



24 ARQUETIPOS



DE



MICRONEGOCIOS:



Una nueva mirada **para**
su inclusión financiera



PRESENTACIÓN

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS: UNA NUEVA MIRADA PARA SU INCLUSIÓN FINANCIERA



CAMILO PEÑA

**EJECUTIVO ANÁLISIS ECONÓMICO
BDO**

1. Motivación

Los micronegocios son la base del aparato productivo colombiano, pero son difíciles de conocer dada su gran heterogeneidad

5,3 millones

de micronegocios en Colombia de acuerdo con la EMICRON (2024)

77,6%

opera sin RUT

89,5%

no está registrado en Cámara de Comercio

8,8%

financió la creación de su negocio con crédito bancario

22,9%

de quienes buscaron crédito acudió al gota a gota

Fuente: DANE, EMICRON 2024

Porcentaje de micronegocios para 12 subsectores económicos



La **construcción de arquetipos** puede contribuir a conocer a profundidad los micronegocios.

Los arquetipos revelan nichos de mercado que al mismo tiempo pueden impulsar la inclusión financiera

¿Qué son los arquetipos?

Perfiles detallados que van más allá de las estadísticas generales: capturan motivaciones, necesidades y comportamientos, y agrupan la diversidad del segmento en perfiles con contextos similares.

¿Por qué hacer arquetipos?



El BID y el CGAP recomiendan el **Diseño Centrado en el Usuario**: partir de las necesidades y comportamientos de los usuarios en lugar de soluciones estandarizadas.

Facilitan el diseño de productos

ajustados a las necesidades de los usuarios

Permiten materializar la estrategia de negocio

de los proveedores de servicios financieros

Posibilitan la focalización

en segmentos de mayor interés o mayores vulnerabilidades

2. Metodología

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

Metodología para la construcción de los arquetipos



Paso 1.

Revisión documental y exploración de fuentes secundarias

Revisión documental y EMICRON para caracterizar los principales sectores y subsectores de la economía. De 12 sectores se priorizaron 6. Taller de validación y discusiones con expertos.

Paso 2.

Priorización de arquetipos para la recolección de información

Priorización basada en EMICRON para definir sectores clave, desagregar actividades económicas y establecer 24 arquetipos a construir.

Paso 3.

Diseño de la recolección cuantitativa y trabajo de campo

Diseño muestral descriptivo en 12 departamentos, distribuidas proporcionalmente por sector.

Paso 4.

Diseño de la recolección cualitativa y trabajo de campo

Diseño cualitativo basado en la distribución geográfica del componente cuantitativo, con aplicación de grupos focales, entrevistas y ejercicios de observación.

Paso 5.

Procesamiento y análisis de la información para la conformación de los arquetipos

Integración de información cuantitativa y cualitativa para construir 24 arquetipos detallados, incorporando contexto, hábitos, necesidades y preferencias financieras

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**



1. COMERCIO



1.1. TALLER MECÁNICO



1.2. TENDERO



1.3. TIENDA DE ROPA



1.4. FERRETERÍA



1.5. TIENDA ACCESORIOS TECNOLÓGICOS



1. AGRICULTURA



2.1. PRODUCTOR PECUARIO



2.2. ACUICULTOR



2.3. PLAZA DE MERCADO



2.4. AGRICULTOR ESPECIALIZADO



1. CONSTRUCCIÓN



3.1. MAESTRO DE OBRA



1. TRANSPORTE



4.1. DOMICILIARIOS



4.2. MOTOTAXI



4.3. BODEGA DE RECICLAJE



1. MANUFACTURA



5.1. PANADERÍA



5.2. COMIDAS PREPARADAS



5.3. TALLER DE CONFECCIÓN



5.4. CARPINTERÍA



5.5. ARTESANOS



1. ACTIVIDADES ARTÍSTICAS Y SERVICIOS



6.1. PELUQUERÍA



6.2. VENDEDOR DE CHANCE



1. ALOJAMIENTO Y COMIDA



7.1. BAR



7.2. HOSPEDAJE



7.3. RESTAURANTE



7.4. COMIDAS PREPARADAS AMBULANTES

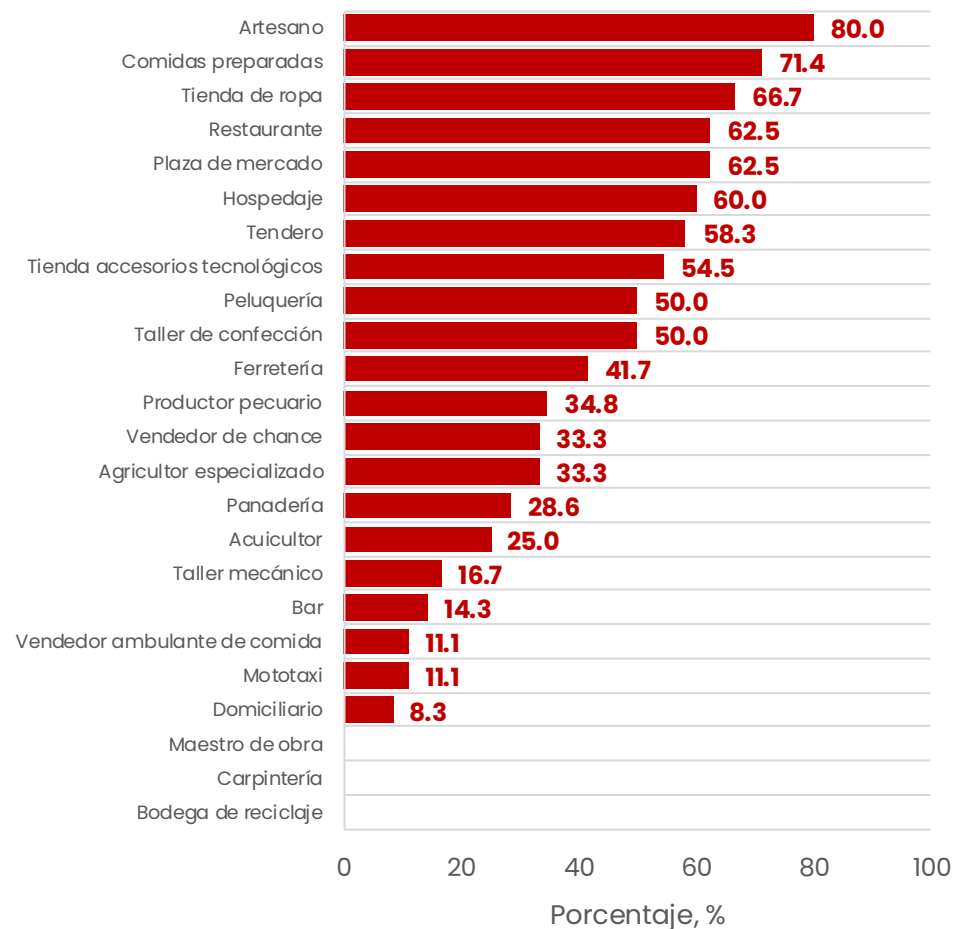
4. **Resultados**

CARACTERÍSTICAS DE LOS
MICRONEGOCIOS Y SUS
PROPIETARIOS

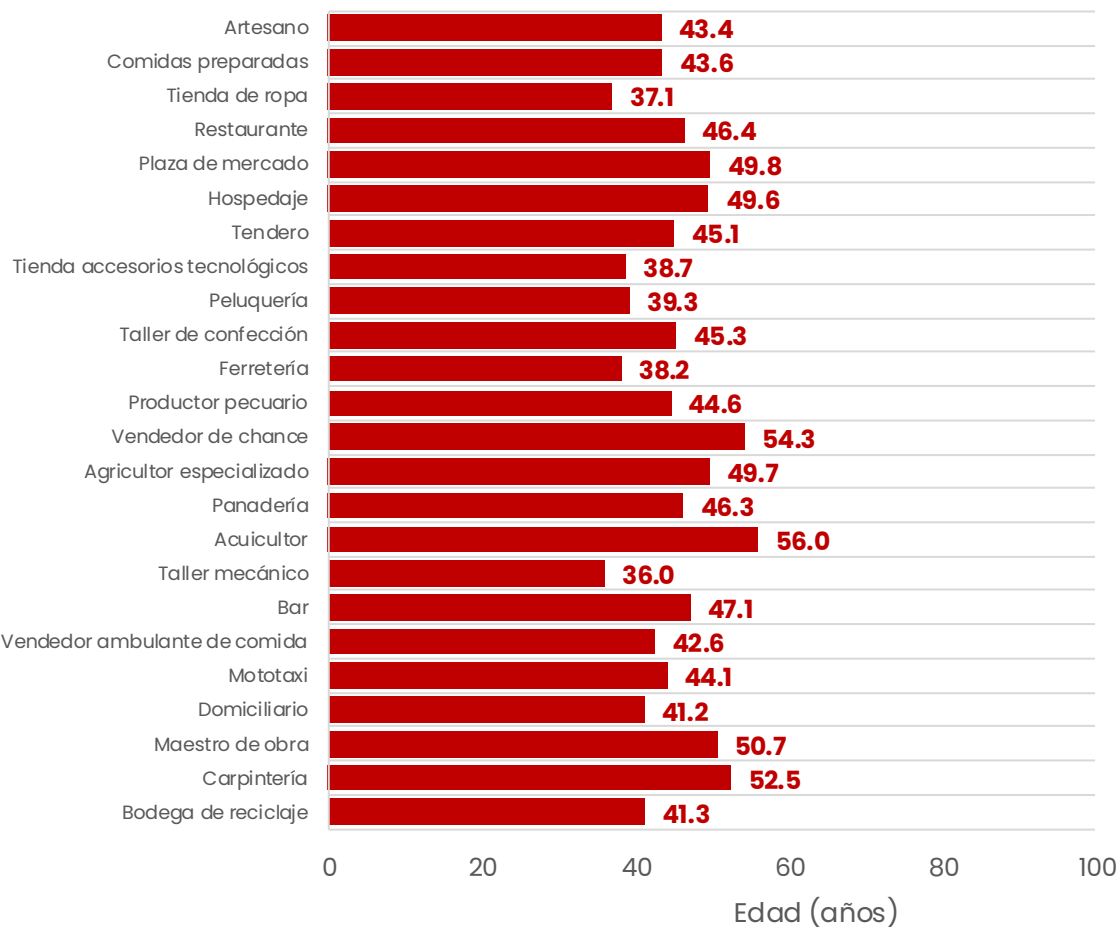
El perfil del propietario varía según el sector, sobre todo por género y en menor medida por edad.

Comidas preparadas, artesanías y confección son mayoritariamente de mujeres, mientras construcción, transporte y almacenamiento son sectores liderados por hombres. La edad, en cambio, cambia poco entre sectores, aunque los negocios más tradicionales como agro y construcción tienden a tener dueños de mayor edad.

