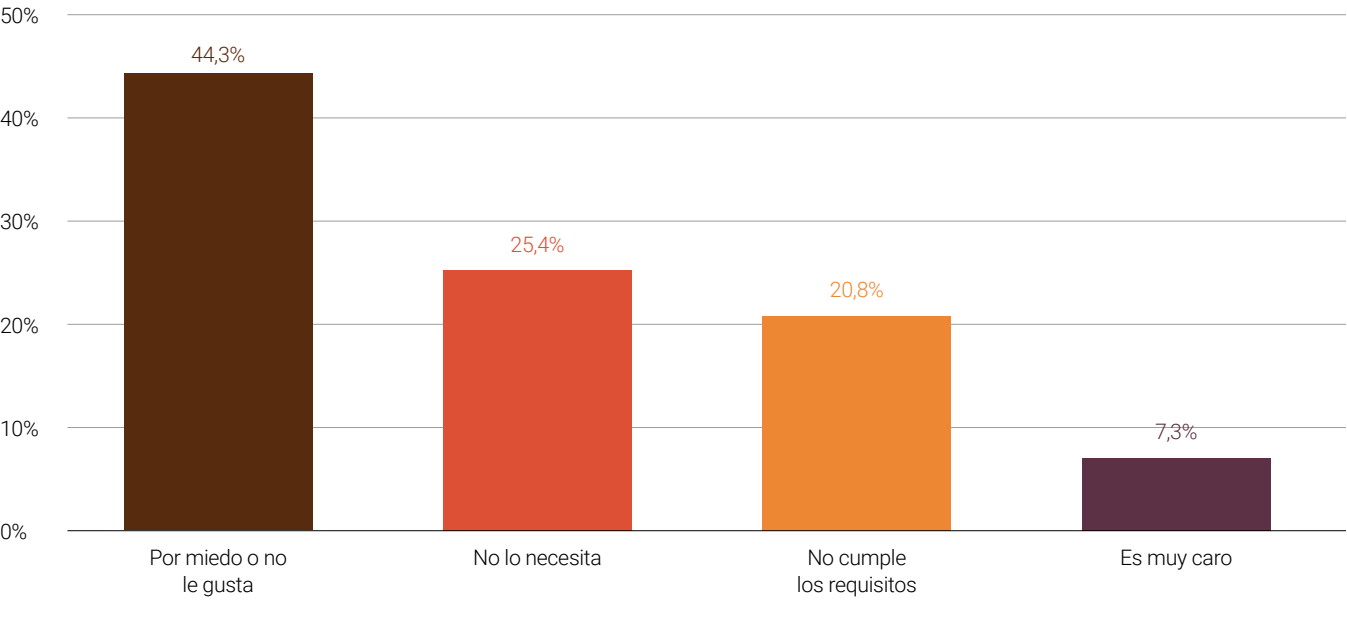


Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

Los micronegocios que no solicitaron crédito indicaron en su mayoría que no les gusta endeudarse o sienten miedo de hacerlo (44,33%), creen que no necesitan este tipo de herramientas (25,40%) y no cumplen los

requisitos (20,86%) (garantías, codeudores, avales o fiadores) (Gráfico 4). Solo el 7,37% de los micronegocios cree que es caro financiarse con cualquier instrumento de crédito.

Gráfico 4. Porcentaje de micronegocios que NO solicitaron crédito



Nota: se excluyeron la opción de otros, por lo que la suma de los porcentaje no suma 100%

Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

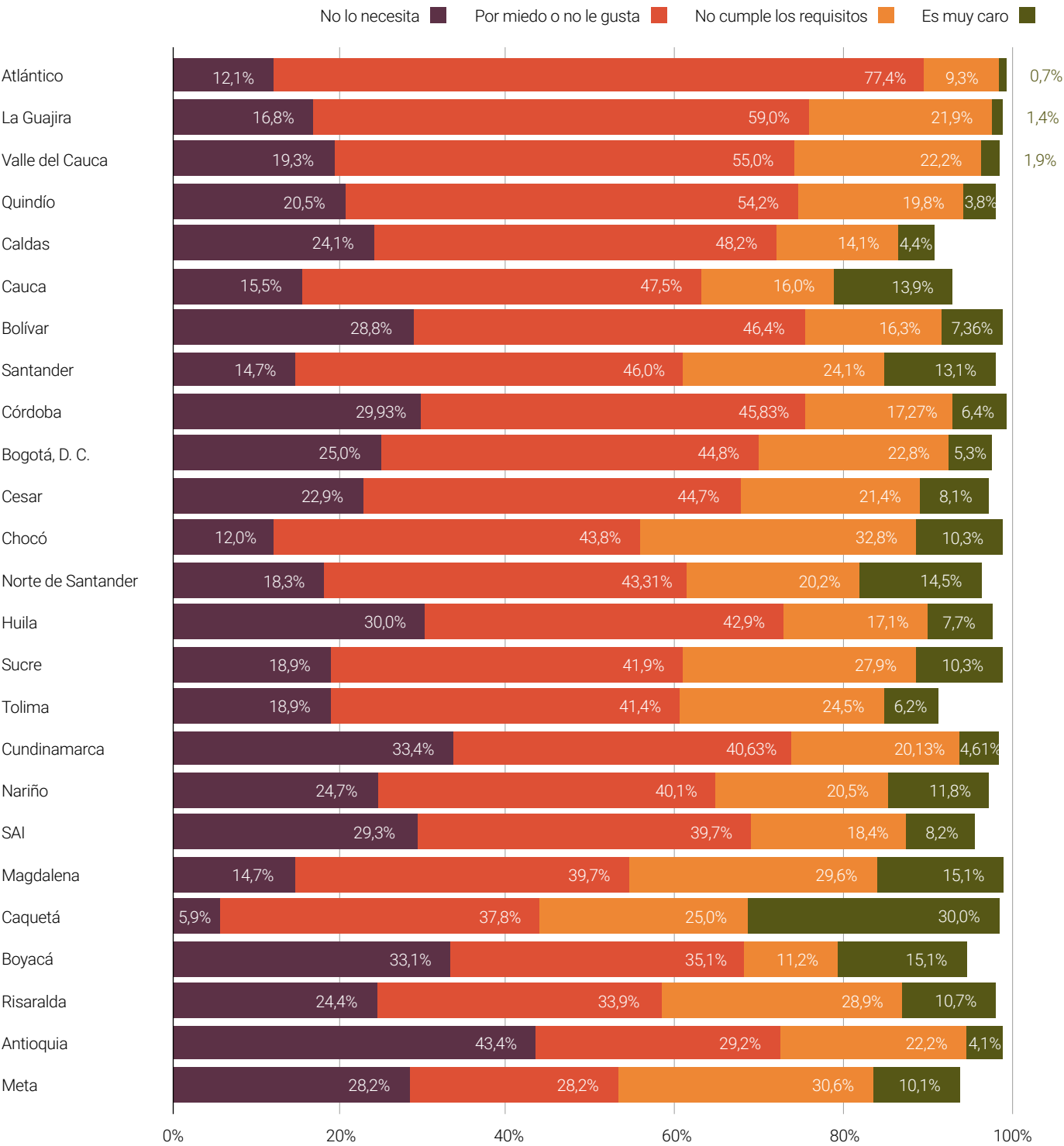
El 77,45% de los micronegocios de Atlántico que no solicitaron crédito fue aludiendo al miedo a endeudarse o porque no les gusta, porcentaje que para La Guajira es de 59,07% y para el Valle del Cauca de 55% (Gráfico 5). Por el contrario, Meta (25%), Antioquia (29,28%) y Risaralda (33,96%) tienen el menor porcentaje de micronegocios que no solicitaron crédito por esas razones. En Meta, la principal razón para no solicitar es que no cumplen con los requisitos (30,65%) y en Antioquia el 43,43% considera que no lo necesita, en el resto de departamentos la principal razón sigue siendo que a los micronegocios les da miedo endeudarse o que no les gusta (gráfico 5).

En cuanto a la ubicación geográfica, el 47,29 % de los micronegocios de los centros poblados y el rural disperso que no solicitaron crédito fue por miedo o porque no les gusta, mientras que esta cifra disminuye a 43,07% para las cabeceras municipales (Gráfico 6). La segunda

razón es que los micronegocios no encuentran necesario el crédito tanto en cabeceras municipales (25,14%) como en centros poblados y rural disperso (26,02%).

Por sectores económicos, el 47,26% de los micronegocios del sector de agricultura que no solicitaron crédito fue porque no les gusta o les da miedo, seguido por el 46,79% del sector de minería y el 46,48% del sector de alojamiento y servicios de comida (Gráfico 7). En contraste, los sectores con una menor proporción de micronegocios no solicitantes que indican miedo o desinterés a la hora de demandar un crédito son información y comunicaciones (30,97%), actividades inmobiliarias (32,47%) y educación (35,55%). A su vez, la principal razón para no solicitar crédito en estos sectores es porque consideran que no lo necesitan (información y telecomunicaciones: 48,04%; actividades inmobiliarias, profesionales y servicios administrativos: 45,12%; y educación: 40,94%).

Gráfico 5. Porcentaje de micronegocios que NO solicitaron crédito por razones para no hacerlo y departamentos

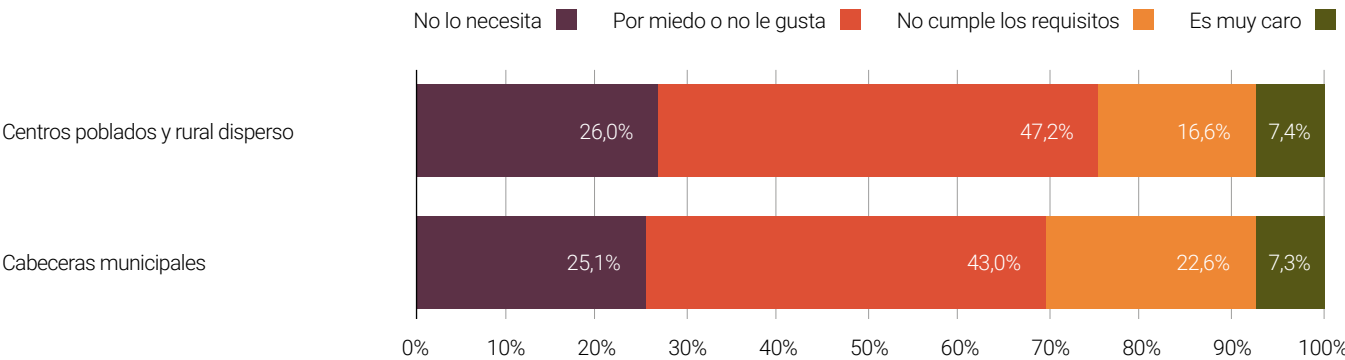


SAI: Archipiélago de San Andrés Providencia y Santa Catalina

Nota: se excluyeron la opción de otros, por lo que la suma de los porcentaje no suma 100%

Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

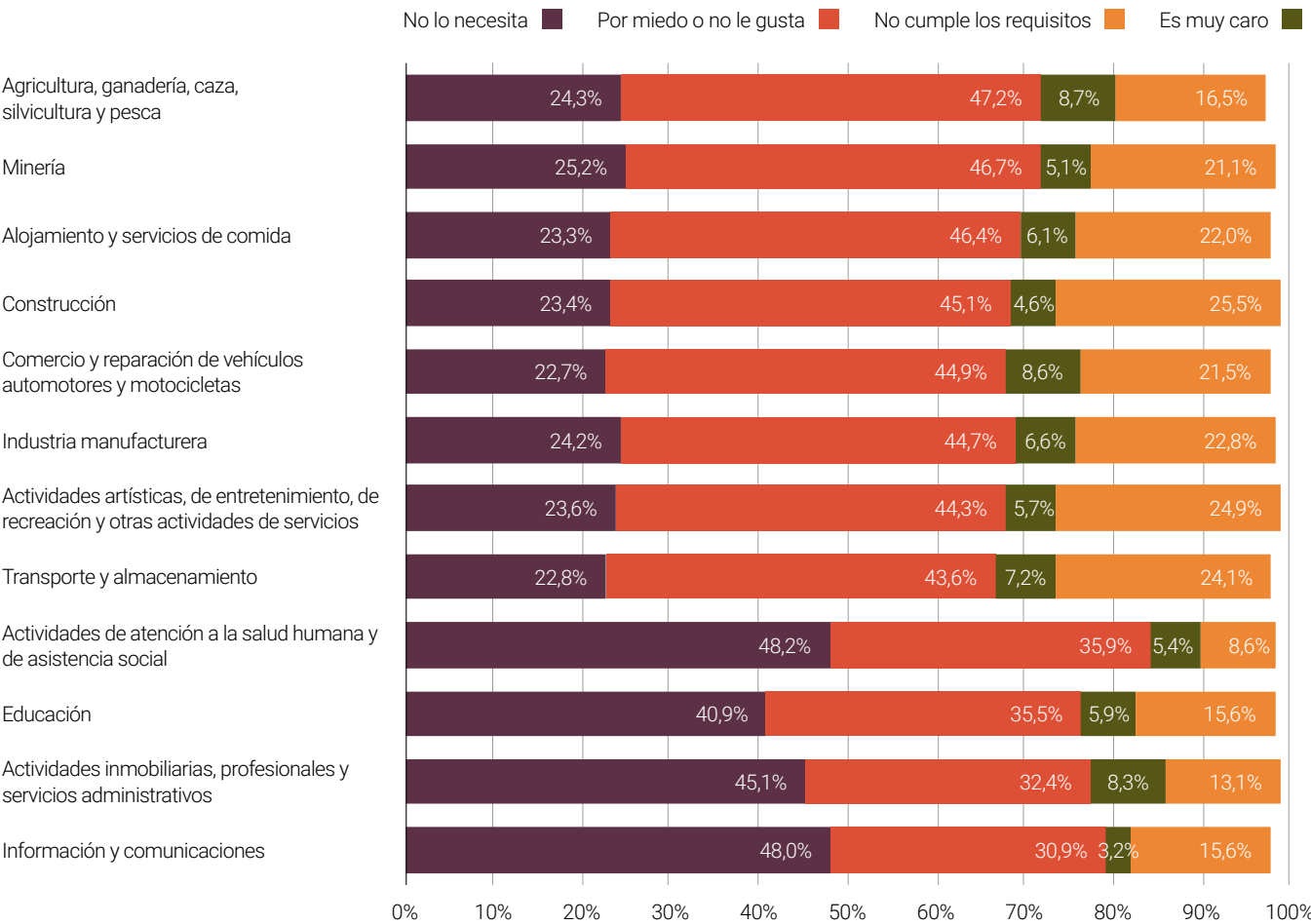
Gráfico 6. Porcentaje de micronegocios que NO solicitaron crédito por razones para no hacerlo y ubicación geográfica



Nota: se excluyeron la opción de otros, por lo que la suma de los porcentaje no suma 100%

Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

Gráfico 7. Porcentaje de micronegocios que NO solicitaron crédito por razones para no hacerlo y sector económico



Nota: se excluyeron la opción de otros, por lo que la suma de los porcentaje no suma 100%

Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

El 44,95% de los micronegocios no registrados en cámaras de comercio y no solicitantes de crédito indicaron que la razón para no pedir crédito fue por miedo o porque no les gusta, mientras que este porcentaje para los que sí están registrados fue de 38,43%. Asimismo, el 24,49% de los que no tienen registro y el 34,04% de los que si tienen registro señalaron que la principal razón para no solicitar un crédito fue porque no lo necesitaban (Gráfico 8). Cabe resaltar que el 21,87% indica que no cumple los requisitos para acceder a un crédito entre aquellos que no tienen registro en cámara de comercio.

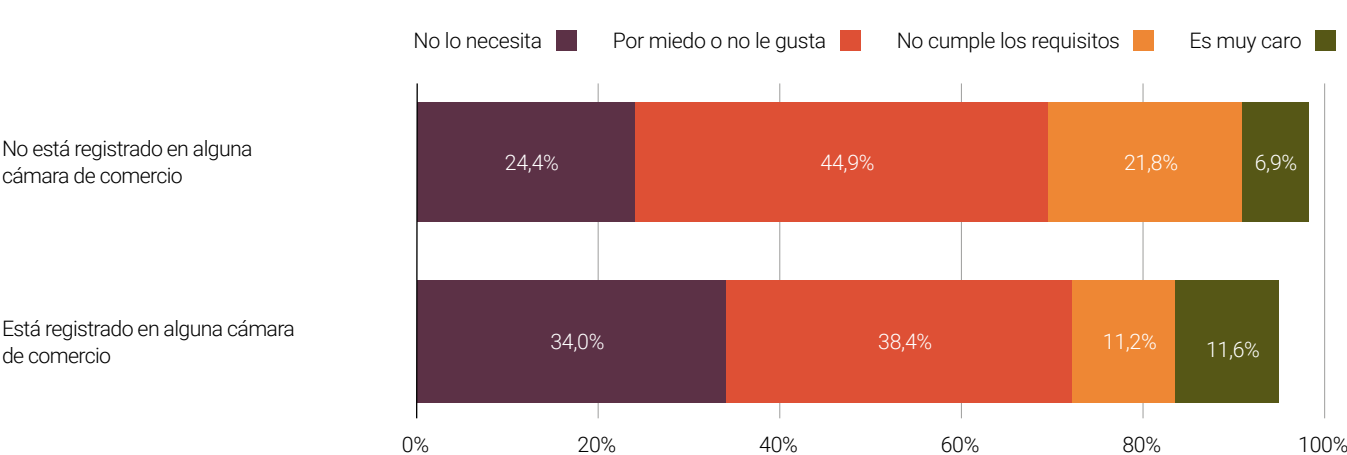
La principal razón para no solicitar crédito entre quienes llevan sus registro contables a través de balances generales e informes financieros es que no lo necesitan (Balance general: 52,62%; Informes financieros/laborales/tributarios: 47,44%) (Gráfico 9). Por el contrario, el 45,29% de quienes llevan sus cuentas a través de libretas, cuadernos, hojas de cálculo o cajas registradoras y no demandaron no lo hicieron porque les da miedo, porcentaje que disminuye a 44,72% para aquellos que no llevan registros. Es de destacar que a medida que se formaliza la manera en que se registran las cuentas del negocio, disminuye el porcentaje de micronegocios que no solicita crédito porque no cumple con los requisitos.

Aquellos que sienten más miedo o no les gusta solicitar financiamiento son los micronegocios que están

ubicados en fincas (48,94%), seguidos de aquellos que trabajan en una vivienda (45,36%) y de puerta a puerta (44,12%) (Gráfico 10). El 37,70% entre quienes tienen la operación del micronegocio en locales, tiendas, talleres, fábricas, oficinas o consultorios no solicitaron crédito porque no les gusta o por temor a endeudarse, seguidos por los vendedores ambulantes (42,60%), y quienes trabajan en obra y construcción (43,52%). El porcentaje más alto para quienes no solicitan crédito porque no cumplen los requisitos es para los vendedores ambulantes (32,98%) y los micronegocios que trabajan en vehículos móviles (24,03%).

El 47,24% de los micronegocios que empezaron su actividad con ahorros personales no solicitaron crédito porque no les gusta o por miedo a endeudarse, cifra que disminuye a 43,58% para quienes empezaron con capital semilla y a 42,68% quienes empezaron con préstamos familiares (Gráfico 11). En contraste, los micronegocios que empezaron su negocio con capital de préstamos bancarios fueron quienes en menor proporción indicaron que no lo hacen por miedo a las deudas (36,09%), seguidos de los que lo empezaron con capital de prestamistas (37,85%). Vale la pena mencionar que los que comenzaron con prestamistas y que no requirieron financiación indican mas veces que no cumplen los requisitos para tener un crédito (28,95% y 25,59%, respectivamente).

