



Inclusión financiera en Colombia

Luz Magdalena Salas

Vicepresidente ANIF

@SalasLuzM





Agenda

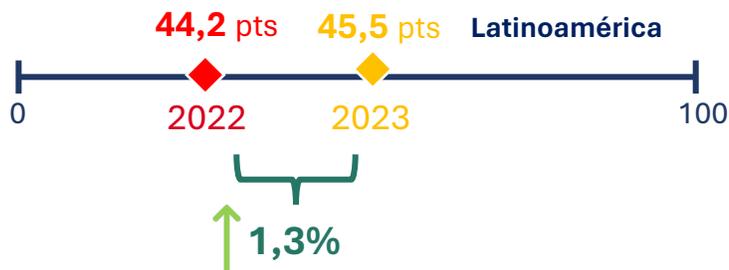
- Por qué es importante hablar de inclusión financiera
- Composición Empresarial – Encuesta Mipyme ANIF
- Inclusión Financiera: MiPymes
- Digitalización: Tamaño y región
- Consideraciones Importantes



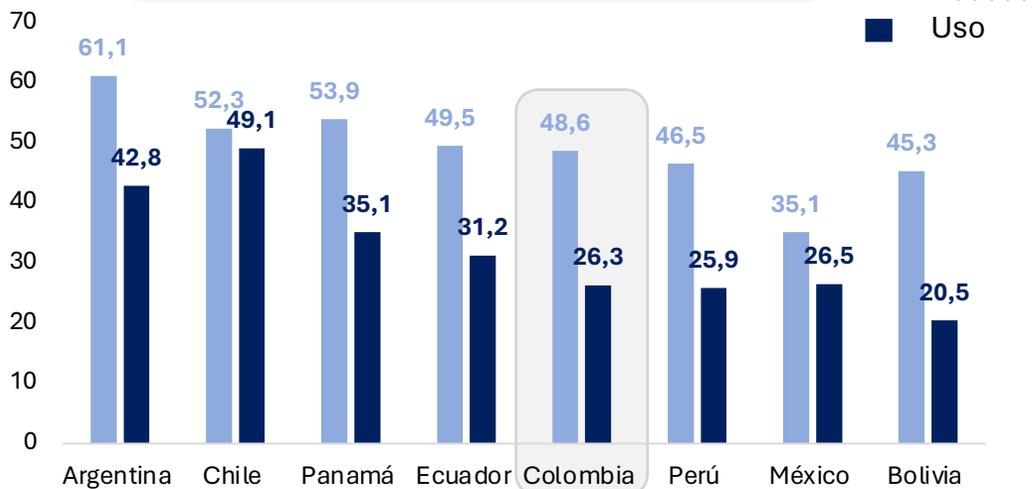
Por qué es importante hablar de inclusión financiera

Colombia se ubica en un nivel medio-bajo en comparación con el resto de los países de la región según el Índice de Inclusión Financiera

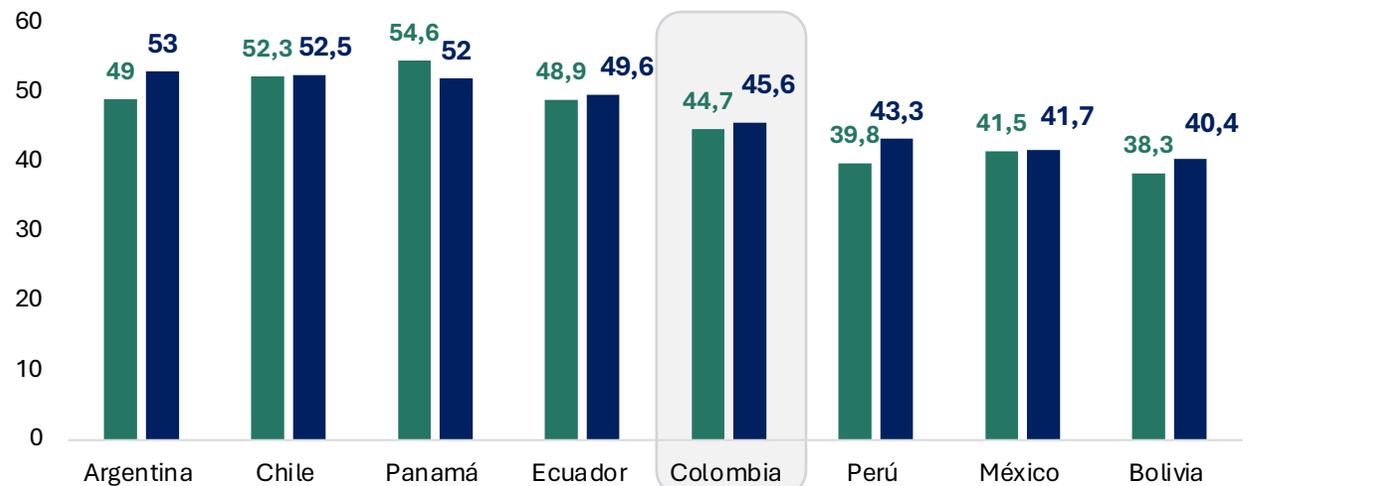
Inclusión Financiera en Latinoamérica



Acceso y Uso: 2023



Índice de Inclusión Financiera Credicorp (Por países de la región, puntaje 0-100)



En **acceso y uso de productos** y servicios financieros, los países de la región muestran **niveles muy bajos**. El uso de estos es especialmente **crítico**, con cuatro países por debajo del 30%.