Proporción de micronegocios que son propiedad de mujeres

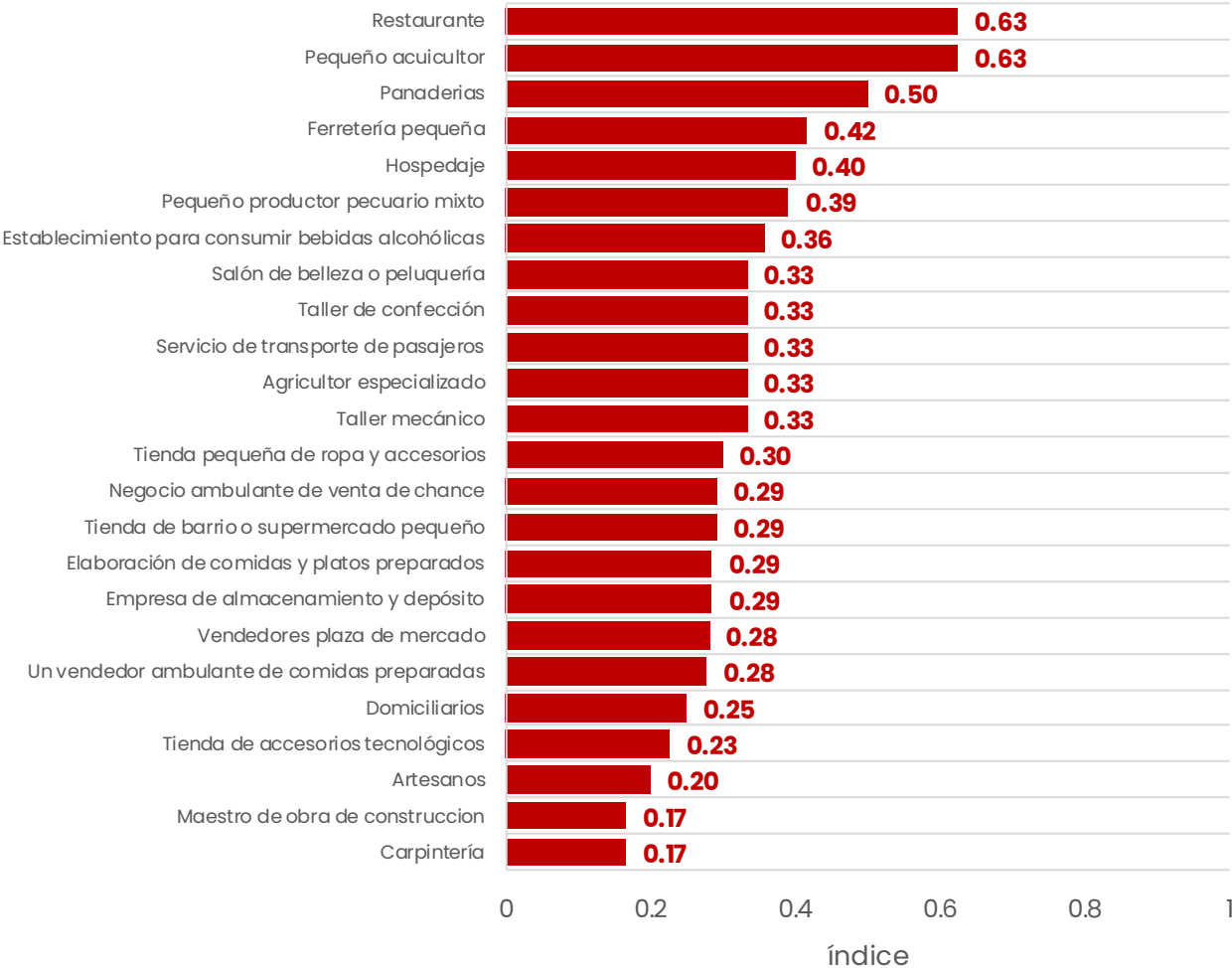


Edad promedio del propietario del micronegocio



El nivel de protección social de los propietarios es bajo en casi todos los arquetipos. Como alternativa, utilizan las redes de familias y amigos y la dependencia a su trabajo.

Índice promedio de seguridad social



Los niveles de aseguramiento en salud y pensión son bajos en la mayoría de los arquetipos:

21 de los 24 registran un índice inferior a 0,5. Solo los restaurantes y los pequeños acuicultores superan ese umbral, lo que refleja una mayor tendencia hacia la formalidad prestacional. En el extremo opuesto se ubican la carpintería y los maestros de obra de construcción, con un índice de 0,17, donde predomina la desprotección total.

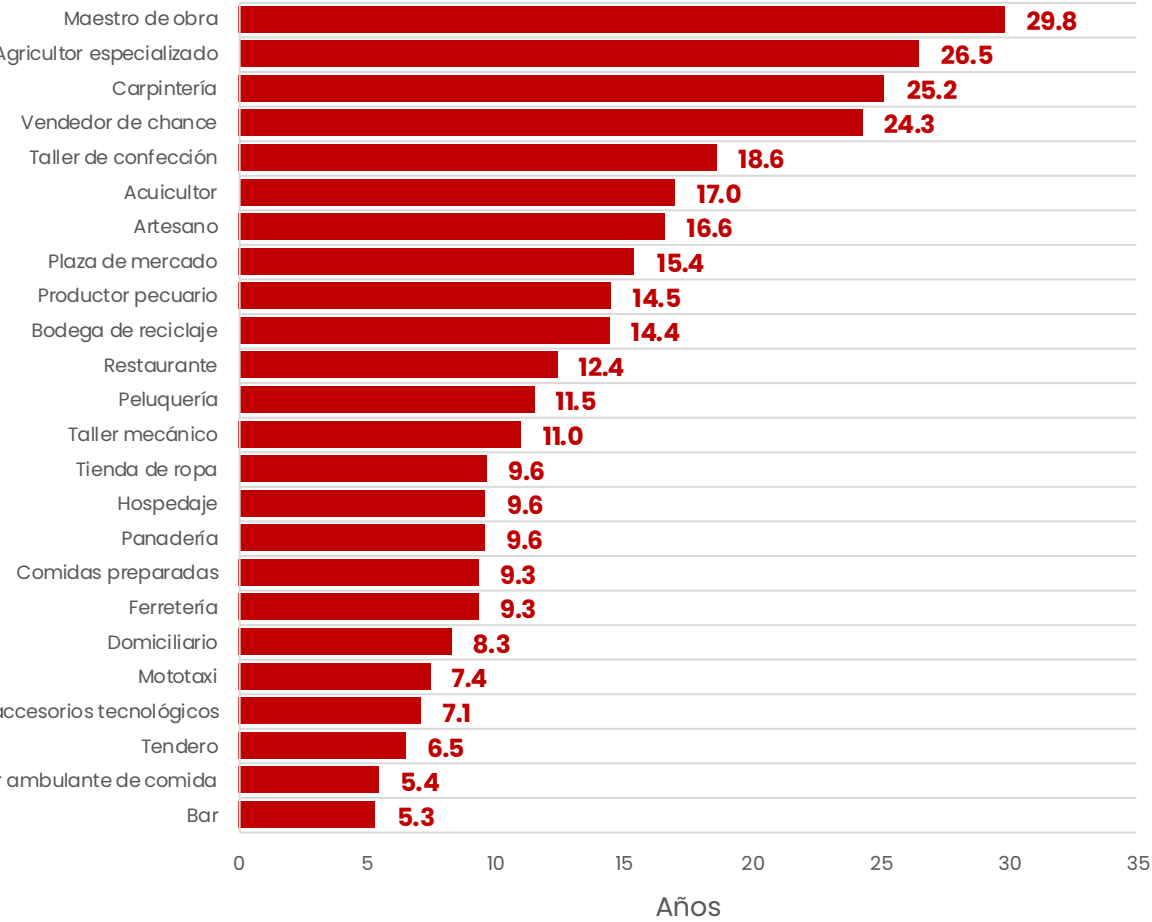
¿Cómo se construye el índice?

- 1** Cotiza a salud y a pensión (o ya está pensionado).
- 0,5** Cumple con solo uno de los dos requisitos.
- 0** No cuenta con ninguna de las dos coberturas.

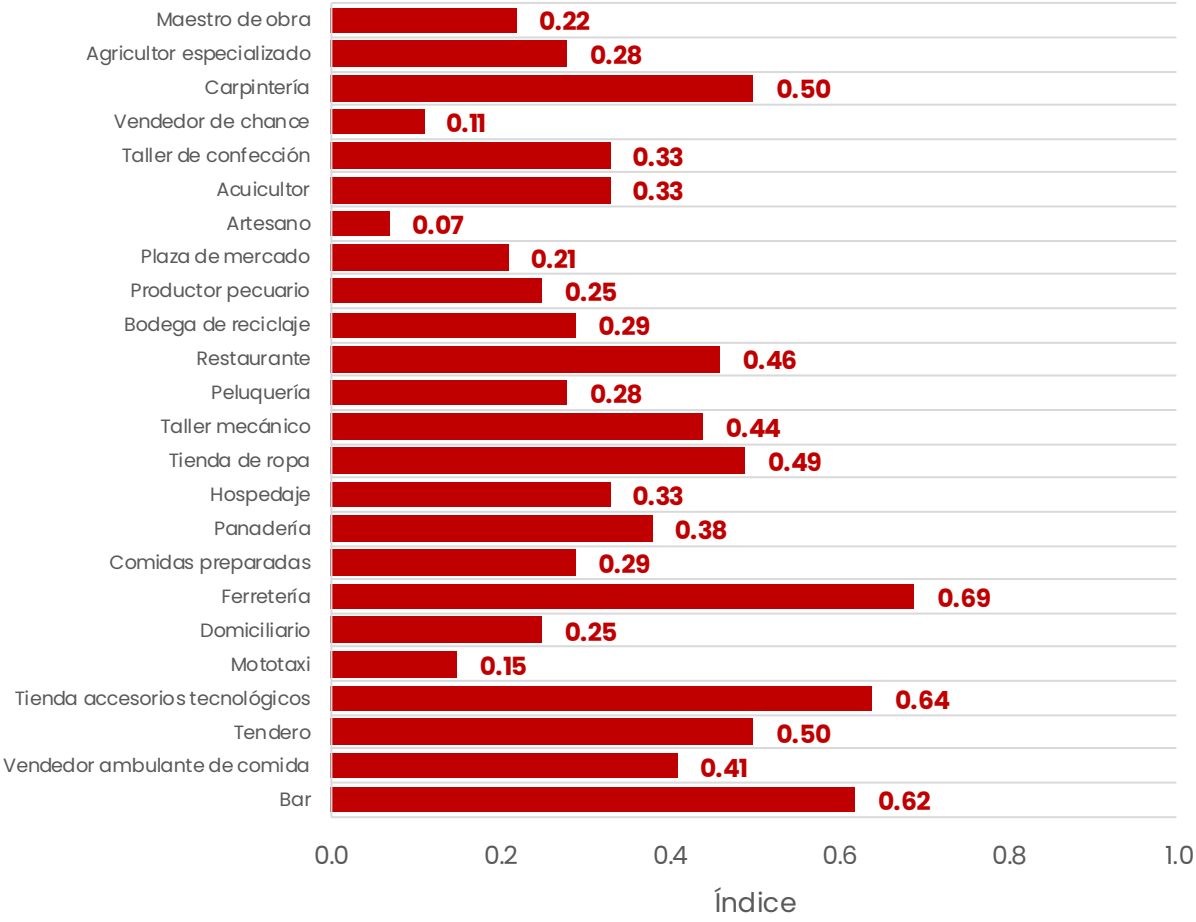
Los micronegocios llevan operando al menos 5 años, pero la mayoría sigue siendo informal.

Todos los arquetipos superan los 5 años de operación y varios pasan de 25. En contraste, solo las ferreterías, las tiendas de accesorios tecnológicos y los establecimientos de bebidas alcohólicas alcanzan niveles altos, mientras que los artesanos y las ventas de chance operan casi por completo en la informalidad.