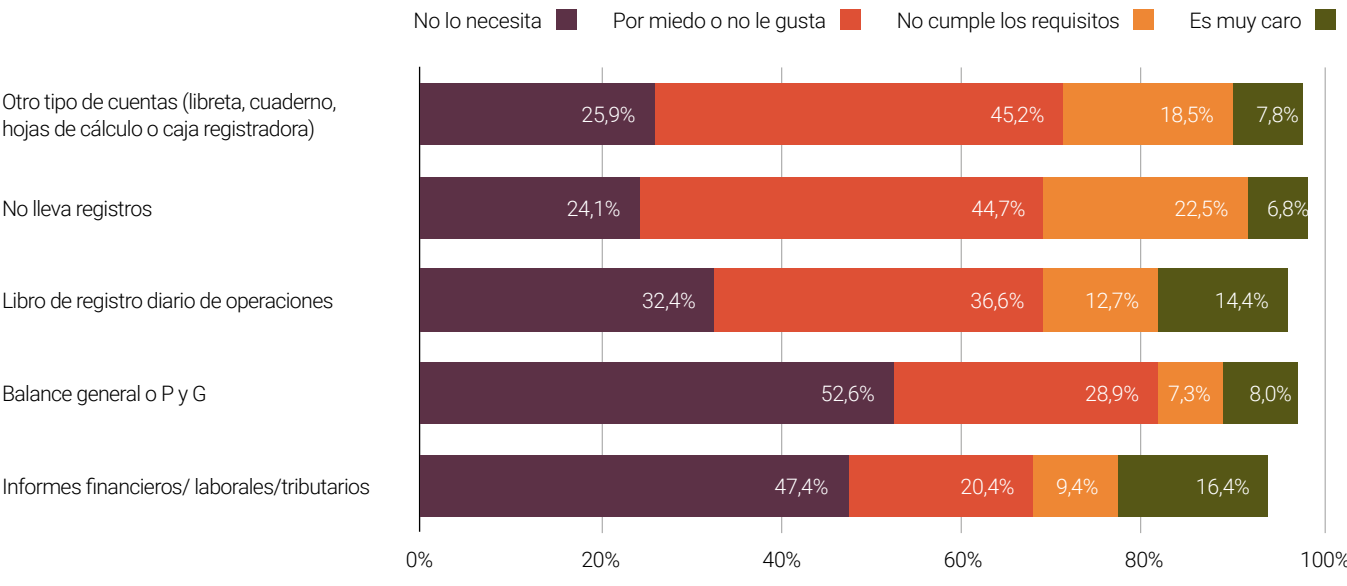
Gráfico 8. Porcentaje de micronegocios que NO solicitaron crédito por razones para no hacerlo y si están registrados en cámaras de comercio



Nota: se excluyeron la opción de otros, por lo que la suma de los porcentaje no suma 100%

Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

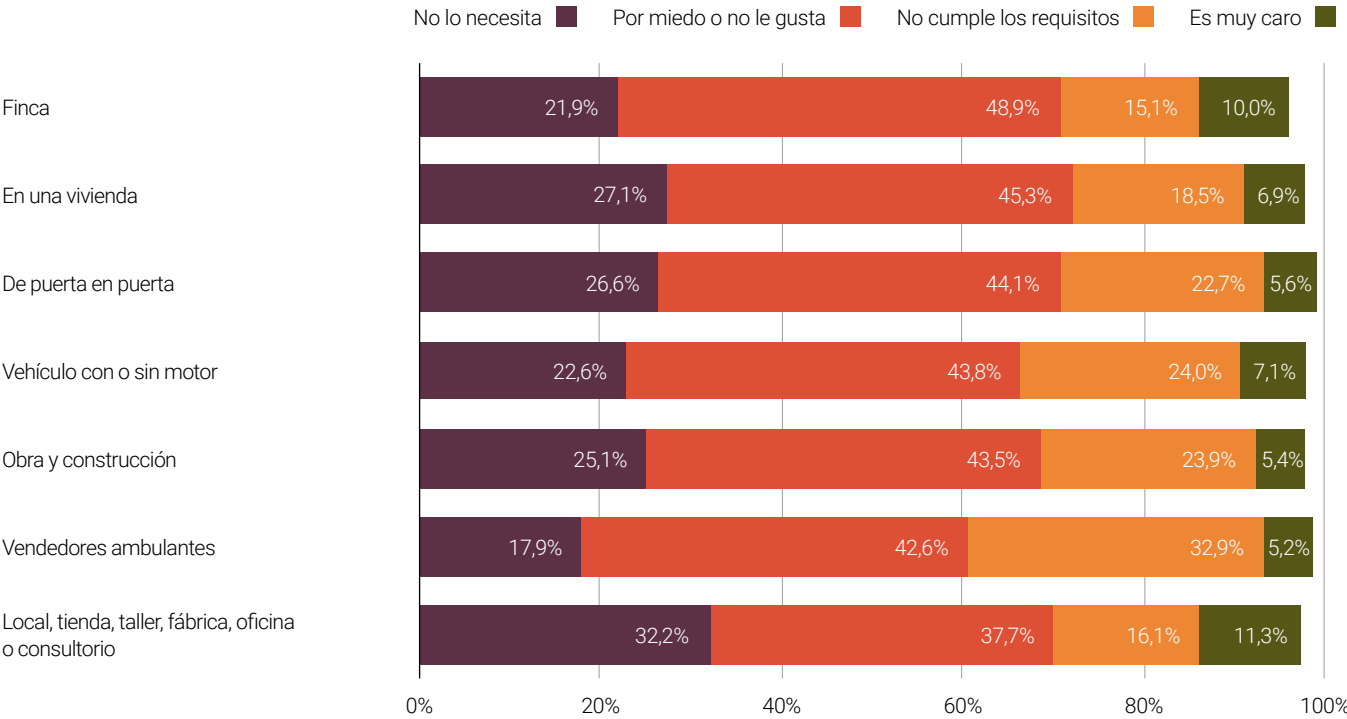
Gráfico 9. Porcentaje de micronegocios que NO solicitaron crédito por razones para no hacerlo y tipo de registros contables



Nota: se excluyeron la opción de otros, por lo que la suma de los porcentaje no suma 100%

Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

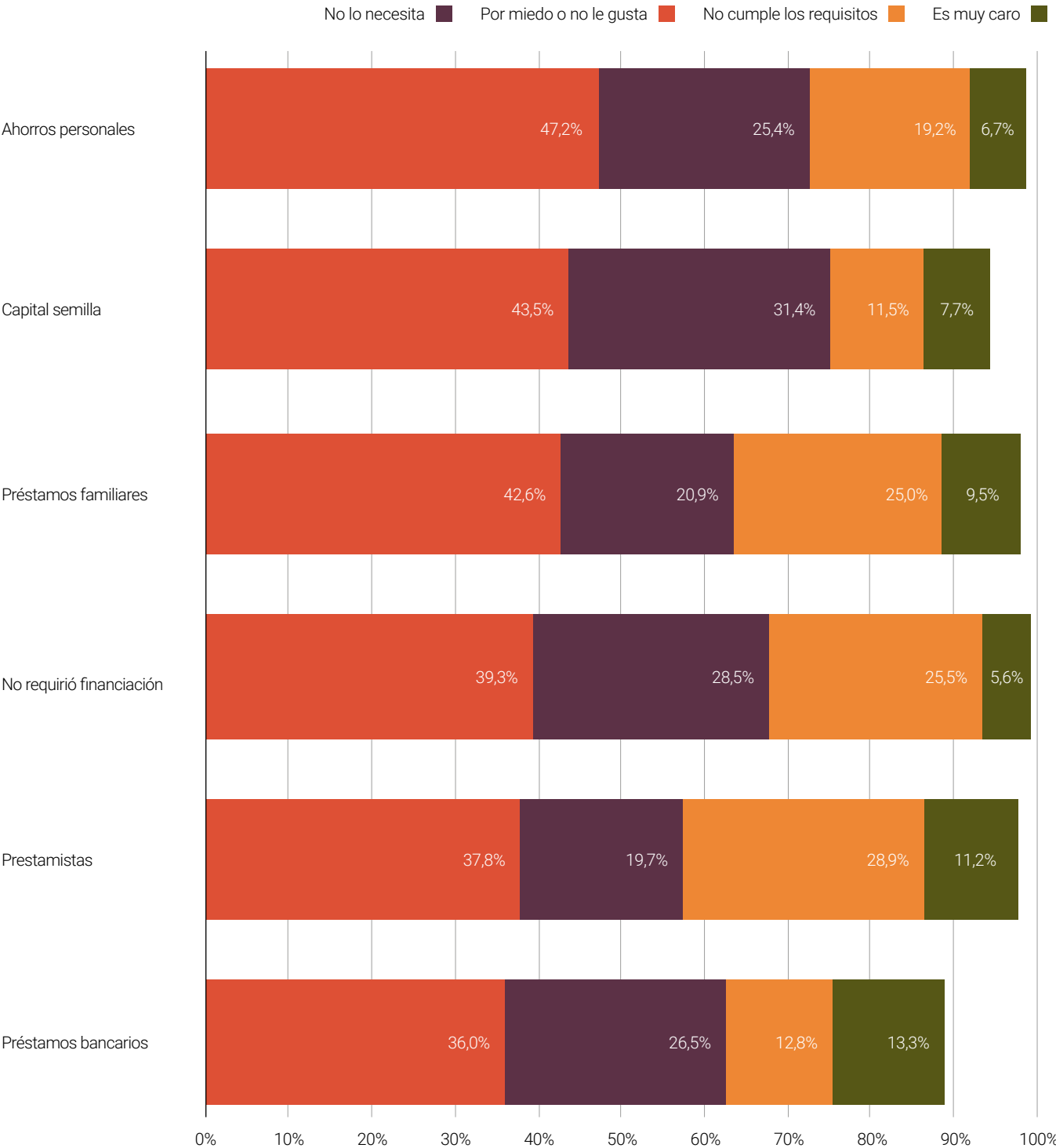
Gráfico 10. Porcentaje de micronegocios que NO solicitaron crédito por razones para no hacerlo y sitio de operación del negocio



Nota: se excluyeron la opción de otros, por lo que la suma de los porcentaje no suma 100%

Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

Gráfico 11. Porcentaje de micronegocios que solicitaron crédito por tipo de proveedor e instrumento de financiación para empezar el negocio



Nota: se excluyeron la opción de otros, por lo que la suma de los porcentaje no suma 100%

Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

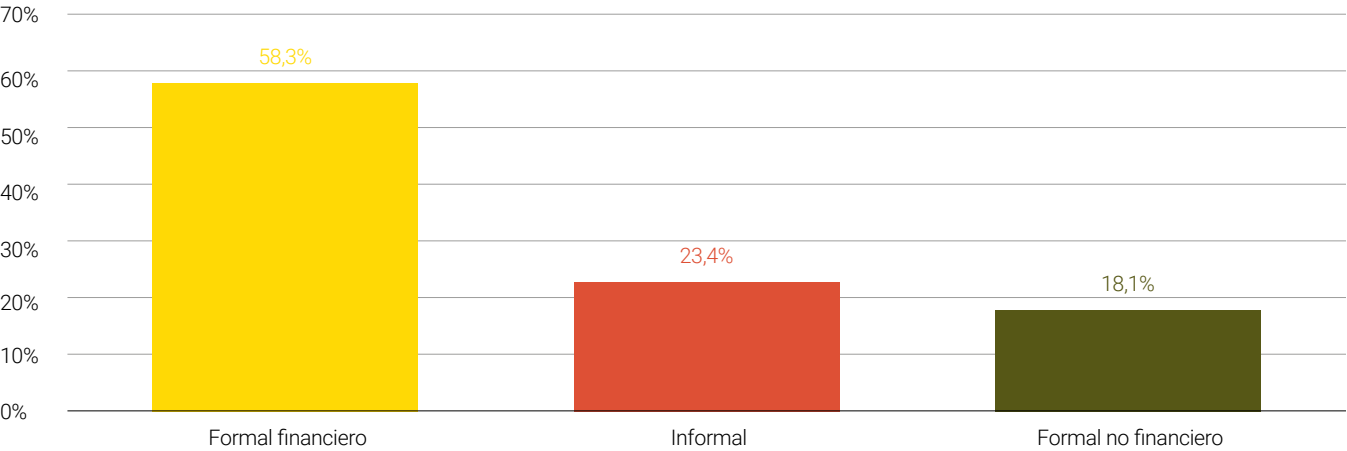
2.3

CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA DE CRÉDITO INFORMAL

Una de las razones de la exclusión del mercado de crédito es que un grupo de micronegocios que demandan crédito sustituye la demanda de crédito formal por informal. Así, las razones para no demandar crédito permiten entender las dinámicas que llevan a los micronegocios a excluirse del mercado de crédito, o el fenómeno de exclusión o autoexclusión.

Los micronegocios satisfacen sus necesidades de financiamiento, en mayor proporción, a través de proveedores de servicios financieros formales. De acuerdo con el DANE, el 58,36 % de quienes solicitaron crédito lo hicieron con este tipo de entidades. En segundo lugar, el 23,49 % acudió a prestamistas informales, mientras que el 18,15 % optó por proveedores formales no financieros (Gráfico 12).

Gráfico 12. Porcentaje de micronegocios que solicitaron crédito por tipo de proveedor de servicios financieros²



Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

2. Los proveedores de servicios financieros se pueden clasificar entre formales financieros (bancos, cooperativas, compañías de financiamiento y entidades microcrediticias), formales no financieros (proveedores y familiares y amigos) e informales (casa de empeño o prestamistas gota a gota).

La demanda de crédito informal no es una tendencia generalizada a lo largo del país, sino que es un fenómeno que se concentra en ciertos nichos, sectores y con patrones que tienen mayor prevalencia entre los micronegocios. La demanda de crédito informal parece estar relacionada inversamente con la de crédito formal financiero y se concentra en departamentos, principalmente de la región Caribe, en las cabeceras municipales y en los sectores de minería y servicios. Los departamentos de Magdalena (62,37%), Bolívar (48,83%) y Atlántico (46,78%) son los que mayor demanda de crédito informal tienen entre los micronegocios y, al mismo tiempo, la menor demanda de crédito formal financiero (Atlántico: 26,14%; Magdalena: 32,02%; Bolívar: 38,29%) (Gráfico 13). Por el contrario, Cauca (85,18%), Antioquia (81,12%) y Bogotá D.C. (81,02) son quienes más demandan crédito formal financiero y están dentro del grupo que menos demanda crédito informal, junto con Boyacá (2,91%), Tolima (4,87%) (Gráfico 13).

En cuanto a la ubicación geográfica, el 27,45% de los micronegocios que solicitaron crédito en cabeceras municipales lo hicieron a través de proveedores informales, porcentaje que disminuye a 13,74% en centros poblados y

áreas rurales dispersas (Gráfico 14). La demanda de crédito formal financiero en cabeceras fue de 52,48% y aumenta a 72,84% en las áreas rurales. La solicitud a proveedores de servicios formales no financieros fue de 20,07% en los centros poblados y de 13,42% rural disperso (Gráfico 14).

Por su parte, los micronegocios en actividades de Minería (42,99%), Transporte y Almacenamiento (40,59%), Alojamiento y Servicios de Comida (35,50%) y Construcción (30,32%) son quienes más acuden a servicios informales de crédito. Estos sectores se encuentran entre los que menos solicitan crédito formal financiero (Transporte y Almacenamiento: 42,81%, Minería: 43,99%; Alojamiento y Servicios de Comida: 45,31%; Construcción: 49,62%) (Gráfico 15). Por el contrario, entre aquellos que solicitaron crédito, el 3,32% de los micronegocios en actividades de salud y asistencia social, el 8,80% de los que están en agricultura y el 11,03% que pertenecen a Información y Comunicaciones demandaron financiamiento con fuentes informales y, en contraste, son quienes más recurren al sistema financiero formal (actividades de salud y asistencia social: 86,44%; agricultura: 77,65% Información y Comunicaciones: 73,42%).

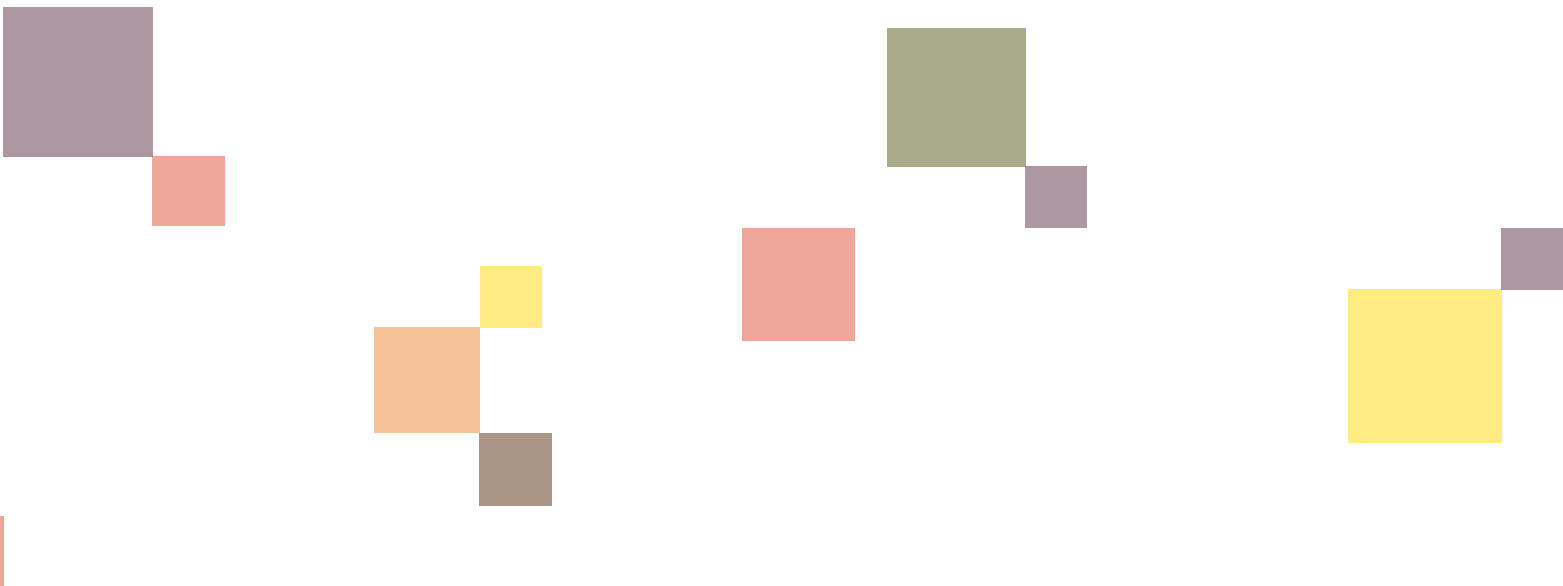
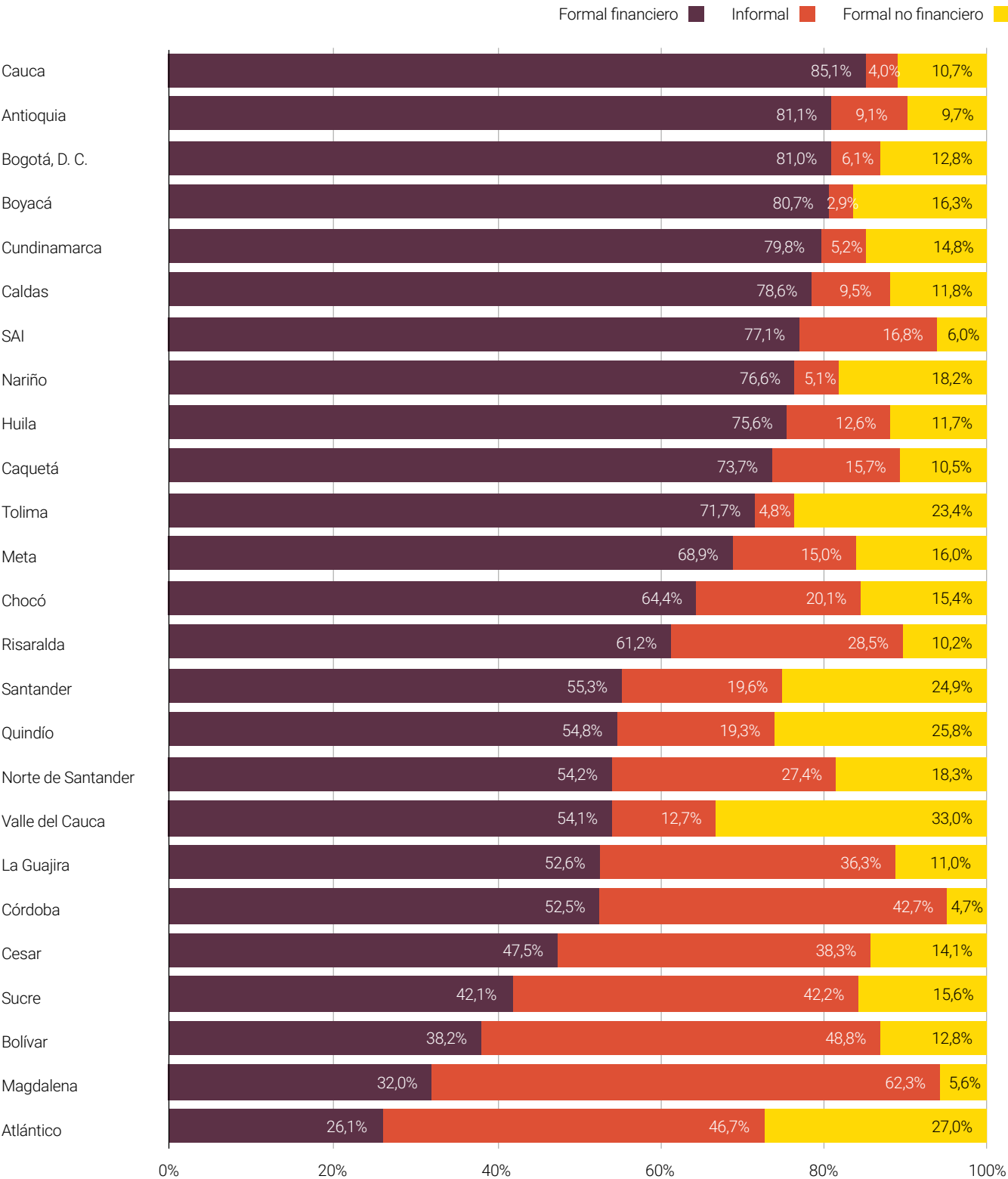
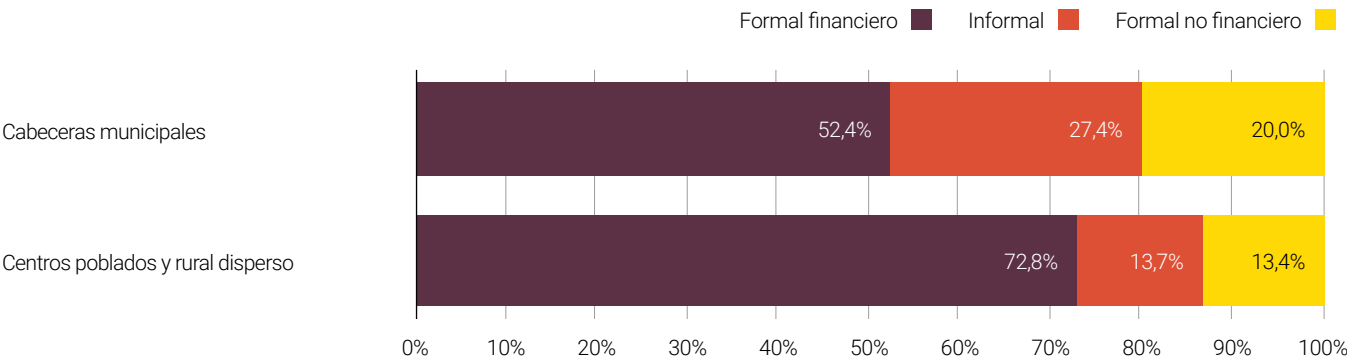


Gráfico 13. Porcentaje de micronegocios que solicitaron crédito por tipo de proveedor y departamento



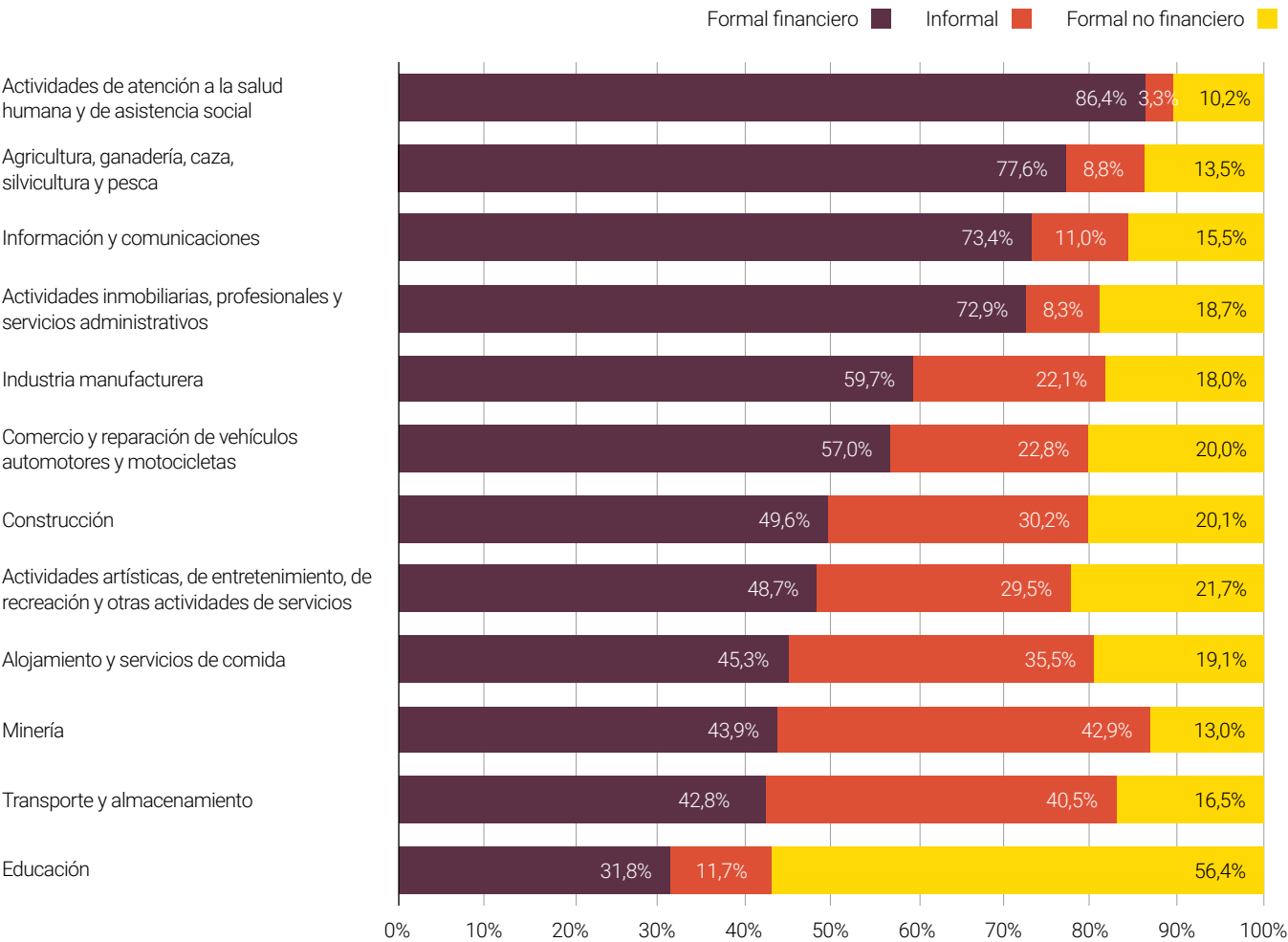
Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

Gráfico 14. Porcentaje de micronegocios que solicitaron crédito por tipo de proveedor y ubicación geográfica



Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

Gráfico 15. Porcentaje de micronegocios que solicitaron crédito por tipo de proveedor y sector económico



Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

El acceso al financiamiento informal de los micronegocios en Colombia también está estrechamente vinculado tanto al registro ante las autoridades como en la gestión contable, la ubicación de su actividad y las fuentes de financiamiento utilizadas para su creación. Esto indica que los micronegocios, que son el segmento con mayor informalidad empresarial en el país, encuentran en mayor proporción en el financiamiento informal una alternativa predominante para su operación.