Promedio
Región

Acceso:
45,1%

Uso:
30,5%

Es notable el aumento de billeteras digitales entre los productos financieros. Sin embargo, preocupa la persistencia de la exclusión financiera de algunos grupos poblacionales

RESULTADOS RELEVANTES (Latinoamérica)

Billeteras Digitales



(2021-2023)

- Conocimiento y uso: ↑ **20%**
- Proporción de usuarios frecuentes: ↑ **36%**

Ahorro



(2021-2023)

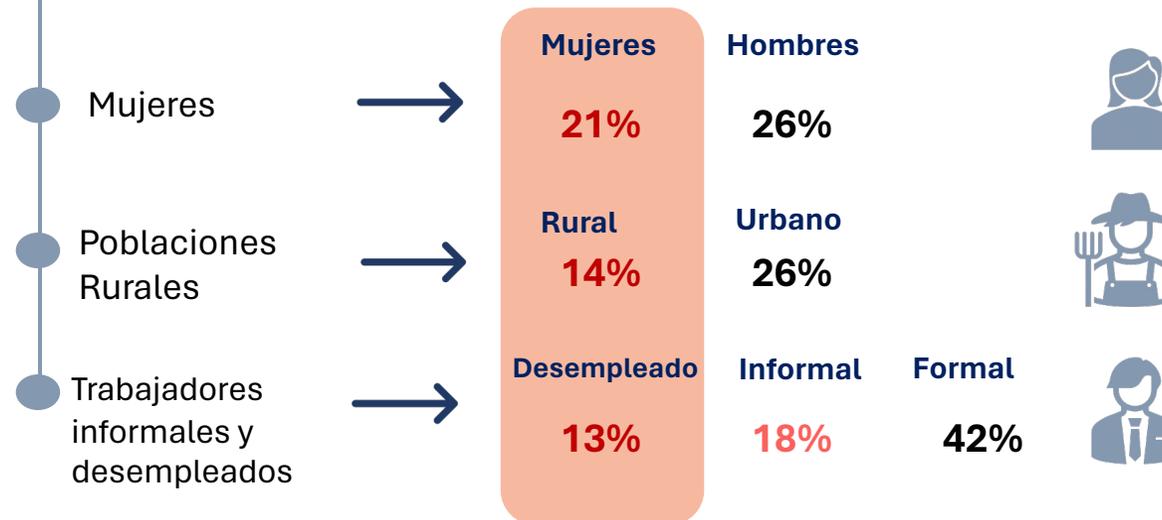
- Cantidad de personas que **NO** ahorran: ~ **70%**

Por falta de

Interés

Ingresos

Inclusión financiera por grupo



- Además de estos grupos, las personas que no cuentan con acceso a internet, los adultos mayores de 60 años, así como los grupos de bajo nivel educativo, también se encuentran altamente excluidos.

El apalancamiento y acceso al crédito son fundamentales para aumentar la productividad empresarial. Sin embargo, Colombia continúa rezagada en ambos aspectos





Composición empresarial – Encuesta MiPyme ANIF

Dada la alta diversidad de las microempresas, es necesario buscar una categorización más precisa que verdaderamente refleje sus diferencias y necesidades específicas

Tamaños de las empresas



Autónoma: Se consideran aquellas microempresas que indicaron haber sido creadas para generar ingresos que complementen el ingreso familiar/propio o para generar un ingreso ante la dificultad de conseguir un puesto de trabajo asalariado



Micro: resto de microempresas cuya creación está relacionada con la identificación de una oportunidad de negocio, para ejercer el oficio del fundador, tradición familiar, de inversión o para probar suerte con un negocio

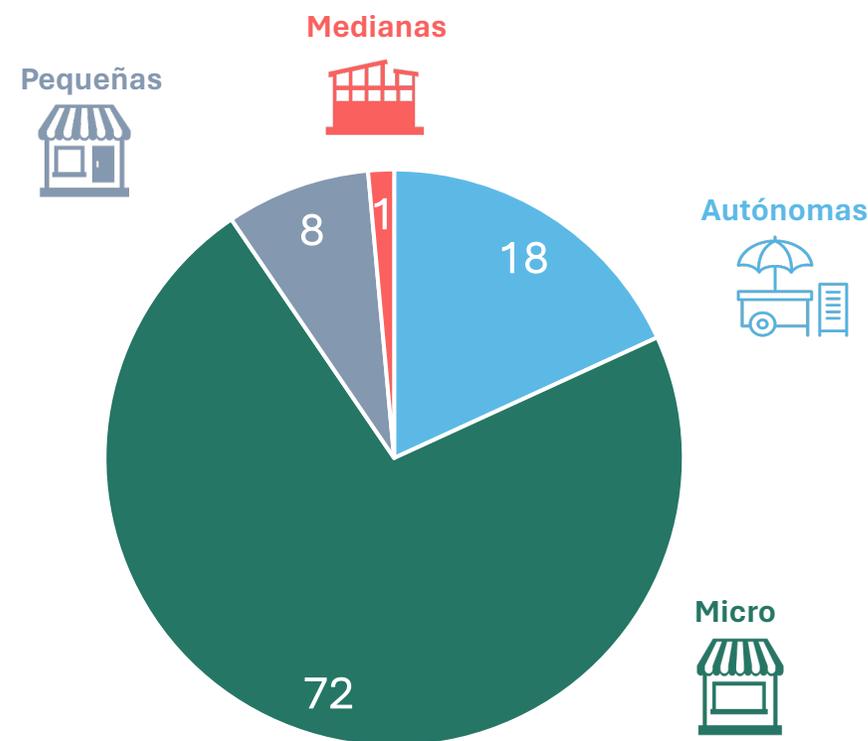


Pequeña: clasificación teniendo en cuenta el nivel de ingresos



Mediana: clasificación teniendo en cuenta el nivel de ingresos

Distribución de la muestra por tamaño de empresa (%)



La participación femenina en roles de toma de decisiones y la prevalencia de niveles educativos bajos, marcan la diferencia entre las empresas autónomas y las demás

Sexo del tomador de decisiones (%)