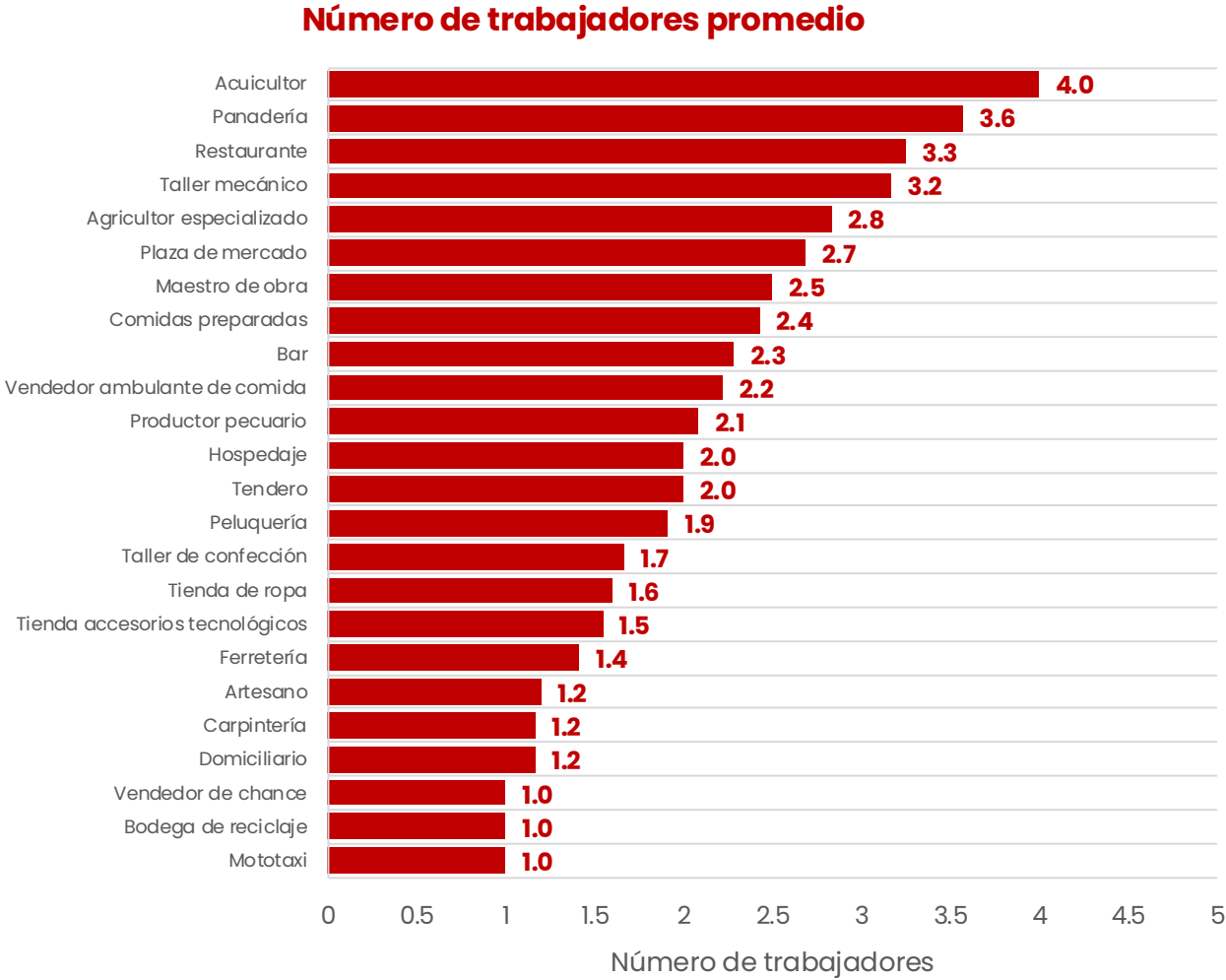
Años promedio de operación



Índice de formalidad promedio



Los micronegocios operan con máximo 4 personas, generalmente personal de la familia: entre 1 y 4 trabajadores en promedio

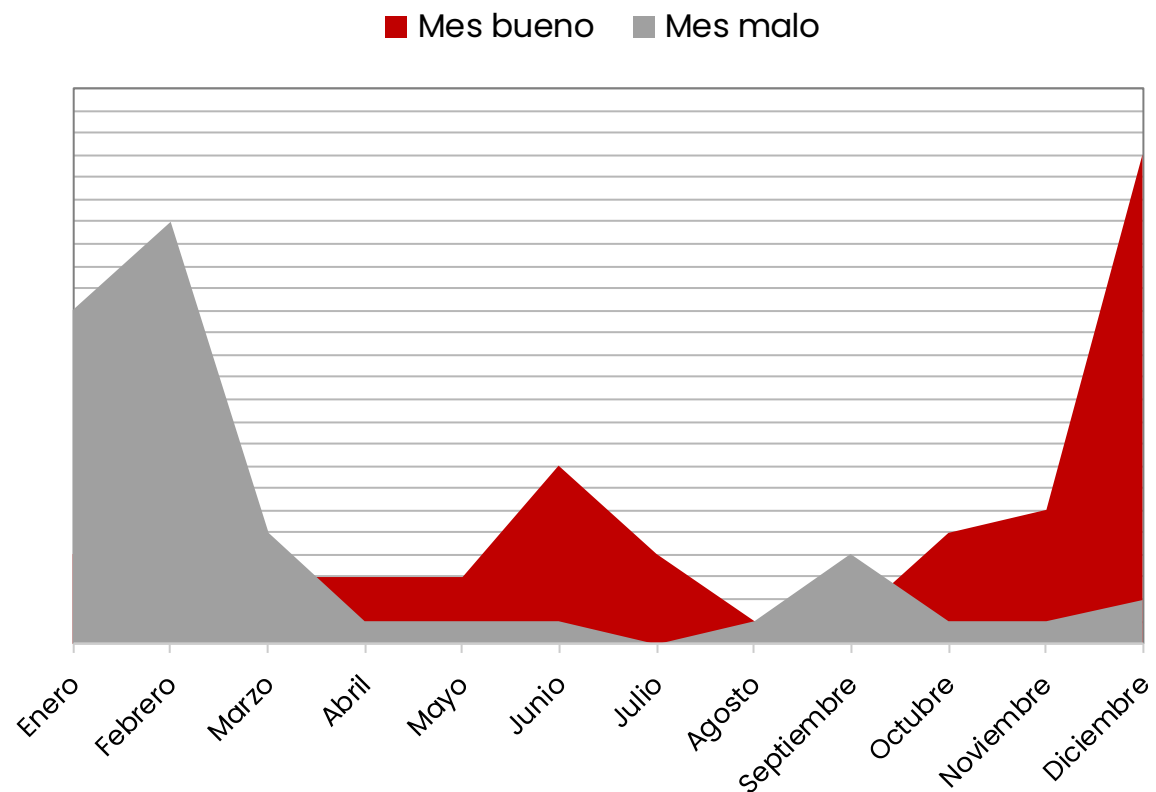


Las actividades de producción y servicios especializados son quienes emplean a más personas, con los pequeños acuicultores a la cabeza (4 trabajadores en promedio), seguidos por las panaderías (3,57) y los restaurantes (3,25). En contraste, los servicios individuales o por comisión, como domiciliarios, ventas de chance y transporte de pasajeros, operan casi por cuenta propia, con promedios cercanos a 1.

Los primeros trimestres es la temporada de las 'vacas flacas', mientras que el último y el segundo es la de las 'vacas gordas'.

El primer trimestre concentra la necesidad de liquidez de los micronegocios, una ventana para soluciones de crédito de temporada y ahorro programado. El T2 y T3 son temporadas donde se puede incentivar el ahorro y la inversión.

Número de micronegocios por meses de 'buenas' o 'malas' ventas



19 de 24 arquetipos reportan febrero como mes de bajas ventas y 15 señalan enero

Diciembre es el pico casi universal: 22 arquetipos lo identifican como su mejor mes.

A contracorriente: el bar, la panadería, la plaza de mercado y la tienda de tecnología tienen buenas ventas al inicio del año.

Los hospedajes, acuicultores, tenderos y panaderías parecen generar las mayores utilidades entre los arquetipos. Por el contrario, están los artesanos, talleres de confección y mototaxi.

Porcentaje de micronegocios según su nivel de ventas mensuales promedio por arquetipo

Arquetipo	Menos de 500 mil	500 mil - 1 M	1 M - 3 M	3 M - 5 M	5 M - 10 M	Más de 10 M
Hospedaje	20			20		40
Acuicultor			25	50		25
Tendero	8,3	16,7	25			16,7
Panadería		14,3	14,3			14,3
Tienda de ropa	6,7	20	33,3	13,3		13,3
Productor pecuario	8,7	17,4	43,5	4,3	8,7	13
Restaurante		12,5	37,5	12,5		12,5
Tienda tecnología			36,4	45,5		9,1
Taller mecánico	16,7	8,3	33,3	33,3		8,3
Total	9,6	20,5	34,9	12,7	3,9	7,4
Agricultor especializado		33,3	16,7	16,7	16,7	
Domiciliario		33,3	41,7	8,3	16,7	
Maestro de obra		50			16,7	
Comidas preparadas		28,6	42,9	14,3	14,3	
Vendedor ambulante de comida	11,1	11,1	33,3	33,3	11,1	
Plaza de mercado	25	43,8	12,5		6,3	
Bar		14,3	57,1	28,6		
Carpintería			83,3	16,7		
Taller de confección	16,7	50	16,7	16,7		
Peluquería	16,7		75	8,3		
Bodega de reciclaje	14,3	14,3	57,1			
Mototaxi	11,1	33,3	55,6			
Chancero	8,3	33,3	33,3			
Artesano	40	60				
Total	9,6	20,5	34,9	12,7	3,9	7,4

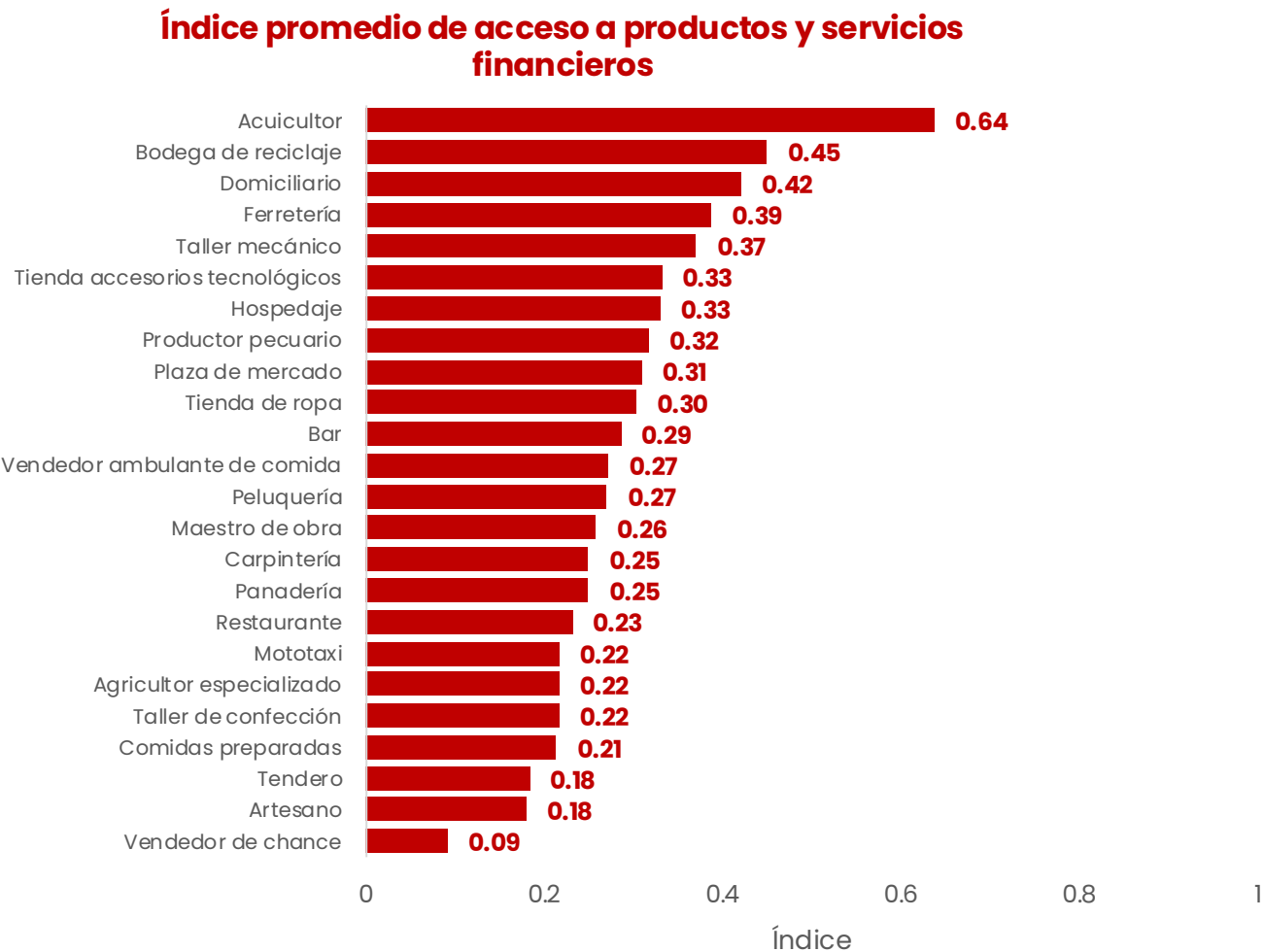
Porcentaje de micronegocios según su nivel de costos mensuales promedio por arquetipo