El 27,04% de los micronegocios que solicitaron crédito y no están registrados en cámaras de comercio lo hicieron ante proveedores de servicios informales de crédito, proporción que disminuye a 6,15% para los que sí están registrados ante estas organizaciones (Gráfico 16). Por el contrario, aquellos micronegocios sin registro mercantil demandaron crédito formal financiero el 53,57% de las veces entre quienes solicitan financiamiento, cifra que aumenta a 81,73% para los negocios que sí están registrados en cámara de comercio. Cabe resaltar que el 27,04% de los micronegocios que solicitaron crédito y no tienen registro mercantil demandaron financiamiento informal, cifra que disminuye a 6,15% para los que si cuentan con este tipo de inscripciones empresariales.

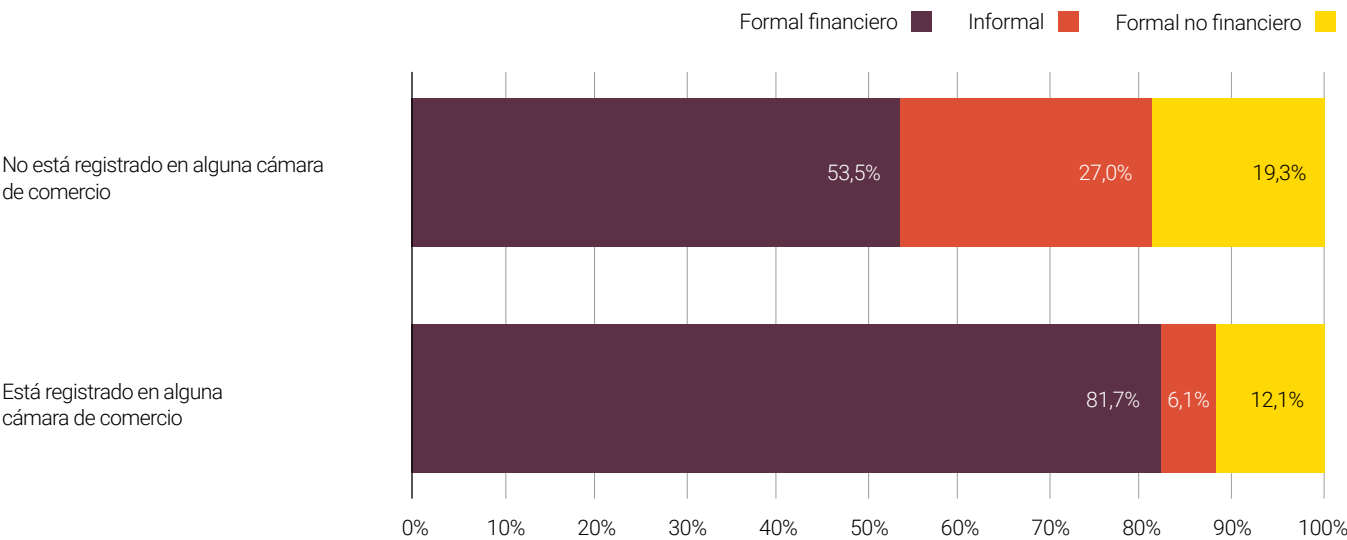
En cuanto a la forma de hacer los registros contables, el 32,44% de los micronegocios que no llevan este tipo de registros y el 14,15% de quienes llevan sus registros con libretas, cuadernos, cajas registradoras u hojas de cálculo y además solicitan financiamiento van a proveedores de servicios informales de crédito (Gráfico 17). Este tipo de negocios son quienes además solicitan en menor proporción financiamiento ante proveedores formales financieros (no lleva registros: 51,85%; cuentas en libreta, cuadernos, hojas de cálculo o cajas registradoras: 62,62%). En contraste, aquellos que llevan registros contables a través de balances generales e informes financieros solicitan financiamiento informal en 0,32% y 9,47%, respectivamente,

y, en cambio, solicitan crédito formal financiero en un 93,39% y 83,49%, en su orden.

Los micronegocios que son vendedores ambulantes, que trabajan con vehículos con o sin motor y quienes lo hacen en obra o construcción, solicitaron en menor proporción financiamiento con proveedores formales financieros (26,15%, 42,14% y 49,23%, respectivamente) (Gráfico 18). En contraste, estos fueron los que más solicitaron financiamiento informal. El 57,94% de los vendedores ambulantes solicitó financiamiento ante estos proveedores, así como el 41,51% para los que trabajan con vehículos con o sin motor y el 34,29% para quienes trabajan en obra o construcción. Por su parte, los micronegocios que se encuentran en fincas (80,83%), en locales, tiendas, talleres, fabricas, oficinas o consultorios (73,19%) y en viviendas (58,22%) solicitan financiamiento en mayor proporción ante proveedores formales en comparación con los informales (fincas: 4,78%; locales, tiendas, talleres, fabricas, oficinas o consultorios: 10,98%; y en una vivienda: 21,63%).

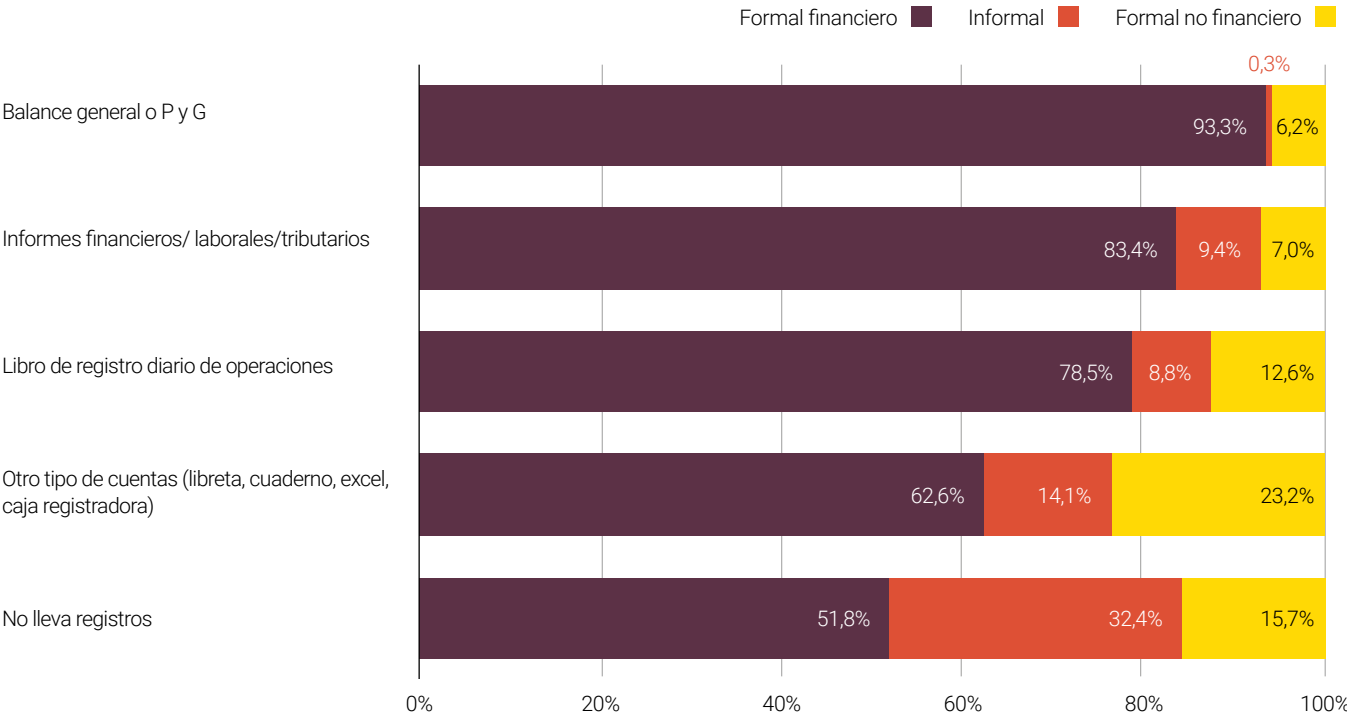
Finalmente, el 72,61% de quienes iniciaron su negocio con capital proporcionado por parte de prestamistas informales solicitaron crédito a proveedores informales y el 39,60% que no necesitaron financiación para empezar el negocio demandaron crédito informal (gráfico 19). A su vez, los micronegocios que empezaron su negocio con capital de prestamistas solicitaron en menor proporción financiamiento formal financiero (18,82%). Por su parte, el 4,80% de quienes iniciaron su negocio con préstamos bancarios accedieron a crédito informal, mientras que el 88,71% solicitó financiamiento formal, tendencia que es similar para quienes iniciaron el negocio con capital semilla (15,01% solicitaron financiamiento informal y 75,58% financiamiento formal) y ahorros personales (23,55% demanda de crédito informal y 57,76% formal financiero).

Gráfico 16. Porcentaje de micronegocios que solicitaron crédito por tipo de proveedor y si está registrado en cámaras de comercio



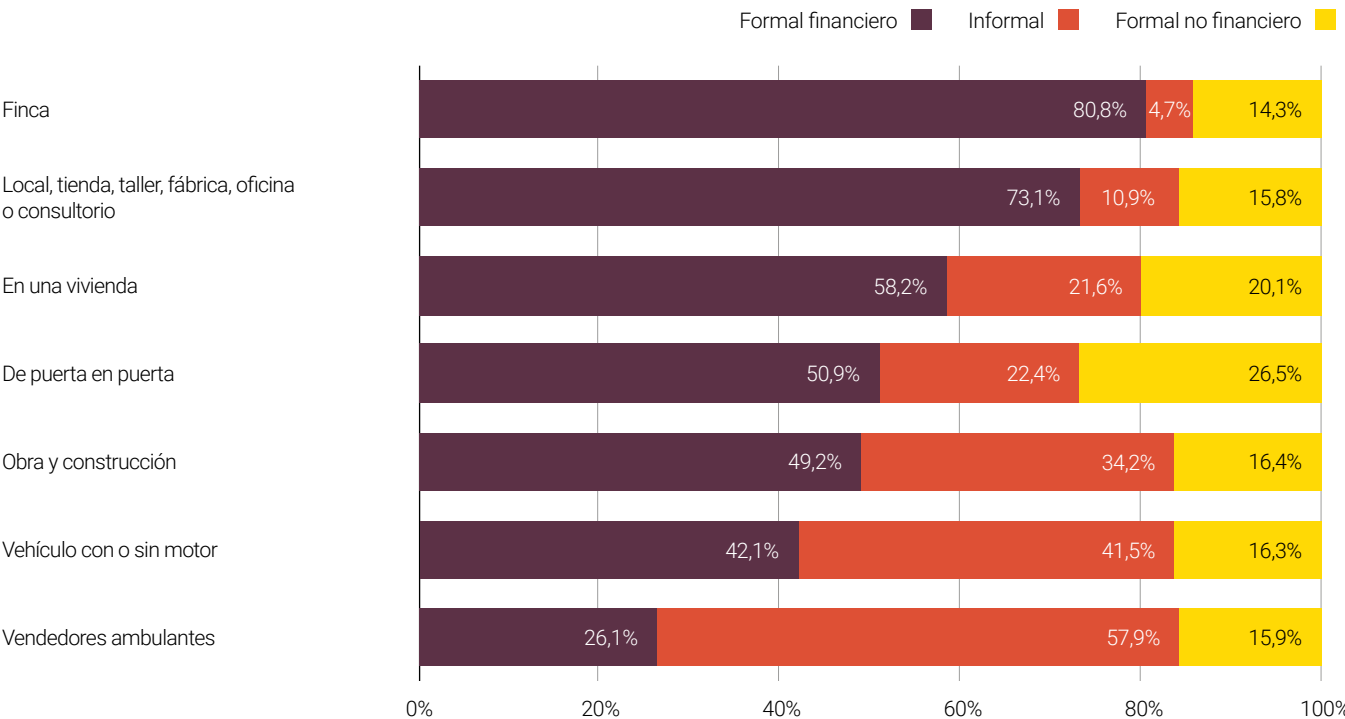
Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

Gráfico 17. Porcentaje de micronegocios que solicitaron crédito por tipo de proveedor y tipo de registros contables



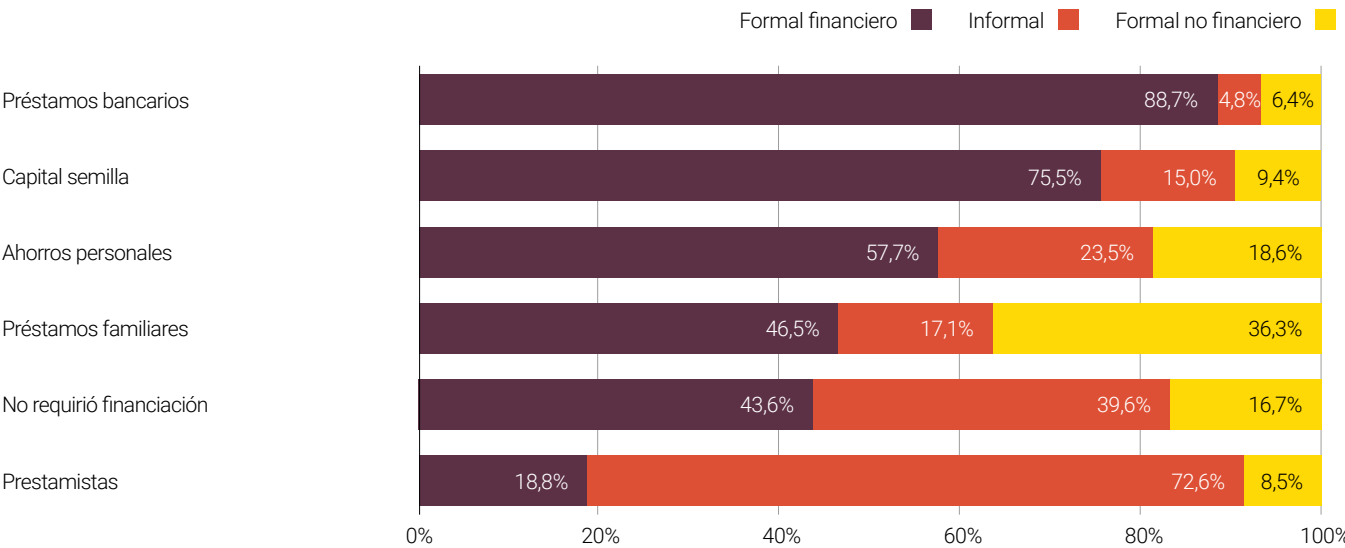
Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

Gráfico 18. Porcentaje de micronegocios que solicitaron crédito por tipo de proveedor y sitio de operación del negocio



Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

Gráfico 19. Porcentaje de micronegocios que solicitaron crédito por tipo de proveedor e instrumento de financiación para empezar el negocio



Fuente: Banca de las Oportunidades con base en Encuesta de Micronegocios (2023)

03

DISEÑO METODOLÓGICO

3.1. Levantamiento información de la demanda

Página 32

3.2. Levantamiento información de la oferta

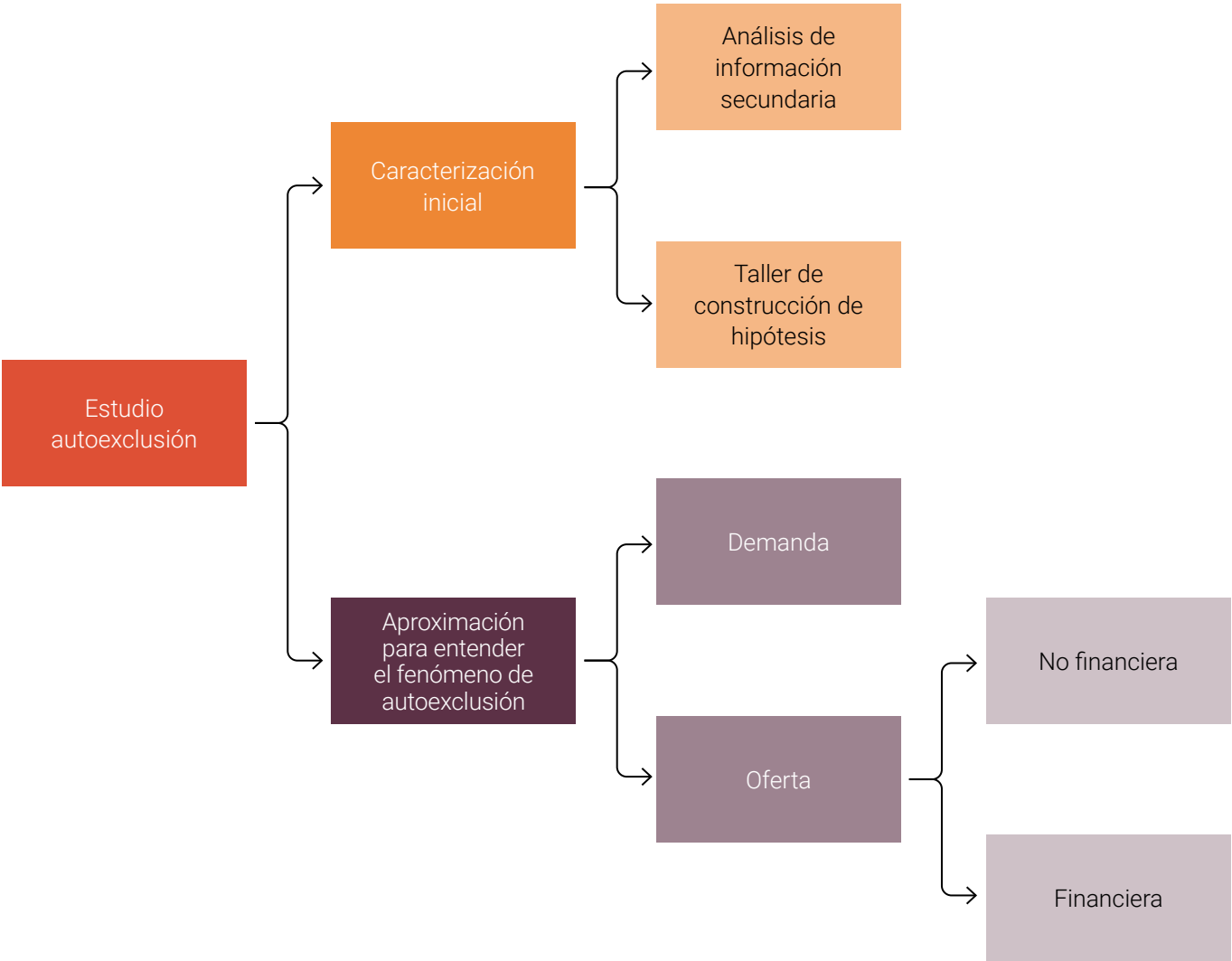
Página 35



El diseño metodológico de este estudio se estructuró en dos fases: la primera, de caracterización inicial, implicó un análisis de información secundaria y un taller de co-creación con proveedores de servicios financieros. Este proceso permitió definir las necesidades de información y orientó el diseño de los instrumentos de recolección de datos para abordar tanto la perspectiva de la demanda (micronegocios) como la de la oferta.

A partir de esta fase, se construyeron los instrumentos definitivos para recopilar información sobre los micronegocios y los proveedores financieros, que incluyen tanto a las entidades formales, como bancos, microfinancieras y cooperativas, como a los actores no formales, entre ellos prestamistas y casas de empeño. El Gráfico 1 muestra el marco general de la metodología, teniendo en cuenta las diferentes fases del estudio.

Figura 1. Diseño metodológico



Fuente: Elaboración propia

3.1

LEVANTAMIENTO INFORMACIÓN DE LA DEMANDA

Se adoptó un diseño metodológico mixto que incluyó la realización de 24 grupos focales a dueños de micronegocios y la aplicación de 106 encuestas.

GRUPOS FOCALES

La metodología utilizada en los grupos focales se estructuró en torno a una viñeta narrativa¹, construida a partir de los hallazgos obtenidos de la fase exploratoria. La historia presentaba una situación cotidiana y reconocible para los participantes: Rosa, una mujer propietaria de una heladería, enfrenta una emergencia financiera tras el daño de sus neveras y debe decidir cómo financiar su reparación.

