

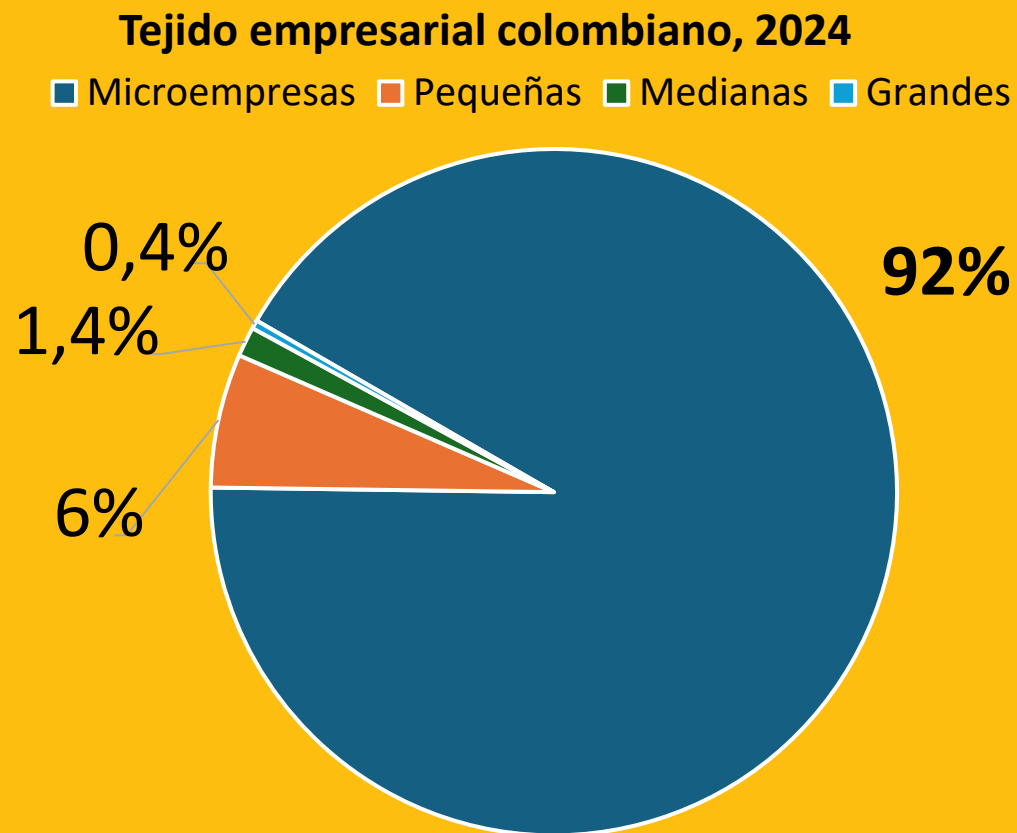
# 16º CAMP

## Integración de los micronegocios al sistema financiero formal

Consejo Privado de Competitividad

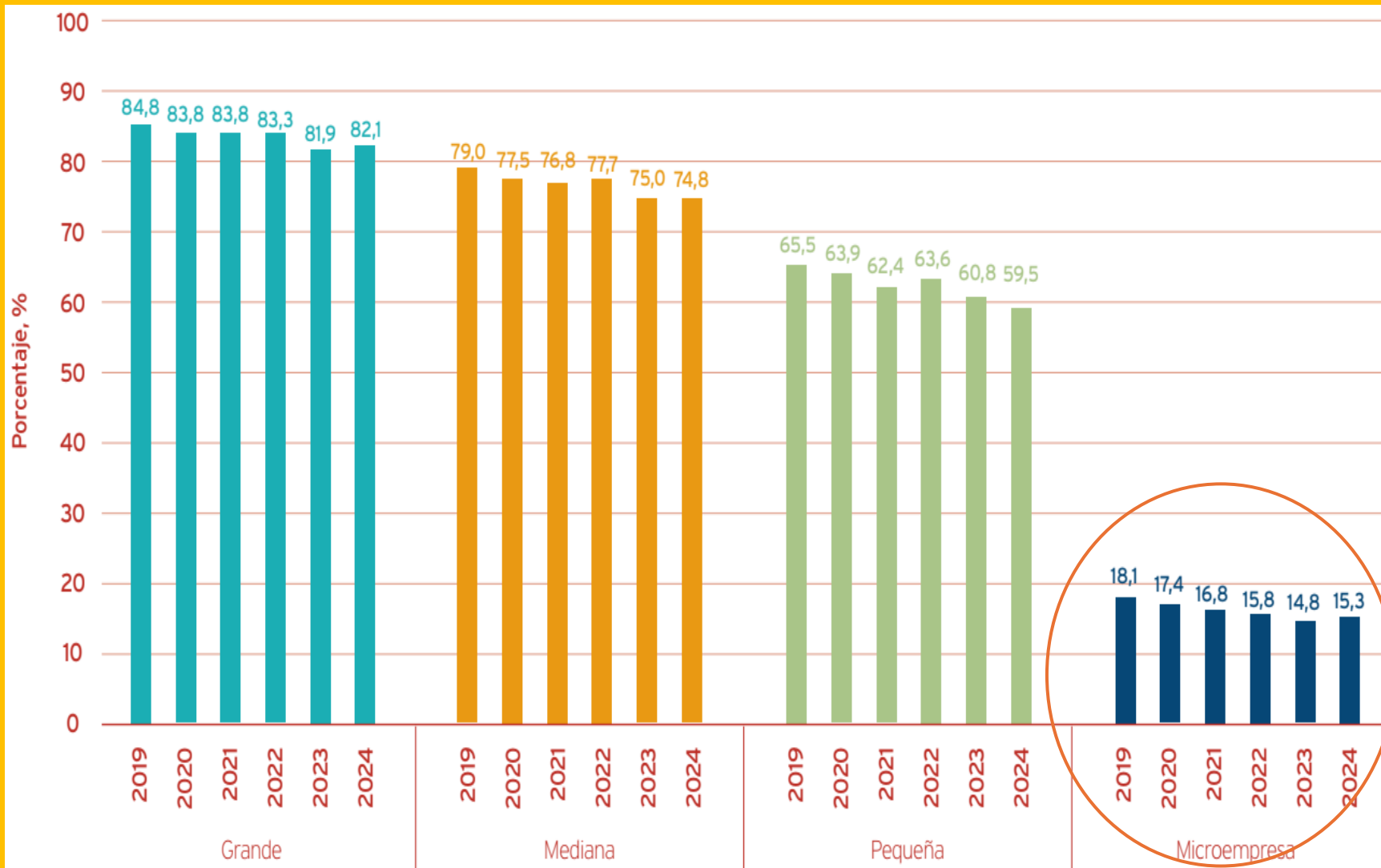
6 de marzo de 2026

## Recordemos cuál es el tejido empresarial colombiano según el Registro Único Empresarial Colombiano (RUES)...



- En 2024, según el RUES había 1.739.405 empresas.
- 66,9% personas naturales vs. 33,1% personas jurídicas.
- 41,4 % de las empresas se concentraron en servicios, 40,1 %, en actividades relacionadas con comercio, 16,4 % perteneció a industrias manufactureras, y 2,0 %, al sector agropecuario.
- 15,3% de las microempresas tuvieron acceso a crédito, cifra que equivale al 82,1 % para grandes empresas.

## Acceso a productos de crédito para personas jurídicas por tamaño empresarial (2019-2024)



Lo que pase con 9 de cada 10 empresas colombianas es la regla, no la excepción.

Según el estudio de exclusión financiera de Banca de las Oportunidades (2025) en los micronegocios:

- *existe una marcada preferencia por autofinanciamiento, donde predomina el uso de mecanismos informales, como alcancías y cadenas de ahorro.*
- *inclinación por el financiamiento a través de redes de apoyo como familiares o amigos.*
- *con frecuencia los prestamistas informales representan la única opción disponible.*