Arquetipo	Menos de 500 mil	500 mil - 1 M	1 M - 3 M	3 M - 5 M	5 M - 10 M	Más de 10 M
Hospedaje	20		20		20	20
Acuicultor		25	25		25	25
Tendero		25	33,3			8,3
Panadería		28,6	28,6		14,3	
Tienda de ropa	20	20	33,3	13,3	6,7	
Productor pecuario	17,4	30,4	39,1	8,7		
Restaurante		37,5	37,5	12,5		
Tienda tecnología		36,4	27,3	9,1		9,1
Taller mecánico	16,7	25	25	8,3	8,3	16,7
Total	21	29,3	25,8	9,2	3,1	3,1
Agricultor especializado	16,7	16,7	50			
Domiciliario	33,3	33,3	8,3	25		
Maestro de obra	16,7	16,7	16,7		16,7	
Comidas preparadas	28,6	42,9		14,3		14,3
Vendedor ambulante de comida	22,2		44,4	33,3		
Plaza de mercado	25	50	12,5	6,3		
Bar	14,3	14,3	42,9	28,6		
Carpintería	16,7	66,7	16,7			
Taller de confección	50	16,7	33,3			
Peluquería	33,3	41,7	25			
Bodega de reciclaje		71,4	14,3			
Mototaxi	33,3	44,4	11,1	11,1		
Chancero	58,3		25			
Artesano	21	29,3	25,8	9,2	3,1	3,1
Total	21	29,3	25,8	9,2	3,1	3,1

4. **Resultados**

INCLUSIÓN FINANCIERA DE LOS
ARQUETIPOS

El acceso a productos financieros formales es bajo en todos los arquetipos: ninguno alcanza un nivel pleno de inclusión.



La mayoría de los arquetipos tienen niveles bajos de acceso al sistema.

Los pequeños acuicultores, las empresas de almacenamiento y los domiciliarios tienen el mayor nivel de acceso.

Por el contrario, las ventas de chance, los artesanos y las tiendas de barrio presentan los niveles más bajos.

¿Cómo se construye el índice?

Combina cuatro dimensiones del último año:

Pagos digitales

Ahorro formal

Crédito formal

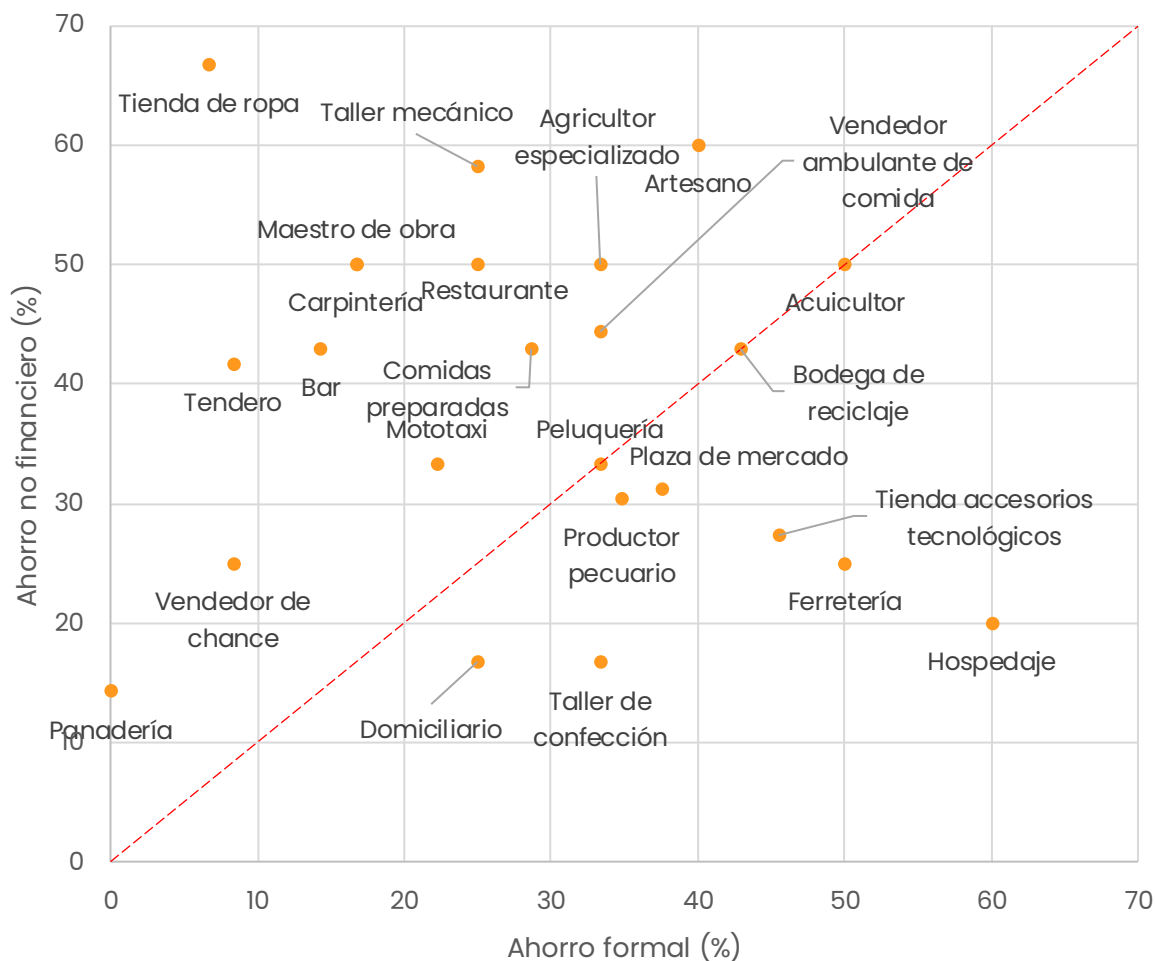
Seguros

0 • Exclusión total

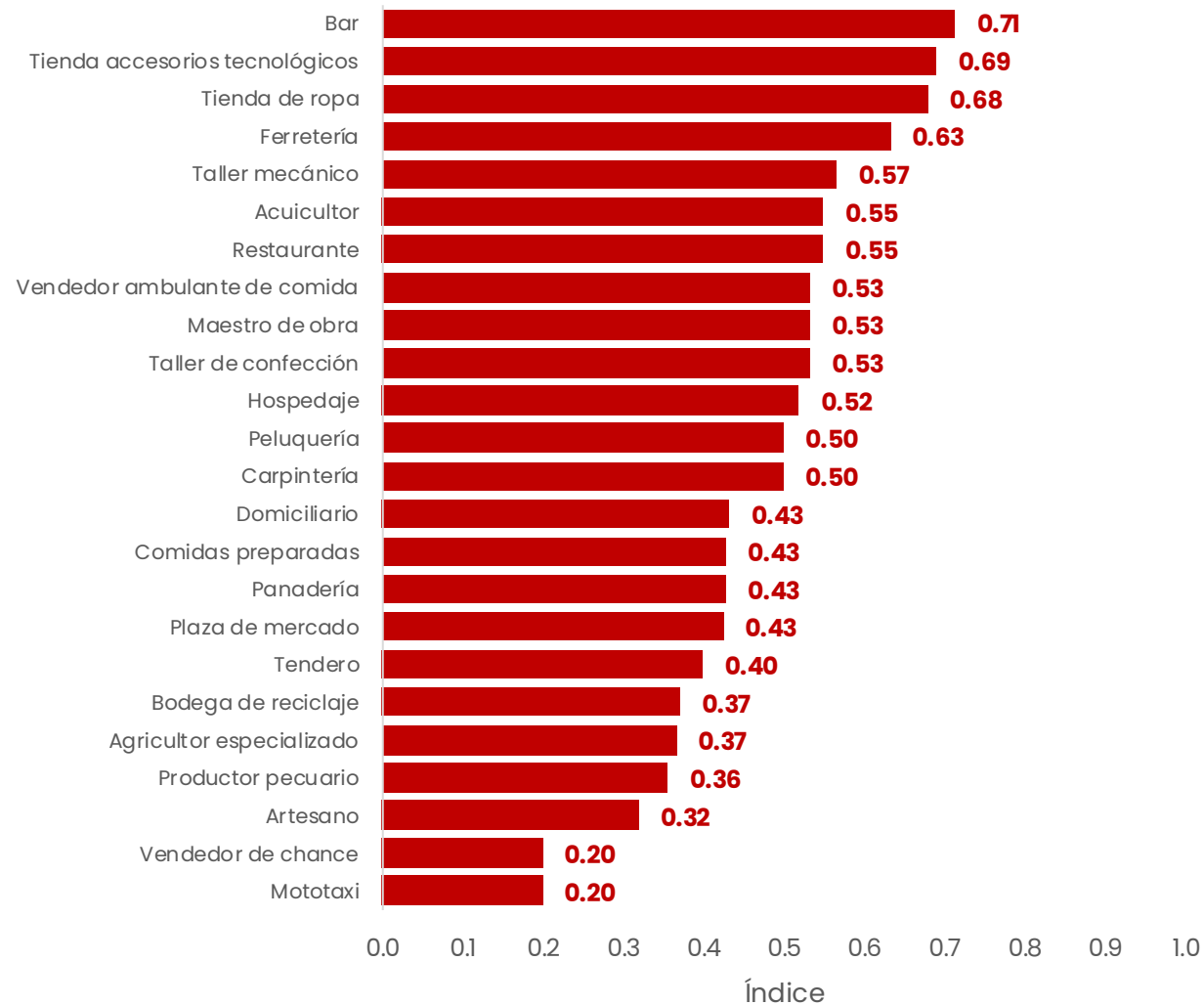
1 • Sí en las cuatro

Los pagos digitales son el producto de mayor acogida, mientras el ahorro es, en su mayoría, informal