La historia se desarrolló en tres momentos narrativos, cada uno acompañado de preguntas abiertas que permitieron a los participantes compartir sus percepciones y experiencias. Esta narrativa facilitó la exploración de aspectos como la percepción frente al endeudamiento y al sistema financiero, la influencia del entorno en la toma de decisiones, y la experiencia previa al adquirir financiamiento. También se indagó por los atributos más valorados en las distintas opciones de financiamiento, tales como la cercanía, la confianza, los costos y los requisitos (ver Anexo 1).

En total, los grupos focales contaron con la participación de 253 personas, distribuidas en 11 grupos conformados exclusivamente por mujeres y 12 grupos mixtos, que se escogieron por medio de una muestra intencional, en los siguientes municipios²:

1. La viñeta narrativa consiste en una historia breve de carácter ficticio, que representa situaciones cotidianas similares a las de la población objetivo, con el fin de explorar percepciones, actitudes y decisiones en un contexto realista y reconocible.
2. Los criterios para la selección de la muestra fueron:
 - **Representatividad territorial:** Se seleccionaron 2 municipios de cada una de las 6 regiones del país (Caribe, Centro Oriente, Centro Sur, Eje Cafetero, Pacífico y Llanos).
 - **Tipología de municipios:** Para cada región del país se contó con un municipio urbano y un municipio rural. La categorización se basó en la tipología de municipios definida por la Misión para la Transformación del Campo del DNP, la cual también ha sido utilizada en las encuestas de demanda de Banca de las Oportunidades. Se consideraron como urbanos aquellos municipios que corresponden a ciudades y aglomerados y municipios intermedios y como rurales aquellos clasificados como rurales y rurales dispersos.
 - **Cantidad de micronegocios:** Los municipios de cada región seleccionados fueron aquellos que dentro de la tipología municipal señalada anteriormente (urbano y rural) contaron con la mayor cantidad de micronegocios, según la información analizada de la tercera toma de la encuesta de demanda de Banca de las Oportunidades

Tabla 1. Distribución del número de los participantes de los grupos focales por ubicación geográfica

REGIÓN	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	RURALIDAD	TIPO DE POBLACIÓN	NÚMERO DE PARTICIPANTES
Caribe	Atlántico	Soledad		Mujeres	12
	Atlántico	Soledad		Mixto	14
	Córdoba	San Pelayo		Mujeres	11
	Córdoba	San Pelayo		Mixto	11
Centro Oriente	Santander	Bucaramanga		Mujeres	10
	Santander	Bucaramanga		Mixto	10
	Santander	El Playón		Mujeres	6
Centro Sur	Tolima	Ibagué		Mujeres	12
	Tolima	Ibagué		Mixto	14
	Tolima	Ibagué		Mixto	6
	Tolima	Villahermosa		Mujeres	12
	Tolima	Villahermosa		Mixto	13
Llano	Meta	Villavicencio		Mujeres	8
	Meta	Villavicencio		Mixto	8
	Meta	Restrepo		Mujeres	8
	Meta	Restrepo		Mixto	8
Pacífico	Valle del Cauca	Cali		Mujeres	10
	Valle del Cauca	Cali		Mixto	12
	Nariño	La Florida		Mujeres	8
	Nariño	La Florida		Mixto	10
Eje Cafetero	Antioquia	Fredonia		Mujeres	10
	Antioquia	Fredonia		Mixto	16
	Antioquia	Abejorral		Mujeres	12
	Antioquia	Abejorral		Mixto	12
Total participantes					253

ENCUESTAS

La muestra de la encuesta se conformó mediante una metodología de “bola de nieve”, que consistió en identificar dentro de los grupos focales, personas dispuestas a participar en el ejercicio cuantitativo, quienes posteriormente refirieron a otros conocidos para ampliar la muestra.

La encuesta contó con tres módulos:

- **Módulo 1:** exploró sobre los sentimientos y las emociones que los responsables de los micronegocios experimentan al momento de tomar decisiones financieras.
- **Módulo 2:** indagó por aspectos como el grado de paciencia y de aversión al riesgo de las personas.
- **Módulo 3:** recogió las percepciones hacia el financiamiento formal y hacia las alternativas.

En total, se aplicaron 106 encuestas³. El 78,3% de las personas encuestadas fueron mujeres y el 21,7% hom-

bres. En cuanto a la distribución de edades, el 15,1% fueron personas entre los 18 a los 25 años, el 40,6% entre los 26 y 40 años, el 35,8% entre los 41 a 60 años y el 8,5% a personas mayores a 60 años.

La encuesta se llevó a cabo en diez departamentos. El Valle del Cauca fue el departamento con mayor porcentaje de personas encuestadas con un 48,1% de la muestra y Atlántico fue el segundo con un 14,2%. Tanto Caldas como el Cauca fueron los departamentos con menor representación teniendo cada uno con 0,9% de las personas encuestadas en la muestra total. En términos de ruralidad, el 25,5% de las encuestas se aplicaron en municipios rurales y el 74,5% en municipios urbanos.

Respecto al nivel educativo, la mayor concentración de la muestra se observó entre quienes tenían estudios de secundaria completos (21,7 %) y quienes contaban con formación técnica (21,7 %). En cuanto a la condición ocupacional, el 92,5% de los encuestados eran trabajadores por cuenta propia, el 6,6% se identificó como empleador(a) o patrón(a), y 0,9% como trabajador(a) sin remuneración.

Tabla 2. Distribución de la población encuestada por región y departamento

Región	Departamento	#	%
Pacífico	Valle de Cauca	51	48,1
Caribe	Atlántico	15	14,2
Centro Oriente	Santander	8	7,5
Centro Oriente	Bogotá D.C.	8	7,5
Centro Oriente	Boyacá	7	6,6
Centro Sur	Tolima	6	5,7
Caribe	Bolivar	5	4,7
Llano	Meta	4	3,8
Pacífico	Cauca	1	0,9
Eje Caafetero	Caldas	1	0,9
Total		106	100

3. Aunque los resultados muestran cierta homogeneidad, el tamaño limitado de la muestra impide que los análisis desagregados sean estadísticamente significativos en la mayoría de los casos.

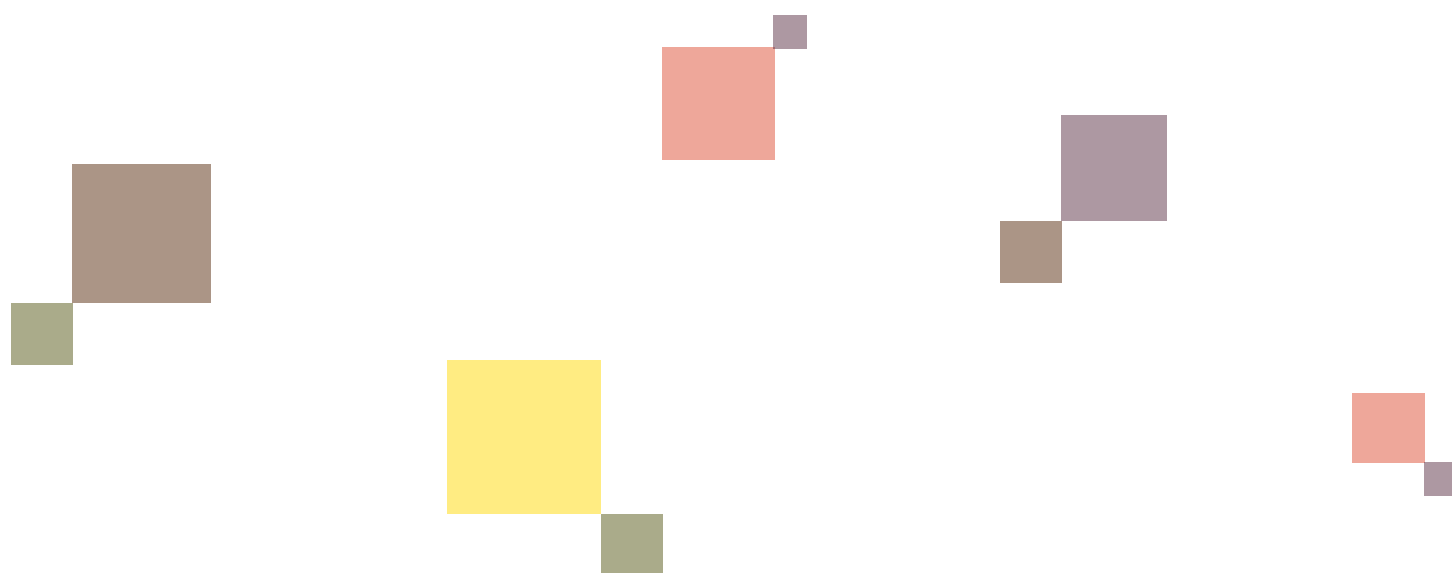
3.2

LEVANTAMIENTO INFORMACIÓN DE LA OFERTA

Se recopiló información tanto de proveedores de servicios financieros formales como de alternativas informales de financiamiento. En total, se realizaron 10 entrevistas a entidades del sector financiero, incluyendo bancos, cooperativas, instituciones microcrediticias y fintechs.

Complementariamente, se llevaron a cabo 10 grupos focales con micronegocios que ofrecen mecanismos no financieros de financiamiento, como la práctica de fiar. Adicionalmente, se aplicaron 7 entrevistas en modalidad de cliente oculto en casas de empeño y 3 a

prestamistas informales con el objetivo de identificar las características de los servicios ofrecidos. La metodología consistió en que un investigador, haciéndose pasar por cliente, formulaba una serie de preguntas previamente definidas en cada establecimiento o ante cada prestamista. Los ejercicios en casas de empeño se realizaron en los municipios de Prado Soledad, Atlántico (1); Bucaramanga, Santander (1); Cereté, Córdoba (1); Villavicencio, Meta (2); Cali, Valle del Cauca (1); y Abejorral, Antioquia (1). Por su parte, las visitas a prestamistas informales se llevaron a cabo en Bogotá (2) y en Florida, Nariño (1).



04

RESULTADOS

4.1 Percepciones sobre el crédito y el sistema financiero

Página 38

4.2 Características y atributos del producto como factor de exclusión

Página 48

4.3 Soluciones alternativas de financiamiento

Página 58

4.4 Factores comportamentales en la toma de decisiones financieras

Página 68



A continuación, se presentan los resultados del análisis realizado a partir de la información recopilada mediante grupos focales, encuestas, entrevistas y demás instrumentos aplicados en el estudio. El capítulo se estructura a través de hallazgos que abordan los siguientes ejes temáticos: el primero aborda las percepciones sobre el endeudamiento y el sistema financiero; el segundo examina las características y atributos de los productos financieros como posibles determinantes de la autoexclusión; el tercero analiza la influencia de los factores comportamentales sobre la toma de decisiones de financiación; y, el cuarto estudia las soluciones alternativas al financiamiento de los participantes frente al crédito formal.



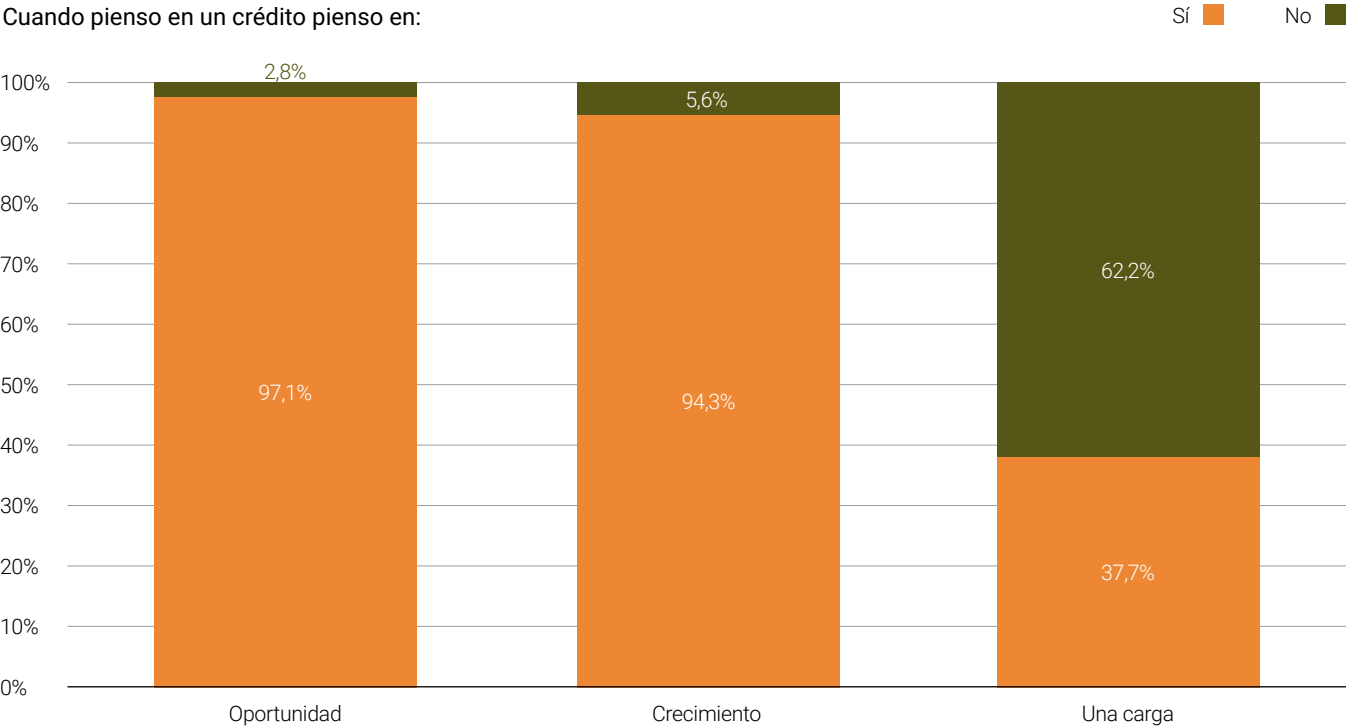
4.1

PERCEPCIONES SOBRE EL CRÉDITO Y EL FINANCIAMIENTO FINANCIERO FORMAL

HALLAZGO 1: EL CRÉDITO SE PERCIBE COMO UNA HERRAMIENTA DE OPORTUNIDAD Y CRECIMIENTO

Los resultados indican que la percepción hacia el endeudamiento con fines productivos es mayoritariamente positiva. El 97,2 % de las personas encuestadas reconoce el crédito como una oportunidad para sus micronegocios y el 94,3 % lo asocia con crecimiento. Sin embargo, el 37,7 % también lo percibe como una carga financiera (Gráfico 1).

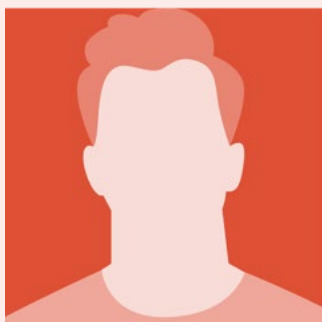
Gráfico 1. Distribución porcentual de encuestados según el tipo de afirmación que expresan al pensar en un crédito



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta Banca de las Oportunidades (2024)

Esta idea de que las personas reconocen el crédito como una oportunidad y camino de crecimiento para sus micronegocios se confirmó en los grupos focales, donde se discutió sobre la creencia de Rosa, el personaje de la historia, de que “es mejor no deberle a nadie”. La mayoría de las personas participantes no estuvo de acuerdo con

esta idea y sostuvo que, ante un imprevisto en el negocio, endeudarse era una decisión acertada para mantener el negocio y el sustento familiar. En general, el endeudamiento productivo es visto como una herramienta adecuada, siempre que represente una oportunidad de crecimiento que justifique el tomar el financiamiento.



“Siento que sí y no, o sea, porque en el caso de ella, tiene un negocio, ¿no?, ya le va a generar ingresos, entonces hay formas de pagar esa deuda, podría intentarlo con un banco, porque pues, manejan una tasa de interés más baja que una persona, digamos, un prestamista que a veces son el 10, el 15, el 20%, el banco maneja 2.5, 3, más o menos; yo creería que es mejor endeudarse, o sea, en ese caso.”

Grupo focal mixto, Bucaramanga



“Lo que yo pienso es que hay que saber diferenciar entre lo que es un gasto y una inversión, lo que es un gasto no nos va a generar ningún tipo de beneficios en cambio lo que es una inversión sí, y en este caso no sería una deuda por gasto sino por inversión.”

Grupo focal mujeres, Cali



“Yo pienso que la deuda es buena siempre y cuando sea para crecer como dice la señora, porque hay personas que prestan para irse a pasear para ese tipo de cosas, pero si es para generar beneficios para uno, la deuda es algo bueno siempre cuando uno pues tenga definido para donde van esos recursos.”

Grupo focal mujeres, Abejorral

HALLAZGO 2: LOS BANCOS Y SUS ASESORES COMERCIALES TIENEN UNA BUENA IMAGEN ENTRE LOS MICRONEGOCIOS, AUNQUE SE PERCIBEN COMO DISTANTES Y POCO EMPÁTICOS

Cuando se les preguntó a las personas a quién acudirían en caso de necesitar un préstamo, la mayoría señaló que recurriría a un banco¹ o a familiares. El 85,8 % de las personas encuestadas indicó que solicitaría un crédito

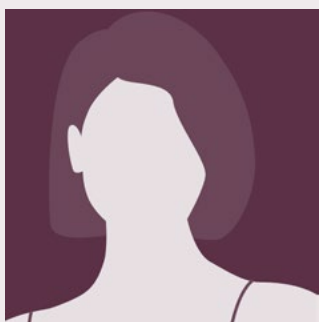
en una entidad financiera formal, mientras que el 86,8 % mencionó que acudiría a un familiar (Gráfico 2).

Una de las principales razones para esto es que los bancos son percibidos como la opción más segura. En el caso del grupo focal, los participantes que le recomendaron el banco a Rosa destacaron elementos como la existencia de cláusulas que protegen al cliente, seguros que se pagan al inicio, y la posibilidad de hacer abonos a capital. Además, valoraron positivamente aspectos como la tasa de interés, la comodidad en los pagos y la capacidad de negociación ante eventualidades.



"Creo que la opción del banco, aunque tiene muchas restricciones y cosas por el estilo es la más viable, porque en un banco tú te cuelgas ellos te van a dar unas opciones que puedes tomar, cuando ya te colgaste en el banco a veces el banco te llama y de dice, te damos tal opción para que puedas cubrir tu deuda o si quieres retomar la deuda, y no le van hacer algo, la opción más viable porque realmente necesita cubrir el monto porque no corren peligro es el banco, y en el caso de una calamidad accidente o algo se puede tratar de negociar con la entidad."

Grupo focal mujeres, Villahermosa



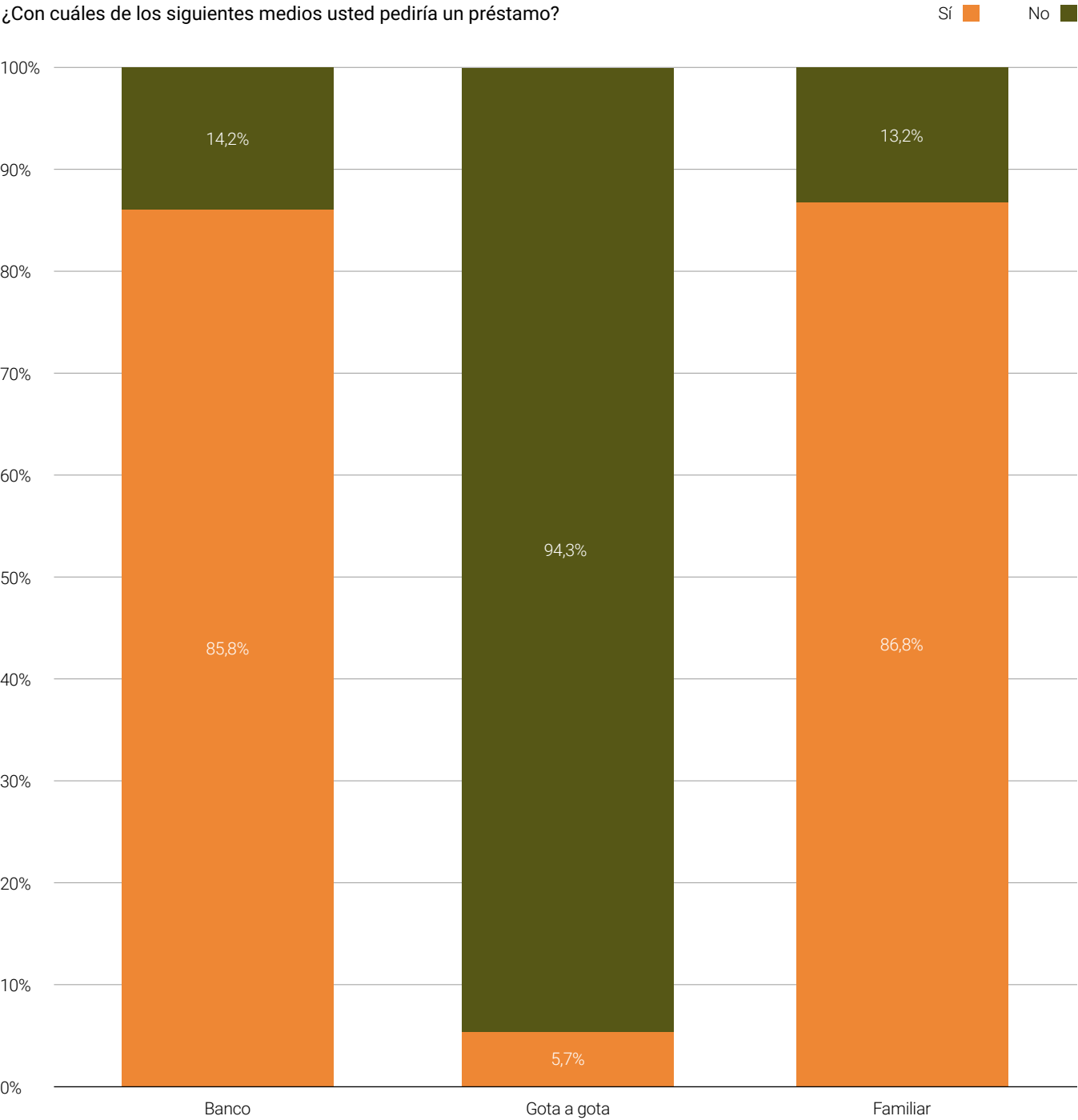
"Yo creo que cuando uno tiene la necesidad de endeudarse la opción más segura es una entidad bancaria."

Grupo focal mujeres, Villahermosa

1. Con el fin de recoger la percepción de las personas sobre el financiamiento formal, se utilizó el término "banco" como una denominación genérica para referirse a todas las entidades financieras, dado que así suelen identificarlas los participantes en su lenguaje cotidiano.

Por su parte, los amigos y familiares son percibidos como opciones más accesibles en términos de costos, trámites y confianza, aspectos que se analizan con mayor profundidad en la sección 4.3.