Autónomas



Micro



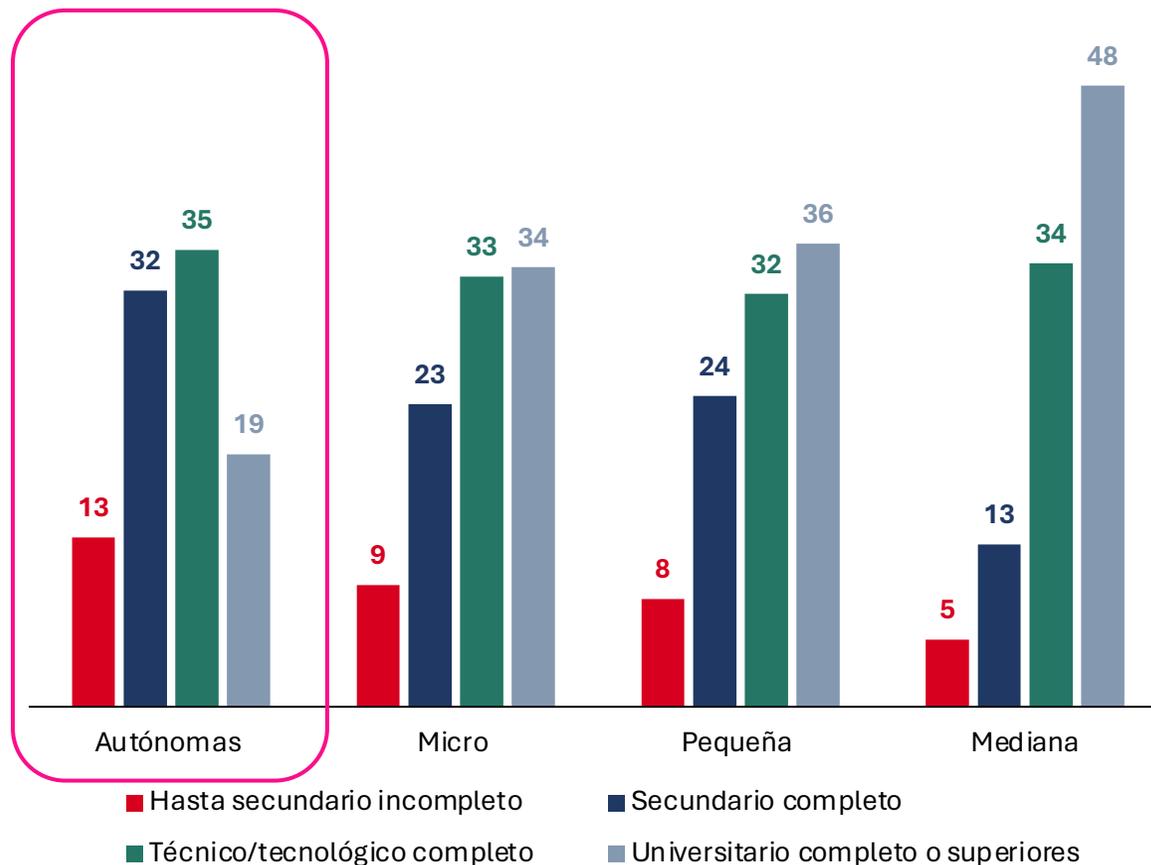
Pequeñas



Medianas



Último nivel educativo alcanzado por el tomador de decisiones (%)





Autónomas



Microempresas



Pequeñas



Medianas



Inclusión financiera - MiPymes

La mayoría de las empresas iniciaron su negocio con recursos propios, de familiares o amigos. El financiamiento bancario aumenta con el tamaño de la empresa

¿Cuál fue la principal fuente de financiación cuando inició la empresa?

Autónomas



- | | |
|----------------------------|--------------|
| 1. Recursos propios | 50,7% |
| 2. Familiares o amigos | 23,2% |
| 3. Financiamiento bancario | 11,1% |

Microempresas



- | | |
|----------------------------|--------------|
| 1. Recursos propios | 51,2% |
| 2. Familiares o amigos | 20,4% |
| 3. Financiamiento bancario | 14,6% |

Pequeñas



- | | |
|----------------------------|--------------|
| 1. Recursos propios | 40,7% |
| 2. Familiares o amigos | 17,7% |
| 3. Financiamiento bancario | 22,1% |

Medianas



- | | |
|----------------------------|--------------|
| 1. Recursos propios | 36,4% |
| 2. Familiares o amigos | 16,6% |
| 3. Financiamiento bancario | 24,0% |

Las empresas recurren principalmente en sus familiares cuando enfrentan problemas de liquidez. Este fondeo limitado restringe el crecimiento, innovación y expansión

¿Si su negocio experimentara problemas de liquidez u otros, ¿cuál sería la principal red de apoyo a la que recurriría para pedir ayuda ?

Promedio empresas %



La familia, amigos y colegas son las principales fuentes de apoyo a las que acuden las empresas

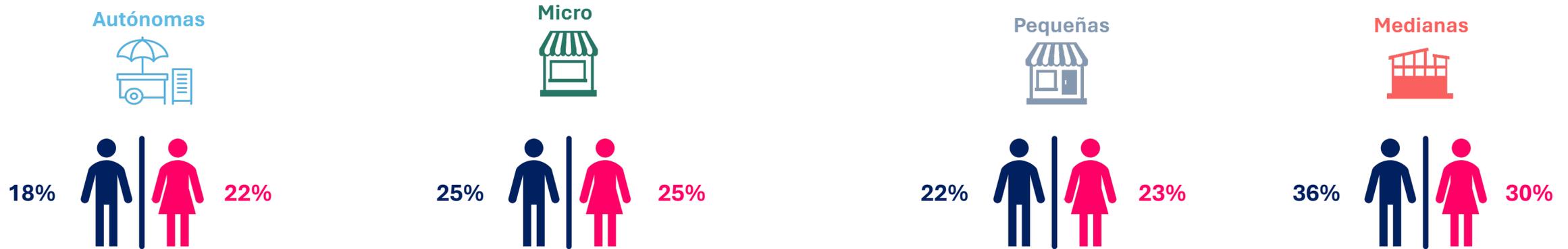
En conjunto representan cerca del

60%

de las redes de apoyo

La mayoría de las empresas no solicitaron créditos, independientemente del sexo del tomador de decisiones. Aquellas que sí, lo solicitaron principalmente a entidades privadas

Solicitó crédito con el sector financiero haya sido aprobado o no:



¿Con cuáles de los siguientes tipos de entidades solicitó el crédito?
(%)

Todas las empresas tuvieron la misma preferencia de entidades a la hora de solicitar crédito
Promedio tasa de respuesta global (%)