Porcentaje de propietarios que tienen ahorro financiero y ahorro no financiero

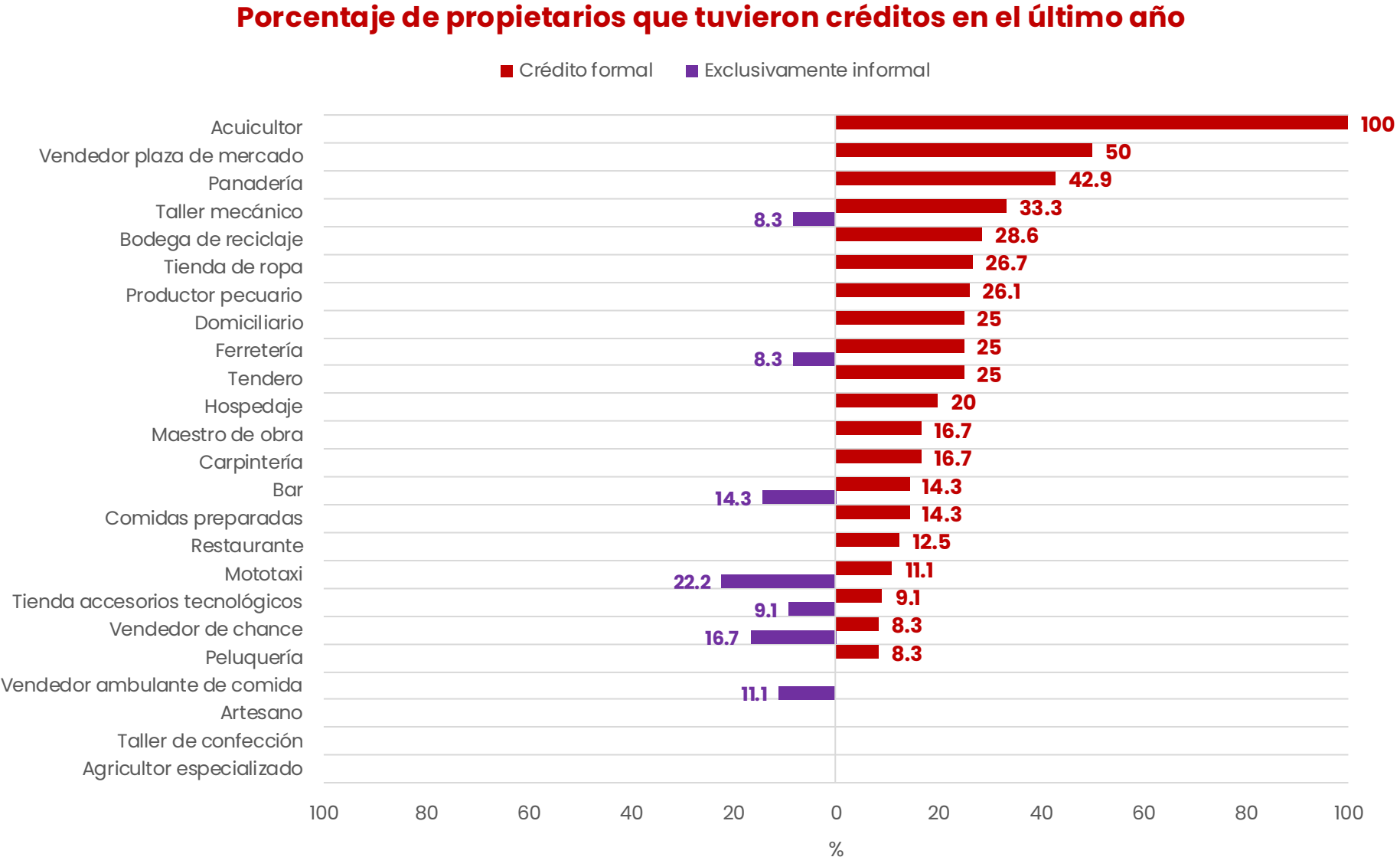


Índice promedio de pagos digitales



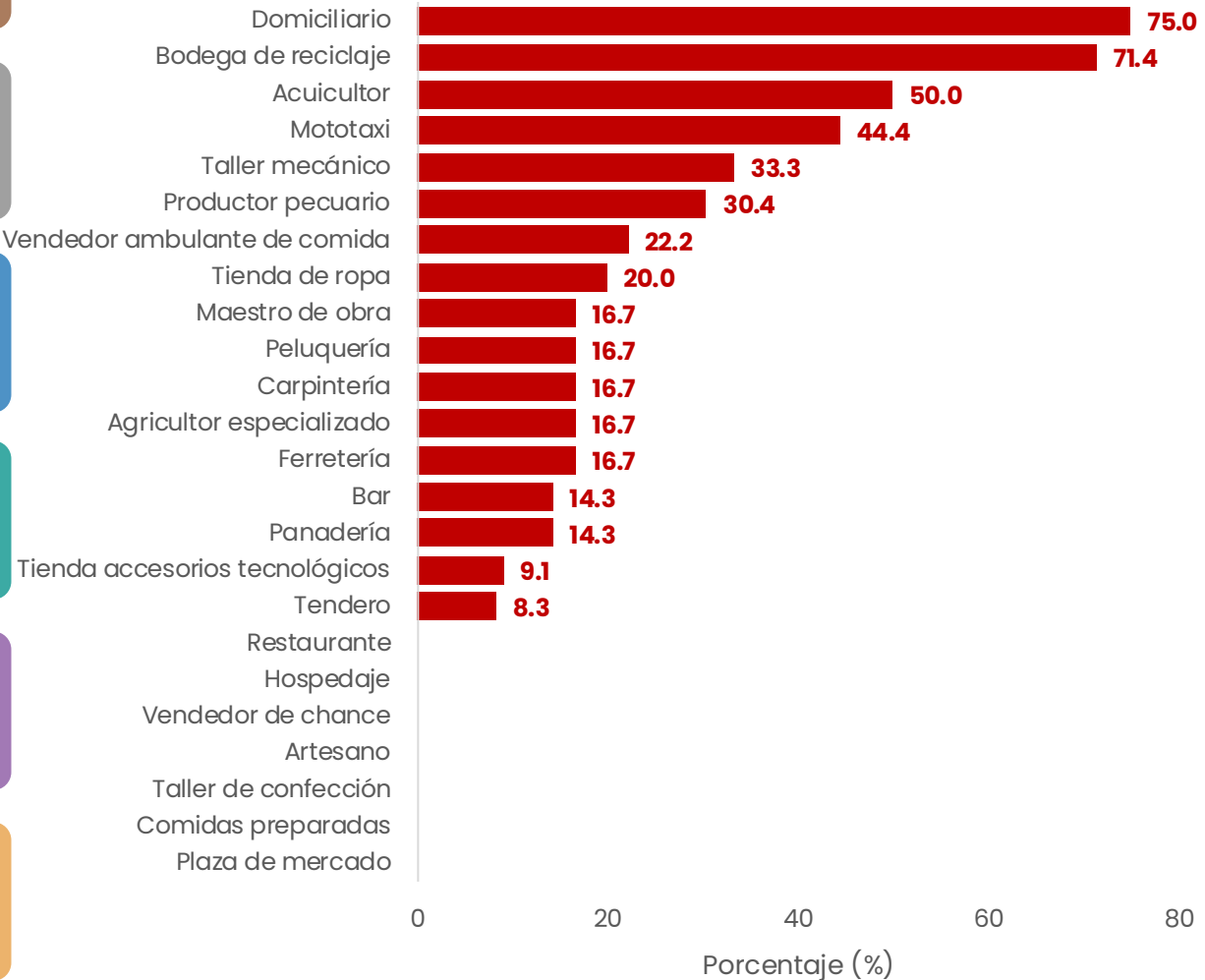
Nota: El índice de pagos digitales de 0 a 1 que mide la adopción de billeteras digitales, tarjetas y transferencias, tanto para recibir pagos como para pagar a proveedores y empleados. 1 = digitalización total; 0 = solo efectivo.

Salvo los acuicultores, el crédito formal tiene baja recepción. Arquetipos como el mototaxi, el chancero y bar indican que tienen créditos informales.

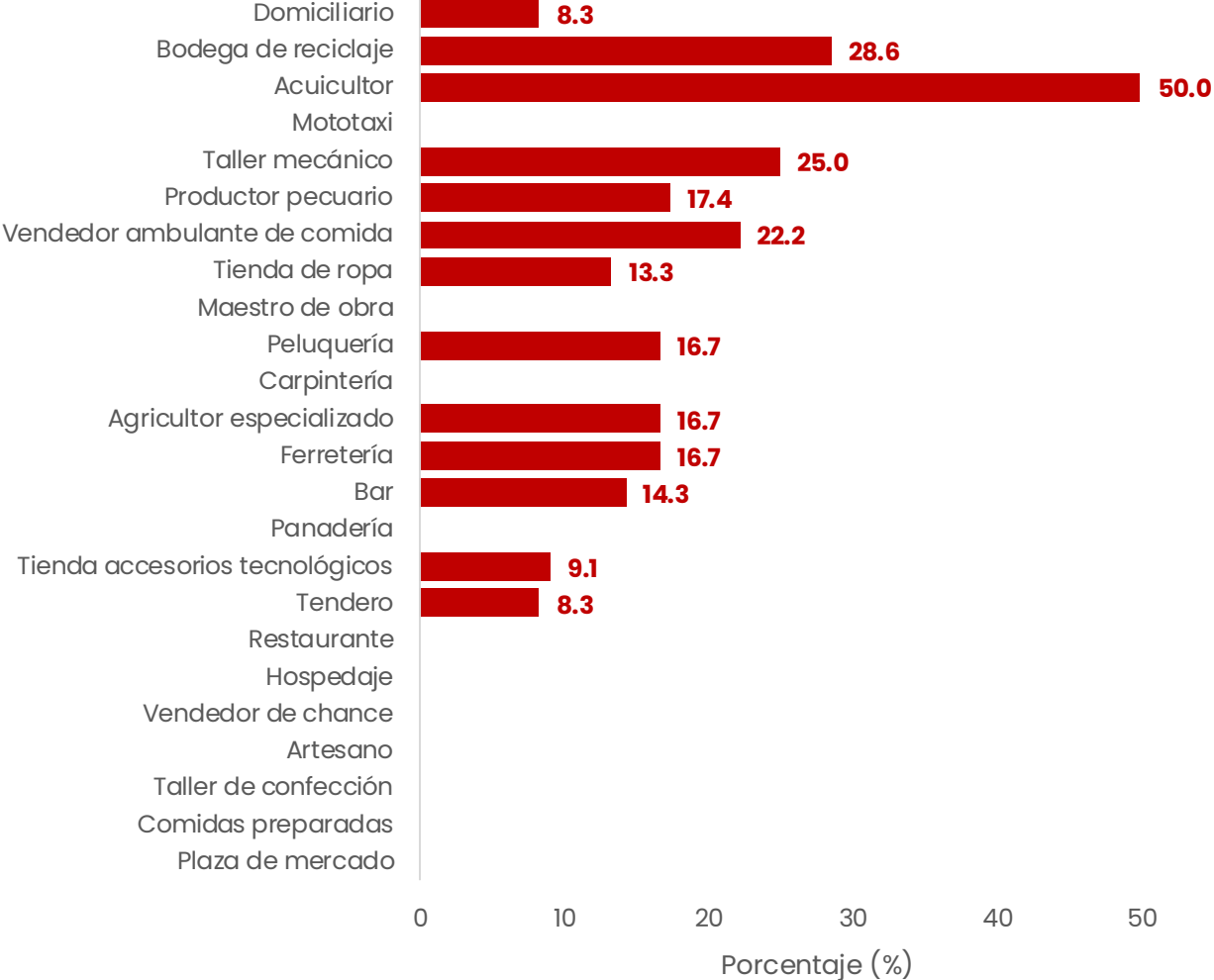


La penetración de los seguros es baja. El SOAT es un motor de la inclusión de los arquetipos al mercado de seguros.

