

Menos barreras y más oportunidades para la inclusión financiera

Luz Magdalena Salas
Vicepresidente
@SalasLuzm

8 de mayo de 2025



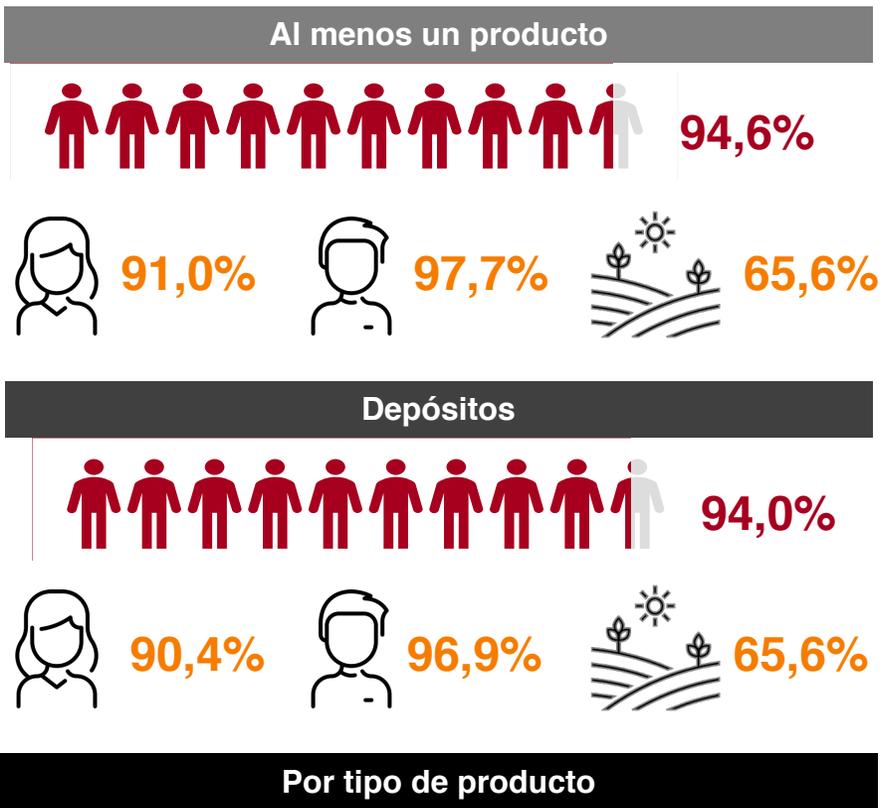
Estado actual de la inclusión financiera

Colombia

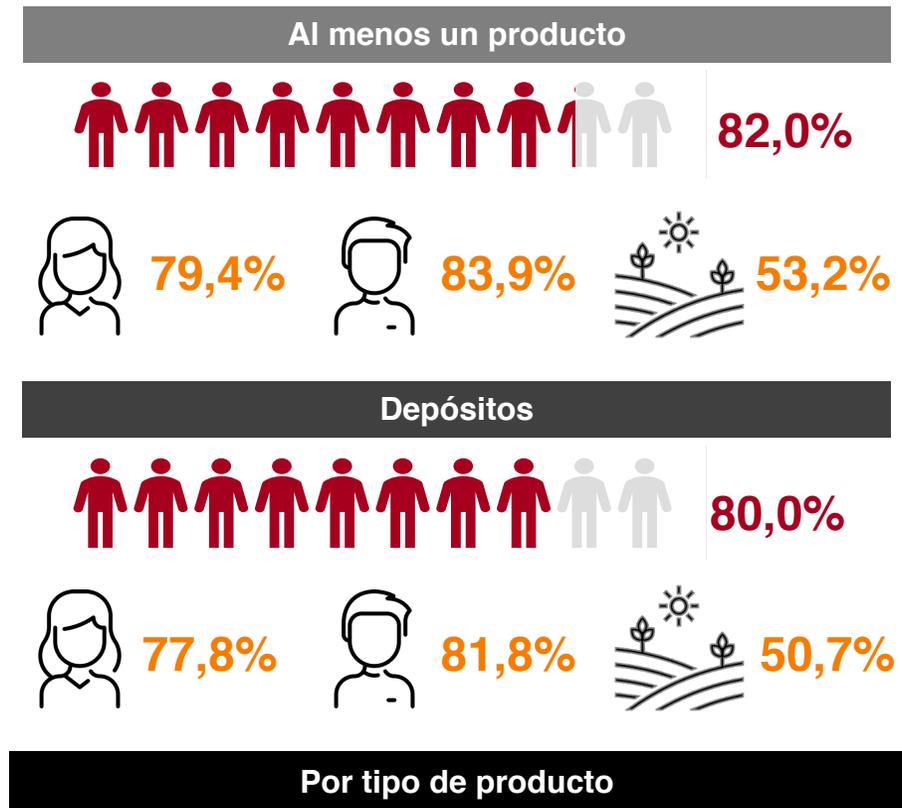


El 95% de los adultos en Colombia tienen algún producto financiero, pero no todos lo usan de forma regular

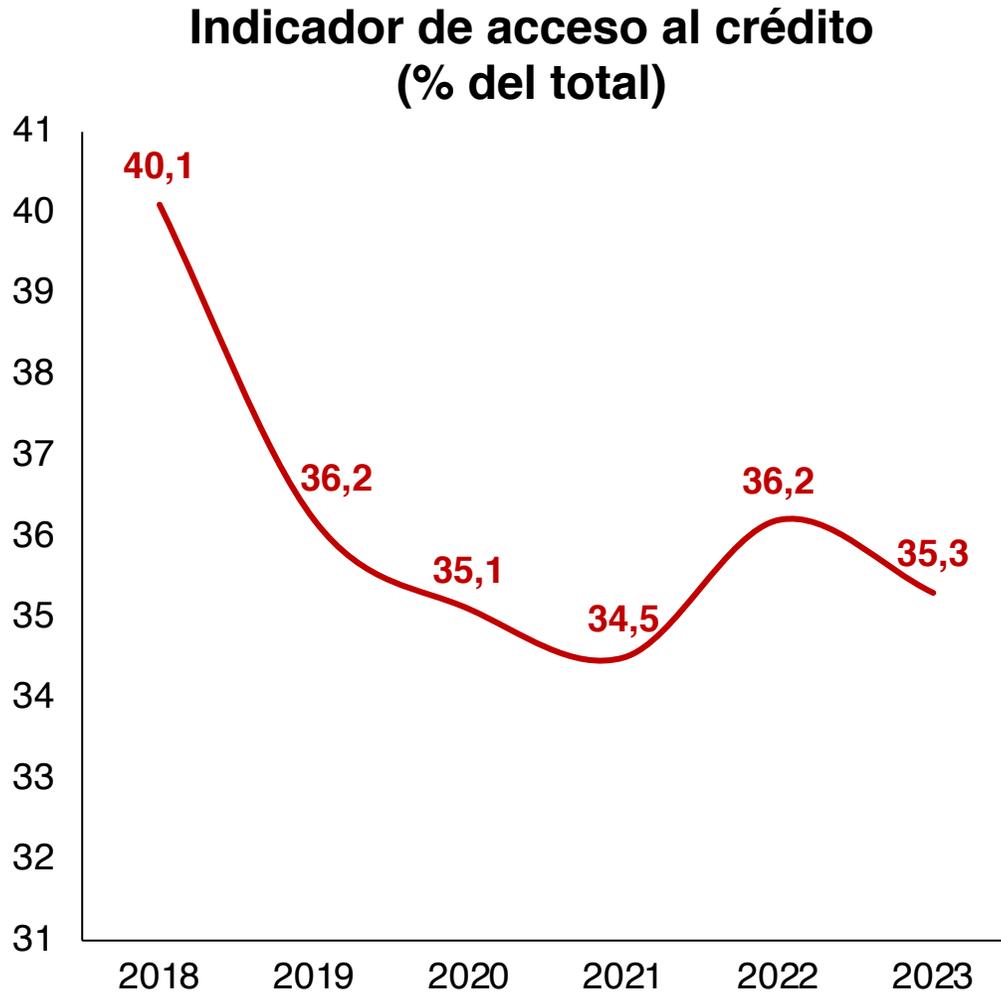
Acceso



Uso



En el caso del crédito, el acceso es bajo, particularmente en productos de vivienda y microcrédito



2019	Tipo de Crédito	2023
19,0%	Consumo	19,3%
23,4%	Tarjeta de crédito	22,2%
6,9%	Microcrédito	6,32%
3,2%	Vivienda	3,1%

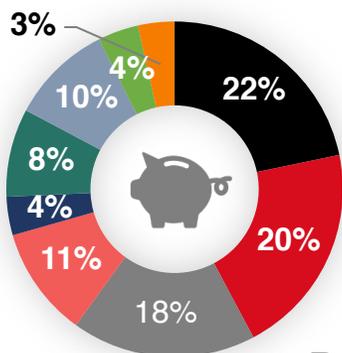
Individual	3%
Riesgos	4%

Seguros

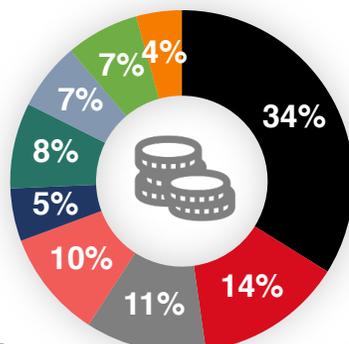
Los hogares cubren sus necesidades de financiamiento con diversos prestamistas, pero el informal predomina en los de menores ingresos

Deuda de los hogares por tipo de prestamista según su nivel de ingreso (%)

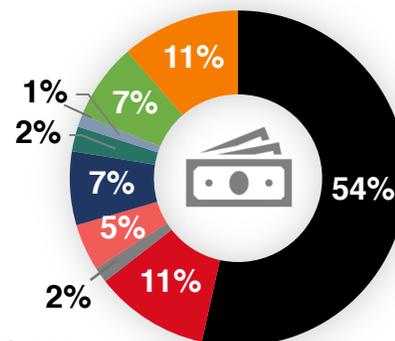
Menos de 1 SMLV



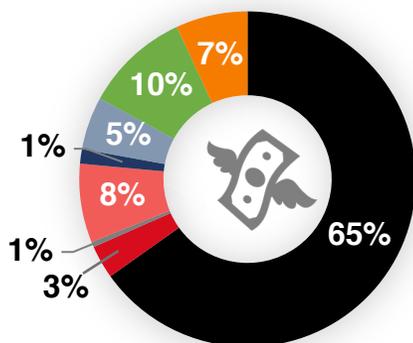
De 1 a 2 SMLV



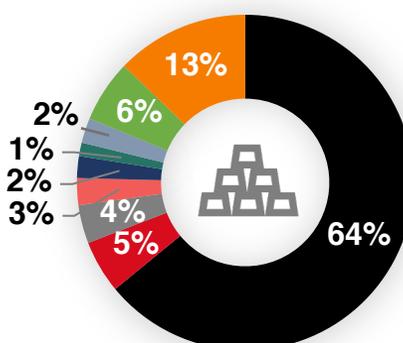
De 2 a 3 SMLV



De 3 a 4 SMLV



Más de 4 SMLV



- Bancos
- Familiares
- Gota a gota
- Telco
- Otros
- Otros proveedores de créditos digitales*
- Microfinancieras
- Cooperativas
- Tarjetas de crédito