Entidades privadas

74%

Cooperativas

16%

Entidades privadas con programas de bancos públicos

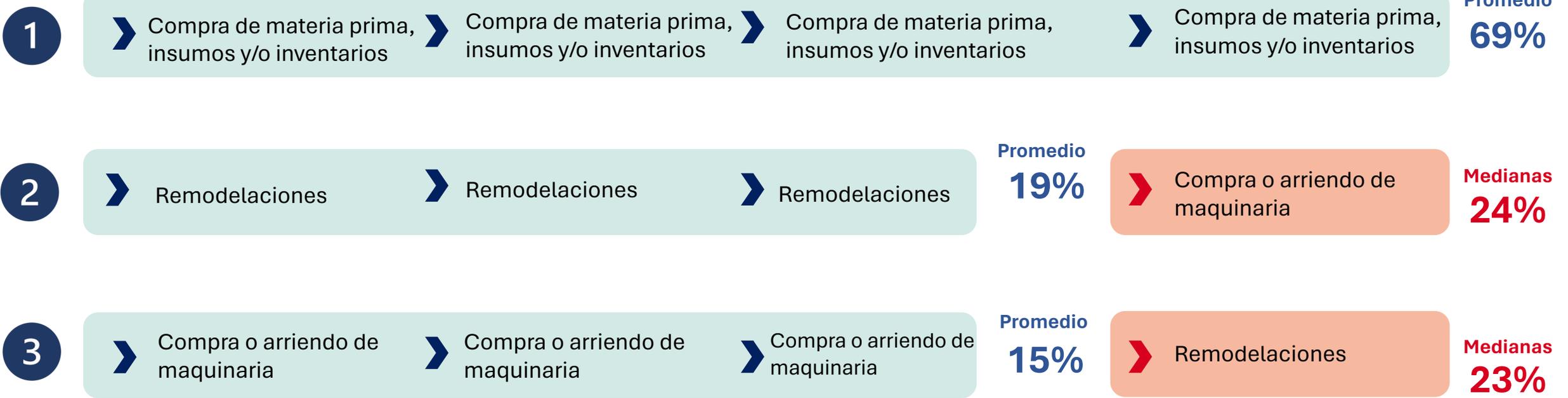
10%

Entidades del gobierno

8%

En promedio, para todos los tamaños de empresas, los créditos más solicitados tenían como destino la compra de insumos o materia prima

Los recursos solicitados tenían como destino (%)



El porcentaje de créditos aprobados para las empresas es alto. Sin embargo, la aprobación de créditos para las empresas de mayor tamaño supera a las de menor de forma significativa

Créditos aprobados (%)

Autónomas



68%



67%



Disparidades por Sexo

En las pequeñas empresas, las que están lideradas por hombres tienden a recibir más aprobaciones de crédito.

Micro



68%



63%



Esta disparidad es aún más pronunciada en el caso de las microempresas:

Brecha:
5 pp

Pequeñas



79%



83%



En las empresas medianas, las de liderazgo femenino tienen un mayor porcentaje de aprobación de crédito en comparación con las empresas lideradas por hombres.

Medianas



83%



92%



En promedio, les aprueban

6,5 pp

más de créditos

La mayoría de las empresas afirman no haber necesitado créditos. Esto puede estar relacionado con la existencia de productos de crédito poco atractivos o aversión a los riesgos asociados del endeudamiento



NO SOLICITÓ

UN CRÉDITO AL SISTEMA FINANCIERO PORQUE:



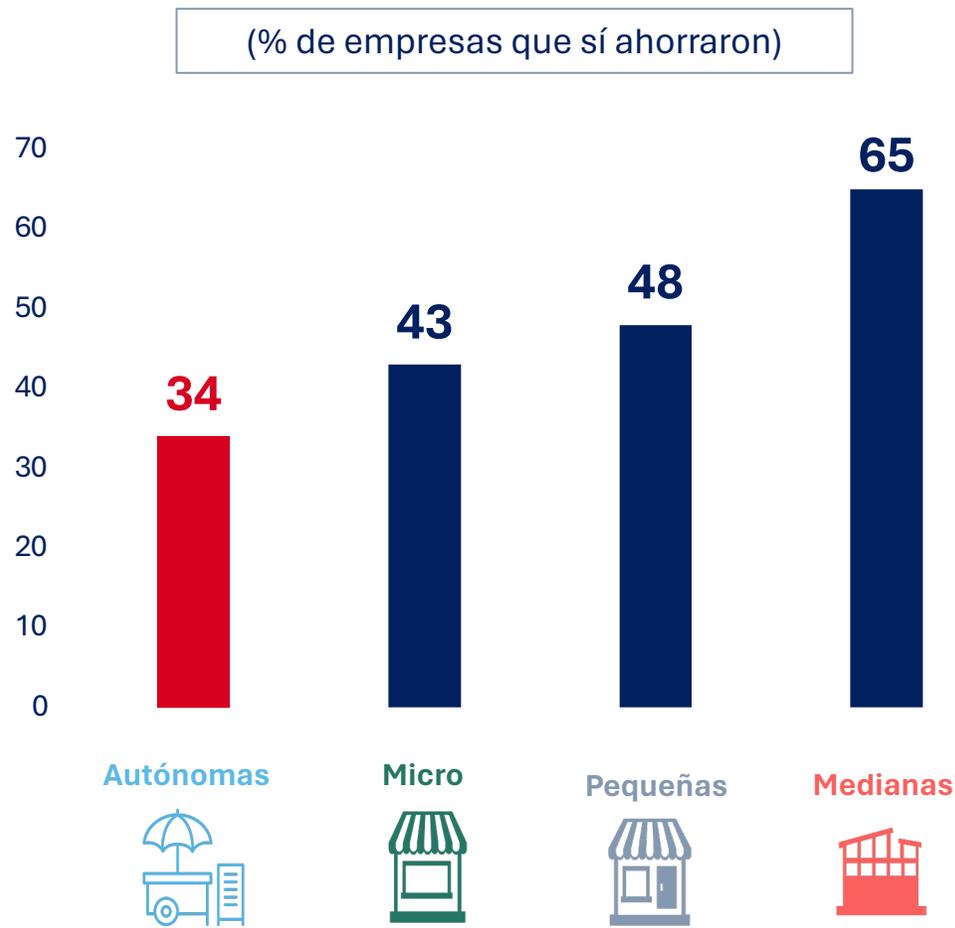
NO lo necesitan

- Miedo
- Desconocimiento
- Desconfianza
- Poca flexibilidad
- Normas sociales

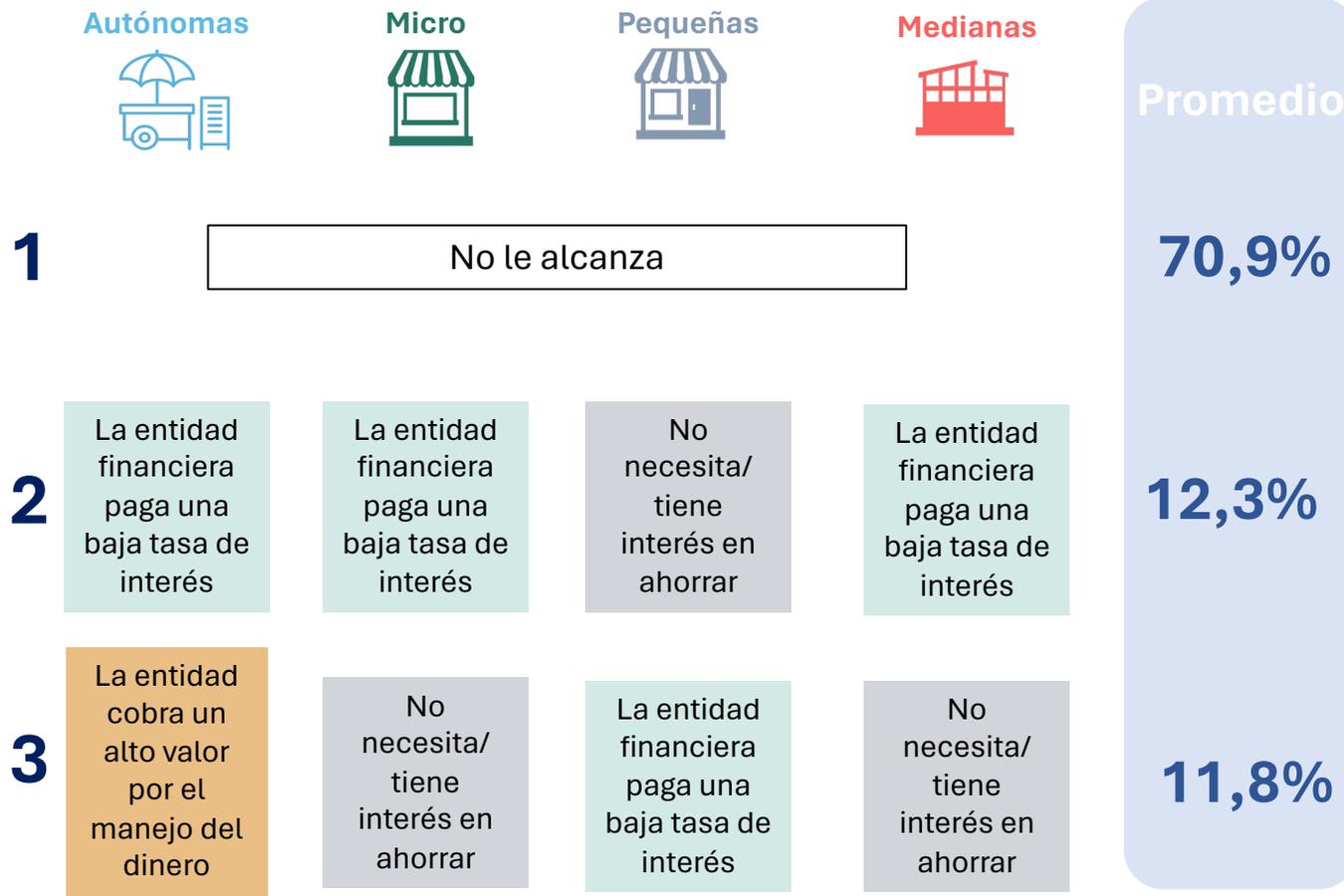


La mayoría de los negocios no ahorran, principalmente porque afirman que no les alcanza. Lo anterior es alarmante ya que limita su capacidad de planeación para enfrentar choques inesperados

¿Durante el año 2022 su negocio ahorró?



¿Por qué la empresa no ahorró? (%)