Porcentaje de propietarios de las unidades económicas que cuentan con seguros, incluyendo el SOAT



Porcentaje de propietarios de las unidades económicas que cuentan con seguros, excluyendo el SOAT



En el origen de los micronegocios surge a partir de la independencia, la necesidad de recursos y la tradición familiar.

	HERENCIA Y TRADICIÓN	NECESIDAD DE SUBSISTENCIA	INDEPENDENCIA Y FLEXIBILIDAD	IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES
Definición	Conocimiento transmitido entre generaciones; el legado como motor.	El negocio propio como única vía de ingresos ante la falta de empleo formal.	Autonomía, manejo del tiempo propio y compatibilidad con el cuidado.	Un nicho rentable aprovechado con capital, reinversión o recursos disponibles.
Mensajes clave en los ejercicios cualitativos	“ Eso viene de herencia, de mi abuelo, mi papá, ellos eran ebanistas... ahí siempre ha quedado la tradición. Grupo focal, Carpinterías	“ Quedé desempleado y como tengo moto, pues decidí adquirir esta actividad. Entrevista, Mototaxista	“ Yo no quiero estar cumpliendo horario a alguien, sino yo mismo administrar mi tiempo. Grupo focal, Artesanos	“ Empezamos a ver que se movía bastante la venta de celulares, y conseguimos distribuidores. Grupo focal, Accesorios Tecnológicos
Arquetipos	T. Mecánico · Tendero · Plaza de mercado · Agricultor especializado · Maestro de obre · Panadería · Taller de confección · Carpintería · Artesano · Bar	Taller mecánico · Venta de chance · Vendedor comidas ambulantes · Mototaxista · Domiciliario	Tienda de barrio · Elaboración de comidas · Peluquería · Restaurante · Tienda de ropa · Artesano	Ferretería · T. tecnológica · Productor pecuario · Acuicultor · Bodega de reciclaje

La visión a futuro del negocio es consolidarse o crecer y expandir su negocio.

	CONSOLIDAR	CRECER Y EXPANDIRSE	MANTENERSE	VISIÓN DE CORTO PLAZO
Definición	Lograr un espacio propio: pasar de la calle a un local, o del arriendo a la propiedad.	Abrir sucursales, crear marca y pasar de autoempleado a generador de empleo.	Conservar el negocio como está y asegurar tranquilidad; algunos lo ven como su pensión.	Resolver el día a día, o servir de puente hacia otras actividades.
Mensajes clave en los ejercicios cualitativos	“ La idea es tener un local donde no me pueda mojar, donde está uno como más seguro, no estar en la calle. Entrevista, Elaboración de comidas	“ Yo me veo abriendo sedes, con reconocimiento de marca... manejando personal. Grupo focal, Salón de Belleza	“ Que nunca se me acabe esto, es que no necesito ni pensión, esta es la pensión más hermosa que yo tengo. Entrevista, Almacenamiento y depósito	“ El mototaxi es un trabajo que te resuelve el hoy y mañana tienes que salir a camellar, día a día. Grupo focal, Mototaxista
Arquetipos	Maestro de obra · Elaboración comida · Artesano · Restaurante · Vendedor ambulante de comidas·	T. mecánico · T. de barrio · T. de ropa · Ferretería · T. tecnológica · Productor pecuario · Acuicultor · Vendedor plazas de mercado · Agricultor especializado · Maestro de obra · Panadería · Elaboración comidas · Taller de confección · Carpintería · Bar · Hospedaje · Restaurante · Vendedor comida ambulantes	Ferretería · Bodega reciclaje · Venta de chance	Domiciliario · Mototaxista

5. Los Arquetipos

tres ejemplos
representativos

¿Cómo se lee cada arquetipo? Las seis secciones de la ficha

Cada uno de los 24 arquetipos se presenta en una ficha con la misma estructura, que recorre a la persona, su negocio y sus finanzas

01



Presentación del arquetipo

Quién es: trayectoria del negocio, edad, sexo, educación, seguridad social, formalidad y acceso financiero

02



Perfil actitudinal y comportamental

Qué lo mueve: motivaciones, planes, estado físico y anímico, y sus niveles de paciencia, confianza y aversión al riesgo y a la pérdida

03



Mi día a día

Cómo trabaja: jornada, horarios, descansos, días de trabajo y estacionalidad, trabajadores y actividades principales

04



Mi entorno

Dónde y con quién: local, insumos, proveedores y formas de pago, clientes, competencia y rol de la familia

05



Las finanzas de mi negocio

Ingresos y costos, crédito, ahorro, seguros y pagos digitales, con un índice de adopción de 0 a 1

06



Los riesgos e imprevistos que afronto

Matriz de percepción de riesgos (probabilidad, frecuencia e impacto) y estrategias para mitigarlos y recuperarse

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

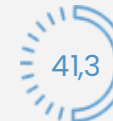


Bodega de Reciclaje

Perfil: tiene en promedio 50 años de trayectoria. Suele haberse **originado con un capital modesto**, tras el paso de su fundador o fundadora por distintos trabajos previos. Por lo general, es **un negocio familiar**, quien lo lidera trabaja junto a su pareja y otros miembros de la familia, y ocasionalmente cuenta con el apoyo de un ayudante o trabajador externo para las distintas actividades del negocio.



Sexo:
Mayoritariamente Hombres



Edad:
41,3 años



Nivel educativo promedio:
Secundaria completa

Etnia:
Indígena 28,6%

Nivel de seguridad social

0,29

Nivel de formalidad

0,29

Nivel de acceso financiero

0,45

Perfil actitudinal y motivacional

Perfil actitudinal: Valora la seguridad, el orden y la confiabilidad en el manejo de su negocio. Es cauteloso y prefiere seguir procedimientos establecidos antes que improvisar. Le da importancia al buen uso del espacio para cuidar la integridad de las mercancías bajo su custodia. Es transparente en su gestión, y **su prioridad es que el cliente confíe** en que su mercancía está bien cuidada.



Motivaciones: La principal motivación de quien lidera el negocio es la población que atiende, en su mayoría habitantes de calle y personas en situación de pobreza extrema. Siente **un fuerte cariño por su negocio** y por la labor que realiza, y considera que actúa como un puente para apoyar a sus clientes.



Planes a futuro: No tiene planes de retirarse ni de cerrar el depósito; su intención es continuar con el negocio de forma indefinida. **Espera que alguno de sus hijos continúe con el legado familiar** y le preocupa qué pasará con los habitantes de calle a quienes les compra material reciclable si el negocio no continúa.



Estado físico y anímico: En general, **no presenta agotamiento físico significativo** y mantiene una actitud positiva frente a su actividad económica. Sin embargo, al finalizar la jornada suele experimentar cansancio tanto físico como mental. Manifiesta satisfacción con el trabajo que realiza, aunque enfrenta situaciones de **estrés asociadas al entorno** en el que desarrolla su actividad, caracterizado por problemáticas como la drogadicción y la conflictividad con algunos clientes. También le generan **preocupación e incertidumbre las fluctuaciones en los precios del material reciclable**.

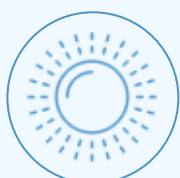
24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

Mi día a día



Tiempo de la jornada laboral:
9,5 horas



Hora de apertura:
7:30 am



Hora de cierre:
5:00 pm



Descansos o pausas durante el día:
2 horas



Días de trabajo a la semana:
6 días



Promedio de trabajadores:
1

Estacionalidad:

- Días de mayores ingresos durante la semana: **jueves y viernes**
- Momentos del mes donde hay mayores ingresos: **Quincenal**
- Meses con mayores ventas: **Junio, julio y agosto**
- Meses con menores ventas: **Noviembre, diciembre, enero y febrero**

Actividades en el trabajo:



Gestión de compras y atención a proveedores:

Recibe material reciclable, realiza su valoración económica y efectúa los pagos correspondientes, generalmente en efectivo. Estas actividades pueden contar con el apoyo de un ayudante para la recepción y el pesaje del material.



Clasificación y almacenamiento del material:

Organiza y clasifica los materiales reciclables según sus características, supervisando su almacenamiento y, cuando dispone de apoyo, actividades como la compactación, el apilamiento y el manejo de cargas.



Comercialización y despacho:

Coordina periódicamente la venta del material acumulado y su entrega a transportadores o compradores que lo trasladan a plantas de procesamiento.



Administración de la jornada y responsabilidades familiares:

Inicia y cierra las operaciones del establecimiento, combinando las actividades del negocio con responsabilidades domésticas y familiares.

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

Mi entorno

Ubicación: Bodega de almacenamiento

Proveedores: Obtiene material reciclable de **recuperadores, habitantes de calle, pequeños comerciantes y otros generadores de residuos aprovechables**. Asimismo, adquiere insumos y suministros en establecimientos especializados.

Forma de pago a proveedores: Paga todos los días, de manera inmediata y en efectivo.

Clientes: Comercializa **el material reciclable** con empresas dedicadas a su transformación o aprovechamiento industrial, generalmente mediante ventas al por mayor. **Los pagos suelen efectuarse por medios electrónicos.**

Principal competencia: Otros **centros de acopio** o establecimientos dedicados a la compra y almacenamiento de material reciclable que compiten por los mismos proveedores y materiales.

Relación de la familia: La **familia tiene una participación importante** en el funcionamiento del negocio, **apoyando distintas actividades operativas** y administrativas, y contribuyendo a su continuidad en el tiempo.

Las finanzas de mi negocio

- Flujo de ingresos: Quincenal o mensual.
- Manejo de ingresos: Separa las cuentas del hogar y del negocio. Asigna rubros claros y específicos para nómina de empleados y alimentación en el hogar. Realiza contabilidad manual.
- *¿Logra llegar a fin de mes?:* La inestabilidad de los precios del reciclaje dificulta llegar a fin de mes, por lo que en ocasiones debe reducir o sacrificar gastos personales y del hogar.



Los riesgos e imprevistos que afronto

Matriz de percepción de riesgos del micronegocio:

Evento	Probabilidad percibida	Frecuencia de ocurrencia	Gravedad del impacto
Fenómenos climáticos extremos	Media	Nula	Nula
Incendios o explosiones	Baja	Nula	Nula
Terremotos o deslizamientos	Baja	Nula	Nula
Accidentes o enfermedades relacionados con el trabajo, sufridos por usted o por sus empleados.	Media	Muy baja	Media
Daños a terceros	Media	Nula	Nula
Vandalismo y terrorismo	Media	Nula	Nula
Robo y/o hurto calificado	Media	Muy baja	Muy alta
Apropiación de bienes por parte de empleados, hurto de dinero sin violencia, estafa y/o abuso de confianza	Baja	Nula	Nula
Ataque a su sistema informático o ataque cibernético	Baja	Nula	Nula
Inundaciones causadas por agua proveniente del interior o exterior de las instalaciones	Baja	Nula	Nula
Incumplimientos contractuales (escritos o verbales)	Baja	Nula	Nula



Otros riesgos que percibe en su negocio:

- Riesgos de salud y seguridad laboral derivados del manejo de materiales sin protección suficiente.
- Riesgos de infraestructura por las condiciones del local, incluyendo riesgo de incendio.
- Riesgos de seguridad asociados a problemas que puedan tener los habitantes de calle con quienes trata.

Atributos que le interesan sobre los productos financieros

Crédito: Mayor claridad sobre tasas de interés, plazos y costos asociados a los créditos.

Ahorro en entidades formales: Capacitación sobre cómo funciona y qué beneficios tiene el ahorro formal.

Pagos digitales: Mayor seguridad y orientación para evitar fraudes relacionados con estos pagos.

Seguros: Información clara sobre los beneficios de tener un seguro frente a no estar asegurado.