**En 2024 el acceso al crédito empresarial (personas jurídicas) fue de 26,7 % (SFC y BDO, 2025).**

# Y las cifras de los micronegocios del DANE nos muestran un panorama similar....

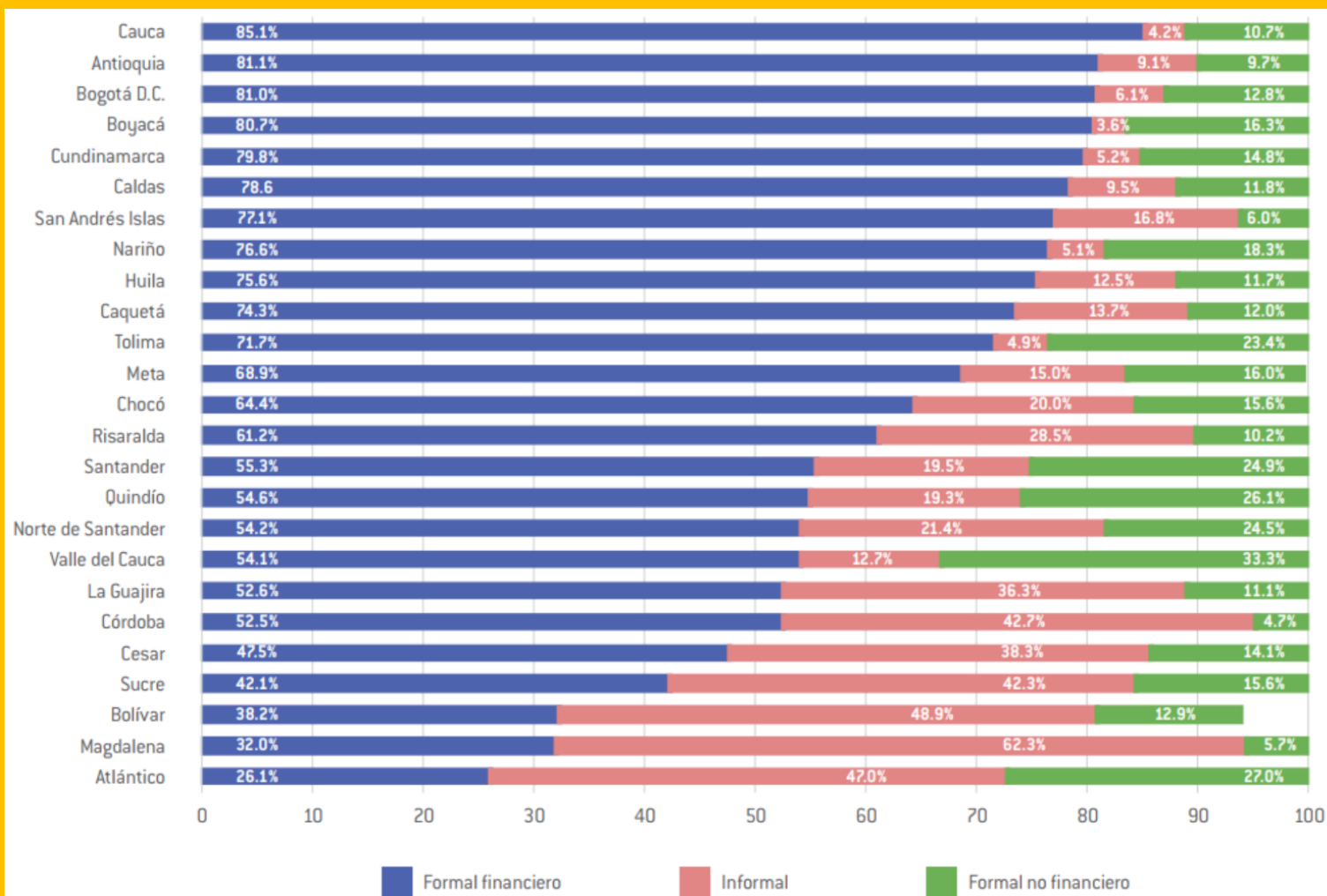
- Según el DANE, había **5.297.252** micronegocios en 2024: unidades productivas con menos de 10 empleados
  - 22,5 % tenían su Registro Único Tributario (RUT).
  - Apenas 10,5 % estaba inscrita en Cámara de Comercio.
- **14,2 %** de los microestablecimientos aseguró haber **solicitado crédito en el año 2023**.
  - **A 92,9 % se lo aprobaron.**
  - **A 7,1 % se lo rechazaron.**
- **85,8 % dijo no** haberlo hecho (DANE-Emicron, 2025).

# Ese 85,8%:

| Razón señalada   | Participación % |
|--|-----------------|
| <b>Miedo a las deudas – No le gusta endeudarse</b>                 | <b>42,5</b>     |
| <b>No lo necesita</b>  | <b>31,3</b>     |
| No cumple los requisitos (garantías, codeudores, avales, fiadores) | 14,6            |
| Los intereses y comisiones son muy altos                           | 6,5             |
| Está reportado negativamente en centrales de riesgo                | 3,1             |
| Otro, ¿cuál?   | 2,1             |



## Porcentaje de micronegocios que solicitaron crédito por tipo de proveedor y departamento en 2023.



La demanda de crédito informal se concentra en micronegocios, cabeceras municipales y sectores como minería y servicios, con mayor prevalencia en departamentos de la región Caribe.