Gráfico 2. Porcentaje de personas encuestadas según el medio utilizado para pedir un préstamo



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta Banca de las Oportunidades (2024)

Otro de los factores clave para generar confianza y cercanía con los bancos son los asesores comerciales, quienes actúan como principal punto de contacto y canal de comunicación con la entidad. En los grupos focales, la mayoría de los participantes

reportó haber tenido una experiencia positiva con los asesores, destacando aspectos como la entrega de información clara y completa, una asesoría adecuada y la facilidad del proceso gracias al acompañamiento recibido:



“La información fue clara y fueron muy amables me explicaron todo lo que uno debía hacer y la documentación que se debe llevar, pero no cumplía con los requisitos.”

Grupo focal mixto, Barranquilla.

Asimismo, la encuesta exploró la percepción de los micronegocios sobre los asesores comerciales, revelando que más del 75% de los encuestados percibe positivamente los cinco atributos analizados. Aquellos que más valoran son la claridad en la información proporcionada, la experiencia y los conocimientos especializados, que registraron una favorabilidad superior al 90% (Gráfico 3).

En contraste, los encuestados también indicaron que cualidades como una actitud considerada y la cercanía emocional se asocian menos con los asesores comerciales. Así, aunque los asesores comerciales son valorados por su experiencia financiera y claridad al comunicar, se les considera impersonales y poco empáticos con las emociones de sus clientes. Esta diferencia en la percepción podría explicar, en parte, por qué algunos asesores son vistos como distantes por sus clientes.

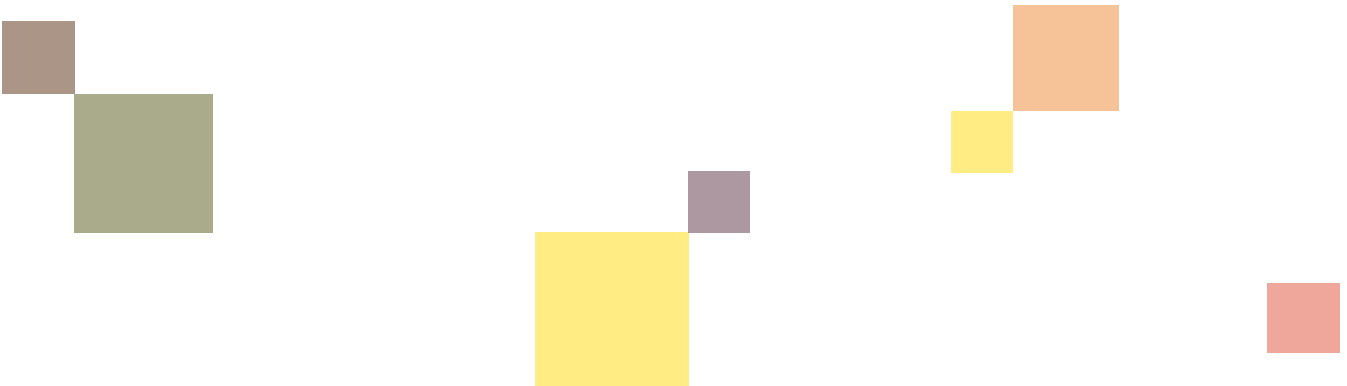
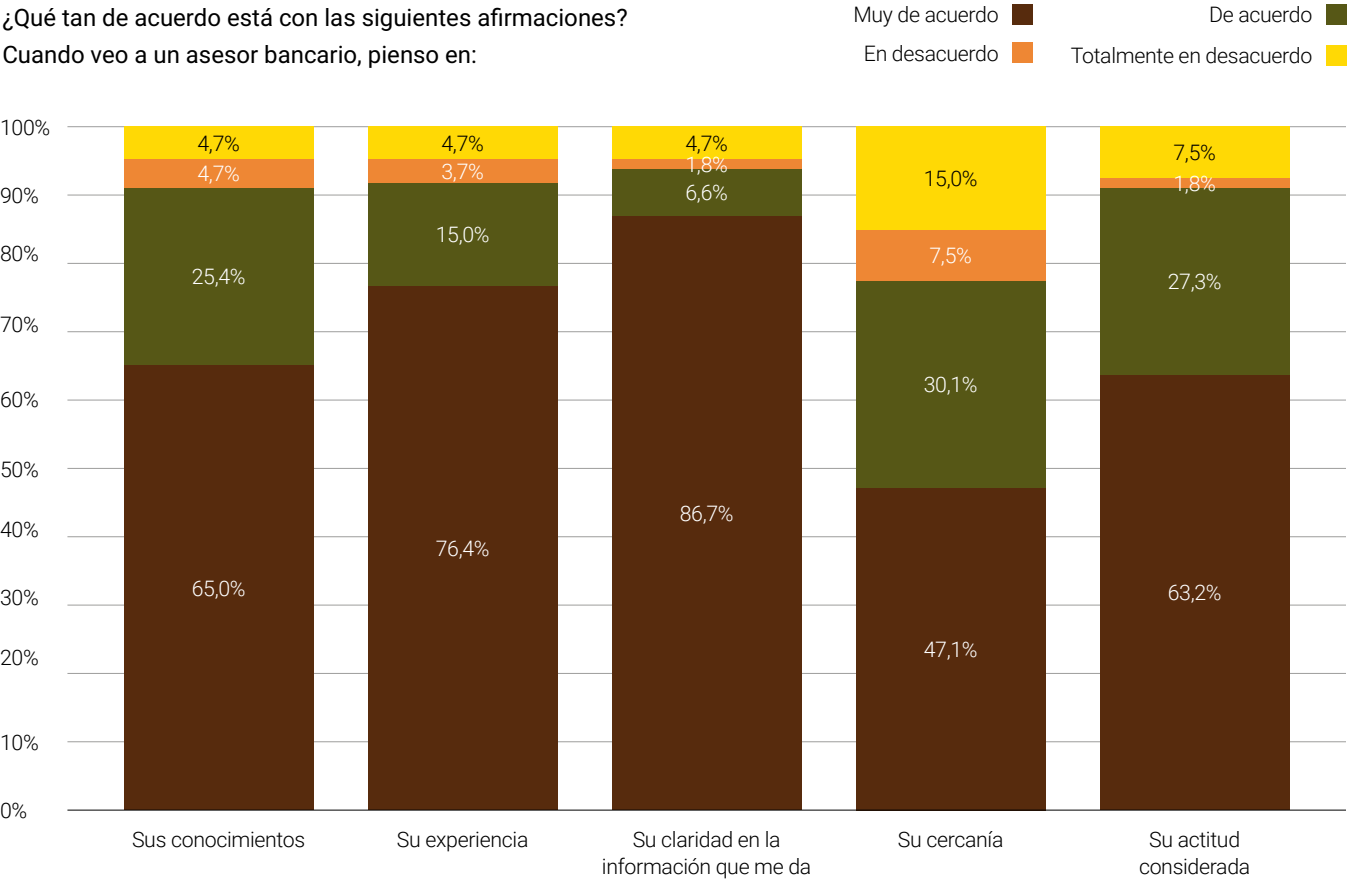


Gráfico 3. Porcentaje de los encuestados según los atributos que percibe sobre los asesores comerciales



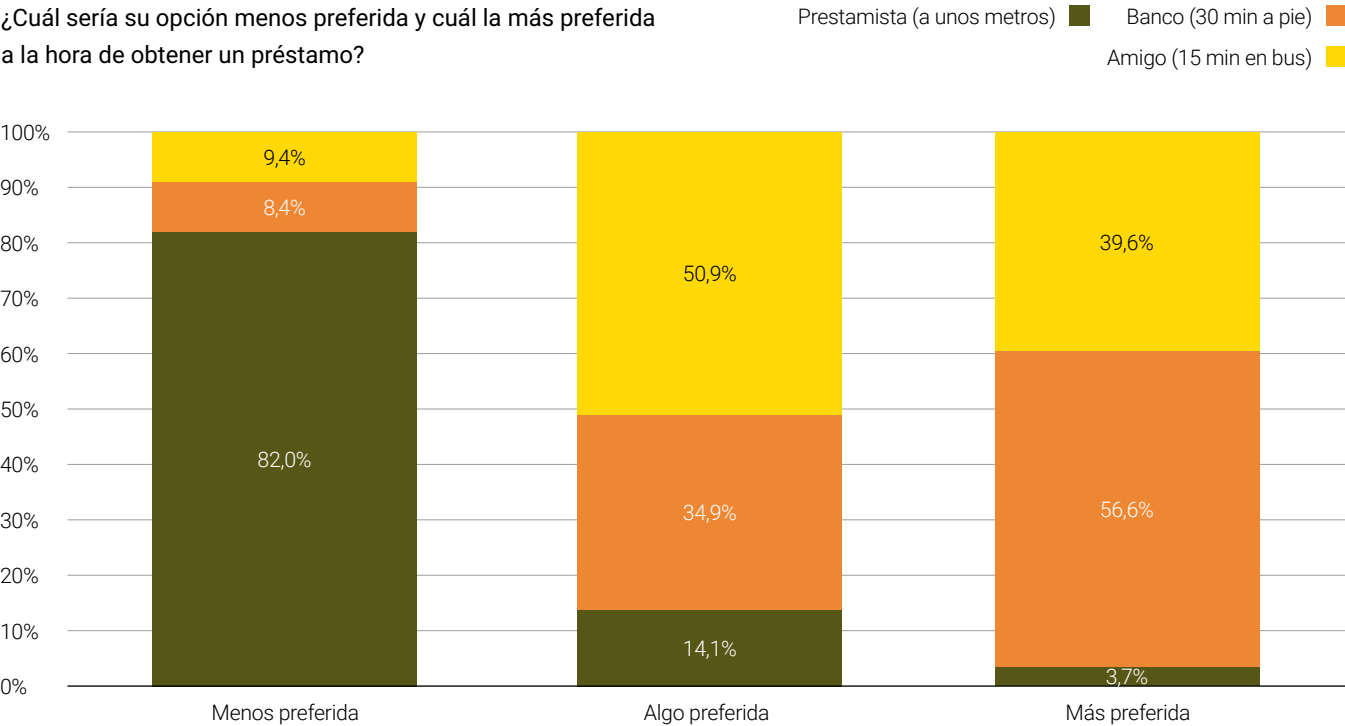
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta Banca de las Oportunidades (2024).

HALLAZGO 3: LOS MICRONEGOCIOS RECONOCEN LA CONNOTACIÓN NEGATIVA DE CIERTOS MECANISMOS INFORMALES DE FINANCIAMIENTO, ASÍ COMO LAS BONDADES DE LA FINANCIACIÓN FORMAL

En contraste con los buenos niveles de confianza que tienen los micronegocios en los bancos, el 94,3 % de las personas encuestadas afirmó que no recurriría al «gota a gota» como fuente de crédito (Gráfico 4).

Esta preferencia de los micronegocios por evitar recurrir a prestamistas informales se mantuvo incluso al considerar la cercanía física de las distintas opciones. A los encuestados se les presentó un escenario hipotético con tres alternativas de préstamo: un banco ubicado a 30 minutos a pie, un amigo a 15 minutos en bus y un vecino que presta dinero a la vuelta de la cuadra. A pesar de la proximidad del prestamista informal, la mayoría continuó manifestando su preferencia por acudir al banco o el familiar. El banco, la opción más lejana, fue la más mencionada (56,6 %), seguida por el amigo (39,6 %). Por su parte, el prestamista fue la menos elegida, con solo un 3,8 % de los encuestados escogiéndola como la opción más preferida (Gráfico 4).

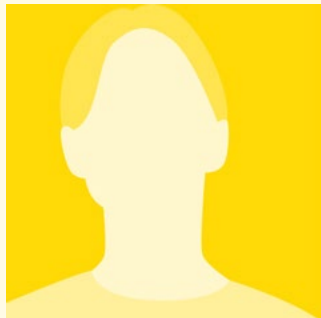
Gráfico 4. Porcentaje de encuestados por elección de préstamos según preferencia



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta Banca de las Oportunidades (2024)

Adicionalmente, en la historia presentada en el grupo focal, Rosa debía elegir entre tres alternativas de financiamiento i) acudir al banco, con el cual no tenía experiencia previa y donde temía ser rechazada, ii) recurrir a una vecina del barrio, ampliamente conocida por la comunidad, pero que prestaba a un interés muy alto, y iii) tomar un crédito virtual con desembolso a domicilio, aunque advertido por sus métodos de cobranza (gota a gota).

Se preguntó a los participantes cuál de las alternativas recomendarían a Rosa. La opción de mayor preferencia fue el banco, destacando su mayor seguridad y posibilidad de negociación, en comparación con el prestamista virtual y la vecina, quienes, aunque ofrecían el dinero de forma inmediata, imponían condiciones más costosas.



“Yo creo que la opción más favorable que tiene esa familia en este momento sería tomar la opción del banco, porque es algo legal que no los va a poner en peligro.”
Grupo focal mujeres, Villahermosa.



"Creo que la opción del banco, aunque tiene muchas restricciones y cosas por el estilo, es la más viable, porque en un banco tú te cuelgas y ellos te van a dar unas opciones que puedes tomar. Cuando ya te colgaste el banco te llama y te dice: 'te damos tal opción para que puedas cubrir tu deuda o si quieres retomar la deuda', y no le van a hacer algo."

Grupo focal mujeres, Villahermosa.

La segunda opción preferida fue el préstamo de una vecina, principalmente por la rapidez del desembolso, a pesar de los altos costos asociados.



"La más fácil sería la señora que te da la plata enseguida, pero o sea pagas ahí demasiado, y si tú te vas para el banco y no cumples con los requisitos se demoran varios días para entregarte el préstamo, la diferencia es esa, en se demoran en entregarlo y el otro te lo entregan enseguida, y los intereses o sea no hay tanta tramitología es la palabra."

Grupo focal mixto, Barranquilla

La tercera opción, el crédito virtual, fue ampliamente rechazada y asociada con prácticas propias del gota a gota. Aunque algunas personas lo mencionaron como una alternativa por su rapidez y escasos requisitos, la

mayoría la descartó por considerarla riesgosa y poco confiable. Incluso, varios participantes expresaron que la virtualidad generaba mayor desconfianza, al no haber claridad sobre quién está detrás de la plataforma.



"[...] ahora hay en el mercado cantidad de aplicaciones para eso, pero por experiencias que he visto en medios de comunicación eso es terrible porque usan a las personas para chantajearlas para acosarlas, para llevarlas al desespero, les cobran una cantidad exorbitante por lo que les prestaron, usan los datos personales de manera pues fraudulenta, y no..."

Grupo focal mixto, Restrepo

RECUADRO 1: PREFERENCIAS DE FINANCIAMIENTO URBANO Y RURAL

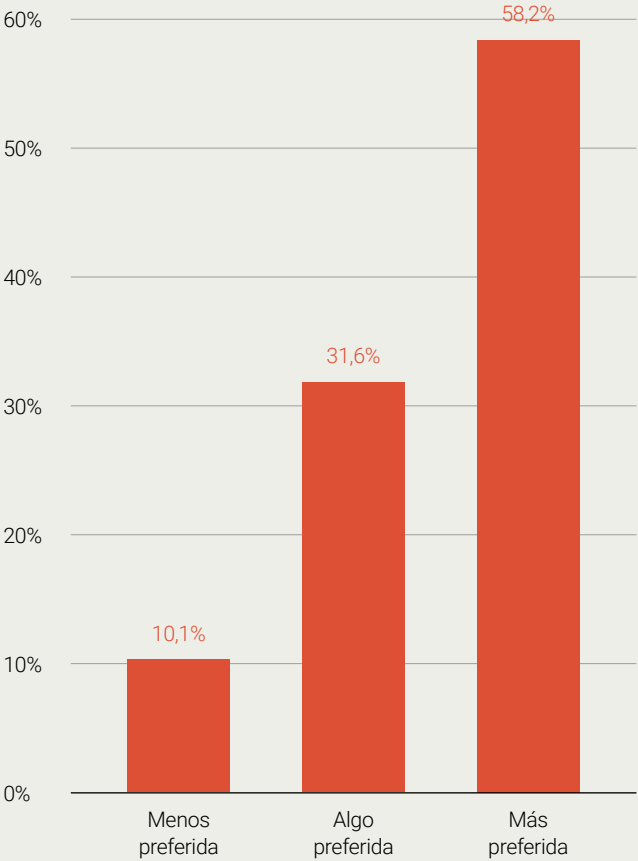
Por nivel de ruralidad, aunque el banco sigue siendo la opción preferida, las percepciones frente al endeudamiento y los comportamientos asociados varían ligeramente. En las zonas urbanas, la favorabilidad hacia los bancos es levemente superior que en las zonas rurales.

En contraste, al explorar la preferencia por los prestamistas, se observa que un mayor porcentaje de personas en áreas rurales los considera su opción preferida, porcentaje que es menor en las zonas urbanas.²

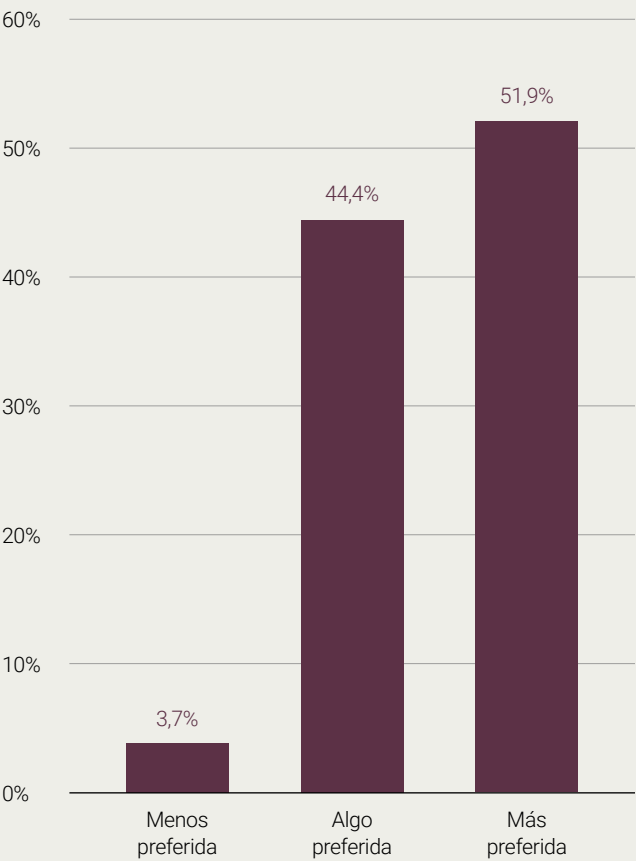
Lo anterior coincide con lo mencionado en el capítulo 2 que indica que la demanda de prestamistas informales es un fenómeno que ocurre principalmente dentro del casco urbano, independientemente del tipo de municipio dentro del nivel de ruralidad.

Gráfico 5. Preferencia por solicitud de crédito en bancos

A. Urbano



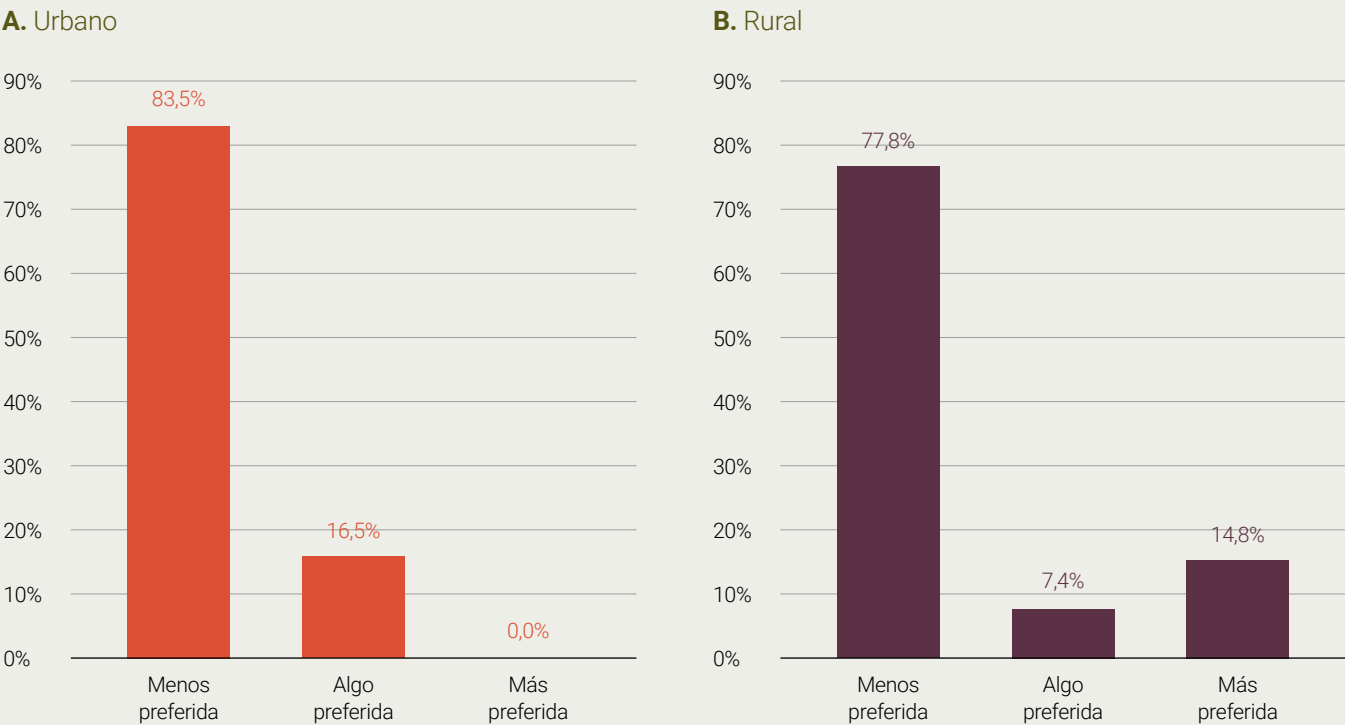
B. Rural



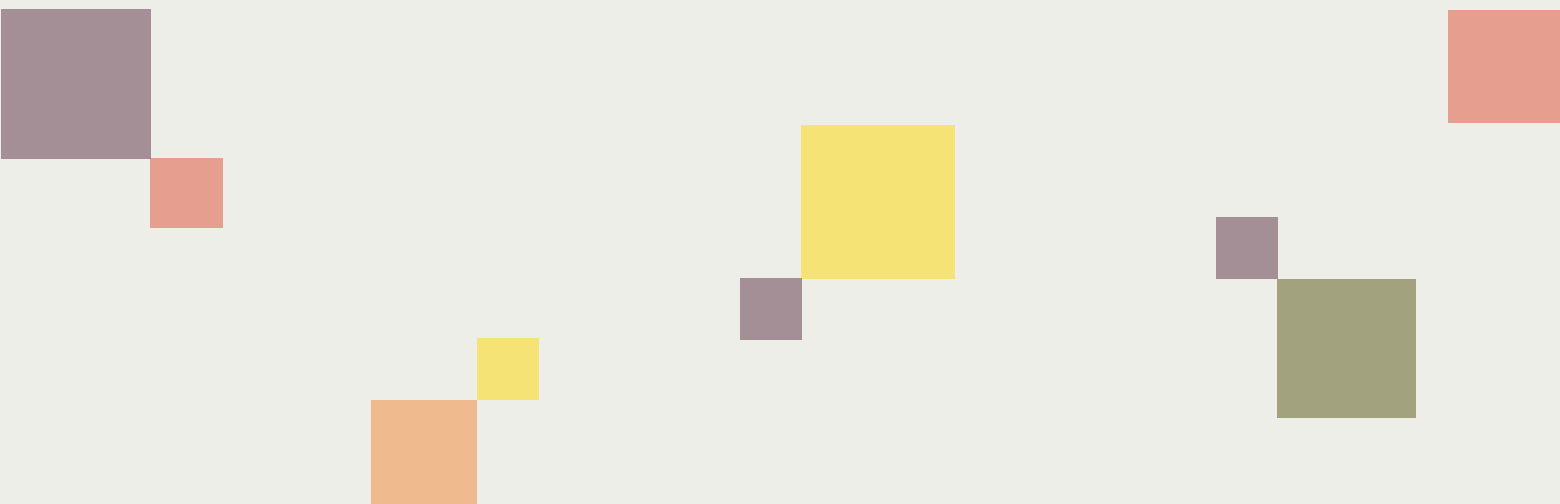
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta Banca de las Oportunidades (2024)

2. Es importante aclarar que, en los ejercicios cualitativos, se hizo la diferenciación entre prestamista y “gota a gota”. El primero (prestamista) se refiere a una persona que presta, puede ser familiar o amigo, o puede ser alguien conocido por prestar dinero fácil y rápido ya sea en el barrio, municipio o vereda. El segundo (gota a gota), una opción que puede estar relacionada con actividades criminales, por lo que puede ser considerada peligrosa.