Manejo de riesgos: Ante la caída de precios, retiene el material hasta que estos suban de nuevo y, si es necesario, recurre a créditos bancarios. Para evitar el fraude digital, evita el uso de aplicaciones móviles. Le interesa acceder a un seguro contra incendios, pero se lo han negado por la alta probabilidad de que este ocurra.

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

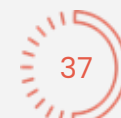


Tienda de Ropa

Perfil: es un negocio con una trayectoria de aproximadamente 16 años. Su propietaria la creó tras convertirse en madre, motivada por la búsqueda de independencia económica y una mayor flexibilidad para atender las responsabilidades del hogar. Con el apoyo de familiares, inició vendiendo desde su vivienda y a domicilio, para luego establecerse en un local con una oferta más amplia. Actualmente, combina la administración del negocio con su rol de madre y cuidadora.



Sexo:
Mayoritariamente Mujeres



Edad:
37 años



Nivel educativo promedio:
Secundaria completa

Etnia:
Afrodescendiente
6,7%

Nivel de seguridad social

0,30

Nivel de formalidad

0,49

Nivel de acceso financiero

0,30

Perfil actitudinal y motivacional

Perfil actitudinal: Se caracteriza por ser resiliente, servicial y comprometida con su negocio, el cual considera una fuente de ingresos y una parte importante de su identidad. Prioriza el trato cercano con los clientes y la gestión directa de su actividad comercial. Aunque muestra interés por herramientas digitales, especialmente para ventas y promoción, enfrenta limitaciones de tiempo y conocimientos que dificultan una mayor adopción.



Motivaciones: Le apasionan las ventas, el servicio al cliente y el relacionamiento con las personas. Su principal motivación es mantener la independencia económica y la libertad que le brinda su negocio.



Planes a futuro: Expandir su negocio mediante la apertura de nuevas sucursales, incursionar en la producción de ropa y generar más empleo.



Estado físico y anímico: Presenta agotamiento físico y episodios de estrés en momentos de bajas ventas, aunque se siente satisfecha y feliz con su trabajo.

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

Mi día a día



Tiempo de la jornada laboral:
7 horas (flexible)



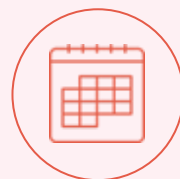
Hora de apertura:
12:00 pm



Hora de cierre:
7:00 pm
(puede extenderse)



Descansos o pausas durante el día:
1 hora



Días de trabajo a la semana:
6,5 días



Promedio de trabajadores:
1,6

Estacionalidad:

- Días de mayores ingresos durante la semana: **jueves, viernes y sábado.**
- Momentos del mes donde hay mayores ingresos: Quincenas y fechas especiales (**Día de la Mujer, Día de la Madre, Amor y Amistad**).
- Meses con mayores ventas: **Marzo, mayo, septiembre y diciembre.**
- Meses con menores ventas: Enero, febrero y abril.

Actividades en el trabajo:



Combina labores de cuidado personal y familiar con la gestión del negocio.



Realiza la apertura, limpieza y organización del local.



Gestiona el abastecimiento y compra de mercancía.



Promociona sus productos mediante fotografía y creación de contenido para redes sociales.



Atiende clientes de forma presencial y virtual.



Realiza entregas a domicilio cuando es necesario.



Lleva el control de inventarios, ingresos y gastos.

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

Mi entorno

Ubicación: Local ubicado en zona comercial.

Proveedores: Se abastece principalmente de bodegas mayoristas, plataformas digitales internacionales y talleres de confección.

Forma de pago a proveedores: Utiliza distintas modalidades de pago según las condiciones del proveedor y la disponibilidad de la mercancía, incluyendo pago inmediato o anticipado, pago contra venta de los productos y pagos diferidos en cuotas periódicas.

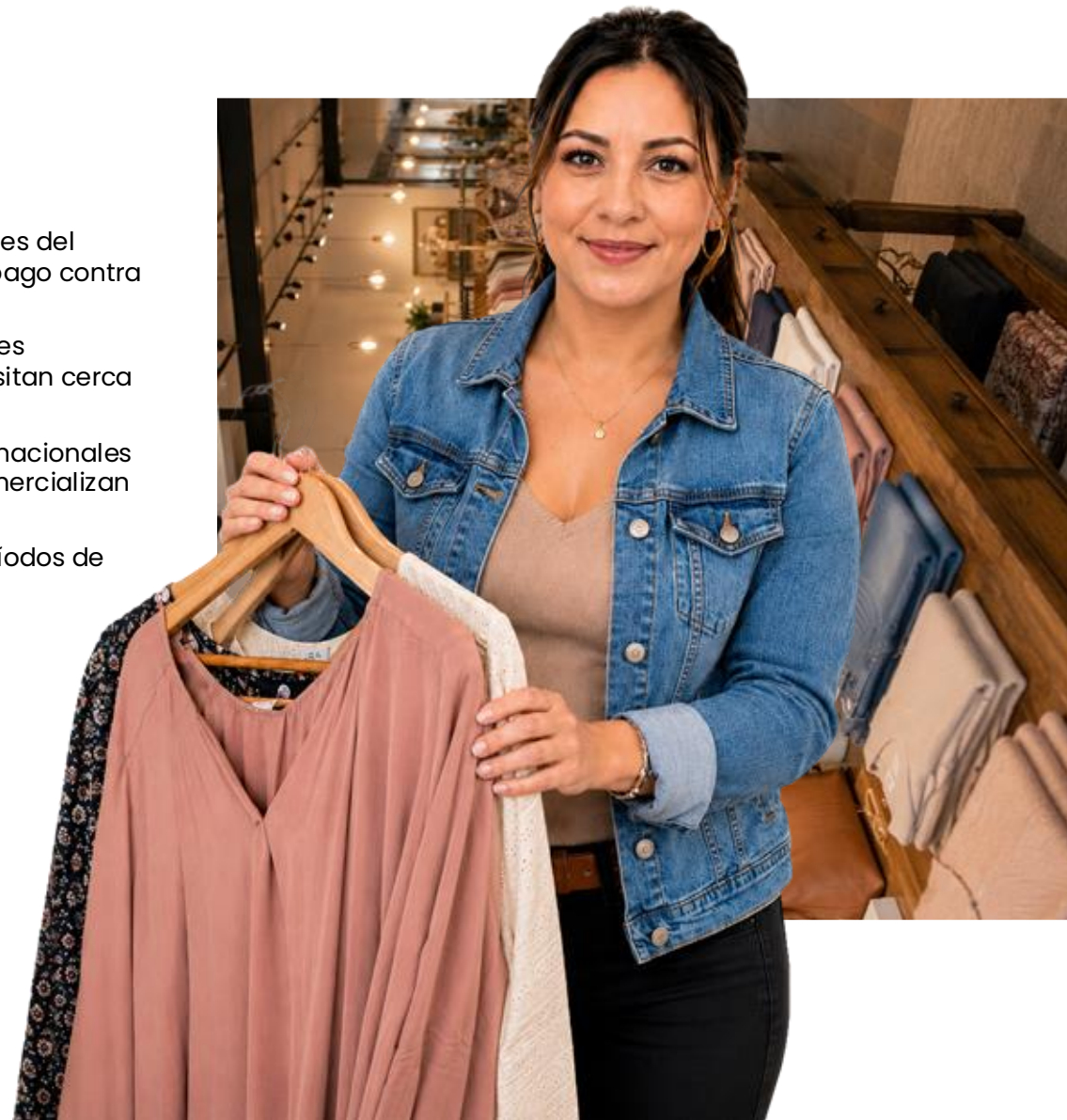
Clientes: compuesta principalmente por familiares, amigos y vecinos, así como por clientes fidelizados a través de canales digitales y personas que visitan el centro comercial o transitan cerca del establecimiento.

Principal competencia: Su principal competencia proviene de plataformas digitales internacionales que ofrecen productos a bajo costo, así como de establecimientos de descuento que comercializan mercancía importada.

Relación con la familia: La familia le brinda apoyo en la atención del negocio durante períodos de alta demanda o cuando no puede trabajar.

Las finanzas de mi negocio

- **Flujo de ingresos:** no hay un flujo definido.
- **Manejo de ingresos:** separa los ingresos para gastos del negocio y otro porcentaje para gastos personales.
- **¿Logra llegar a fin de mes?** Dado que es un negocio con aproximadamente 16 años y tiene su clientela consolidada, logra llegar a fin de mes. Sin embargo, cuando estaba iniciando, era mucho más difícil que lo lograra.



24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

Los riesgos e imprevistos que afronto

Matriz de percepción de riesgos del micronegocio:

Evento	Probabilidad percibida	Frecuencia de ocurrencia	Gravedad del impacto
Fenómenos climáticos extremos	Media	Baja	Baja
Incendios o explosiones	Baja	Nula	Nula
Terremotos o deslizamientos	Baja	Muy baja	Muy baja
Accidentes o enfermedades relacionados con el trabajo, sufridos por usted o por sus empleados.	Baja	Muy baja	Muy baja
Daños a terceros	Baja	Nula	Nula
Vandalismo y terrorismo	Baja	Muy baja	Muy baja
Robo y/o hurto calificado	Media	Muy baja	Muy baja
Apropiación de bienes por parte de empleados, hurto de dinero sin violencia, estafa y/o abuso de confianza	Baja	Muy baja	Muy baja
Ataque a su sistema informático o ataque cibernético	Baja	Nula	Nula
Inundaciones causadas por agua proveniente del interior o exterior de las instalaciones	Baja	Muy baja	Muy baja
Incumplimientos contractuales (escritos o verbales)	Baja	Muy baja	Muy baja



Otros riesgos que percibe en su negocio:

- Competencia desleal de plataformas
- Confiscación de mercancía por parte de la DIAN
- Robos en su tienda

Atributos que le interesan sobre los productos financieros

Crédito: Tasas de interés competitivas, plazos flexibles, costos asociados claros y acceso a capacitaciones financieras.

Ahorro formal: Información sobre los beneficios y la seguridad de ahorrar en entidades financieras frente al manejo de efectivo.

Pagos digitales: Bajos costos y comisiones por transacción.

Seguros: Tipos de seguros disponibles y beneficios de estar asegurado.

Manejo de riesgos: Ahorro para afrontar temporadas bajas. No contrata personal fijo. Reducción de gastos personales. Pide pagos anticipados. Delega en familiares la atención del negocio cuando se enferma.

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**



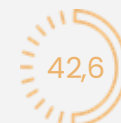
Comidas Preparadas Ambulantes

Perfil: tiene una amplia **experiencia de 22 años**. Surgió como respuesta a una situación económica en la que se encontraba sin trabajo. **Su familia no tiene un rol activo** dentro del negocio, dado que es más una iniciativa individual. Su trabajo se ve fuertemente entrelazado con labores de cuidado que debe desarrollar durante todos los días de la semana.



Sexo:

Mayoritariamente Hombres



Edad:

42,6 años



Nivel educativo promedio:

Secundaria completa

Etnia:

Afrodescendiente

22,2%

Nivel de seguridad social

0,28

Nivel de formalidad

0,41

Nivel de acceso financiero

0,27

Perfil actitudinal y motivacional

Perfil actitudinal: Se caracteriza por una **actitud resiliente y pragmática**, enfocada en garantizar el sustento diario de su familia. Tiene una alta capacidad de adaptación frente a la incertidumbre económica y las condiciones climáticas, priorizando la generación de ingresos inmediatos y el ahorro como mecanismo de contingencia más que como una estrategia de inversión. **Muestra desconfianza hacia las instituciones financieras** y los créditos formales, prefiriendo el efectivo y las redes de apoyo cercanas. Aunque busca mejorar su negocio, el **temor al riesgo, la falta de tiempo y las limitaciones económicas** lo llevan a optar por soluciones prácticas, rápidas y de bajo costo que no afecten su operación diaria.