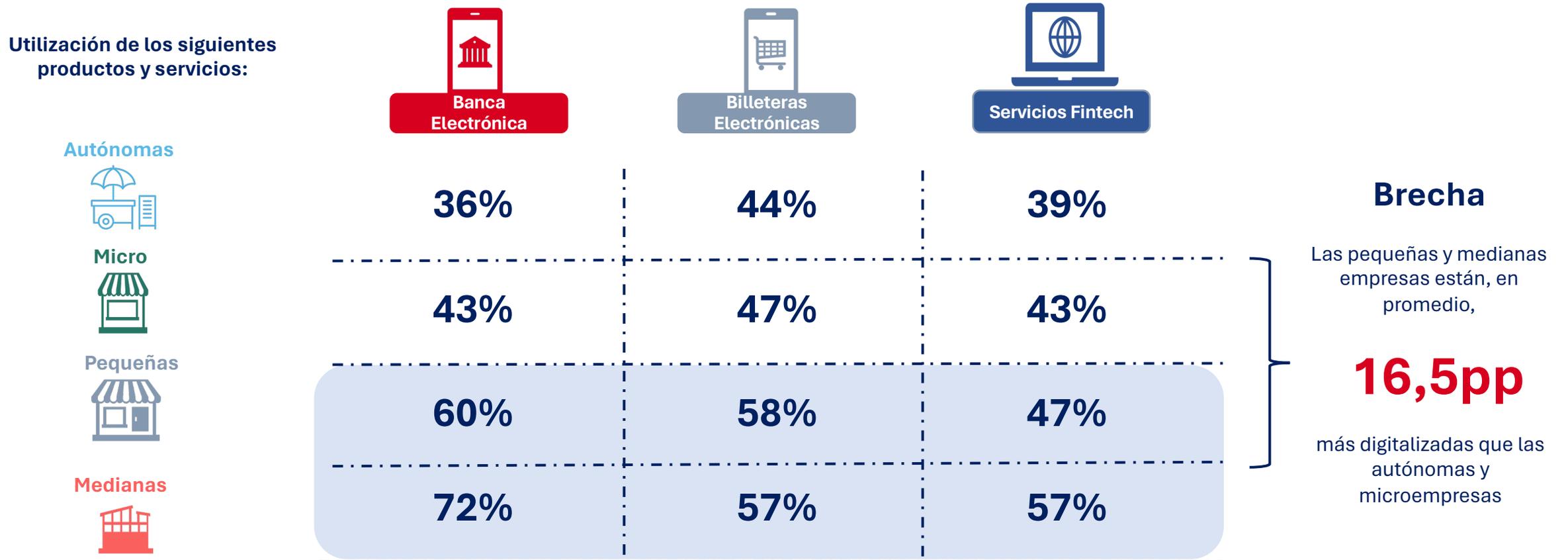
Fuente: Elaboración ANIF con base EMP



Digitalización: Tamaño y Región

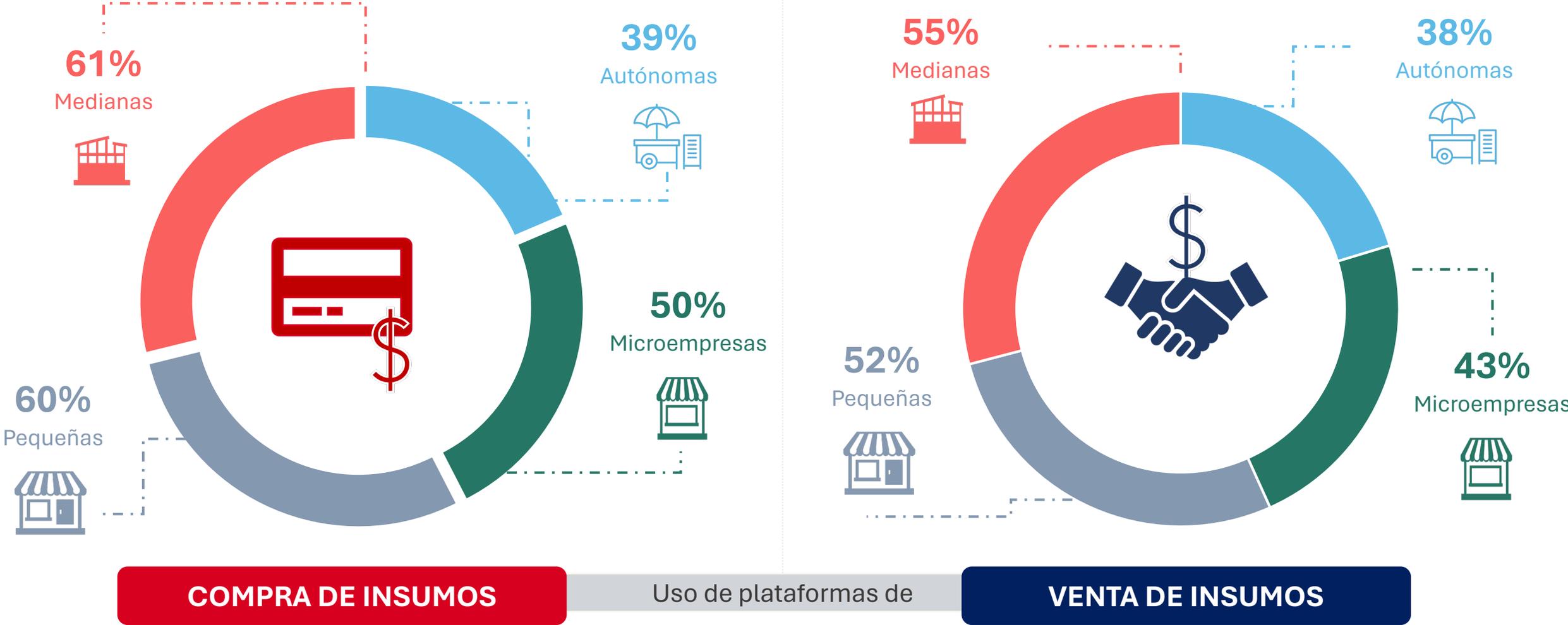
Las grandes empresas lideran en digitalización frente a las pequeñas. En el caso de la banca electrónica, las empresas medianas la utilizan el doble que las autónomas

Porcentaje de Digitalización de las Empresas



El uso de plataformas aumenta con el tamaño de la empresa. En promedio, hay una disparidad en la adopción de plataformas de compra en contraste con las de venta, la última siendo inferior

Porcentaje de Digitalización de las Empresas



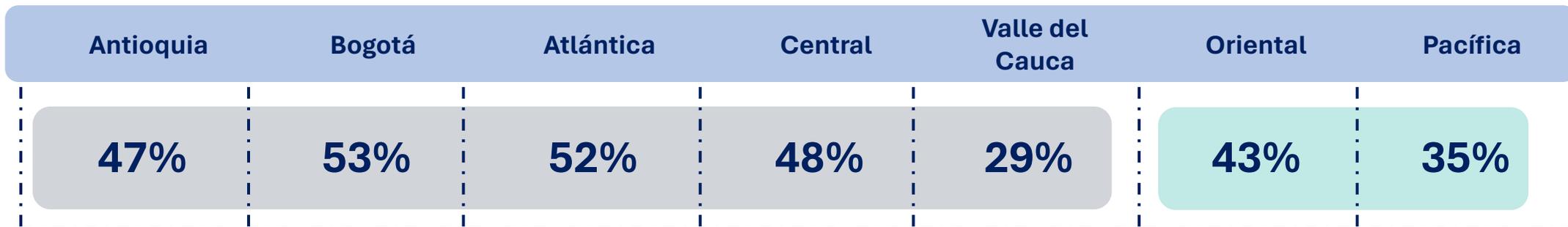
COMPRA DE INSUMOS

Uso de plataformas de

VENTA DE INSUMOS

En promedio, las **regiones** centrales utilizan más billeteras electrónicas. En el caso de servicios Fintech, su uso en promedio es similar a lo largo del territorio

Porcentaje de Digitalización de las empresas por Región



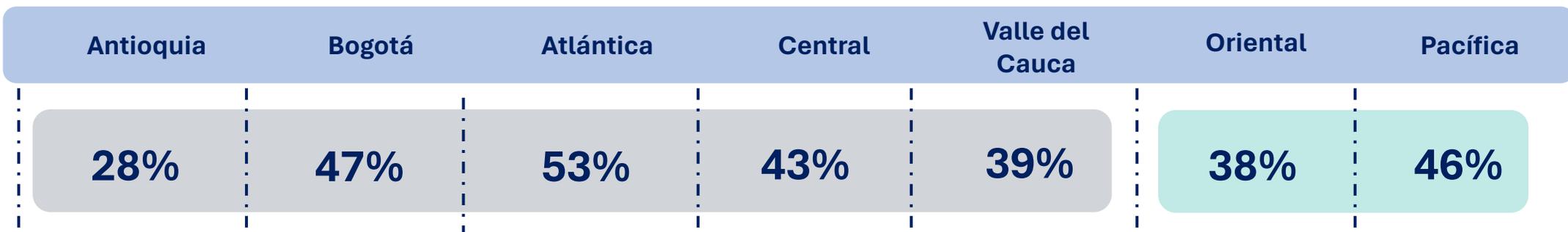
Regiones centrales

46%

Disparidad Regional

39%

Regiones "periféricas"