Gráfico 6. Preferencia por solicitud de crédito con un prestamista



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta Banca de las Oportunidades (2024)



4.2

CARACTERÍSTICAS Y ATRIBUTOS DEL PRODUCTO COMO FACTOR DE EXCLUSIÓN

HALLAZGO 4: LAS CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS NO SON CLARAS PARA QUIENES SOLICITAN CRÉDITO FORMAL

Con el propósito de explorar el nivel de comprensión de la información entregada al momento de elegir un crédito, se propuso a los participantes del grupo focal un ejercicio de simulación en la historia de Rosa. Esta recreaba una situación habitual en la que se presentan las condiciones de un préstamo. A continuación, se presenta un fragmento del instrumento utilizado:

“Dentro de estas opciones, el asesor le comenta a Rosa que puede acceder a un crédito por un monto equivalente a los gastos que Rosa debe realizar para

mejorar su negocio. Como garantía, ella debe tener un codeudor y demostrar ganancias superiores al 10% de los gastos durante los últimos tres meses, para que le presten con una tasa de interés del 3% mensual a 24 cuotas. Como segunda opción, el banco le ofrece un préstamo digital que es más flexible que cubre los gastos de inversión, no requiere tener codeudor ni demostrar ganancias, pero tiene una tasa de interés del 33% anual a 20 cuotas.”

La mayoría de las personas afirmó que la información presentada en este ejercicio no fue clara. Argumentaron que los términos eran demasiado técnicos, y que el asesor que presentó las opciones de financiación en el ejercicio de simulación no verificó si realmente habían comprendido las condiciones. Además, afirmaron que esta situación suele ser común en la práctica.



“Creo que cuando uno va a pedir un préstamo inicialmente le dan una información estandarizada, ellos dan por hecho que todos entendemos la información que nos están brindando y la mayoría de las veces no es así, por ejemplo, en la segunda opción que le dieron a la señora el préstamo de 22 cuotas con un interés del 33% anual, nunca le dijeron que va a terminar pagando en un préstamo de 1 millón terminaría pagando 1.605.000 o sea está pagando 605 mil de solo intereses, porque estamos hablando del interés de casi 2 años porque son 22 cuotas. Entonces al no explicar eso la gente se tira por el que tiene más cuotas porque piensa que le va a quedar más rebajado el precio, pero no saben que están pagando más interés y les aumenta hartísimo la deuda. [...] Yo creo que el asesor debería estar en la posibilidad de poder sentarse con un lápiz y un papel y escribirle al cliente, mire si usted tiene tantas cuotas el interés mensual va a ser de tanto, como es 1 año sería tanto de intereses y el restante de cuotas va a ser esto más esto.”

Grupo focal mujeres, Villahermosa

Esto subraya la necesidad de que la información sobre las condiciones de los créditos sea presentada de manera clara, utilizando conceptos sencillos y apoyándose en ejemplos reales o situaciones prácticas que faciliten su comprensión por parte de los solicitantes. En particular, estudios comportamentales han de-

mostrado que los grandes volúmenes de información pueden influir negativamente en la toma de decisiones, lo que lleva a las personas a elegir la opción que parece más sencilla, aunque no sea la más racional desde el punto de vista económico (Banca de las Oportunidades, 2024).

HALLAZGO 5: LOS MICRONEGOCIOS TIENDEN A EVITAR LAS SOLICITUDES DE CRÉDITO PORQUE ANTICIPAN QUE LES DEN UNA RESPUESTA NEGATIVA

Aunque la mayoría de los participantes consideran que el banco es una opción favorable para acceder a crédito, su experiencia personal suele estar marcada por frustraciones asociadas a la percepción de que su perfil no se ajusta a los estándares exigidos por el sistema financiero formal. En los grupos focales, especialmente

en zonas rurales, se evidenció una evaluación anticipada de la baja probabilidad de éxito en su solicitud de crédito, basada en dos tipos de vivencias:

■ **Experiencias directas:** situaciones personales que implicaron una interacción concreta con una entidad financiera, la cual derivó en un resultado negativo o desfavorable, configurando un aprendizaje o expectativa frente a futuros procesos de solicitud de crédito. Estas pueden incluir, por ejemplo, haber incumplido en el pago de una obligación, estar reportado en una central de riesgo o haber recibido una negativa explícita en una solicitud anterior, siendo especialmente recurrentes las menciones al historial crediticio negativo.

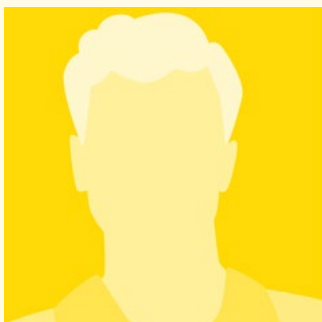


"Yo me sentí excluida del banco, porque yo tenía un reporte, arreglé mi vida crediticia, pero al parecer todavía no salgo de ahí y automáticamente le dicen a uno "que no es apta para el préstamo", pero primero le averiguan si usted vive, si usted tiene casa propia, si tiene carro, si es pensionado, si tiene un sueldo fijo, primero hacen toda esa encuesta. Y de ahí también depende, muchas veces las personas que están reportadas dependen de toda esa encuesta que uno responda".

Grupo focal mujeres, Villavicencio

■ **Experiencias indirectas:** percepciones o aprendizajes derivados de la experiencia de otras personas cercanas (familiares, amigos, conocidos) frente al sistema financiero, que influyen en la autopercepción del riesgo y en la decisión de no solicitar productos crediticios. En los

grupos focales, se manifestaron en relatos sobre haber sido codeudor de alguien que incumplió sus obligaciones, así como en historias de terceros que enfrentaron respuestas negativas o procesos complicados al intentar acceder a un crédito.

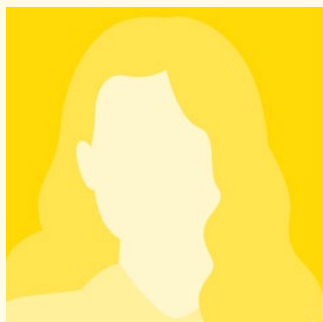


"(...) yo hice un favor y me dejaron reportada porque esa persona no pagó y yo no tuve con qué pagarlo, ahí muchas de las personas de todo el mundo que están reportadas, fueron ella porque la necesidad no pudo pagar ¿qué posibilidad hay que de pronto un banco te preste estando reportada? No la hay, ¿cierto?, entonces por eso es que muchas personas optan por eso, voy a pagar más, pero él sí me presta es eso. Le voy a decir la verdad, yo estoy reportada sinceramente por hacer el favor a mi pareja."

Grupo focal mixto, Fredonia

Estas experiencias contribuyen a que los micronegocios se autoexcluyan del sistema financiero formal por anticipado, a pesar de que lo consideren una buena alternativa. Estos obstáculos no solo limitan el acceso al crédito, sino que generarían un fuerte impacto

emocional. Varios testimonios expresan un sentimiento de exclusión, derivado de experiencias en las que el rechazo se percibe como automático, incluso después de haber hecho esfuerzos por mejorar o iniciar una vida crediticia:



"Fueron muchas barreras. Ellos comienzan a hablar y piden requisitos como tener finca raíz, demostrar ingresos... Yo ya les había dicho que no estoy ganando nada, no estoy trabajando. Con eso ya lo descartan a uno. Dicen: 'Después la llamamos', pero no lo llaman a uno, porque no lo van a llamar. Yo sabía que no me iban a llamar jamás. Fui a otro lugar y tampoco. Ellos le ponen a uno barreras, le quitan las esperanzas, se las destruyen por completo. Si uno tiene un sueño, allá se lo quitan. No le dan la oportunidad de decir: 'Sí, venga, yo la asesoro, mire que aquí lo puede hacer más fácil, nosotros le prestamos más'. No le facilitan a uno las cosas. A mí no me pareció que me facilitaran absolutamente nada"

Grupo focal mujeres, Restrepo

HALLAZGO 6: DESCONEXIÓN ENTRE LOS REQUISITOS EXIGIDOS Y LA REALIDAD DE LOS MICRONEGOCIOS LIMITA EL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LOS MICRONEGOCIOS

Los micronegocios perciben que hay una desconexión entre los requisitos del sistema financiero y la realidad de los usuarios. Los asistentes de los grupos focales

señalaron que los requisitos exigidos por las entidades financieras son excesivos, poco adaptados a sus realidades y, en muchos casos, difíciles de comprender o cumplir. Entre las principales críticas está la desconexión entre los criterios usuales de evaluación crediticia y las condiciones laborales o personales de quienes solicitan el crédito. Esta desconexión se evidencia, por ejemplo, en las dificultades que enfrentan personas jóvenes sin historial crediticio, trabajadores con contratos temporales o de obra-labor, y emprendedores con ingresos mínimos o irregulares, como se señala en los siguientes testimonios:



“Muchos requisitos y una cosa muy importante es que el banco genera todos esos requisitos de crédito, pero les hace falta conocimiento, por ejemplo, a los bancos les hace falta es humanizarse es ponerse en los zapatos de este que está aquí arrancando con 50 mil pesos hacer unas empanadas y de esa forma va a emprender porque voy a vender 100 empanadas y me voy a ganar otros 50 mil pesos, y voy a prestar para comprarme una freidora para poder seguir haciéndolo mejor, de pronto es crear unas líneas de crédito más pequeñas a las que realmente seamos asequibles los emprendedores”

Grupo focal mixto, Fredonia



“Mi experiencia personal con las entidades financieras ha sido muy mala, realmente me han puesto muchas trabas desde el principio que intenté tener crédito. Mi edad era un obstáculo: ‘estás muy joven y no tienes vida crediticia’. El siguiente obstáculo es que en otra entidad financiera me dijeron ‘¿estás vinculada a alguna entidad económica?’. Yo estaba en ese momento vinculada a (...) una empresa de agricultura y era un contrato de obra labor, un contrato temporal: Me dijeron: ‘no porque ese contrato no nos garantiza que vas a tener el ingreso fijo, es un contrato que haces tu labor la terminas y ya hasta ahí estas vinculada a esa entidad’. Después de eso volví a la misma entidad con un contrato fijo y me pusieron la misma traba porque ganaba un mínimo y no era suficiente ingreso para el monto que deseaba adquirir, después de eso ya tenía un sueldo que excedía el mínimo y volví ir a intentar el préstamo, y me salen con que no tienen abono a capital y era lo que yo más buscaba, ni siquiera las tasas de intereses y me salen con que abono a capital no tenía, ya a lo último dije no más”

Grupo focal mujeres, Villahermosa

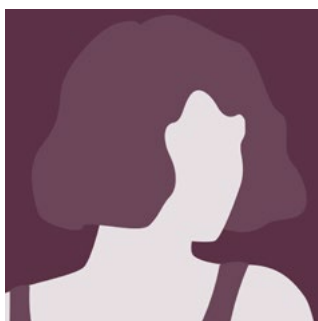
RECUADRO 2: LÍMITE DE EDAD EN EL ACCESO A FINANCIACIÓN

Uno de los temas que surgió con fuerza en los grupos focales fue la percepción de barreras relacionadas con la edad para acceder al crédito formal. Tanto las personas jóvenes como los adultos mayores identificaron dificultades específicas en distintos momentos del ciclo de vida.



“Yo quería agregar, que no tenga límites de edad porque generalmente los bancos después de cierta edad no le prestan un peso a nadie. ‘No papá usted ya se va a morir, ¿cuándo me paga?’ [...] Entonces eso sería importante hasta qué edad le prestan a uno algo así.”

Grupo focal mixto, Villahermosa



“Qué pasa con las experiencias en los bancos, la edad de nosotros los más jóvenes es un problema. Sí estas joven no tienes nada si estas adulto estas en el rango que no tienes si se muere a quién le voy a dejar la deuda, el papeleo, la falta de oportunidad porque muchos queremos poder trabajar y podemos hasta esforzarnos para tratar de pagar esas deudas porque queremos hacer algo un proyecto emprender algo, pero es más fácil decir ‘me esfuerzo trabajando horas extras y puedo ganar dinero y lo ahorro’ porque si te acercas al banco no hay opciones buenas para uno por la edad.”

Grupo focal mujeres, Villahermosa

Por un lado, las personas jóvenes enfrentan restricciones por no contar con historial crediticio, estabilidad laboral o ingresos comprobables. Por otro lado, las personas mayores encuentran obstáculos debido a los límites de edad establecidos por las entidades financieras, que suelen restringir el acceso al crédito a partir de cierto umbral, sin considerar su capacidad real de pago o sus proyectos productivos.

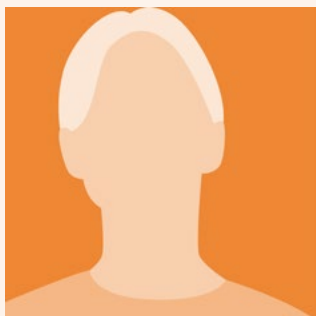
Esta situación cobrea especial relevancia en el contexto de cambio demográfico actual. Colombia atraviesa una transformación demográfica acelerada, caracterizada por una disminución sostenida en la natalidad y un aumento progresivo en la esperanza de vida. Según el DANE, en 2024

se registraron 445.001 nacimientos, lo que representa una caída del 13,7 % frente a 2023 y del 32,7 % respecto a 2015. Al mismo tiempo, la proporción de personas mayores de 60 años continúa creciendo: se proyecta que alcanzará el 17,4 % en 2030 y el 27 % en 2050, frente al 15 % actual.

De acuerdo con estimaciones de Corficolombiana (2025), la edad promedio en Colombia aumentó de 22 años en 1950 a 34 años en 2024, y se espera que alcance los 46 años en los próximos 30 años. Esto ha convertido al país en el cuarto de América Latina con el envejecimiento poblacional más acelerado, después de Chile, Brasil y Uruguay. Su ritmo de envejecimiento incluso se compara con el de economías desarrolladas como Japón (BID, 2020).

Asimismo, la exigencia de fiadores y colaterales es un requisito excluyente en el acceso al crédito. Para muchas personas, especialmente mujeres, esta condición

representa un freno difícil de superar, ya que no siempre cuentan con redes de apoyo dispuestas o con bienes que puedan respaldar la deuda.

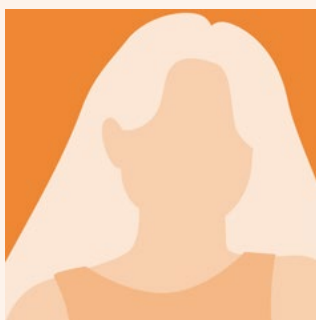


“Que a veces en los bancos cuando le van a hacer a uno un préstamo, siempre le piden a uno un fiador y la mayoría de la gente no le sirve a uno de fiador entonces, eso es también, la mayoría de la gente no le sirve a uno de fiador y a veces pues uno tiene la casa, y uno tiene que pensar “no, la casa, de pronto yo pierdo mi casa” entonces por eso es también”

Grupo focal mujeres, Villavicencio

Por último, se identificó que el tiempo y esfuerzo necesarios para reunir la documentación requerida, asistir a la entidad financiera y completar el papeleo, implica a menudo interrumpir sus actividades productivas. Esta

carga operativa no solo desincentiva su participación, sino que contribuye a una percepción generalizada de que el proceso no es proporcional a las posibilidades reales de aprobación:



“Perder el tiempo como empresa ir a una entidad bancaria para hacer todo el papeleo y te dirán que no porque no tienes vida crediticia, por eso es que yo no voy a perder mi tiempo como empresaria, yo te digo, no voy a dejar de percibir mi día a día y trabajar, que ir a perder el tiempo para que me digan que no, porque no tengo una vida crediticia, entonces son muchas cosas primero porque soy extranjera evita también y no le van a dar el crédito de una como persona normal de acá de Colombia, eso es una de las cosas que uno evita eso, a mí me han ofrecido créditos por el negocio, pero yo solamente pienso en ir hacer curso hacer papeleo perder el tiempo y para que me digan que no, yo prefiero decir de una que no y uno se va a lo más cómodo”

Grupo focal mujeres, Cali

En este aspecto es importante considerar factores comportamentales asociados a la escasez, que inciden de manera particular en los dueños de unidades productivas de menor escala. Como plantea Mullainathan y Shafir (2013), cuando las personas operan bajo condiciones de limitación severa de tiempo, dinero o atención, su capacidad para planear, comparar alternativas y tomar decisiones estratégicas se ve afectada. Esta “carga mental de la escasez” puede llevar a priorizar soluciones inmediatas (por ejemplo, evitar el

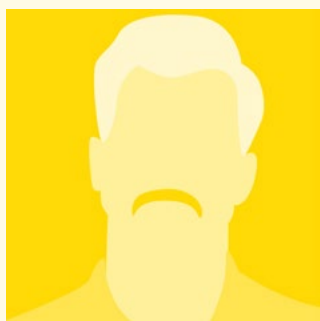
papeleo y acudir a opciones más costosas pero rápidas) en detrimento de opciones potencialmente más beneficiosas a mediano plazo, como el crédito formal. En contextos donde la operación diaria del negocio depende sustancialmente del tiempo y presencia del dueño, la sola idea de dedicar esfuerzos a trámites inciertos puede percibirse como un lujo. Este fenómeno refuerza el círculo de exclusión financiera, no solo por condiciones externas, sino también por mecanismos internos de decisión adaptativos frente a la escasez.

HALLAZGO 7: LOS MICRONEGOCIOS PREFIEREN CRÉDITOS RÁPIDOS, TASAS DE INTERÉS CÓMODAS Y COSTOS TRANSPARENTES, CARACTERÍSTICAS QUE NO IDENTIFICAN EN LOS PRODUCTOS ACTUALES DEL SISTEMA FINANCIERO FORMAL

Al evaluar los atributos más valorados al momento de solicitar un crédito, se encontró que la rapidez es el aspecto prioritario para los encuestados. El 96,2 % valoró positivamente la agilidad en el trámite o proceso de solicitud y el 93,4 % destacó la importancia de un desembolso expedito (Gráfico 7). En tercer lugar, el bajo cobro de intereses (90,5 %) también recibió una alta favorabilidad, aunque en niveles ligeramente inferiores. Por último, la posibilidad de acceder a montos pequeños (86,8 %) y los plazos cortos para el pago (84,9 %) fueron bien valorados, aunque en menor medida frente a los atributos anteriores.

La rapidez en la originación del crédito es especialmente relevante para los micronegocios, que operan con márgenes reducidos, requieren capital de trabajo de forma constante y son particularmente vulnerables a imprevistos como accidentes personales, daños en activos productivos o fluctuaciones en la demanda. De acuerdo con la Emicron (2023), el 85,6 % de los micronegocios destina los recursos de financiación a cubrir gastos operativos y de funcionamiento, como la compra de materia prima e insumos. Además, el 14,8 % señala que utiliza el crédito como un mecanismo para enfrentar imprevistos.

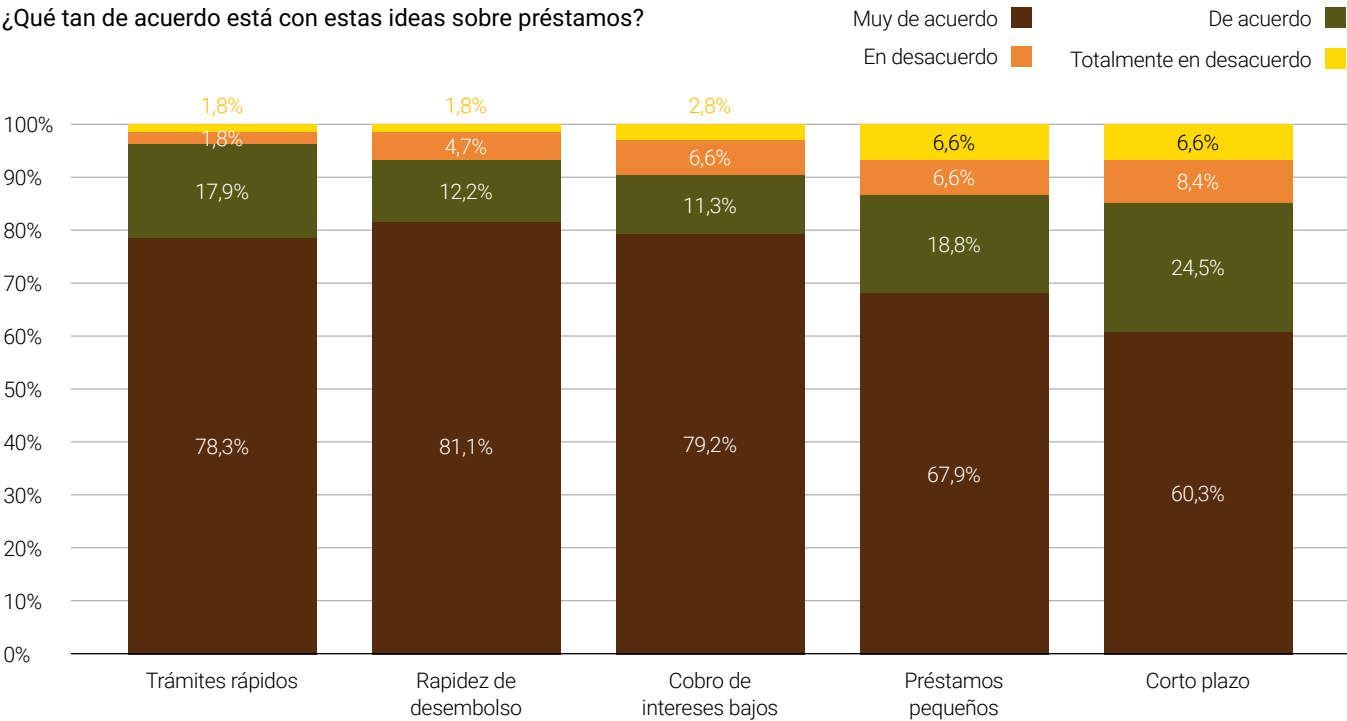
No obstante, la efectividad del crédito como instrumento mitigación de choques se ve limitada cuando su diseño no responde a la urgencia temporal que caracterizan muchas de estas situaciones. Productos con procesos de evaluación o desembolso prolongados no se alinean con las ventanas críticas de decisión que enfrentan los micronegocios. En estos casos, la falta de oportunidad en el acceso puede neutralizar el potencial del crédito como herramienta de estabilización y llevar a que los usuarios recurran a mecanismos menos sostenibles, como el crédito informal.