Motivaciones: Generar ingresos para **su sostenimiento y el de su familia**, mantener su **independencia económica** y desarrollar una actividad que disfruta, encontrando satisfacción en la preparación de alimentos y en el reconocimiento de sus clientes.



Planes a futuro: Pasarse a un **local propio** y no seguir vendiendo en la calle. Tener los insumos necesarios para la producción de alimentos. Tener capacidad de dar trabajo a otras personas.



Estado físico y anímico: Presenta **desgaste físico y dolores corporales** asociados a las largas jornadas de trabajo, las madrugadas y las condiciones propias de la venta ambulante y la preparación de alimentos. A nivel emocional, **experimenta estrés** por la atención a los clientes y los riesgos de la actividad, aunque se siente satisfecho por desempeñarse en una labor que disfruta.

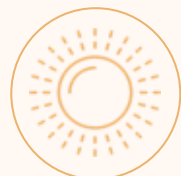
24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

Mi día a día



Tiempo de la jornada laboral:
7 horas



Hora de apertura:
4:00 am



Hora de cierre:
10:00 pm



Descansos o pausas durante el día:
No tiene



Días de trabajo a la semana:
5 días



Promedio de trabajadores:
2,2

Actividades en el trabajo:



Preparación y producción:
Alistamiento del puesto de trabajo, ingredientes y preparación de alimentos según la demanda.



Atención y ventas:
Atención directa a los clientes y gestión de las ventas durante la jornada.



Cierre y actividades complementarias:
Realización de inventarios, organización del puesto de trabajo y cumplimiento de actividades de cuidado en el hogar.

Estacionalidad:

Días de mayores ingresos durante la semana: fines de semana

Momentos del mes donde hay mayores ingresos: quincenas

Meses con mayores ventas: diciembre

Meses con menores ventas: enero y febrero

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

Mi entorno

Ubicación: puesto en la calle cercano a zona residencial y comercial

Insumos: utiliza alimentos básicos para la preparación de comidas y bebidas, además de utensilios de cocina, equipos de preparación, fuentes de generación de calor y elementos desechables.

Proveedores: se abastece principalmente en tiendas de barrio, salsamentarías, plazas de mercado y otros comercios locales.

Forma de pago a proveedores: realiza compras frecuentes, generalmente de contado y en efectivo.

Clientes: transeúntes y clientes habituales de la zona. No acostumbra a vender fiado.

Principal competencia: cafeterías, panaderías y otros establecimientos de alimentos ubicados en la zona.

Relación con la familia: la familia no participa directamente en la operación del negocio.

Las finanzas de mi negocio

Flujo de ingresos: diario

Manejo de ingresos: separa las cuentas de hogar y negocio. Su pareja asume el grueso de gastos de la casa.

¿Logra llegar a fin de mes? Los ingresos del negocio le permiten cubrir parte de sus gastos, pero no son suficientes para responder a todas sus necesidades económicas. Por ello, suele complementar sus ingresos con otras actividades y apoyarse en su familia cuando es necesario.



24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

Los riesgos e imprevistos que afronto

Matriz de percepción de riesgos del micronegocio:

Evento	Probabilidad percibida	Frecuencia de ocurrencia	Gravedad del impacto
Fenómenos climáticos extremos	Media	Baja	Media
Incendios o explosiones	Baja	Nula	Nula
Terremotos o deslizamientos	Baja	Nula	Nula
Accidentes o enfermedades relacionados con el trabajo, sufridos por usted o por sus empleados.	Baja	Baja	Baja
Daños a terceros	Baja	Nula	Nula
Vandalismo y terrorismo	Baja	Muy baja	Muy alta
Robo y/o hurto calificado	Media	Muy baja	Alta
Apropiación de bienes por parte de empleados, hurto de dinero sin violencia, estafa y/o abuso de confianza	Baja	Muy baja	Alta
Ataque a su sistema informático o ataque cibernético	Baja	Muy baja	Media
Inundaciones causadas por agua proveniente del interior o exterior de las instalaciones	Baja	Nula	Nula
Incumplimientos contractuales (escritos o verbales)	Baja	Nula	Nula



Otros riesgos que percibe en su negocio:

- Exposición a robos, vandalismo, altercados y afectaciones derivadas de las condiciones climáticas, especialmente las lluvias, que reducen las ventas y pueden afectar su salud.
- Interrupciones en la preparación de alimentos por falta de insumos o servicios esenciales, así como pérdidas de productos ocasionadas por errores durante la preparación y cocción.

Atributos que le interesan sobre los productos financieros

Créditos: Información clara sobre requisitos, trámites de acceso y capacitación sobre el uso del crédito.

Ahorro formal: Capacitación sobre alternativas y beneficios del ahorro formal.

Pagos digitales: Programas de apoyo e incentivos para negocios que utilizan medios de pago digitales.

Seguros: Información y capacitación sobre el uso, beneficios y funcionamiento de los seguros.

Manejo de riesgos: Ante condiciones climáticas adversas ajusta o suspende temporalmente la operación. Frente a errores en la preparación de los alimentos, busca soluciones rápidas y destina los productos no aptos para la venta al consumo del hogar. En situaciones de enfermedad, interrumpe temporalmente la actividad y recurre a sus ahorros para sostenerse.

6. Clústeres

por las necesidades de los
arquetipos

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

Clúster 1: Economías agrícolas y rurales



Acuicultor



Agricultor especializado



Plaza de
mercado



Productor pecuario

CARACTERIZACIÓN Y NECESIDADES

Flujo de caja estacional, no mensual. La caja sigue los flujos de siembra, cosecha y venta; las cuotas fijas mensuales generan desajuste, estrés y riesgo de sobreendeudamiento

Efectivo por necesidad. Jornales e insumos se pagan en efectivo en zonas de baja cobertura digital y bancaria

Mayor materialización de riesgo. Clima, plagas y volatilidad de precios amenazan cada ciclo y exigen mecanismos de protección

Ahorro para reinvertir. El excedente se transforma en insumos, ganado o tierra: el ahorro es capital de trabajo del siguiente ciclo, no un colchón en caso de emergencias

Los productos con un flujo tradicional son incompatibles: el portafolio debe sincronizarse con el calendario productivo

Crédito a ciclo productivo

Amortización única o semestral tras la cosecha, desembolsos por etapas y scoring basado en el historial de entregas a compradores

Seguros paramétricos

Activación automática por variables climáticas, con condiciones claras y con desembolso ágil

Ahorro etiquetado

Cajas digitales por propósito (insumos, cosecha) con acceso inmediato al efectivo vía corresponsales

Servicios no financieros

Asistencia técnica e información de clima y precios como puerta de entrada a la relación financiera

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

Clúster 2: Comercios urbanos



Tienda de tecnología



Bar



Comidas
preparadas



Ferretería



Panadería



Restaurante



Tienda de ropa



Tendero

CARACTERIZACIÓN Y NECESIDADES

Liquidez diaria. Ventas cotidianas y reposición continua de inventarios: la disponibilidad de caja es condición permanente de la operación

Márgenes estrechos. Comisiones y retenciones de los pagos digitales se perciben como amenaza directa a la rentabilidad

El inventario compite con el ahorro. Inmovilizar recursos en mercancía se percibe más rentable que mantenerlos en una cuenta

El riesgo es de seguridad. Hurto, fraude en pagos digitales e interrupciones del servicio amenazan la continuidad del negocio

Lo digital solo gana si cuesta menos que el efectivo y da certeza inmediata del pago

Pagos de bajo costo

Llaves y códigos QR interoperables (Bre-B) con confirmación inmediata visual o auditiva contra el fraude

Crédito atado a ventas

Recaudo como porcentaje de las ventas digitales diarias y originación con datos transaccionales del negocio

Microahorro sin fricción

Subcuentas negocio/hogar y ahorro por goteo automático en cada venta digital

Microseguros operativos

Coberturas modulares de activos y lucro cesante, con reclamación digital, contratos simples y pago rápido

Clúster 3: Trabajadores itinerantes



Domiciliario



Mototaxi



Vendedor de chance



Vendedor ambulante de comida

CARACTERIZACIÓN Y NECESIDADES

Capital humano como principal insumo del negocio. Una enfermedad, un accidente o la avería de la moto o el teléfono suspenden el ingreso de inmediato

Ingresos que se gastan el mismo día. Los excedentes son mínimos y el ahorro voluntario posterior al pago rara vez ocurre

Vida operativa en plataformas. El teléfono es el canal de clientes y pagos, y el espacio natural para ofrecer servicios financieros

Sin red de protección. No hay ingresos fijos ni protección social: cualquier contingencia personal u operativa deja al hogar sin sustento

Los productos deben vivir dentro de las plataformas que ya usan

Ahorro automático embebido

Un porcentaje configurable de cada pago va a un bolsillo, con disponibilidad total para emergencias y sin penalizaciones

Crédito por historial de actividad

Viajes, entregas y calificaciones como scoring alternativo, con periodos de gracia ante interrupciones

Seguro de lucro cesante

Compensa los días sin ingreso por enfermedad, accidente o pérdida de la herramienta; se contrata y reclama en la propia plataforma

Educación en el momento

Mensajes cortos vinculados a decisiones reales: costo del viaje, separación de gastos y ganancia, alertas de crédito riesgoso

Clúster 4: Oficios especializados, manufactura y talleres



Artesano



Carpintería



Hospedaje



Maestro de obra



Bodega de reciclaje



Peluquería



Taller mecánico



Taller de confección

CARACTERIZACIÓN Y NECESIDADES

El activo es el negocio. Maquinaria, herramientas e infraestructura exigen inversión, mantenimiento y reposición constantes de alto costo relativo

Ritmos de ingreso mixtos. Algunos venden a diario (peluquería, taller mecánico); otros por contratos, pedidos o avances de obra (carpintería, confección, construcción)

Desgaste ocupacional. Enfermedades y accidentes laborales reducen la capacidad de trabajo con los años, y pocos cotizan a pensión

Doble exposición al riesgo. A la vulnerabilidad por enfermedades se suman los daños a los activos productivos y la responsabilidad civil de la actividad

Principal necesidad: financiar los activos que producen y proteger el capital humano

Financiación de activos (leasing)

El propio equipo como garantía, plazos según su vida útil y periodos de gracia mientras la máquina empieza a producir

Microahorro para el retiro

Aportes pequeños, libres y sin penalización por pausa, junto a bolsillos operativos para anticipos e insumos

Seguros ocupacionales y de activos

Coberturas modulares para incapacidad temporal, daños a maquinaria e interrupción del negocio, con prevención integrada

Asesoría de gestión

Acompañamiento en decisiones de inversión y manejo de anticipos como habilitador de la relación de crédito

24 ARQUETIPOS DE MICRONEGOCIOS

Una nueva mirada **para su inclusión financiera**

**Encuentra el estudio
completo aquí:**



<https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/es/publicaciones>

**Comparte tu opinión
con nosotros:**



PANEL

PRODUCTOS CON PROPÓSITO:

INCORPORANDO LOS ARQUETIPOS
DE MICRONEGOCIOS EN LA
INNOVACIÓN FINANCIERA

PANELISTAS



MAGDALENA SALAS

VICEPRESIDENTA
ANIF



MARÍA DEL MAR CEBALLOS

CHIEF MARKETING OFFICER
Mibanco



CRISTINA MARTÍNEZ

FINANCIAL SECTOR SPECIALIST
CGAP

MODERADOR



MICHAEL BRYAN

JEFE DE ANÁLISIS ECONÓMICO
BDO