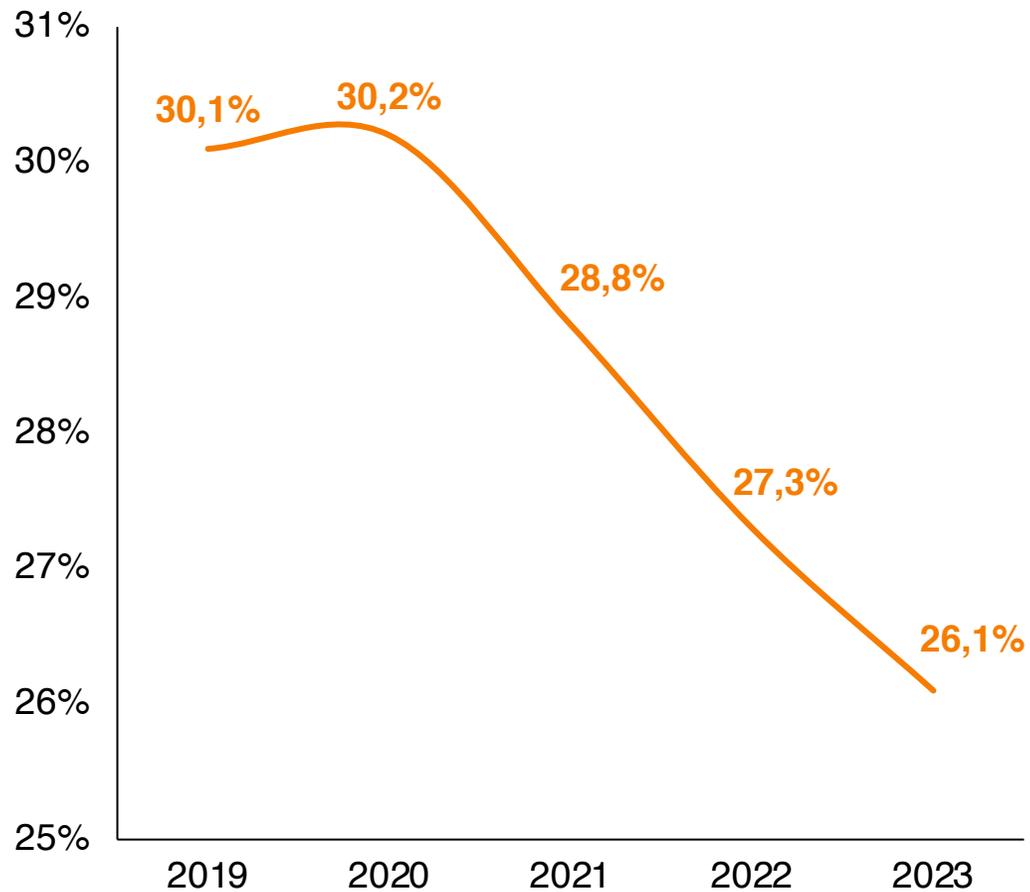
Nota: Las tarjetas de crédito son otorgadas por bancos o por el sector real, pero se excluyen de estos dos prestamistas para las cuestiones de la medición en la encuesta y se dejan sólo en la categoría tarjeta de crédito. Los préstamos con 'Aplicaciones' corresponden al financiamiento a través de plataformas digitales como Nequi, Daviplata, Rappicredit, Quipu, Fnapp, entre otros. La categoría 'Otros' incluye cadenas, FNA, proveedores, cajas de compensación, grupos y asociaciones, capital semilla.

Las empresas de subsistencia son aquellas microempresas que nacen para complementar ingresos familiares o como alternativa al desempleo.

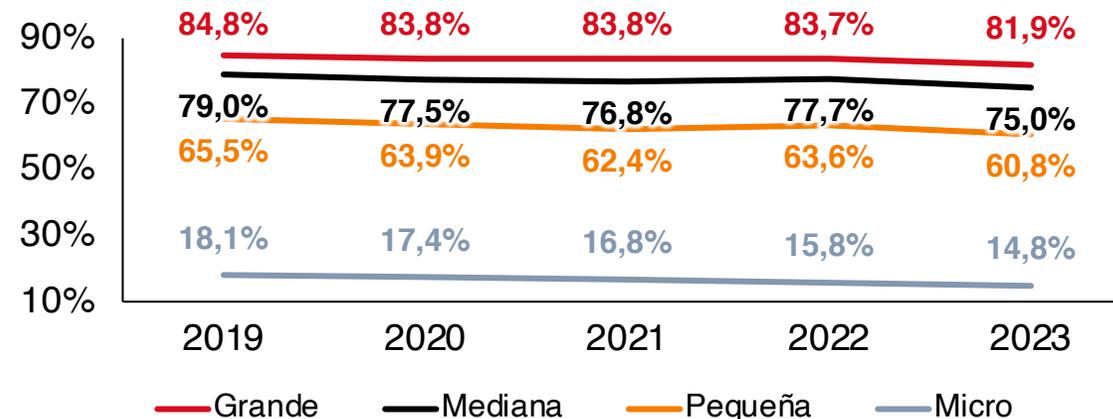
Fuente: cálculos ANIF con base en encuesta de endeudamiento en Colombia.

En el caso de las **empresas**, el acceso a crédito es más bajo, especialmente para microempresas

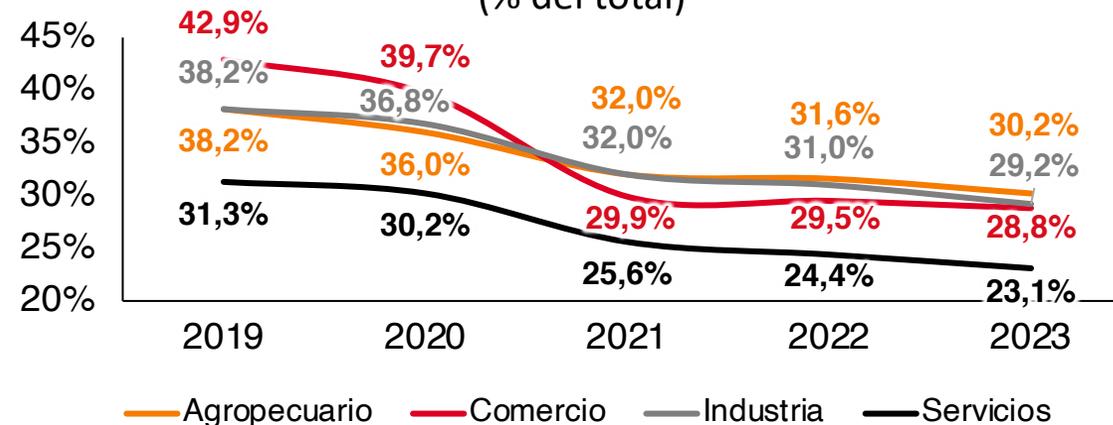
Indicador de acceso a crédito
(% del total)



Por tamaño
(% del total)



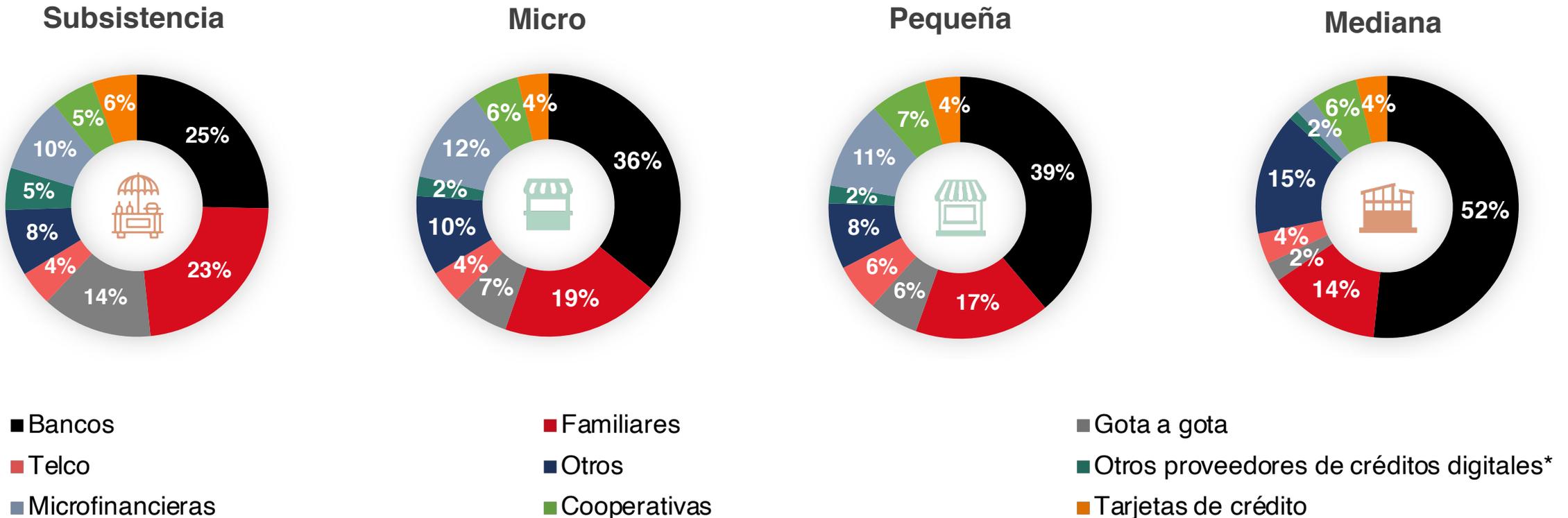
Por sector
(% del total)



Fuente: Banca de las oportunidades con base en SFC, TransUnion y Confecámaras.

Menos del 30% de las MiPymes se endeuda a través de créditos de la banca tradicional. La deuda informal es mayor en las micro y empresas de subsistencia

Deuda de las firmas por tamaño y tipo de prestamista (%)



Nota: Las tarjetas de crédito son otorgadas por bancos o por el sector real, pero se excluyen de estos dos prestamistas para las cuestiones de la medición en la encuesta y se dejan sólo en la categoría tarjeta de crédito. Los préstamos con 'Aplicaciones' corresponden al financiamiento a través de plataformas digitales como Nequi, Daviplata, Rappicredit, Quipu, Fnapp, entre otros.

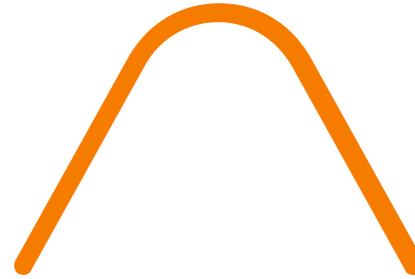
La categoría 'Otros' incluye cadenas, FNA, proveedores, cajas de compensación, grupos y asociaciones, capital semilla.

Las empresas de subsistencia son aquellas microempresas que nacen para complementar ingresos familiares o como alternativa al desempleo.

Fuente: cálculos ANIF con base en encuesta de endeudamiento en Colombia.

Cuando hablamos de crédito, solo vemos la punta de la pirámide. La base es invisible y desconocida

Trabajadores
con salarios altos



Empresas
de mayor tamaño

**Crédito
no financiero***



Suelen tener salarios
menores a 1 SMMLV

Menor nivel educativo



Informalidad



Preferencia por uso
de efectivo



Préstamos de familiares
y gota a gota

La mayoría son de
subsistencia o microempresas

Menor uso de herramientas
digitales

*Incluye sector solidario, telecomunicaciones, sector real comercio y cajas de compensación familiar.