"Muchas veces el estudio del crédito es más largo y uno necesita la plata a más corto tiempo, un ejemplo, la moto se me varó y necesito 500.000 pesos, 800.000 pesos y los necesito para ya, para poder trabajar en la moto, el banco me los va a prestar en 15 días, pero de aquí a 15 días ya me echaron del trabajo..."

Grupo focal mixto, Cali

Gráfico 7. Porcentaje de los encuestados según su percepción sobre los atributos de los préstamos



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta Banca de las Oportunidades (2024)

En cuanto a los bajos intereses —el segundo atributo más valorado—, en los grupos focales se corroboró que el costo del crédito es uno de los principales factores que los participantes consideran al momento de solicitar un préstamo. En estas sesiones, los dueños de micronegocios argumentaron que una tasa alta com-

promete la viabilidad del negocio o la sostenibilidad del pago en el tiempo. Además, algunos perciben una relación inversa entre el costo del crédito y las facilidades de acceso: las entidades que ofrecen tasas de interés más bajas suelen ser también aquellas cuya aprobación resulta más exigente:



“Yo creo que las principales razones por las que las personas no emprenden, son un conjunto de inseguridades no tanto propias sino que se dan de forma externa, como decían mis compañeras, los intereses en los bancos muchas veces son elevadísimos y lastimosamente los bancos que no tienen tanto interés es muy difícil acceder a un crédito en ellos, entonces nos vemos forzados a solicitar créditos en entidades que manejan unas tasas de interés muy altas, como dicen mi compañera estaríamos trabajando para los bancos.”

Grupo focal mujeres, Villahermosa

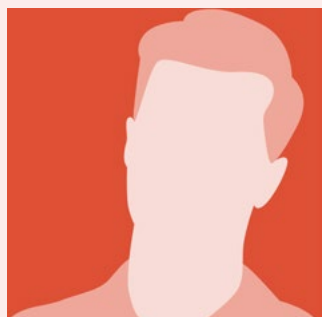
Asimismo, en los grupos focales se identificó que la falta de claridad sobre los costos reales del crédito genera frustración entre los usuarios, quienes señalan que aspectos como los abonos al capital, las tasas de interés variables y los cobros adicionales no siempre

se explican de manera transparente al momento de solicitar el préstamo. Varias personas expresaron su inconformidad con cobros adicionales aplicados antes del desembolso, cobros inesperados en las cuotas y una percepción de desinformación generalizada.



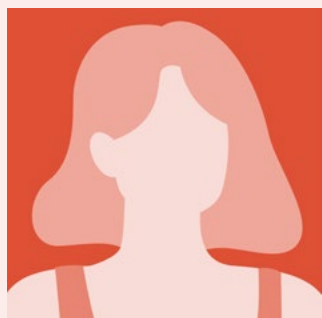
"[...] yo creo que lo más importante es la tasa de interés y al fin al cabo es lo primero que uno mira ante una entidad. Fuera de eso, los descuentos que hacen cuando prestan el dinero, que le descuentamos 9 mil de mirar en el Data crédito, lo del papeleo 15 mil, más un seguro no sé qué, todo eso que digan, le prestamos 1 millón de pesos y le terminan dando 800, 850 mil pesos"

Grupo focal mujeres, Villahermosa



"Y lo que decía la compañera con las sorpresas que le dan los bancos a uno a veces, es que la cuota le llegó más alta porque tiene que pagar el 4x1000 o el seguro de vida o tu tasa es variable, entonces uno tiene que ser muy concreto al momento de uno tomar la información"

Grupo focal mixto, Fredonia



"Yo tengo una experiencia propia, yo hice un préstamo hace bastante, el préstamo era alrededor de 6 millones de pesos para moto, ya pagué cuotas de 358 por 2 años eso son alrededor de 8 millones no tengo la cuenta exacta de cuánto fue lo que pagué en 2 años, cuando fui a pagar el monto total de lo que debía pedí un extracto de cuánto era el saldo y me quedaba la deuda y estaba debiendo casi lo mismo que había pedido casi los 6 millones..."

Grupo focal mujeres, Cali

4.3

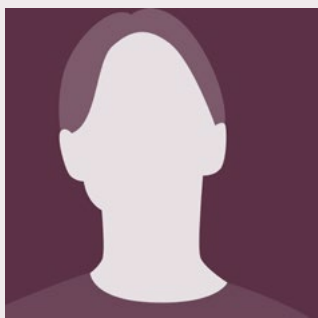
SOLUCIONES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

Los elementos descritos en las secciones anteriores evidencian las barreras estructurales que enfrentan los micronegocios para acceder al sistema financiero formal, especialmente en lo relacionado con las condiciones y características de los productos, trámites, requisitos, y tiempos de respuesta. Esta situación ha llevado a muchos micronegocios a recurrir a soluciones de financiamiento alternativas, predominantemente no formales, que se perciben como más accesibles y ágiles. Sin embargo, estas opciones suelen implicar ineficiencias en términos de mayores costos financieros, limitaciones en los montos disponibles o ausencia de protección al usuario.



HALLAZGO 8: ANTE LA AUSENCIA DE ALTERNATIVAS FORMALES VIABLES, LOS MICRONEGOCIOS RECURREN A REDES DE APOYO Y, EN ÚLTIMA INSTANCIA, AL CRÉDITO INFORMAL TIPO 'GOTA A GOTA'

Los grupos focales revelan que una de las estrategias más valoradas por los micronegocios ante situaciones imprevistas o necesidades de liquidez es recurrir a sus redes de apoyo cercanas, principalmente familiares y amigos. Esta opción es percibida como más accesible frente a los canales formales, debido a la facilidad en los requisitos, la rapidez en la entrega del dinero, y la baja o nula carga financiera asociada, especialmente en contextos de montos pequeños y necesidades urgentes.



"Ya después de estar buscando en entidades financieras y no ser apto para recibir un préstamo, uno opta por pedirle prestado a la familia y así ahorra mucho interés papeleo y dolores de cabeza."

Grupo focal mujeres, Villahermosa



"En mi caso he preferido esa opción por el tiempo de espera. Cuando nos pasa algo muy grave una calamidad o algo de urgencia tú no puedes ir al banco y decir préstame tanto... 'no, tiene que esperar tanto tiempo para el papeleo, para poder retirar', es por el tiempo que uno busca un préstamo pequeño con un familiar, amigo, tío en esas ocasiones."

Grupo focal mujeres, Villahermosa



"Por eso uno prefiere la informalidad. Yo tengo una tía que es banco y esa me presta y no me cobra intereses, en cambio uno va a un banco y ese le cobra a uno el doble de lo que le prestó, entonces por eso uno prefiere a la tía, a la amiga, al primo a un familiar."

Grupo focal, mujeres, Bucaramanga

RECUADRO 1. EL MONTO EN LA ESCOGENCIA DEL TIPO DE FINANCIADOR

El crédito formal suele percibirse como una opción viable para montos elevados. Para necesidades

menores, se prefiere recurrir a redes de apoyo, que son valoradas por su rapidez y bajo costo. Varios testimonios indican que las necesidades inmediatas de los micronegocios suelen estar en rangos de entre 50.000 y 200.000 pesos, cifras que no siempre son contempladas por los productos tradicionales de crédito.



"Por los montos, porque en ocasiones todos los bancos prestan de 500 mil pesos hacía arriba y a veces se necesitan 100, 200, 50 mil pesos y es más accesible ir a donde un familiar."

Grupo focal mujeres, Villahermosa

Cuando se trata de montos más altos, por ejemplo, para responder a pedidos grandes, comprar materia prima en volumen o afrontar una crisis de mayor escala, los

micronegocios están más dispuestos a acudir a entidades financieras.



"Cuando en mi trabajo se me hacen mayores pedidos o no tengo la materia prima, necesito ir a otra parte, me sale más costosa. Entonces ahí es donde hago el préstamo para agrandar. Si el monto es muy grande busco el banco, pero si es pequeño, soluciono con la familia."

Grupo focal mixto, Ibagué



"Si voy a hacer un préstamo, que me valga la pena, más de 5 millones, se lo hago a un banco. Pero si lo que necesito es menos, prefiero conseguirlo con alguien conocido. Solo voy al banco si tengo respaldo."

Grupo focal mixto, Ibagué

Sin embargo, no todas las personas cuentan con redes de apoyo sólidas o han tenido experiencias positivas al recurrir a esta fuente de financiamiento. En algunos casos, la disponibilidad del dinero depende de la situación

económica del prestamista, que puede ser incierta o cambiante. En otros, se evita prestar por temor a generar conflictos personales asociados al incumplimiento en el pago.

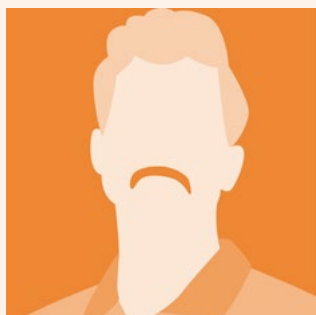


"Bueno, a los familiares o al amigo... en mi situación he tenido que recurrir a mis amigos. A veces dicen que sí, pero pues depende del dinero. A veces no tienen, o sí lo tienen, pero prefieren no prestarlo por no pelear. Porque hay personas que prestan y luego no les pagan. Hasta la familia de uno dice 'no, no tengo', porque saben que luego no se les va a pagar. Yo digo que por eso."

Grupo focal mujeres, Villavicencio

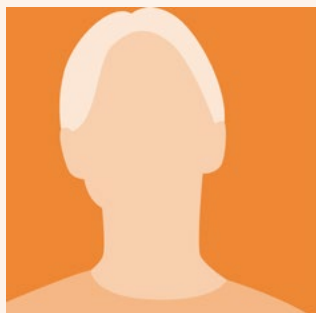
En estos casos, aunque el gota a gota sea ampliamente reconocido por sus altos costos y riesgos asociados,

varios participantes señalaron que, en determinadas circunstancias, no tienen otra alternativa.



"A mí me sucedió personalmente lo que le pasó a Rosa, hace un mes se me dañó un motor. ¿Qué me tocó hacer? Ir a un gota a gota para poder seguir trabajando y conseguirme la comida. Hoy gracias a Dios terminé de pagarlo, pero si no hubiera habido quién me prestara, me tocaba irme a jornalear. Como tengo mi taller, solucioné el problema. Así me hubiera tocado pagar al 20 %, pero le dan la oportunidad, porque en el banco no le prestan un peso."

Grupo focal mixto, Villahermosa.



"Cuando me vi sin plata y sin nada, la solución mía fueron los gota a gota. Lleguen donde me llegaran, me tocó sacar adelante el negocio con ellos. Y yo no lo niego. Es verdad que uno trabaja esclavizado para ellos. Primero uno hace la plata para pagar el gota a gota, y después para uno. Yo lo viví en carne propia. Llegué a pagar 20 gota a gotas de a 12.000 pesos diarios, y a veces no sabía ni de dónde sacar el dinero. Medio, medio logré parar el negocio."

Grupo focal mixto, Ibagué.



"Yo acudí a los gota a gota porque quería crecer con mi emprendimiento. Primero fui a los bancos, pero me cerraron las puertas por la vida crediticia. Me pedían cámara de comercio, pero el negocio era local y no estaba formalizado. Como el muchacho del local ya tenía un crédito por ese establecimiento, no me prestaban. Me tocó acudir a los gota a gota. Después me fue mal: cayeron las ventas, el arriendo subió, y ahí fue donde todo se complicó."

Grupo focal mixto, Ibagué.

RECUADRO 2. EJERCICIO DE CLIENTE OCULTO EN CASAS DE EMPEÑO

Con el objetivo de identificar las características de los servicios ofrecidos por prestamistas y casas de empeño, se realizaron ejercicios de cliente oculto en distintos municipios del país. Esta metodología consistió en que un investigador, haciéndose pasar por un cliente, formulaba una serie de preguntas previamente formuladas en una casa de empeño o a un prestamista³.

En total, se llevaron siete ejercicios en los municipios de Prado Soledad, Atlántico (un ejercicio); Bucaramanga, Santander (un ejercicio); Cereté, Córdoba (un ejercicio); Villavicencio, Meta (dos ejercicios); Cali, Valle del Cauca (un ejercicio) y Abejorral, Antioquia (un ejercicio). Mientras tanto se realizaron tres ejercicios de cliente oculto con prestamistas (dos en Bogotá y uno en Florida, Nariño).

Los resultados evidencian que las casas de empeño representan una forma rápida de acceder a recursos monetarios mediante la entrega de un bien como garantía. En los ejercicios, los clientes ocultos intentaron empeñar artículos como cadenas y anillos de oro, por los que se ofrecieron entre \$850.000 y \$2.000.000, así como televisores, cuyo valor estimado de préstamo osciló entre \$200.000 y \$250.000. Los plazos para redimir el objeto variaban entre tres y seis meses, dependiendo del establecimiento.

No obstante, esta agilidad se ve acompañada por altos costos financieros. En seis de los siete casos, la tasa de interés mensual fue del 10 % sobre el valor del objeto empeñado, y el abono a capital era voluntario. En un caso, la tasa fue del 5 %. Además, el riesgo de perder el objeto es alto: en seis establecimientos se indicó que, ante incumplimiento, el bien empeñado se pierde sin posibilidad de negociación; solo en un caso se permitía conservarlo, siempre y cuando se continuaran pagando los intereses⁴.

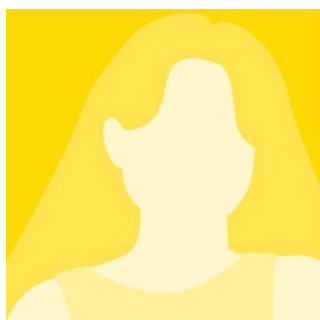
3. Se entrevistaron personas que son conocidas en sus comunidades por prestar dinero, sin que se les asocie con ninguna acción o grupo criminal, que es la diferencia esencial con entre este tipo de personas y los gota a gota. Por lo tanto, para este estudio no se entrevistaron gota a gota.
4. En algunos de los casos, como en las casas de empeño de Villavicencio, se mencionó que, si el cliente excedía el tiempo definido en un principio y no realizaba el pago completo del dinero prestado, pero seguía pagando el interés mensual, no perdía el objeto.

RECUADRO 3. LOS MICRONEGOCIOS COMO FACILITADORES DE FINANCIAMIENTO DE LOS HOGARES

Una de las estrategias de financiación entre los micro-negocios es el acceso a productos e insumos directamente a través de los proveedores, quienes permiten la modalidad de pago a crédito o fiado. Esta práctica no solo responde a la necesidad de financiamiento para la

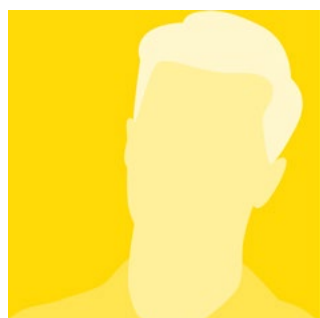
adquisición de mercancía, sino también a la dinámica cotidiana del consumo de los hogares.

Durante los grupos focales, se exploró en qué medida los micronegocios ofrecen fiado a sus clientes y hasta qué punto esta práctica representa una base importante para su sostenibilidad. La mayoría de participantes afirmó que vender a crédito es habitual, generalmente con plazos cortos que pueden ser diarios, semanales, quincenales o, como máximo, mensuales.



“Referente al almacén manejo el plan separate, el plan separate es para las personas nuevas que hasta ahorita estamos abriendo cartera de clientes un cliente nuevo, ¿Cómo manejo el plan separate? Escogen la prenda y apartan la prenda con cierta cantidad de dinero según lo que cueste, y tienen 15 a 1 mes para terminar de pagar la prenda y ahí se la pueden llevar”

Grupo focal proveedores, Villavicencio



“En la comida la verdura y fruta es a diario, el que salga y diga fíeme un mercado deme una verdura eso es normal, y fía uno 50, 100, 150, 200 de pronto semanales quincenales mensuales, uno llega a un punto que llegan 200, 300, 500 llega la mensualidad y le pagan a uno y vuelven y sacan fiado y vuelve y se les fía, pero toca tener 2 planes uno de fiado y otro de diario, pero así me gustaría que un banco dijera, venga le presto y así mismo uno puede surtir más y de pronto tener más clientela de fiado, porque sale mucha gente de fianza entonces toca hacer el favor.”

Grupo focal proveedores, Villavicencio

La mayoría de los micronegocios afirmó que ofrecer productos o servicios fiados no implica un incremento en los precios para el cliente. Además, varios participan-

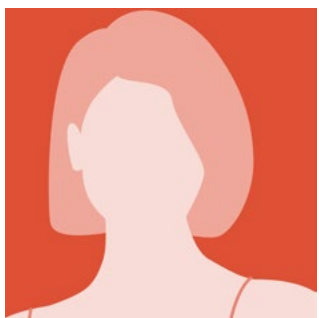
tes señalaron que sus negocios dependen en gran medida de esta modalidad, por lo que preferían no alterar estas condiciones.



"No, en mi caso no, porque sería, como quien dice, un precio fijo. Por ejemplo, yo vendo una torta en 40 mil y si me dicen que se la fío por quince días, tiene que ser 40, ni más ni menos. Tampoco voy a decirle que porque se demoró tiene que pagar más. No, si es 40, es 40. Si cobro menos, pierdo yo; si cobro más, el cliente también se va a quejar. Eso es lo que muchas veces hace que algunos negocios cierren o quiebren: uno no puede subir los precios por vender a crédito. No es lo mismo vender al crédito que al contado, porque en un negocio el dinero se mueve a diario. Es complicado. Si uno sube los precios, la gente no se fía, porque sabe que uno está ganando más. Tiene que ser un precio estable."

Grupo focal proveedores, La Florida

Sin embargo, no es una práctica que puedan aplicar de forma generalizada, ya que depende en gran medida del lazo de confianza con el cliente.



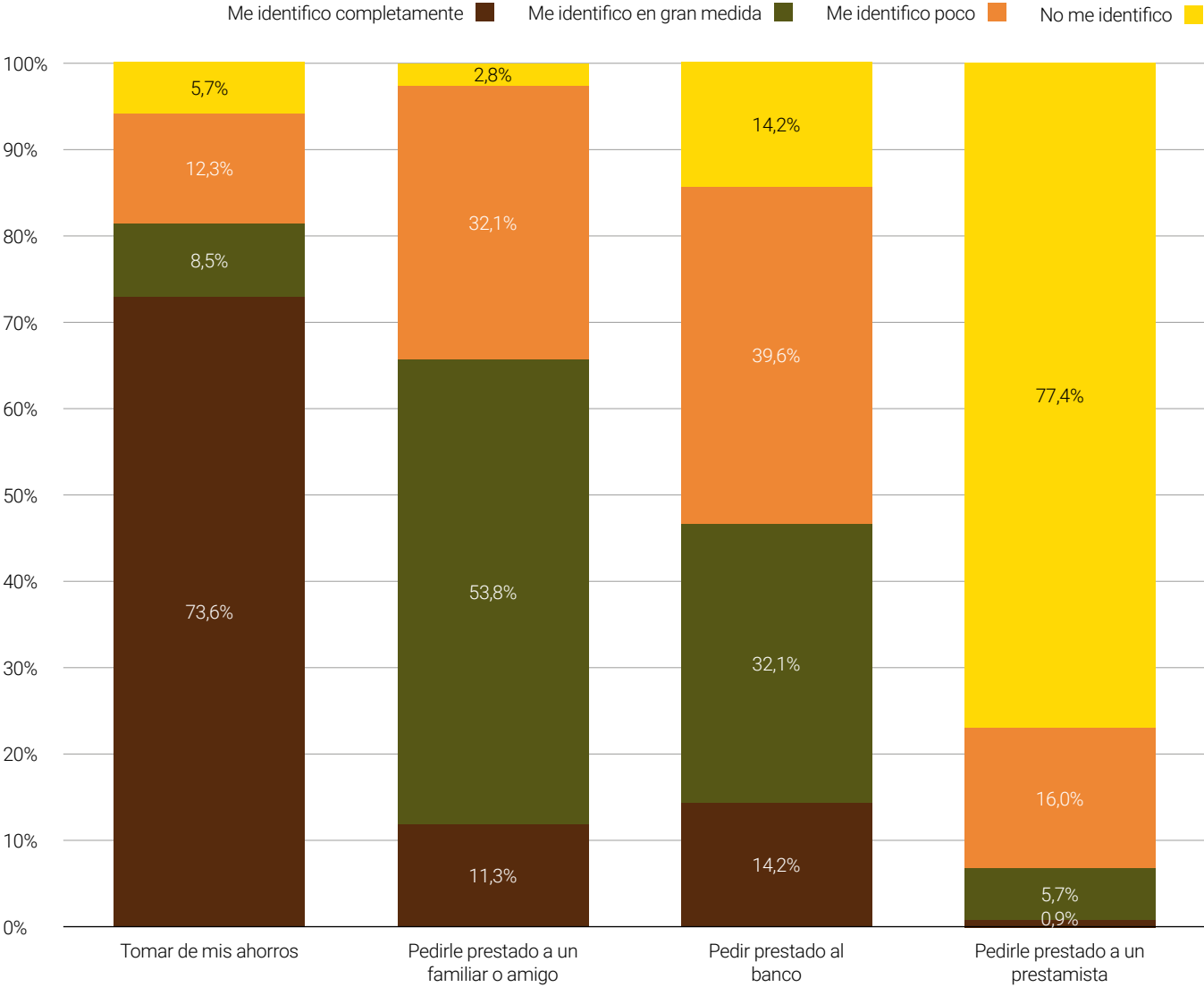
"Bueno en el caso de nosotros también le fiamos a personas que conozcamos y que sepamos que tenga un trabajo fijo y reciban un sueldo fijo y este sábado le pagamos, este mismo sábado, es gente que sabemos que se le puede fiar."