Regiones centrales

42%

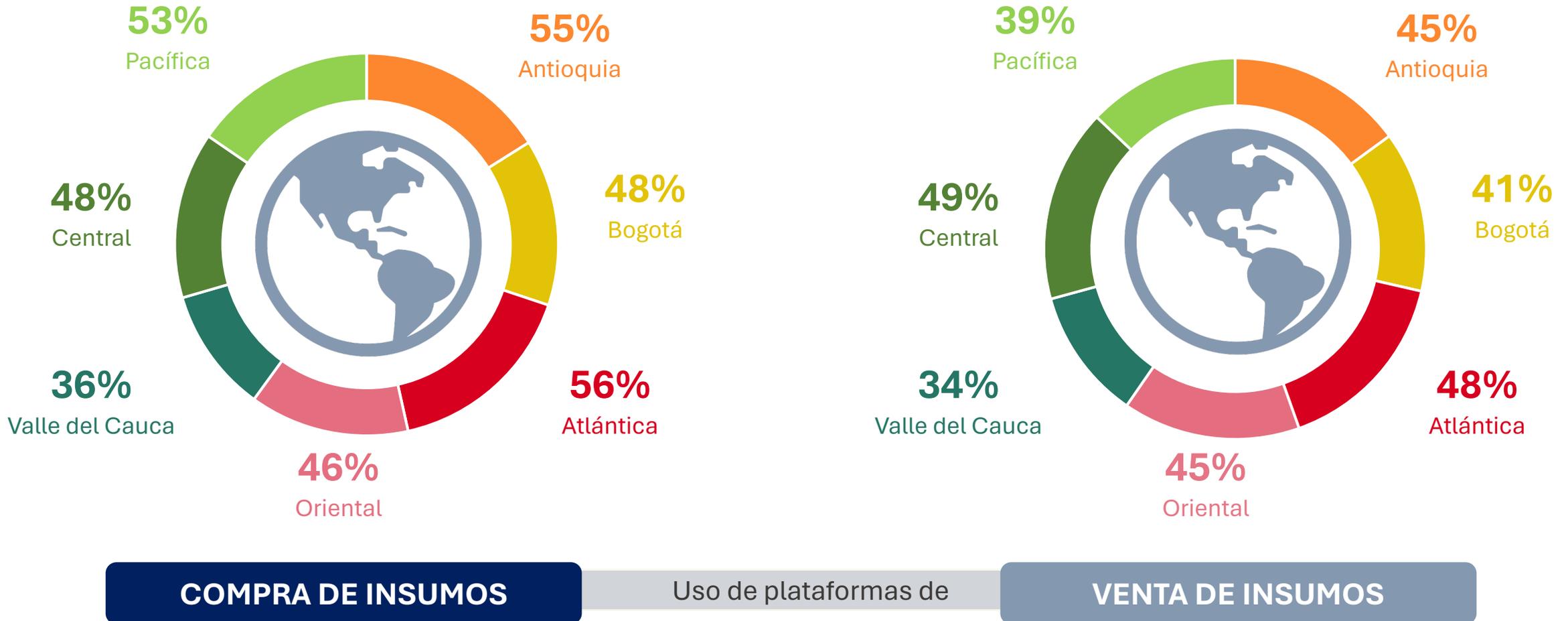
Disparidad Regional

42%

Regiones "periféricas"

Las plataformas para comprar insumos son uno de los servicios más utilizados a nivel regional, con las regiones de Atlántico, Antioquia y Pacífico liderando su adopción

Porcentaje de Digitalización de las empresas por Región



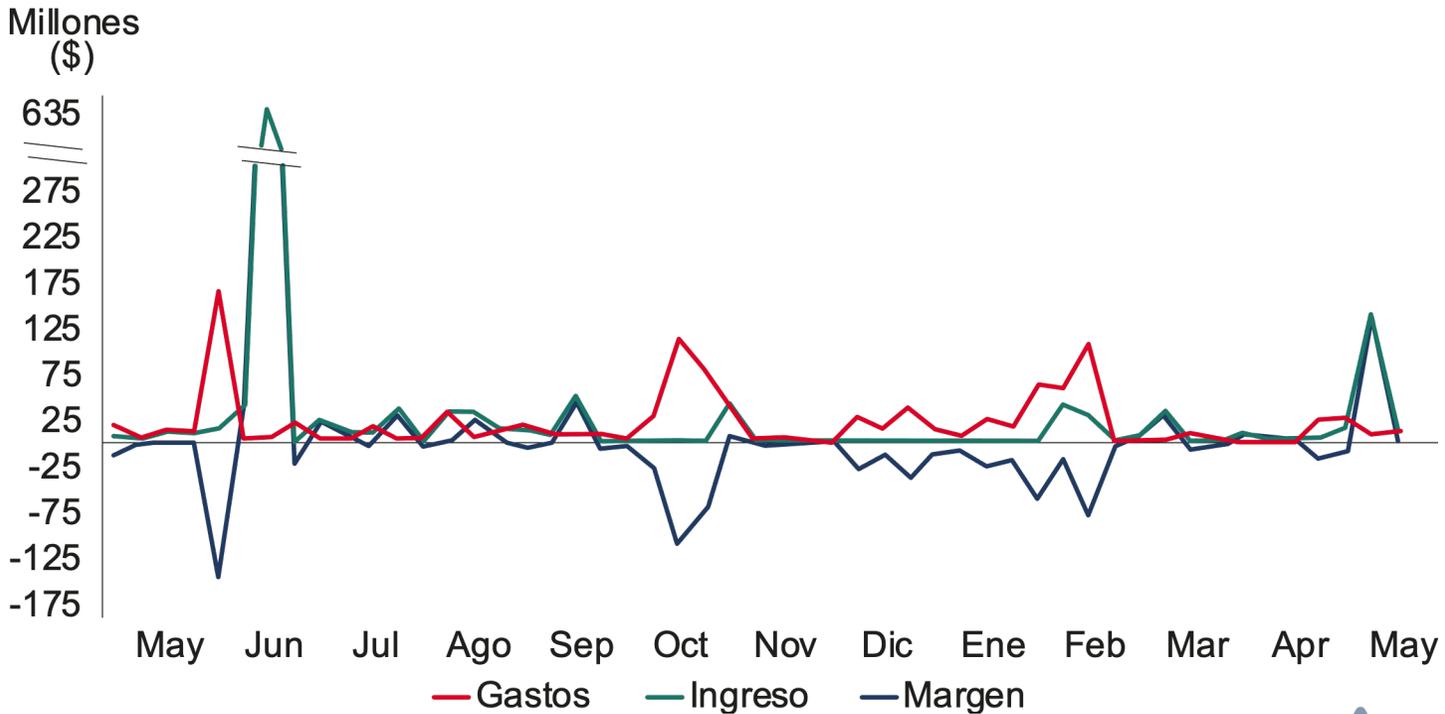


Consideraciones importantes

La alta volatilidad de ingresos de las empresas genera una necesidad crítica de contar con herramientas financieras que les permitan manejar eficazmente su flujo de caja