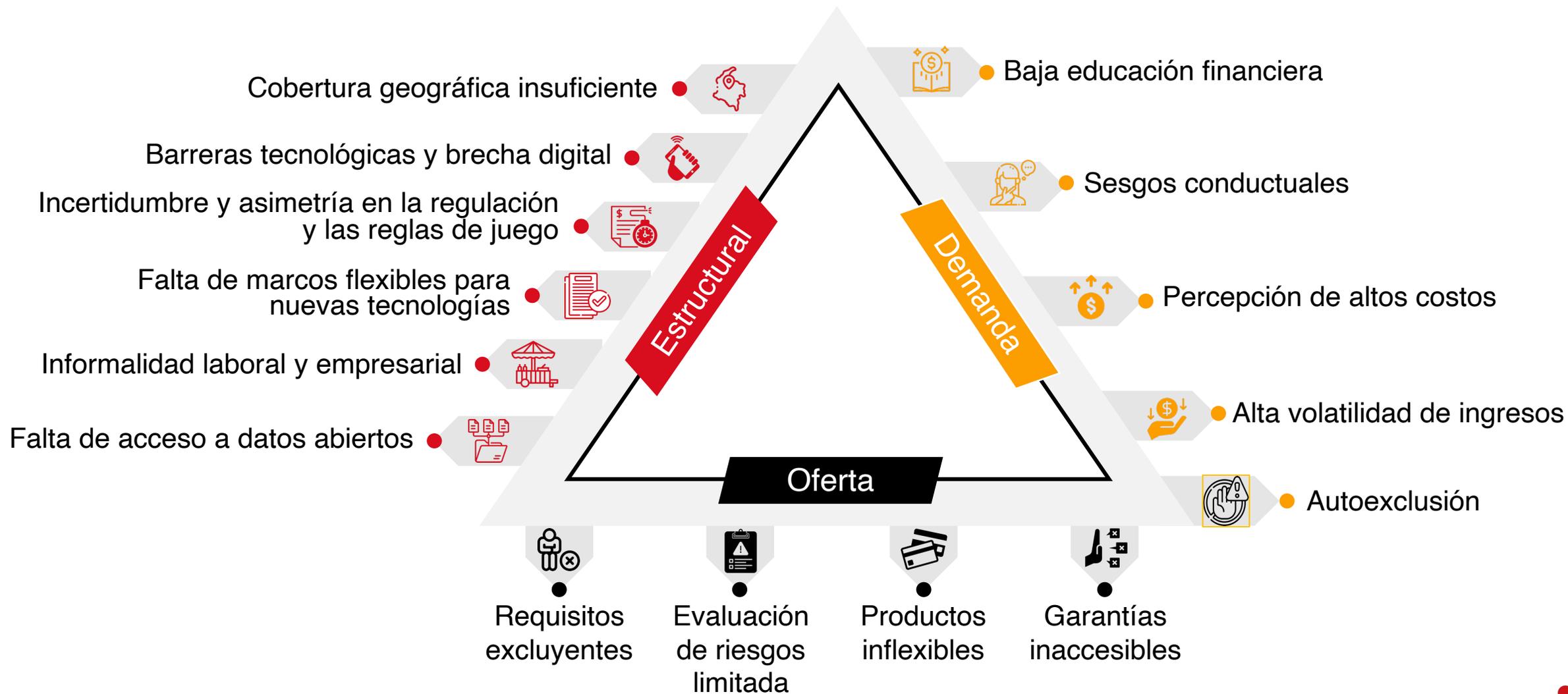
Fuente: Banca de las Oportunidades, RIF 2023 y Panorama de Acceso a Financiamiento 2025



Barreras para la inclusión financiera

Estructurales, de oferta
y demanda

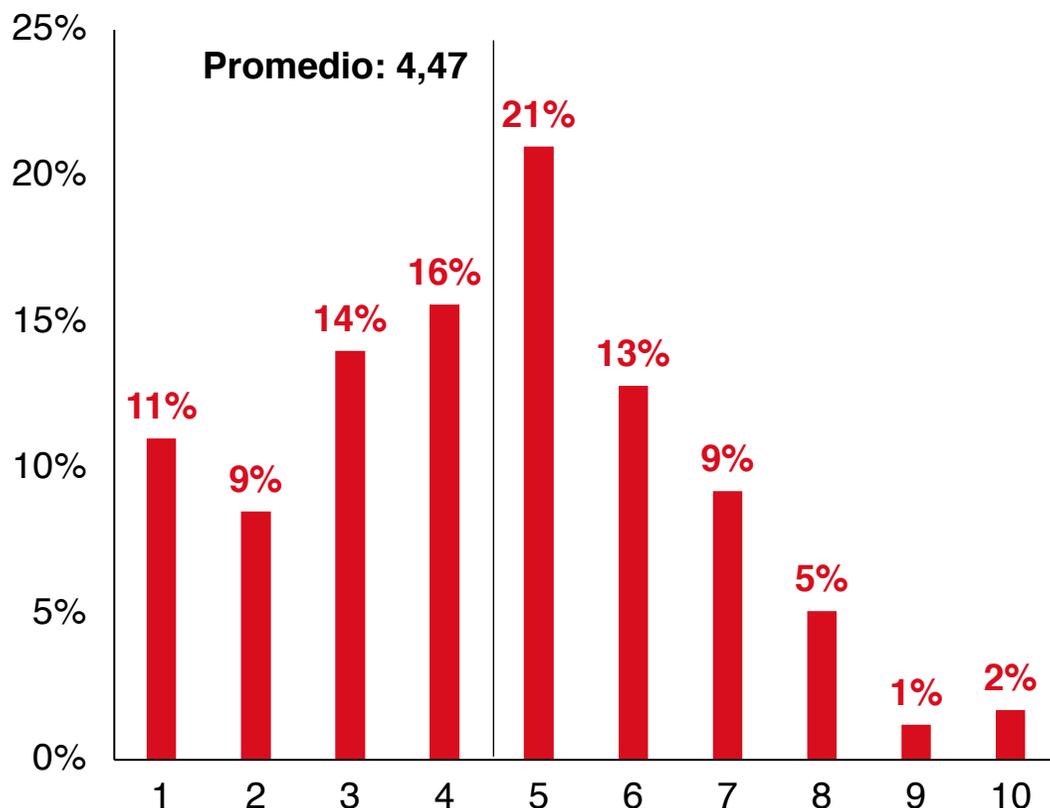
Son varias las razones que perpetúan el triángulo de exclusión financiera



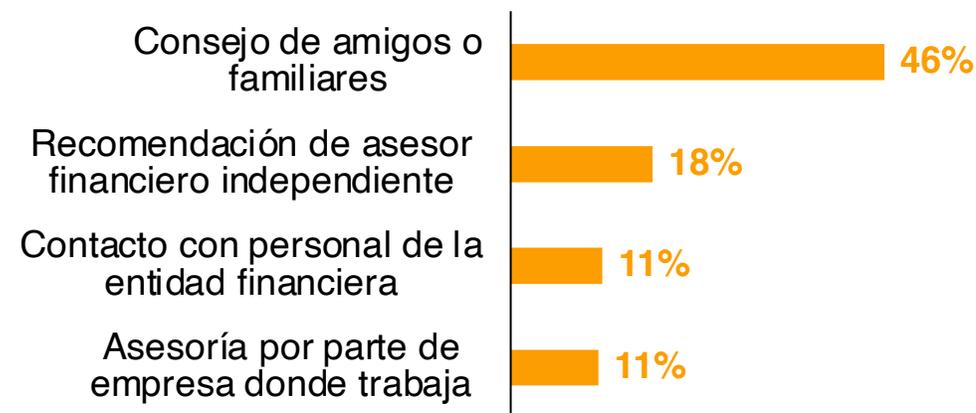
La falta de educación financiera limita el conocimiento de las finanzas personales y la planeación de gastos e inversiones

Demanda

Auto calificación del nivel de conocimiento de educación financiera (puntaje de 1 a 10, % respuestas)



Fuentes de información que influyen en la decisión de elegir un producto financiero (%)



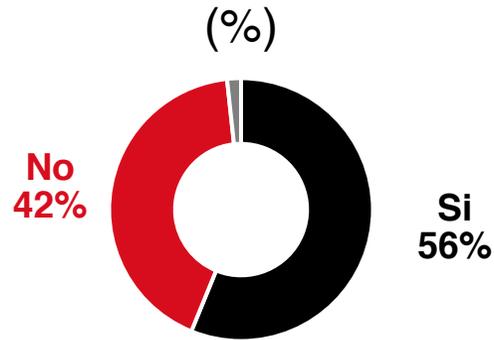
¿Sabe cómo calcular los intereses que se pagan en un préstamo? (%)



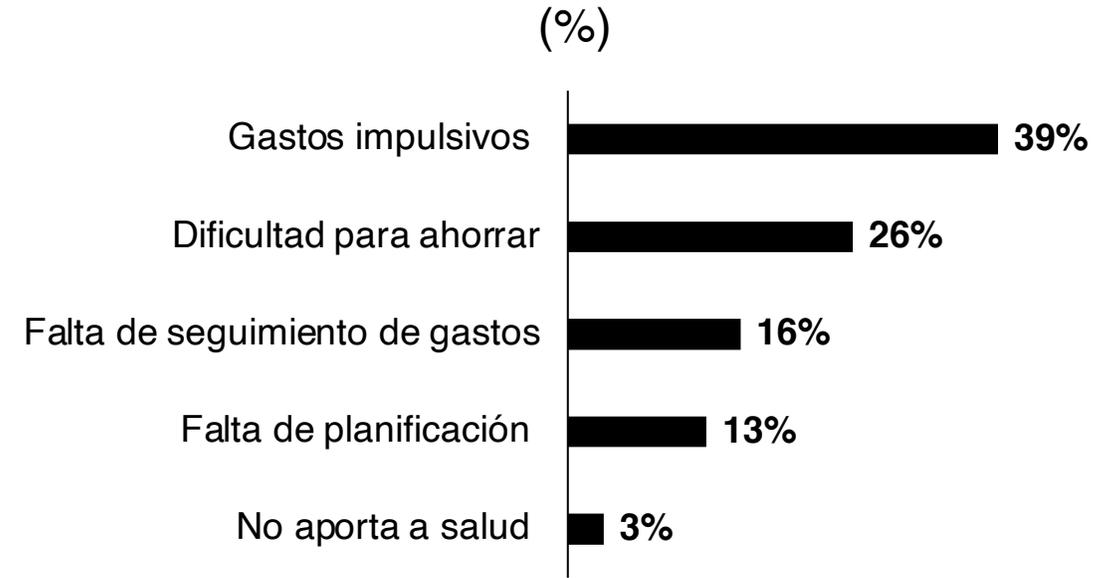
Así mismo, la ausencia de planeación genera un acceso limitado a productos financieros

Demanda

Realiza un presupuesto mensual



Tipo de comportamiento poco saludable



Acciones para lograr metas financieras



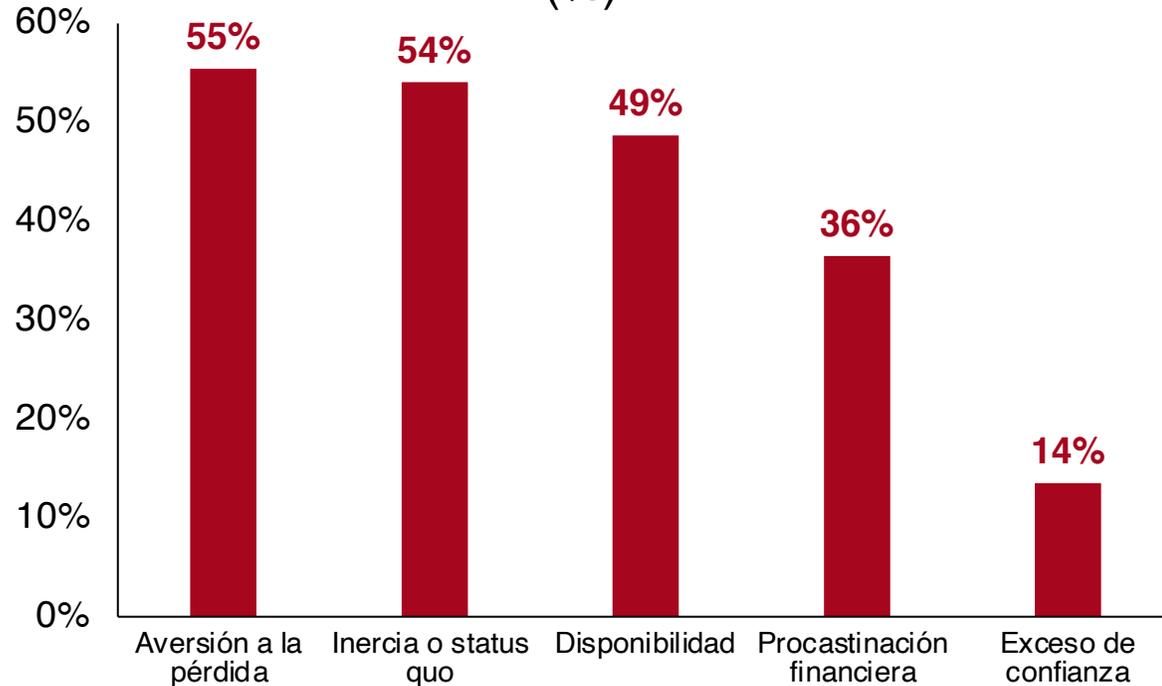
Nota un comportamiento financiero poco saludable en sus finanzas