Grupo focal proveedores, Restrepo

HALLAZGO 9: LOS MICRONEGOCIOS PREFIEREN AUTOFINANCIARSE CON AHORROS, USUALMENTE DE NATURALEZA INFORMAL

El Gráfico 8 muestra que el ahorro personal constituye la principal fuente con la que los micronegocios se sentirían identificados para afrontar un gasto imprevisto, con una preferencia reportada del 82,1%. Le siguen el apoyo de familiares o amigos (65,1%) y, en menor medida, el crédito bancario (46,3%). En contraste, solo el 6,6% indicó sentirse identificado con la opción de acudir a prestamistas informales, lo que podría asociarse con percepciones de riesgo, desconfianza o experiencias negativas anteriores.

Gráfico 8. Porcentaje de personas según formas de obtener dinero para un gasto imprevisto con las que se sentiría más identificado



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta Banca de las Oportunidades (2024)

Los grupos focales permiten comprender cómo se materializa esta preferencia por el ahorro, destacando que se da de manera predominantemente informal mediante prácticas

cotidianas y comunitarias. Entre las estrategias más frecuentes se encuentra el uso de alcancías, donde se guarda parte de la ganancia diaria con un destino específico.



"En mi caso yo siempre tengo alcancía, ahí voy guardando, lo que me hago en el día ahí saco cierta parte para guardar para el arriendo y para ir guardando para los productos que voy gastando, por lo menos, le hago tinte a la señora, saco aparte lo del tinte y lo que me queda a mí de ganancia entonces ya lo voy guardando, fuera de eso voy guardando 10-20.000 pesos en la coquita para lo del arriendo, para así uno no tener que endeudarse ..."

Grupo focal mixto, Cali

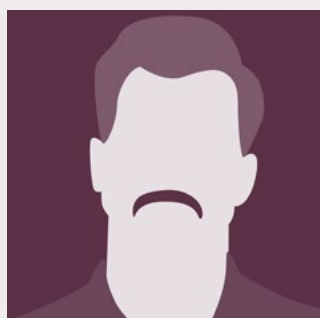


"[...] yo pienso que las alcancías, mire que las alcancías son relativamente buenísimas. Vean en la casa, desde chiquiticos yo le enseñé a mis hijos a hacer alcancía, y ellos en diciembre la sacaban y le daban regalo al papá, al abuelo, a la abuela, al tío, tenían plata para dar detalles entonces es muy bueno enseñar a los hijos a ahorrar yo tengo dos hijos y son muy ahorradores, muy emprendedores, trabajan duro y cada uno tiene su alcancía, y entonces las alcancías son buenísimas yo también ahorro así."

Grupo focal mixto, Ibagué

Asimismo, se identificaron prácticas comunitarias como las cadenas, en los que varias personas acuerdan

aportar una suma periódica que se entrega cada vez a un miembro distinto del grupo.



"Pues una de las opciones de nosotros en familia es esa nosotros somos bastantes y nosotros hacemos cadena y eso es un alivio, porque por ejemplo, si yo la necesito de primero, entonces yo les pido que me hagan el favor y me la den primero a mí o si hay otra persona, yo no tengo la necesidad, entonces para la persona..."

Grupo focal mixto, Ibagué

4.4

FACTORES COMPORTAMENTALES EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS

Diversos estudios han demostrado que actitudes como el optimismo, la paciencia y la aversión al riesgo inciden en la toma de decisiones financieras. Por ejemplo, CAF (2023) señala que, en promedio, un mayor nivel de optimismo se asocia con una mayor propensión a asumir comportamientos riesgosos. Asimismo, la literatura ha señalado que factores como la preferencia temporal por el corto plazo o una alta aversión al riesgo pueden limitar la disposición a adoptar ciertos productos o estrategias financieras.

En línea con esta evidencia, el estudio incorporó una medición de preferencias comportamentales de los participantes mediante la construcción de dos indicadores: uno para capturar el nivel de paciencia (preferencias intertemporales) y otro para estimar el grado de aversión al riesgo.

HALLAZGO 10: LAS ACTITUDES COMPORTAMENTALES, COMO LA PACIENCIA Y LA AVERSIÓN AL RIESGO, INFLUYEN EN LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO

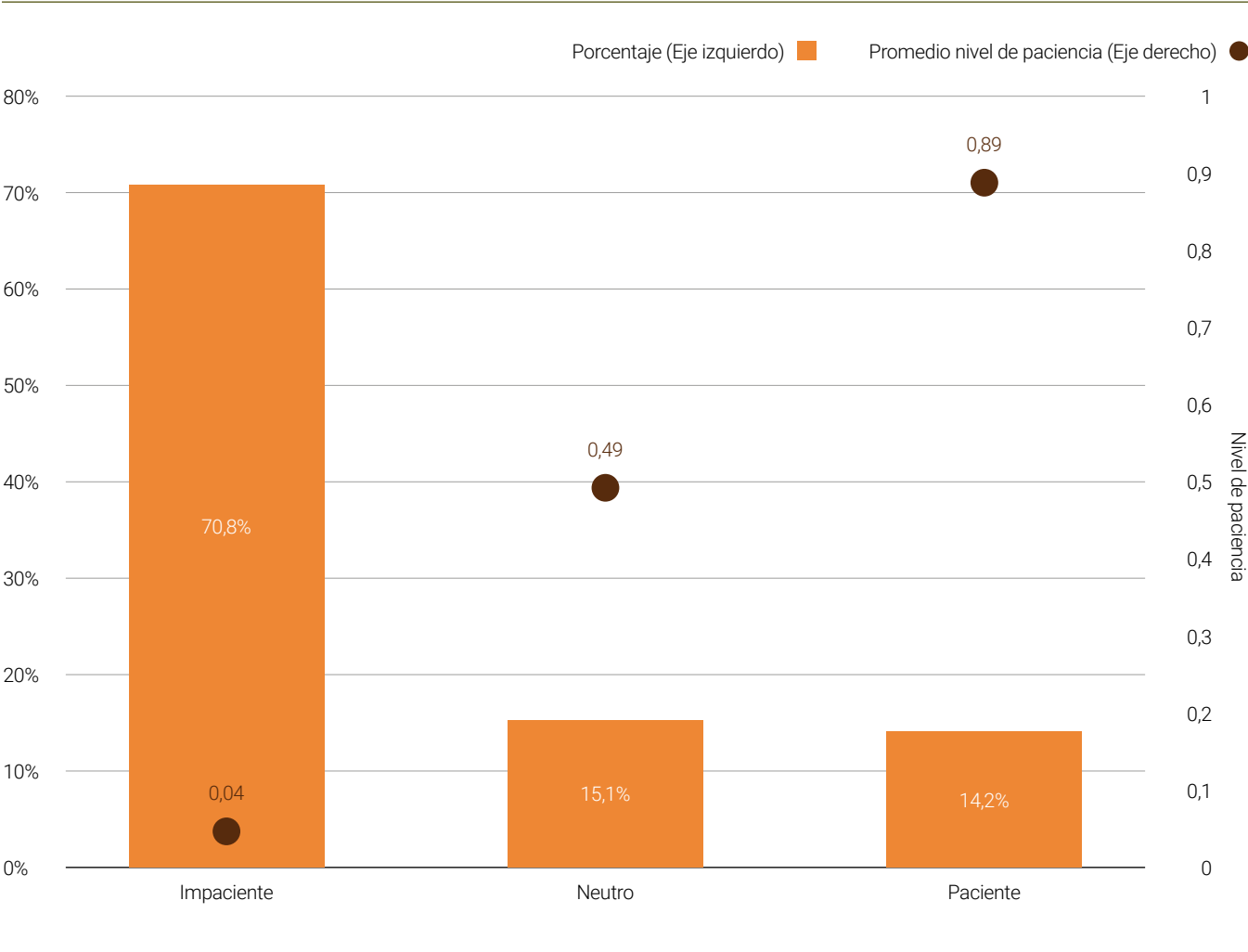
NIVEL DE PACIENCIA

El indicador de paciencia se construyó a partir de un ejercicio de elección intertemporal, en el cual las personas debían decidir entre recibir 100.000 pesos colombianos de manera inmediata o una suma mayor dentro de 12 meses. Esta suma futura aumentaba consecutivamente a lo largo de cinco rondas, lo que permitió identificar hasta cuándo los participantes estarían dispuestos a esperar. El valor del indicador se ubica en una escala de 0 (muy impaciente) a 1 (paciente)⁵.

5. Las preguntas de este ejercicio funcionaban como un “árbol de decisiones”, en el que cada elección conducía a una ruta distinta. Al combinar las respuestas de las cinco preguntas, se generaron 32 posibles combinaciones. A cada una de estas combinaciones se le asignó un valor numérico del 1 al 32, donde 1 representa el nivel más alto de impaciencia y 32 el nivel más alto de paciencia. Finalmente, este índice fue estandarizado en una escala de 0 a 1. Para mayor información, por favor revisar el Anexo 2.

Los resultados muestran que el 70,8 % de las personas encuestadas fueron clasificadas como impacientes, con un valor promedio del indicador de 0,04. Un 15,1 % fue clasificado como neutro (0,49), y solo el 14,2 % (0,89) (Gráfico 9).

Gráfico 9. Porcentaje de personas por nivel de paciencia e indicador paciencia



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta Banca de las Oportunidades (2024)

La alta proporción de micronegocios con baja disposición a esperar se asocia con la fuerte valoración que los micronegocios otorgan a atributos como la rapidez en el trámite y el desembolso del crédito. En efecto el gráfico 10 muestra que el nivel de paciencia influye en la preferencia por el tipo de prestamista. Las personas impacientes tienden a preferir más redes de apoyo y, en menor medida, prestamistas informales, en comparación con aquellas con mayor disposición a esperar que prefieren instituciones financieras formales.

En particular, el 43,3 % de las personas son impacientes y eligieron a un amigo como fuente de crédito preferida, porcentaje menor frente al 33,3 % entre las muy pacientes con la misma elección de fuente de financiamiento. Por otro lado, el porcentaje de personas impacientes que señalaron al prestamista informal como su opción menos preferida fue ligeramente menor (84,0 %) en comparación con las personas muy pacientes (86,7 %). Contrariamente, el 66,7 % de las personas pacientes eligieron al banco como su opción preferida, mientras que esta proporción fue menor entre las personas impacientes, con un 54,7 %.

Gráfico 10. Porcentaje de personas según nivel de paciencia y preferencia por financiación



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta Banca de las Oportunidades (2024)

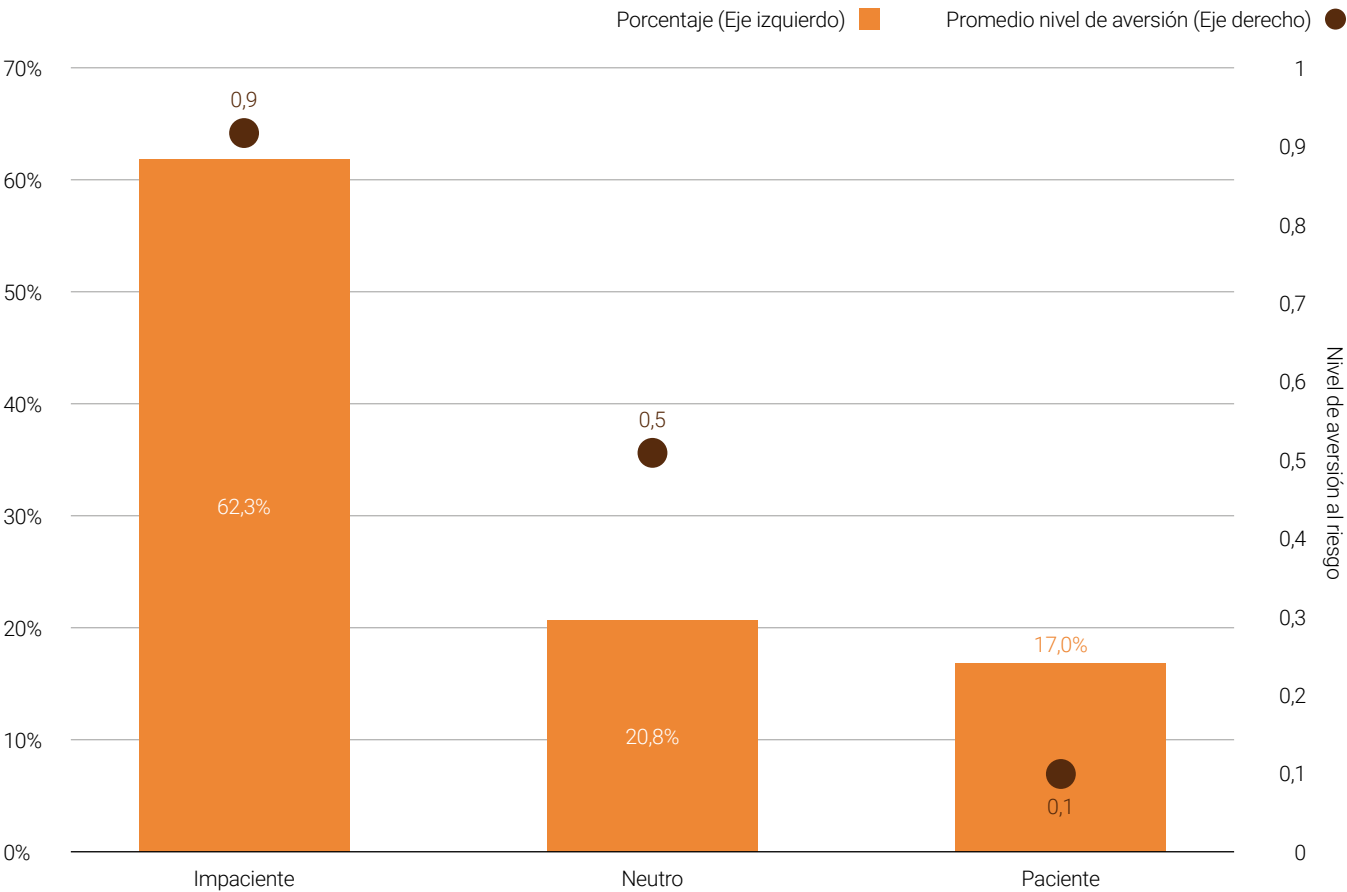
AVERSIÓN AL RIESGO:

El índice de aversión al riesgo se construyó a partir de un ejercicio de elección bajo incertidumbre. A los encuestados se les presentaron cinco escenarios consecutivos en los que debían escoger entre dos opciones: recibir una suma fija de dinero de forma inmediata o de ganar 300.000 pesos colombianos en el futuro con una probabilidad del 50 %. En cada ronda, la cantidad fija ofrecida en el presente disminuía progresivamente, lo que permitía revelar la disposición

a asumir riesgos financieros, identificando el punto en el que de los participantes preferían asegurar un monto menor en lugar de asumir el riesgo. El índice resultante varía entre de 0 a 1, donde 0 indica una baja aversión y 1 una aversión alta.

Como se observa en el Gráfico 11, el 62,3% de los encuestados se calificaron como muy aversos, con un indicador promedio de 0,92, el 20,8% como moderados con un indicador de 0,5 y el 17,0 % como poco aversos, con un indicador de 0,1.

Gráfico 11. Porcentaje de personas por nivel de aversión e indicador de aversión al riesgo



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta Banca de las Oportunidades (2024)

Asimismo, los resultados muestran que, aunque la mayoría de las personas, independientemente de su nivel de aversión, no optarían por acudir a un prestamista in-

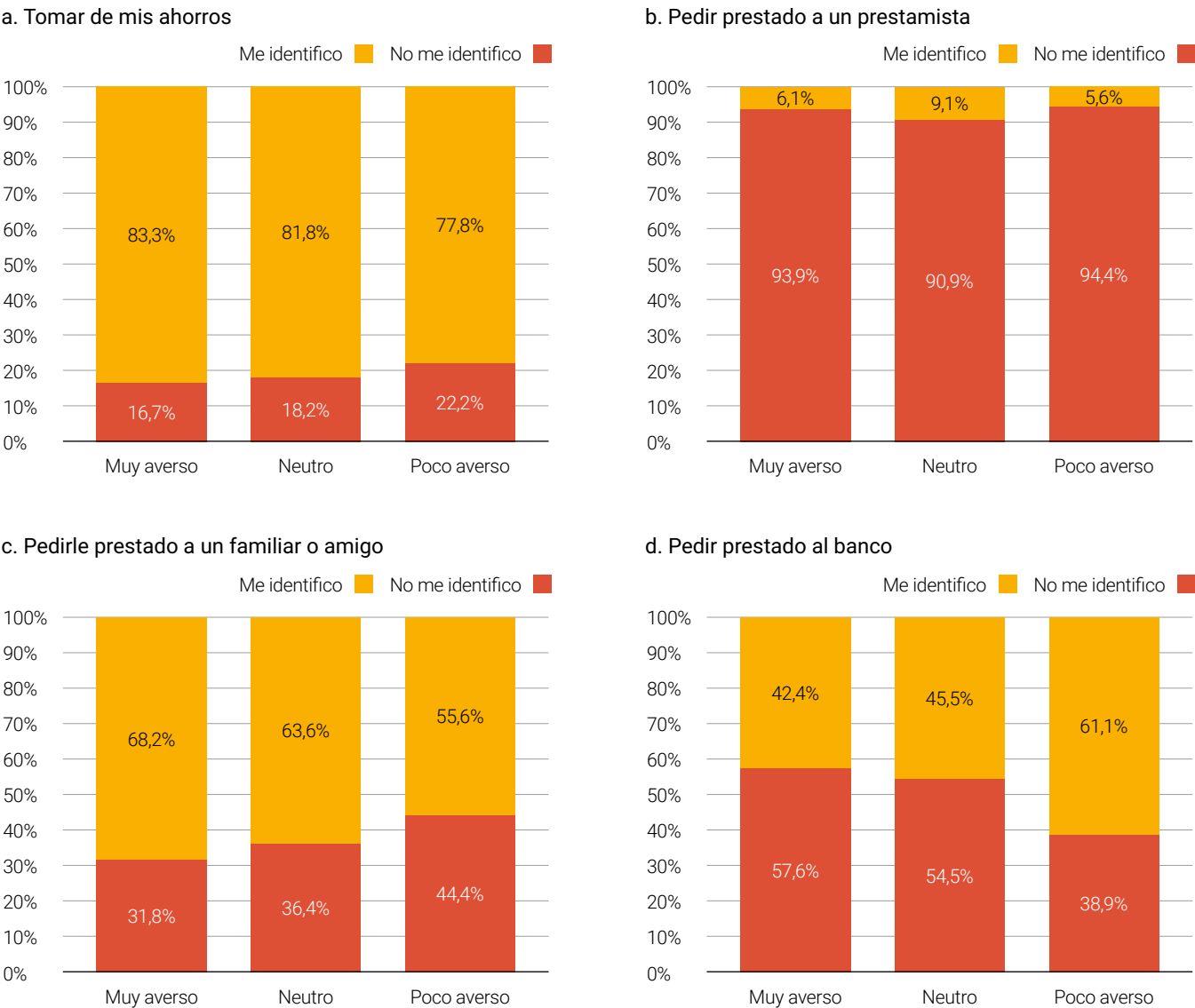
formal, hay ciertas diferencias en otras fuentes de financiamiento, como en las opciones de ahorro, los bancos y los amigos y familiares, según el perfil de riesgo.

Las personas muy aversas al riesgo tienden a identificarse más con opciones consideradas seguras o de confianza, como el uso de sus ahorros (83,3 %) o el apoyo de familiares y amigos (68,2 %). En contraste, entre las personas con baja aversión al riesgo, estas opciones son menos prevalentes (77,8 % y 55,6 %, respectivamente).

Por el contrario, quienes presentan menor aversión al riesgo tienden a identificarse en mayor medida con el

uso del crédito formal. El 61,1 % de las personas poco aversas manifestaron preferencia por acudir a un banco, frente al 42,4 % de quienes son altamente aversos. Estos resultados sugieren que las actitudes frente al riesgo pueden condicionar la elección de fuentes de financiamiento, favoreciendo mecanismos familiares o de bajo riesgo entre los más conservadores y canales formales entre quienes muestran mayor disposición a asumir riesgos (Gráfico 12).

Gráfico 12. Porcentaje de personas según aversión al riesgo y formas de obtener dinero para un gasto imprevisto



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta Banca de las Oportunidades (2024)

REFERENCIAS

Auricchio, B., Lara, E., Mejía, D., Remicio, P., & Valdez, M. (2022). *Capacidades financieras de las mujeres: Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú*. CAF – Banco de Desarrollo de América Latina. https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1875/Capacidades%20financieras%20de%20las%20mujeres.%20Brechas%20de%20g%C3%A9nero%20en%20las%20encuestas%20de%20capacidades%20financieras%20de%20CAF_Brasil%2C%20Colombia%2C%20Ecuador%20y%20Per%C3%BA.pdf

Banca de las Oportunidades & CAF – Banco de Desarrollo de América Latina. (2024). *Estudio experimental de género*. <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2024-05/ESTUDIO%20EXPERIMENTAL%20DE%20GE%CC%81NERO.pdf>

Banca de las Oportunidades & Superintendencia Financiera de Colombia. (2025). *Reporte de inclusión financiera 2024*. https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2025-06/BDO_RIF%202024_20062025.pdf

Banca de las Oportunidades. (2025). *El panorama del acceso al financiamiento formal en Colombia*.

<https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2025-05/EL%20PANORAMA%20DEL%20ACCESO%20AL%20FINANCIAMIENTO%20FORMAL%20EN%20COLOMBIA.pdf>

CAF. (2023). *Impacto CAF: Inclusión financiera de las pymes en América Latina*. CAF – Banco de Desarrollo de América Latina. <https://www.caf.com/media/4663666/impacto-caf-pymes-informe-completo.pdf>

Corficolombiana. (2025). *Más canas, menos cunas [Informe especial]*. Corficolombiana. <https://investigaciones.corfi.com/documents/38211/0/20250420-Envejecimiento-VF-Jun.pdf>

Corporación Latinobarómetro. (2018). *Informe Latinobarómetro 2018*. <https://www.latinobarometro.org/latContents.jsp>

DANE. (2023). *Encuesta de micronegocios 2023 (EMICRON)*. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. <https://microdatos.dane.gov.co/index.php/catalog/832>

Mullainathan, S., & Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. Times Books.