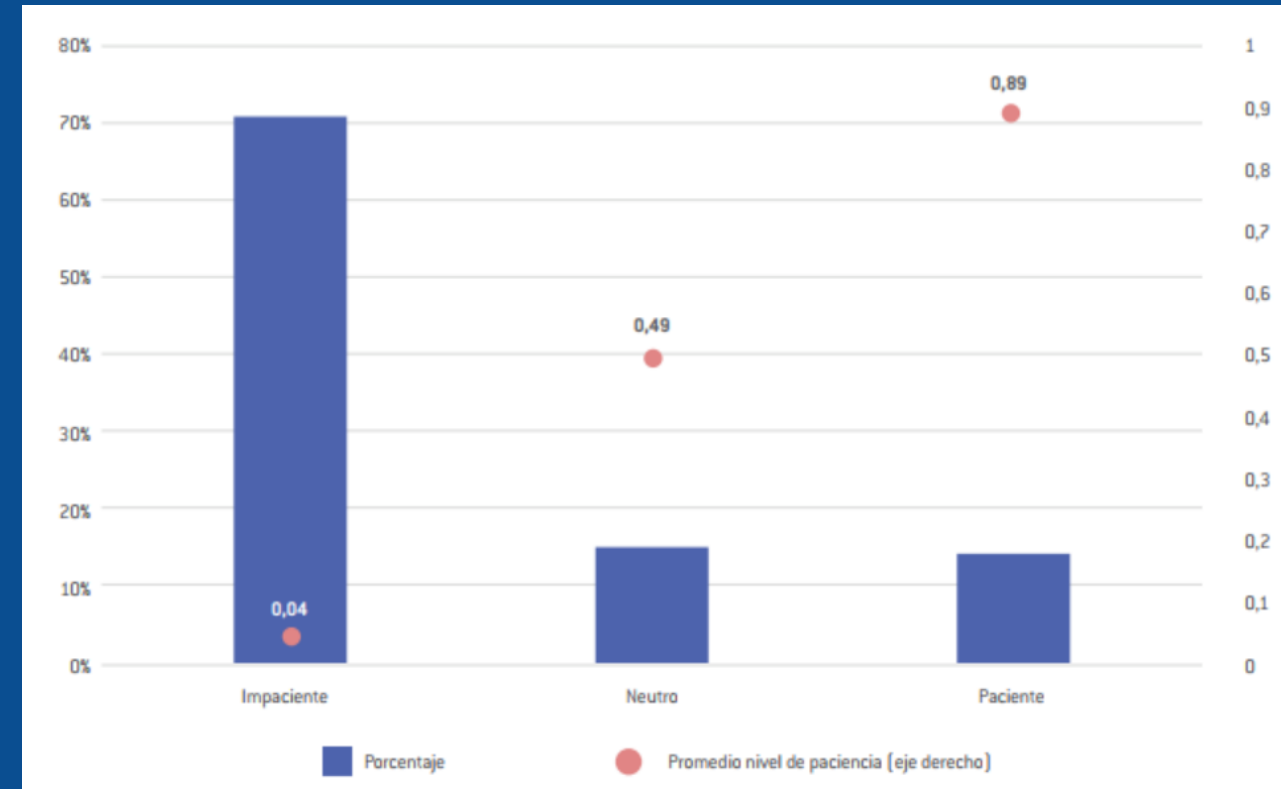
Nota: Formal financiero = instituciones financieras reguladas y ONG microfinancieras; informal = casas de empeño y agiotistas o gota a gota; formal no financiero = familiares, amigos o vecinos y casas de agroinsumos.

Fuente: BdO (2025) con base en Emicron, 2023.

# La paciencia influye en las decisiones de financiamiento

Aquellos con más paciencia tienden a recurrir con mayor frecuencia a entidades financieras formales; sin embargo, el acceso a prestamistas tiene niveles altos tanto para pacientes como impacientes.