26,4%

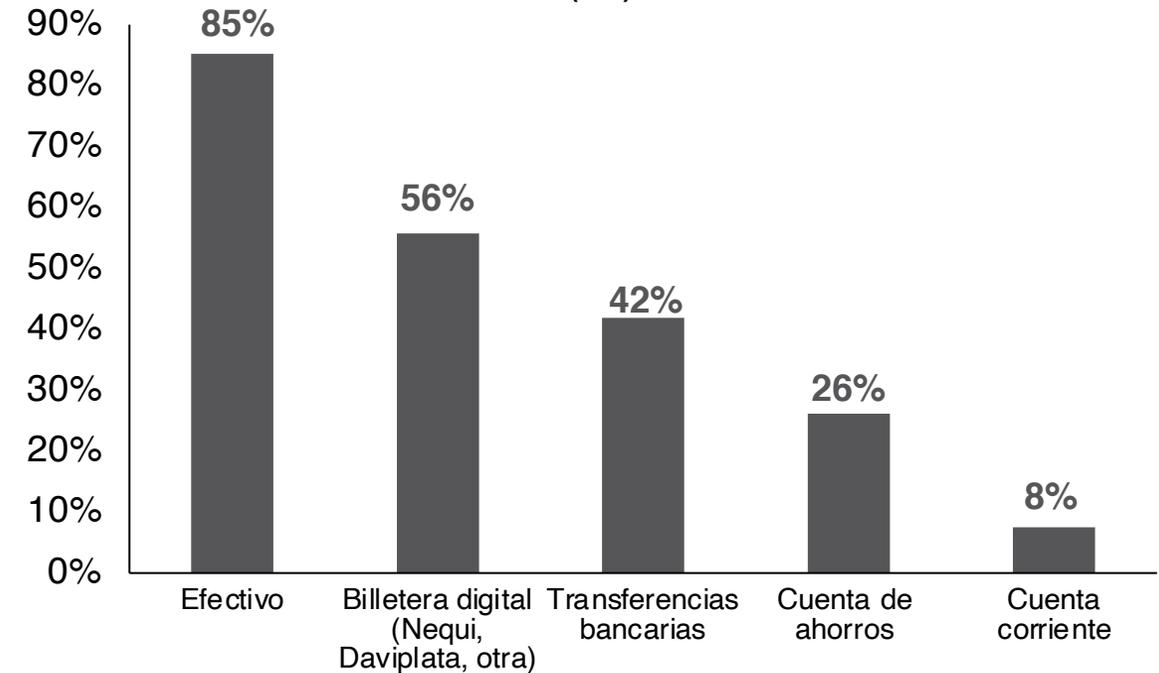
La inercia impide que la adopción de productos financieros se mueva a la velocidad de la reciente innovación

Demanda

Sesgos conductuales de la demanda percibida por la oferta (%)



Instrumentos usados para el pago de transacciones (%)

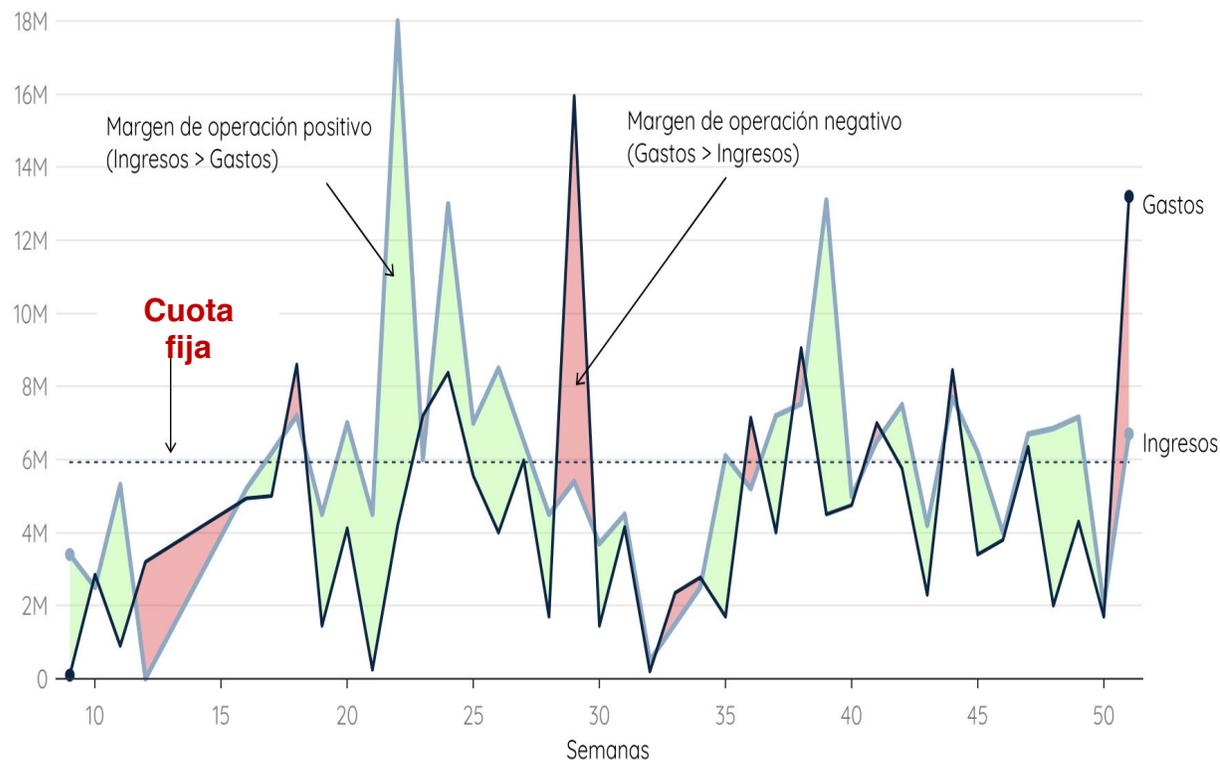


5% de las MiPymes, ruralidad y hogares dicen desconfiar del sistema

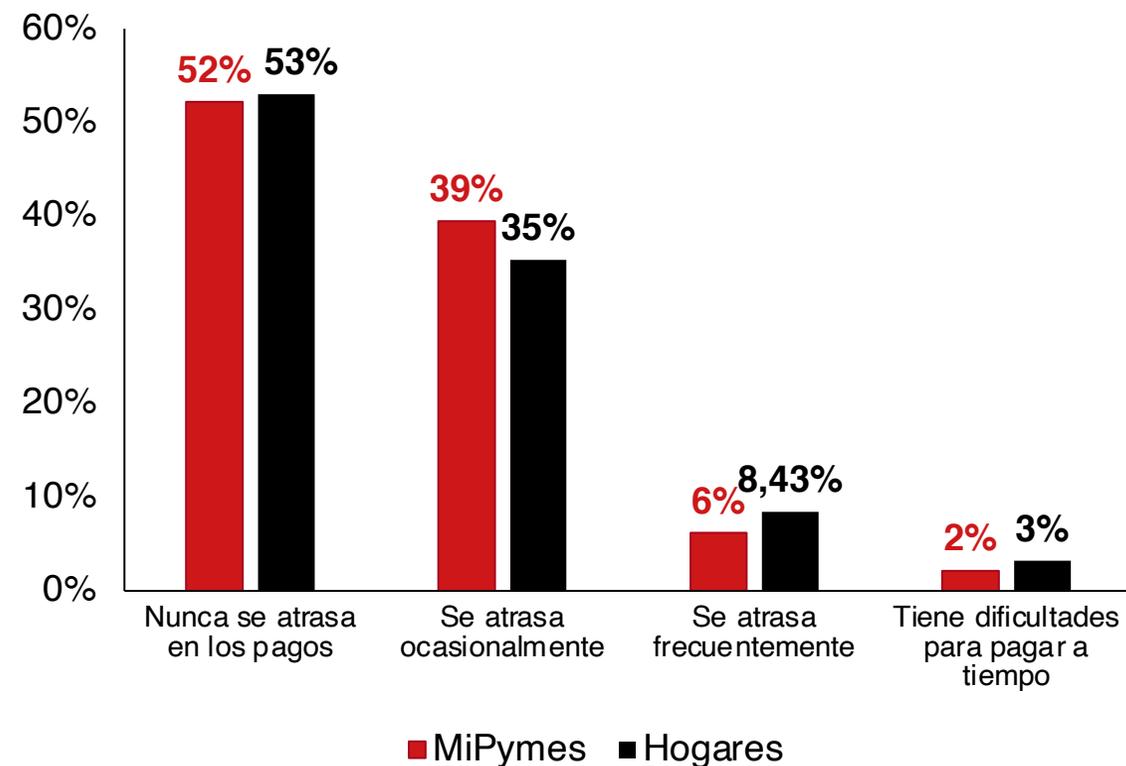
La alta volatilidad de ingresos limita la posibilidad de acceder a productos crediticios existentes, con condiciones estándar

Demanda

Flujos de ingresos y gastos, y margen operacional



Comportamiento de pago de las deudas (% , últimos 12 meses)

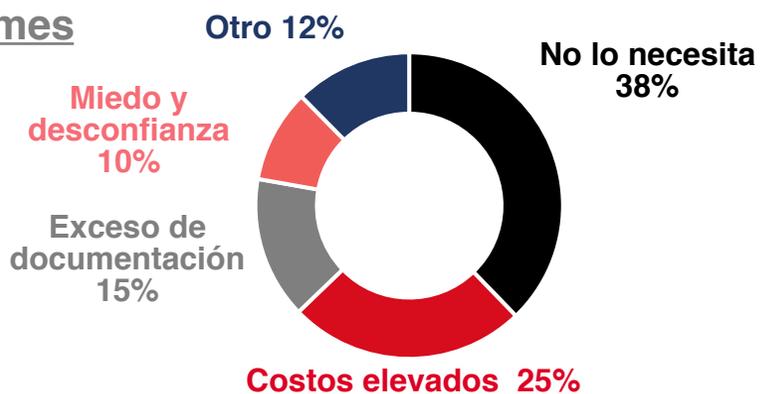


Las empresas son aversas a endeudarse. Recurren al mercado informal por la rapidez en desembolsos y la flexibilidad de pagos

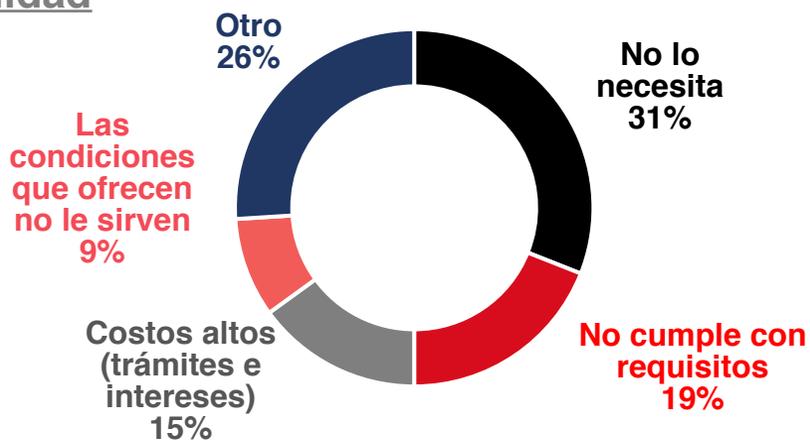
Demanda

Razones para NO solicitar créditos formales (%)