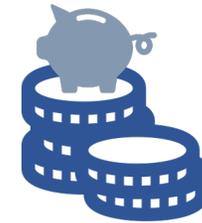
Volatilidad de los ingresos de las empresas

Clínica de salud dental en Colombia



La alta volatilidad en los ingresos puede hacer que el microempresario dude de su capacidad para cumplir con los pagos regulares que un préstamo formal requeriría

Necesidades de las empresas: Diarios de la Pequeña Empresa



En términos de acceso al crédito, una de las necesidades más apremiantes para las empresas es la necesidad de **crédito para la “gestión de liquidez”**

Aunque las empresas mencionan que desean crédito para invertir, en realidad esas inversiones están asociadas con compras de **materia prima**



→ **necesidad constante de gestión de liquidez**



Es esencial desarrollar productos de crédito que se adapten a estas **necesidades específicas** de gestión de liquidez, lo que facilita el acceso a la financiación y mejora la capacidad de las empresas para enfrentar sus **desafíos financieros**

El reciente cambio en el cálculo de la tasa de usura afecta los préstamos para la población vulnerable, que suelen ser de mayor riesgo, al imponer rigideces en el mercado crediticio

Tasa de Usura:

Se define como el máximo límite que se puede cobrar por un crédito

[1.5 veces el interés bancario (IBC)]

=

Mecanismo de control de precios en el sector financiero

Elasticidad: Carteras de Crédito

Una disminución de 1,0 pp en la tasa de usura se relaciona con una caída en la cartera de consumo de hasta:

1.1pp

Cambio metodológico:

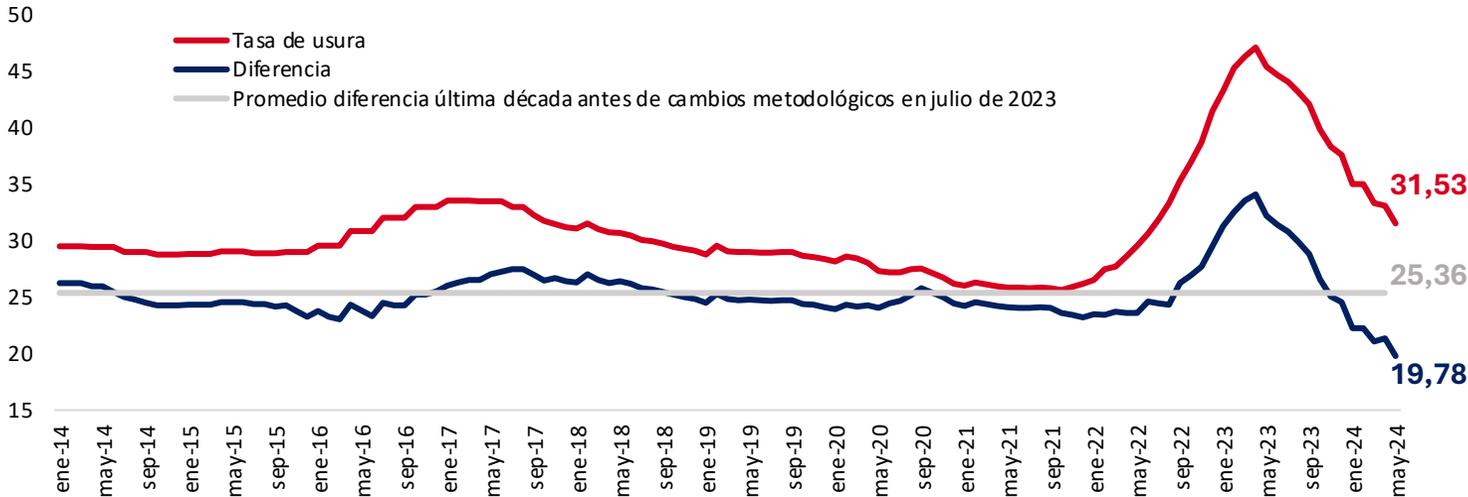
En el último año, la metodología de cálculo del IBC tuvo cambios estructurales que generaron una reducción adicional de la tasa de usura de casi **6 puntos porcentuales**

A una menor tasa, las entidades financieras no encuentran rentable realizar préstamos a negocios más riesgosos



EXCLUSIÓN DE EMPRESAS Y PERSONAS

Tasa de usura y diferencia de dicha tasa contra la tasa de política monetaria (%)



Es importante caracterizar las necesidades de las empresas para ofrecerles productos y servicios que les permitan integrarse en el sector financiero, especialmente a las empresas más pequeñas

Conclusiones y Recomendaciones

1

Revisar las reglas de juego y regulatorias y su impacto en la población más desprotegida

Las reglas de juego que aumentan el costo para las IF de prestar a empresas riesgosas, por lo que deciden no hacerlo. Esto **excluye a muchas empresas del sistema financiero formal y afecta negativamente la productividad general**



2

Adaptar la oferta a las necesidades puntuales

Es crucial ajustar la oferta de crédito a las **necesidades específicas** de las empresas, enfocándose en herramientas y soluciones para la gestión de su liquidez. Ese problema afecta principalmente a las **empresas más pequeñas**



3

Implicaciones del aumento en los créditos informales

La exclusión de empresas del sistema financiero formal **obliga a muchas de estas a recurrir a créditos informales**, como los préstamos gota a gota, lo cual aumenta el costo de financiamiento e inestabilidad financiera de las empresas



4

Información que visibilice las necesidades y heterogeneidad de las MiPymes

Nuevas fuentes de información que permitan **perfilar** la diversidad y las necesidades de las MiPymes, para facilitar la comprensión de sus realidades, e **impulsar la innovación** en los servicios diseñados para apoyarlas



A raíz de la propuesta del presidente de un proceso constituyente y las tensiones entre las ramas del poder, las instituciones se encuentran en el centro del debate





Muchas gracias

Síguenos en redes sociales:



@SalasLuzM
@AnifCo



@AnifOficial



@Anif



@ANIFoficial

www.anif.com.co

anif@anif.com.co