Porcentaje de personas por nivel de paciencia e indicador paciencia (0=impaciente; 1=paciente)

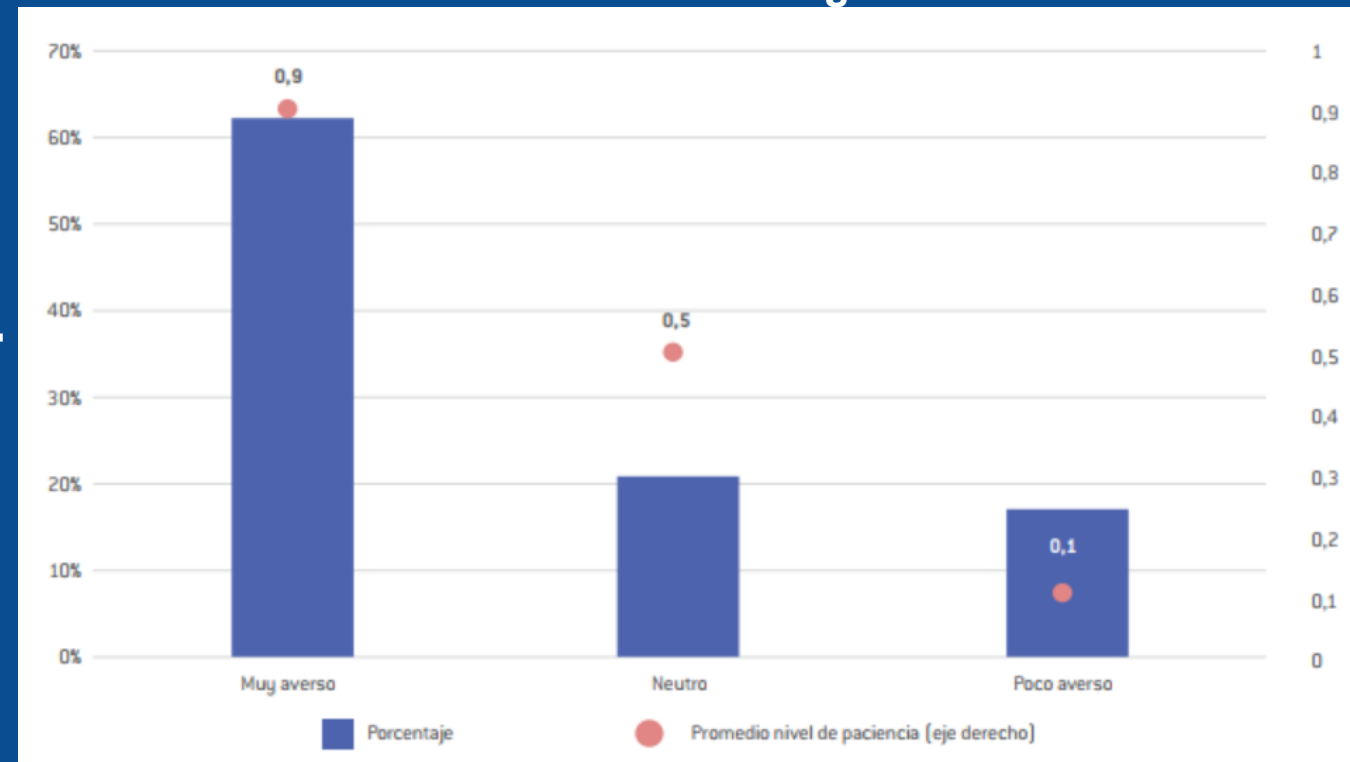


Fuente: BdO (2025).

# La aversión al riesgo influye en las decisiones de financiamiento

62,3% de los encuestados se calificaron como muy aversos al riesgo. Entre menor aversión al riesgo mayor propensión a buscar crédito en bancos...también puede darnos luces sobre sus estructuras patrimoniales.

Porcentaje de personas por nivel de aversión e indicador de aversión al riesgo



Fuente: BdO (2025).

El crédito es una herramienta de oportunidad y crecimiento (BdO, 2025), pero no es la única.

- ❖ Tenemos muchos retos del lado de la demanda.
- ❖ Del lado de la oferta parecieramos tener más problemas de LO que ofrecemos.

**Crédito**

**Cosas!**

***Equity***

Las  
emociones

La fricción de la  
desconfianza

El  
“valor”  
de tener  
socios

Un  
“balance”  
más  
integral

# Ideas...no recetas **16° CAMP**



# Ideas...no recetas

# 16° CAMP



# Recomendaciones estratégicas para la **16° CAMP** Financiación empresarial en Colombia

- Ampliar el menú de opciones de financiación para el tejido microempresarial, incluyendo alternativas tecnológicas, instrumentos patrimoniales, más allá del crédito.
- Ampliar la oferta de seguros paramétricos y de generación de índices y variables que mapeen riesgos que afectan el tejido productivo de personas y empresas.

# 16º CAMP

Gracias

| Aso  
| Ban  
| Carial