MiPymes

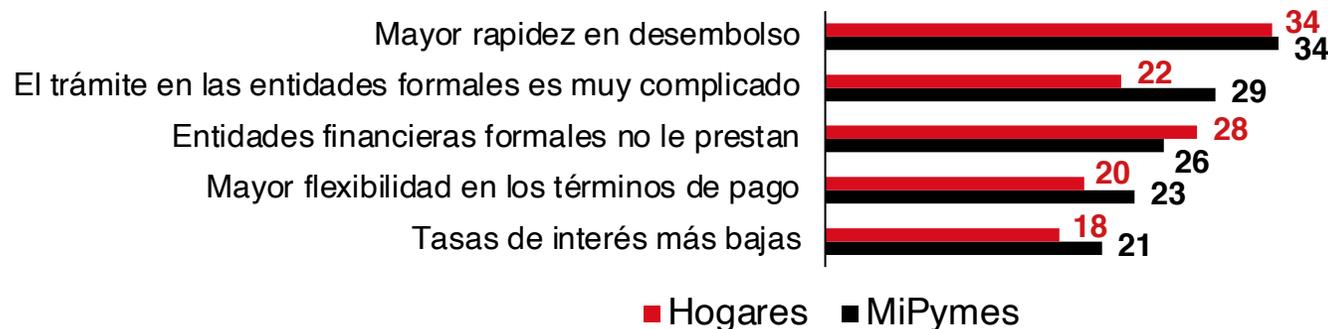


Ruralidad



Razones para solicitar crédito informal (% 2023)

MiPymes y hogares



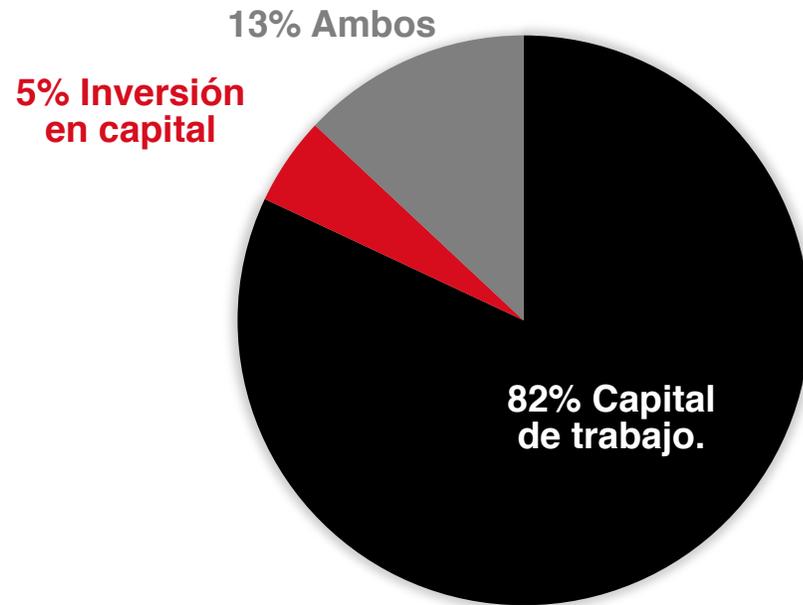
Ruralidad



Las entidades financieras desconocen las necesidades de los empresarios, lo que limita la oferta de productos adecuados

Oferta

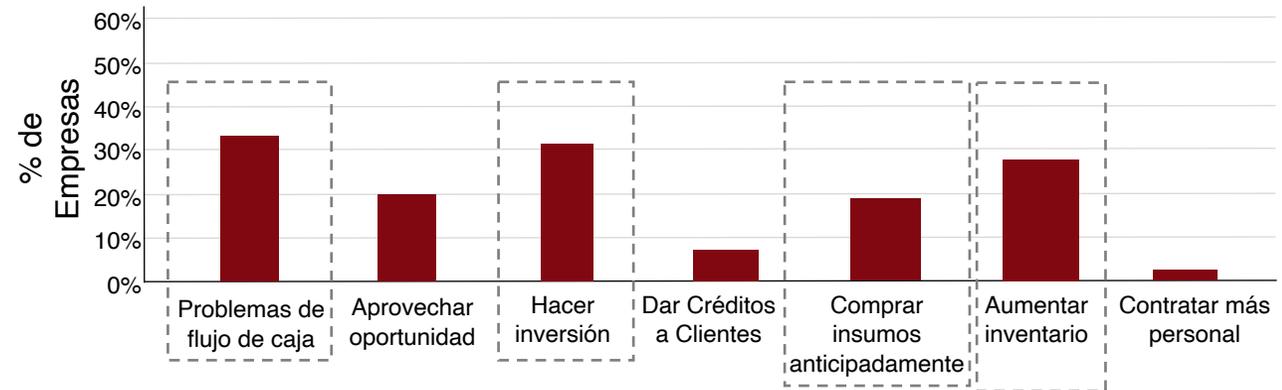
Necesidades de financiación en etapas posteriores al inicio del negocio (%)



La mayoría de microempresarios ha experimentado alguna necesidad de financiación en etapas posteriores al inicio de sus negocios



Las inversiones y créditos son principalmente para materia prima



Es mucho más raro observar inversiones en activos



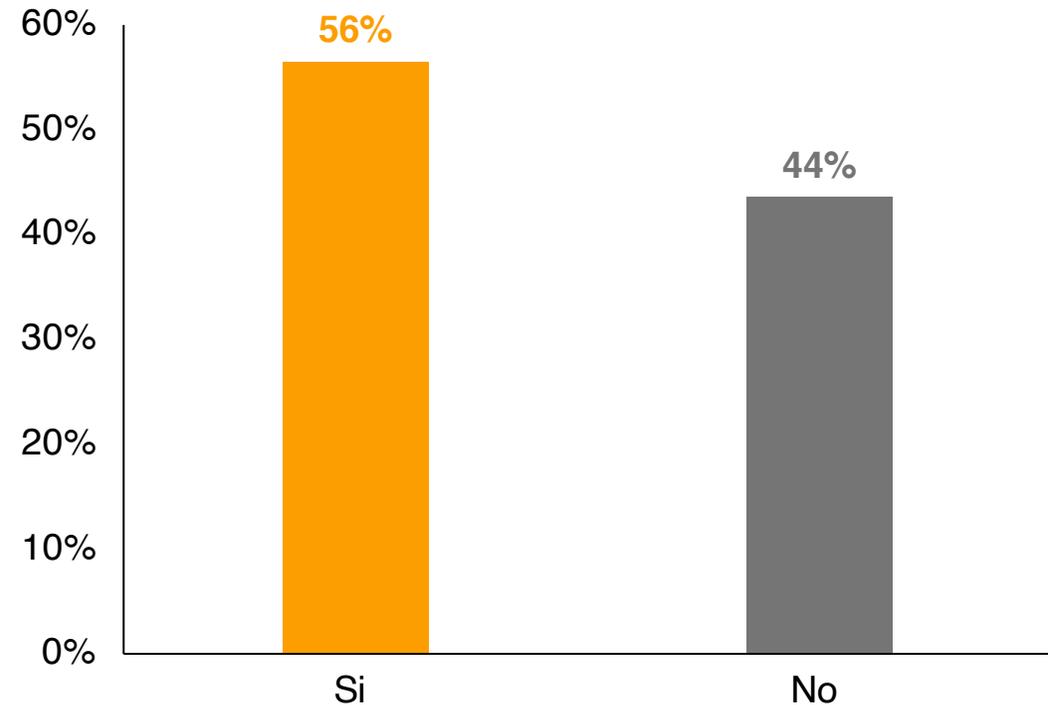
De igual forma, las entidades financieras desconocen la dinámica financiera e historial de crédito de la demanda, lo que limita su evaluación de riesgos

Oferta

Datos para la evaluación de riesgos

Las instituciones financieras (IF) requieren datos de mejor calidad para la evaluación de riesgos, lo cual es fundamental para innovar en productos que respondan a las necesidades de estos mercados objetivo. La falta actual de datos dificulta que las IF realicen evaluaciones precisas de riesgo y solvencia crediticia.

Exigencia de garantía a la hora de solicitar crédito – MiPymes (%)

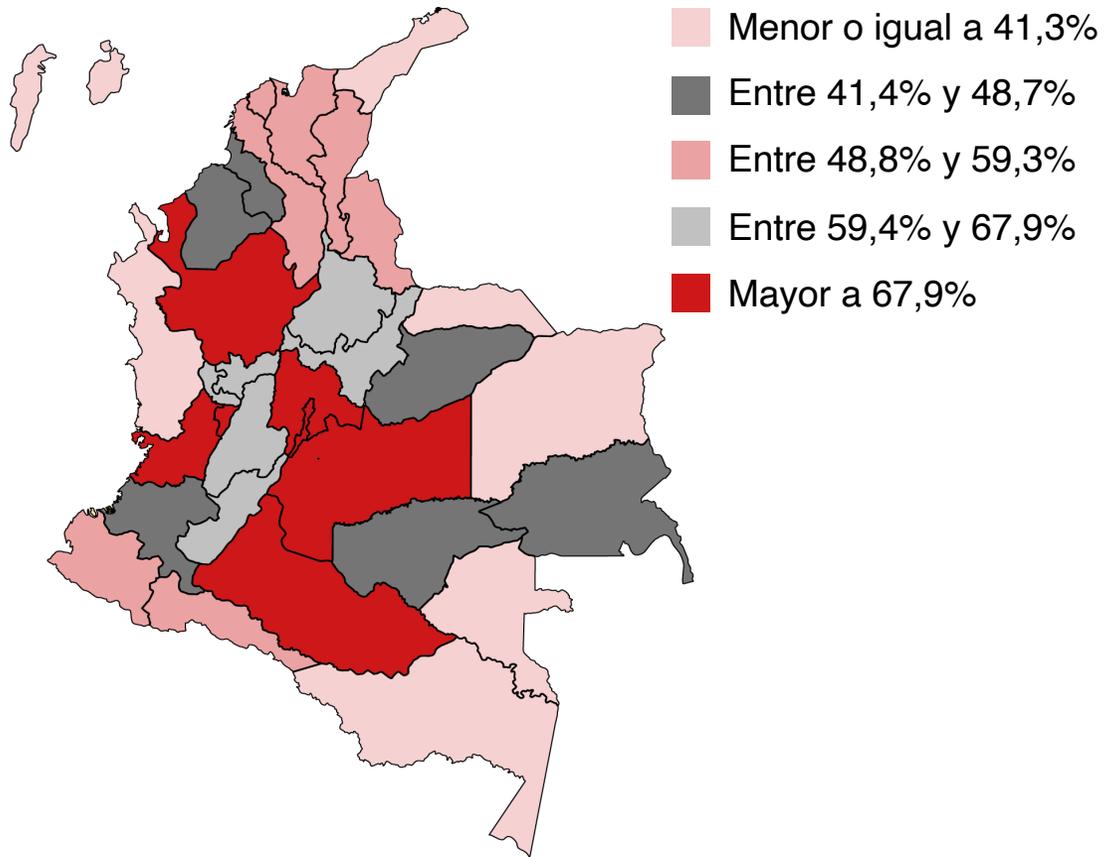


La falta de acceso a internet en zonas apartadas limita la penetración de los servicios financieros

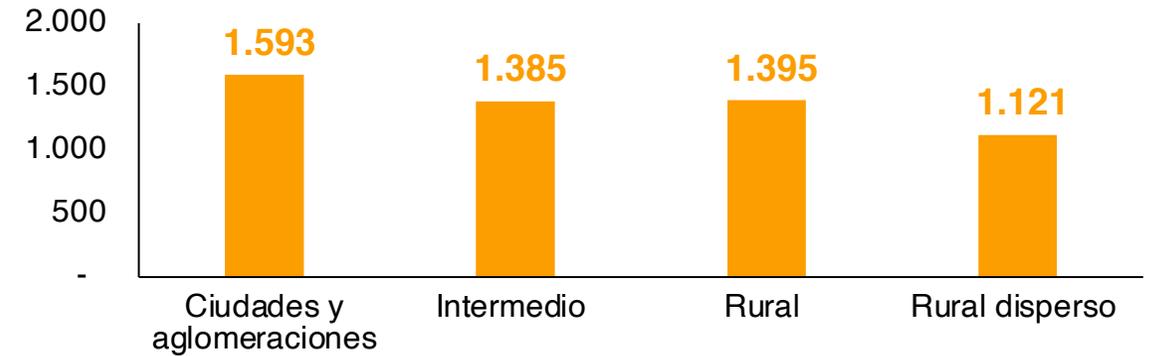
Estructural

Proporción de hogares con conexión a internet

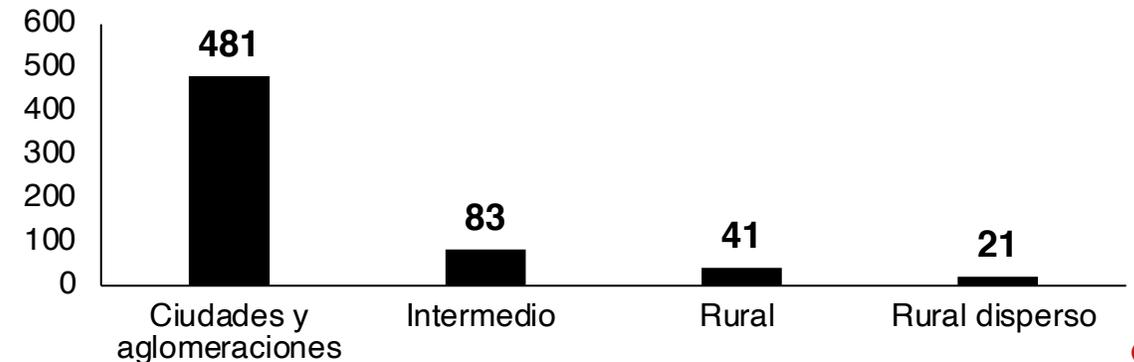
(Total departamental, 2023)



Corresponsales bancarios por cada 10.000 adultos (% , 2023)



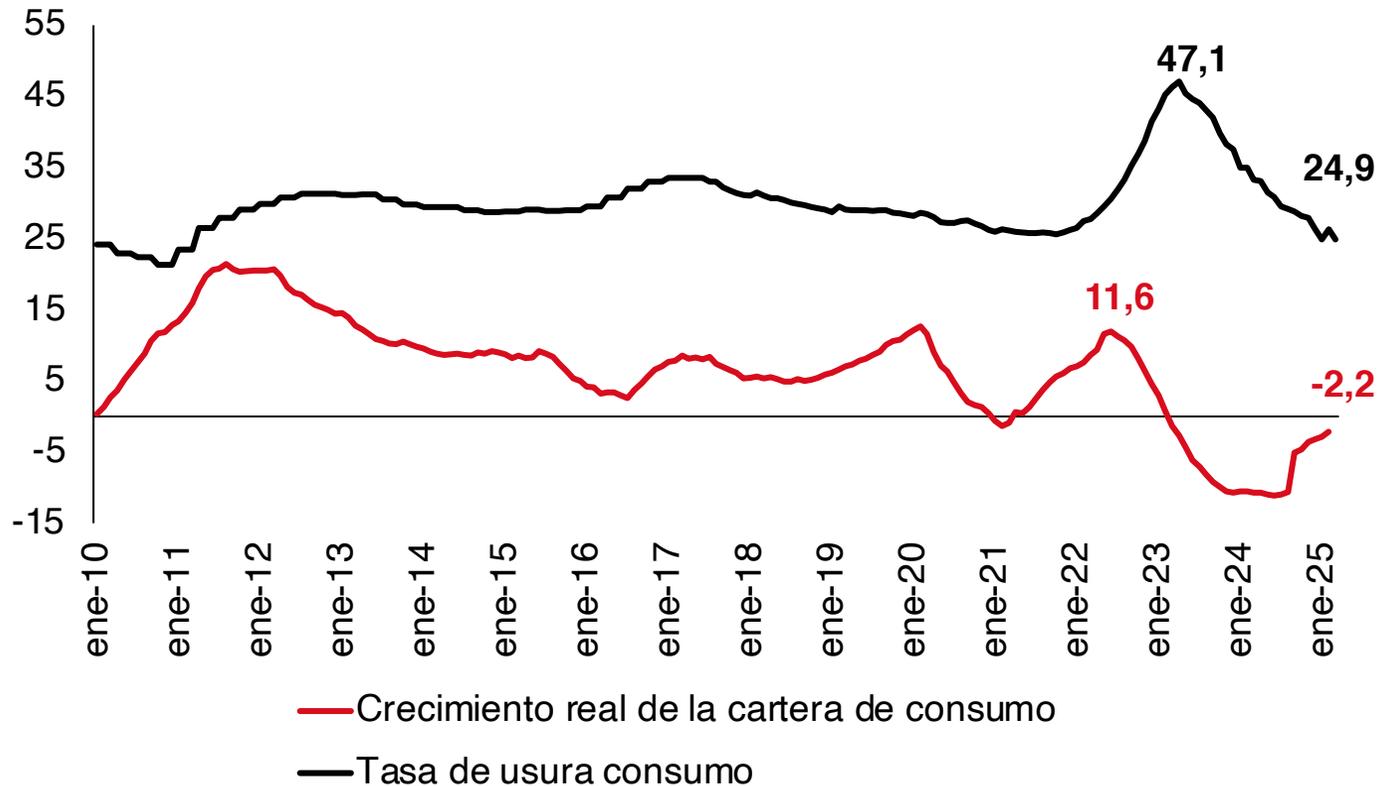
Número de datafonos por cada 10.000 adultos (% , 2023)



Los techos restrictivos a las tasas de interés limitan el acceso al crédito, particularmente para la población que más lo requiere

Estructural

Tasa de usura de consumo crecimiento anual de la cartera de consumo (% , ene 2010 – marzo 2025)



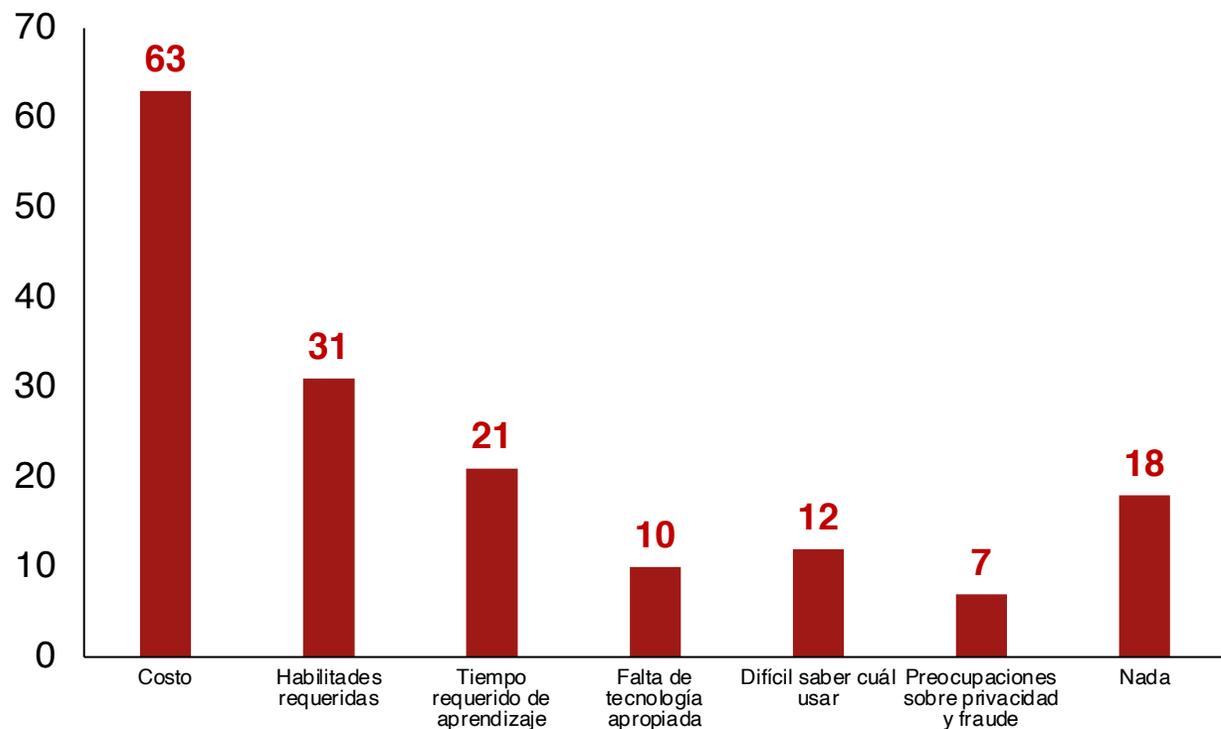
La tasa de usura tiene impactos negativos en la cartera de crédito

- 1 Nuestras estimaciones sugieren que un aumento de **1,0 pp** en la tasa de usura reduce el crecimiento de la cartera de consumo en **0,72pp**
- 2 Además, ese mismo aumento reduce la participación de perfiles de mayor riesgo (más vulnerables) en el total del stock de crédito de consumo en **2,0 pp**
- 3 En el ecosistema Fintech, la caída reciente en la tasa de usura ha aumentado la tasa de rechazo de créditos en más del **80%** de quienes han solicitado crédito

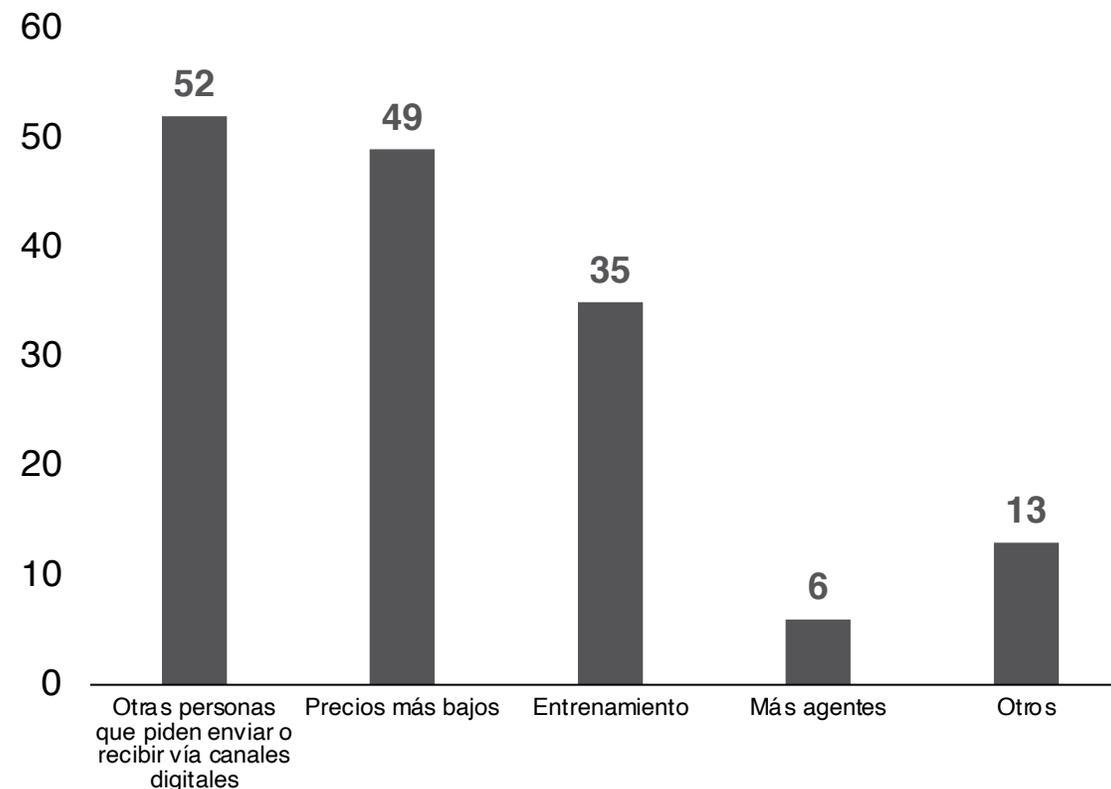
Los costos y la falta de conocimiento de herramientas digitales limitan su adopción entre los negocios más pequeños

Estructural

¿Qué le impide utilizar la tecnología?
(%, 2023)



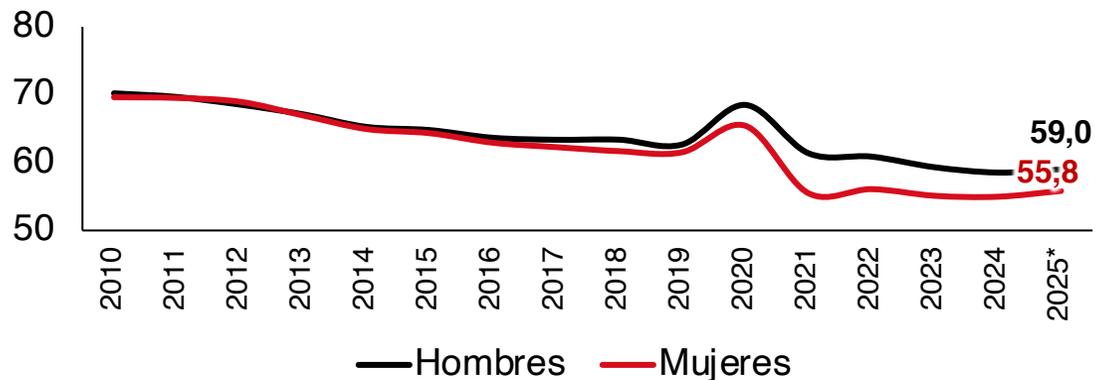
¿Cuáles de los siguientes explican el uso de servicios de pagos digitales?
(%, 2023)



La informalidad sigue siendo alta y persistente, particularmente en la ruralidad y en sectores como el agro y servicios de alojamiento

Estructural

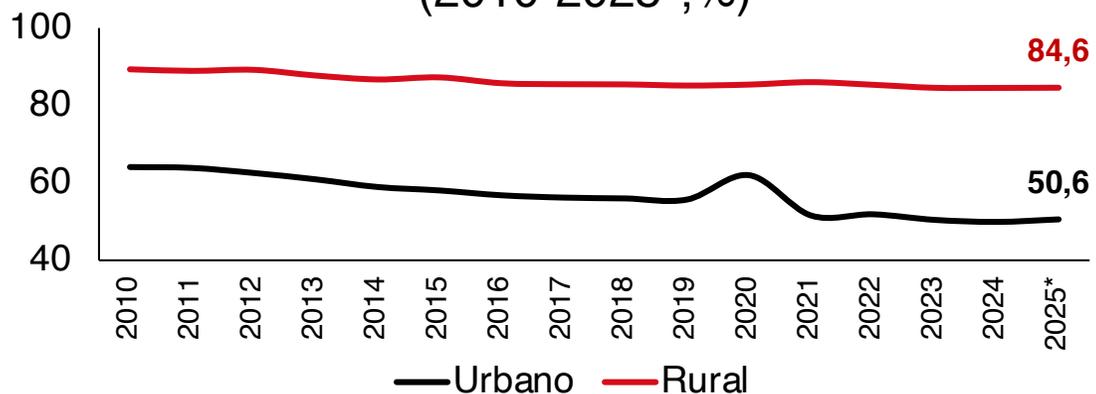
Tasa de informalidad laboral por sexo (2010-2025*, %)



Tasa de informalidad por sector de la economía (Total 2024, %)



Tasa de informalidad laboral por dominio geográfico (2010-2025*, %)



* Los datos de 2025 corresponde a información año corrido a febrero.

Nota: Se considera que un trabajador es informal si no se encuentra cotizando a un fondo de pensiones.

Fuente: cálculos ANIF con base en microdatos de la GEIH-DANE

Soluciones

¿Cómo superar las barreras de inclusión financiera?



Algunas propuestas para superar las barreras a la inclusión financiera

Innovación

Desarrollar productos financieros adaptados a las necesidades, y modelos de evaluación de riesgos aprovechando tecnologías móviles y digitales

Regulación inclusiva

Que promueva la competencia del sector, que sea transparente con las reglas y que promueva la formalización



Educación financiera para el bienestar financiero

Ofrecer programas de educación financiera que promuevan las decisiones informadas y el bienestar financiero

Colaboración público-privada

Fortalecer alianzas estratégicas para modernizar infraestructuras de pago y crear sistemas interoperables

Promover la adopción de herramientas digitales e instrumentos financieros innovadores por parte de las MiPes, para mejorar su **bienestar financiero**, el **manejo** de su volatilidad de ingresos y fortalecer su **resiliencia**. Esto permite superar barreras y alcanzar un crecimiento sostenible

Acceso a capital



Opciones de crédito disponibles no responden a las necesidades y dinámicas financieras de las pequeñas empresas.

A través de información detallada del comportamiento de los **flujos de caja** de las empresas y las **ciencias del comportamiento** se busca fortalecer la capacidad del sistema financiero para desarrollar **soluciones financieras innovadoras** que internalicen la volatilidad de ingresos y los retos que enfrentan los empresarios

Digitalización



La falta de conocimiento de los beneficios de la digitalización entorpece el crecimiento de las pequeñas empresas.

Al conocer los retos que enfrentan las unidades productivas se conecta a las pequeñas empresas con aliados tecnológicos con propósito social y facilita el **acceso a herramientas digitales** esenciales que les permiten eliminar cuellos de botella, mejorar su eficiencia y acceder a nuevos mercados.

Fortalecimiento de redes y conocimiento



Strive se articula con **otras iniciativas** clave que están ampliando el acceso a servicios financieros en Colombia. Además, **comparte conocimientos, herramientas y metodologías** con actores clave del ecosistema para ampliar su impacto.

El proyecto tiene como propósito la adopción de herramientas digitales, así como la visibilización de los negocios y la innovación en productos financieros

Innovación

1

Usar Información para Hacer Visibles los Negocios



- Información de **Diarios Financieros** para construir flujos de caja
- Análisis y comprensión de la **volatilidad** de ingresos, de sus **tendencias y comportamientos**
- Datos que informen el diseño de **soluciones financieras innovadoras**

2

Fomentar la Digitalización



- Adopción masiva de herramientas digitales a través de canales como **ConHector, RedNodus y Creciendo mi emprendimiento (16.240)**
- **Fortalecimiento empresarial** que facilite la adopción de herramientas y soluciones digitales.
- Billeteras (+50%), crédito (10%)
- Mercadeo digital y redes (+60%)

3

Innovar Usando Ciencias Conductuales



- Comprender los **desafíos** de la volatilidad de los ingresos
- **Compartir** conocimiento, herramientas y metodologías de las ciencias del comportamiento
- **Diseño de soluciones** con ciencias del comportamiento que ayude a las MiPes a lograr una buena **salud financiera**



center for
inclusive growth



Fundación Capital



CENTER FOR
ADVANCED HINSIGHT
COMMON CENTS LAB

fai Financial
Access Initiative
NEW YORK UNIVERSITY

ANIE
Centro de Estudios Económicos

Strive está diseñado para apoyar una amplia gama de micro y pequeños empresarios

Innovación

Población objetivo

1

Tradicionales



Creadores y productores que buscan hacer crecer sus negocios de manera sostenible a nivel local.

2

En transición digital



Emprendimientos en sus primeras etapas, con un enfoque en innovación y crecimiento rápido.

3

Pioneros digitales



Empresas que buscan expandir sus negocios y optimizar su operación.

Strive brinda **soluciones específicas** para cada nivel de digitalización y bancarización, que les permita un mayor crecimiento y sostenibilidad



center for
inclusive growth



Fundación Capital



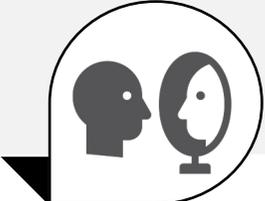
CENTER FOR
ADVANCED HINDSIGHT
COMMON CENTS LAB

fai Financial
Access Initiative
NEW YORK UNIVERSITY

ANIE
Centro de Estudios Económicos

La inclusión financiera debe ir más allá del acceso; debe asegurar el bienestar financiero

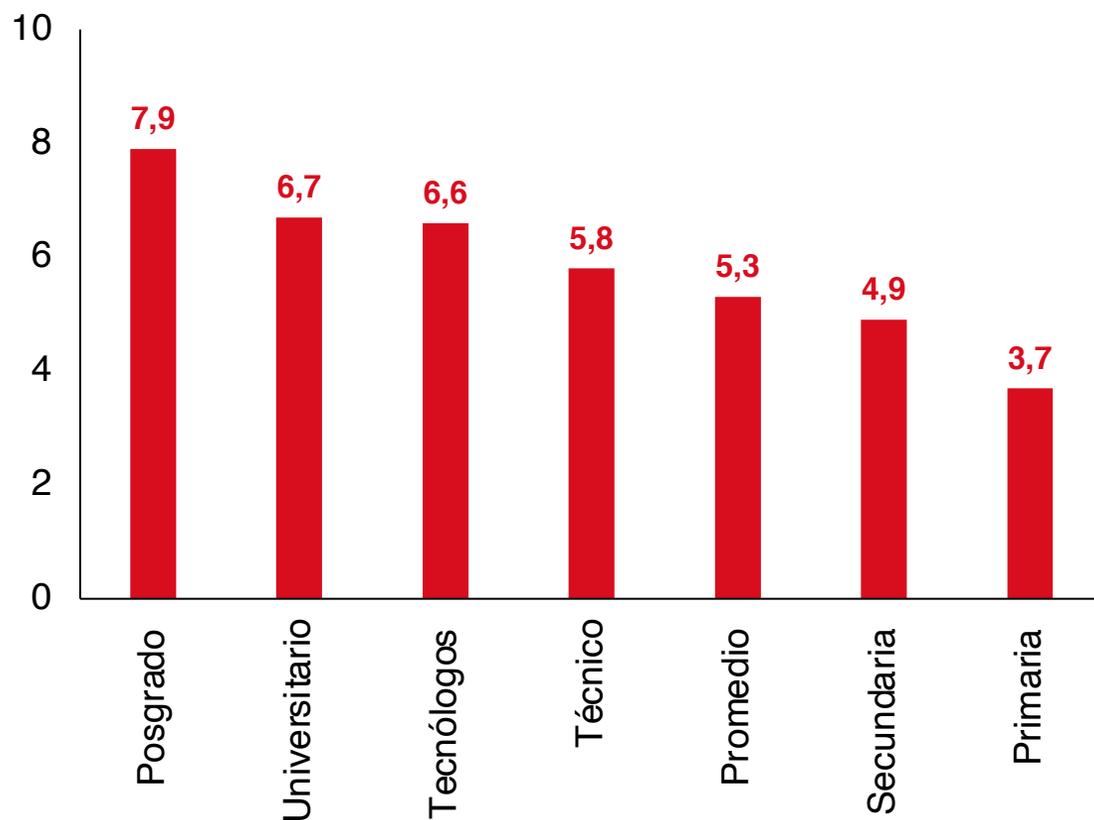
- “La salud o bienestar financiero se refiere al grado en que una persona o familia puede **gestionar sus obligaciones financieras actuales** sin problema y tener **confianza en su futuro financiero**” – Naciones Unidas (2021).
- Índice de bienestar financiero

DORA			
Día a día (manejo)	Oportunidades	Resiliencia	Agencia
Plan financiero alineado con gastos e ingresos	Capacidad para cumplir metas no financieras que requieren planificación a largo plazo	Capacidad para superar adversidades financieras y enfrentar choques	Capacidad y confianza para tomar decisiones financieras, evaluar y adquirir productos financieros adecuados
			

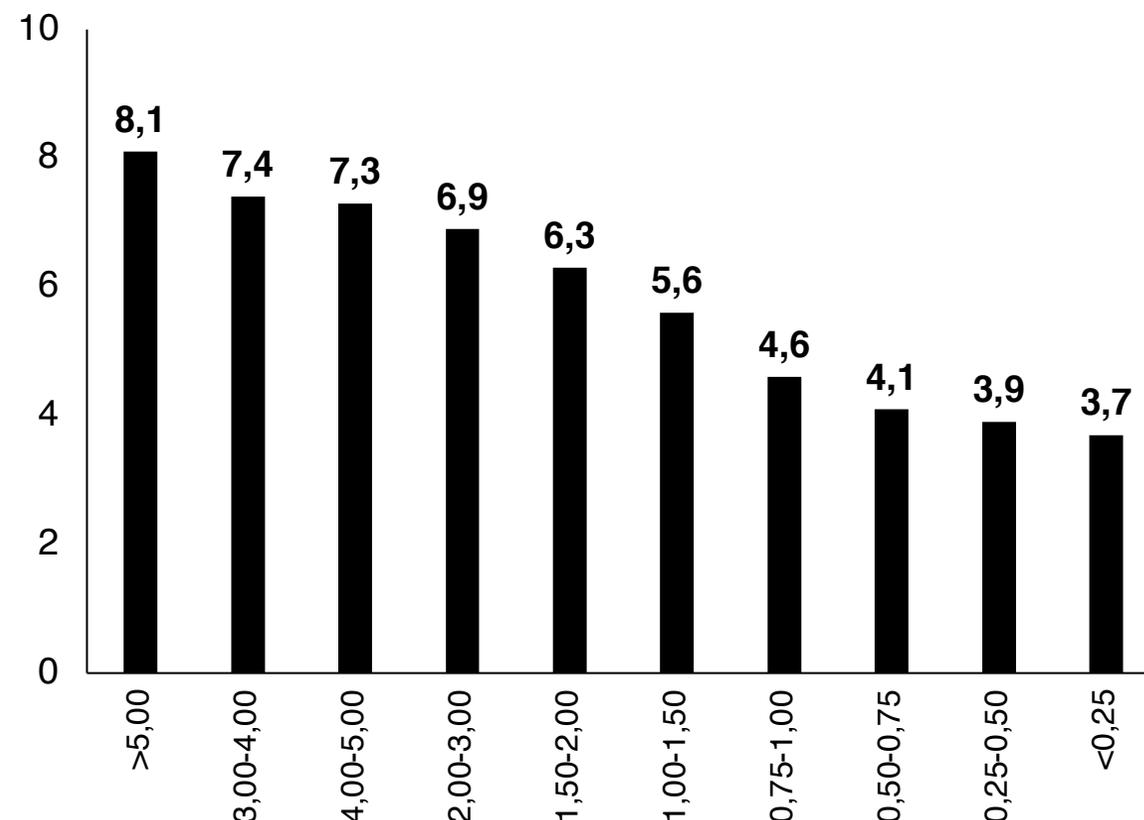
En Colombia, factores como el nivel educativo y de ingresos marcan la diferencia en términos de bienestar financiero

Educación y bienestar

Indicador de bienestar financiero por nivel educativo (0-10)



Indicador de bienestar financiero por nivel de ingreso (0-10, cifras en millones de pesos)



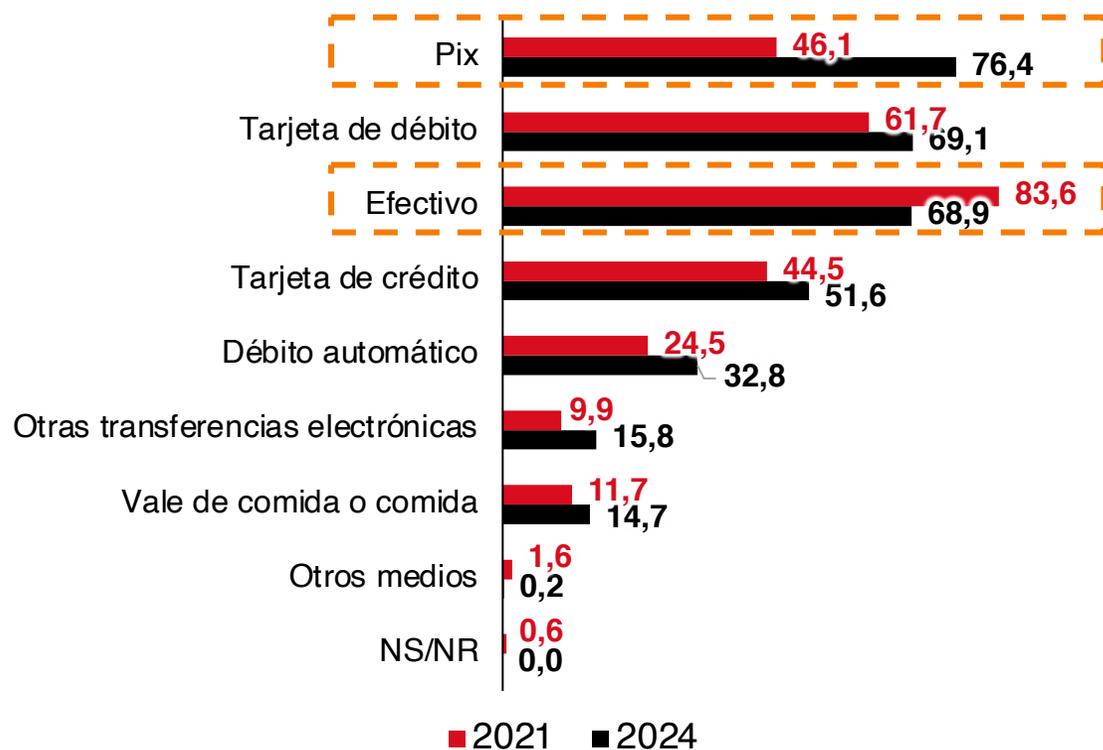
Fuente: Banca de las oportunidades, SFC.

Los sistemas de pagos instantáneos son una alternativa rápida, económica y accesible para que las personas se inserten en el ecosistema financiero

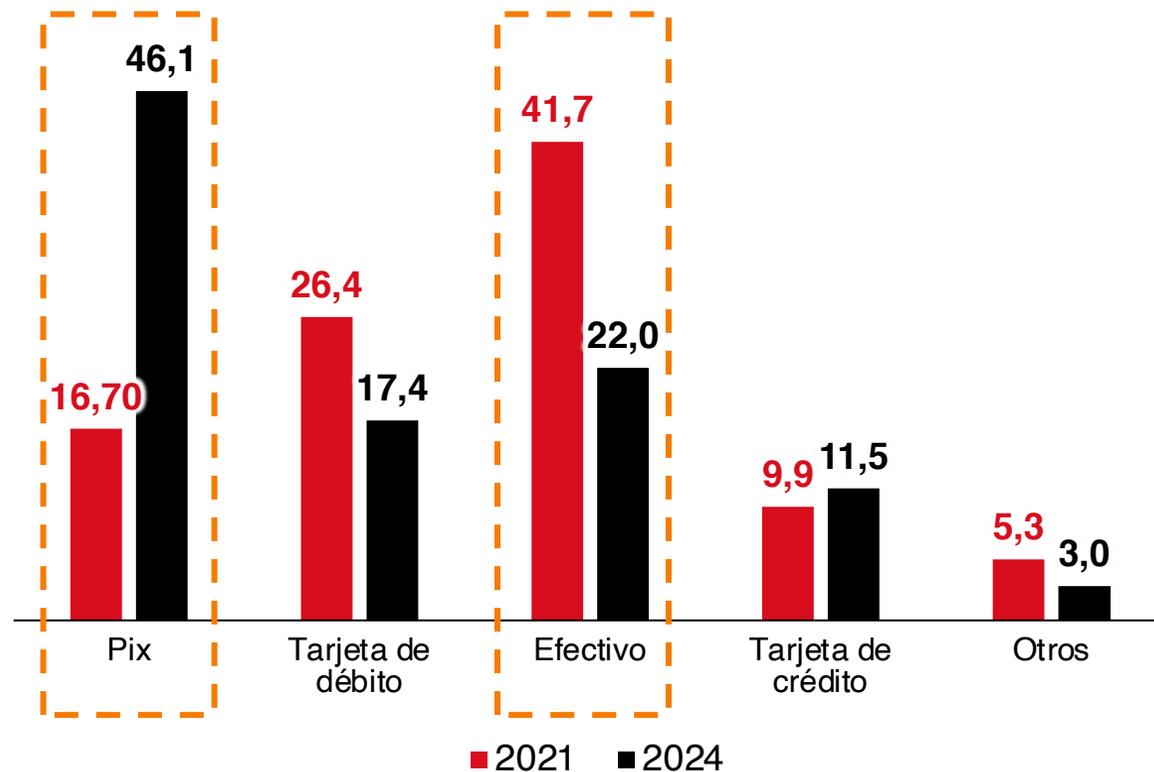
Interoperabilidad

Medios de pago utilizados en Brasil (2021 vs. 2024)

¿Cuáles medios de pago suele utilizar para sus compras o pagos?



De las formas de pago que dice que suele utilizar, ¿cuál utiliza con mayor frecuencia?



Nota: La categoría "otros" en el panel B, hace referencia a la suma de las opciones: NS/NR, Otros medios, vale de comida o comida, otras transferencias y débito automático.

Fuente: elaboración ANIF con base en Banco Central de Brasil.

Reducir las fricciones para algunos medios de pago, así como la separación de tasas con diferentes tipos de riesgo pueden frenar la exclusión financiera

1

Asimetrías en los costos de medios de pago

(\$)

		
Valor venta	\$ 100.000	\$ 100.000
Tarifa (Comisión de adquisición - 2,39 +0%)	-\$ 2.390	\$ 0
Retenciones de Ley	-\$ 1.914	\$ 0
Reterenta (1,5%)	-\$ 1.500	\$ 0
Rete ICA (0,414%)	-\$ 414	\$ 0
Rete IVA	\$ 0	\$ 0
Lo que recibe el comercio	\$ 95.696	\$ 100.000

2

Escenario Actual (Mar-25)



Escenario Contrafactual (Mar-25)

Interés bancario corriente actual:	Interés bancario corriente:
Consumo y ordinario	Consumo
16,6	21,1



Lo que aumentaría el crecimiento real de la cartera de consumo en

4,9

Equivalente a incrementar el tamaño de la cartera en cerca de **\$10 billones de pesos**

Conclusión

1. El acceso a servicios financieros ha crecido, pero el uso significativo y transformador aún está pendiente.
2. La inclusión financiera es un medio, no el objetivo final. Lo más importante es **el bienestar** que genera.
3. Existen barreras, pero éstas no solo están en los bancos, también en la mente y comportamiento de los usuarios. Sobre todo, en el **entorno**.
4. Entender la dinámica de los negocios y sus heterogeneidades, así como de los hogares, es clave para brindarles una **oferta adecuada** y ayudarlos en su transformación.
5. La **digitalización** debe permitir que la bancarización sea **fácil, confiable y conveniente**.
6. El cambio ocurre cuando: la oferta se **adapta**, la demanda se **empodera** y el entorno es **habilitante**.

Innovar con propósito, medir con enfoque en bienestar, cerrar brechas con enfoque territorial

¡Muchas gracias!



Escanee
aquí para
seguirnos

www.anif.com.co
anif@anif.com.co



@SalasLuzm
@ANIFCO



@AnifOficial



@ANIF



@ANIFCO_



@AnifOficial



@ANIFCO_