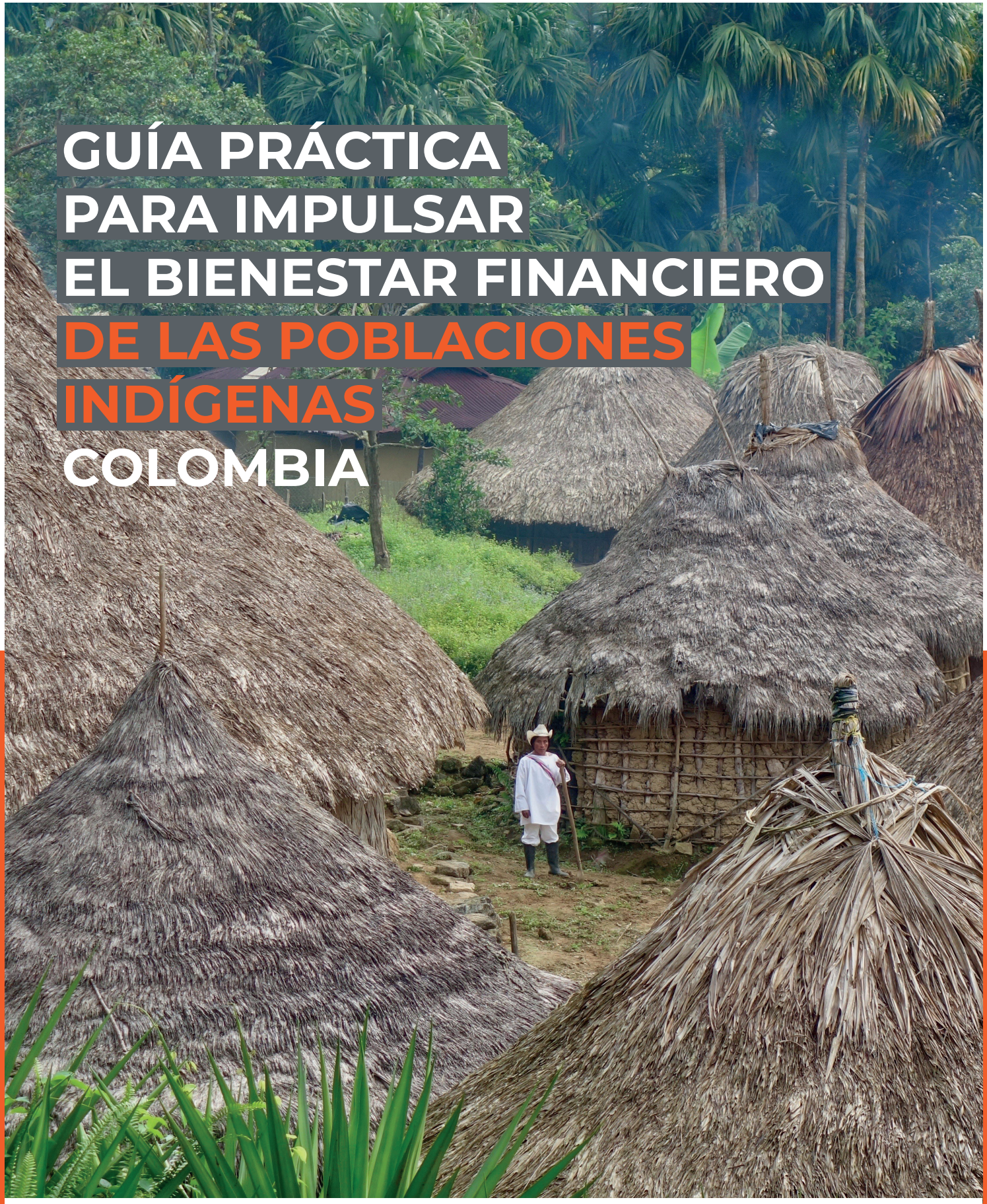
GUÍA PRÁCTICA PARA IMPULSAR EL BIENESTAR FINANCIERO DE LAS POBLACIONES INDÍGENAS COLOMBIA



Fundación Capital

Aso Ban Caria 90 Años Acercando la Banca a los Colombianos

BID | Invest

Aviso de derechos de autor:
Copyright © [2026] Corporación Interamericana de Inversiones ("IDB Invest"). Esta obra está sujeta a una licencia Creative Commons CC BY 3.0 IGO. Deben cumplirse los términos y condiciones indicados en el enlace URL, y debe otorgarse el reconocimiento correspondiente a IDB Invest.

Además de lo dispuesto en la sección 8 de la licencia mencionada, cualquier mediación relacionada con disputas derivadas de dicha licencia se llevará a cabo de conformidad con el Reglamento de Mediación de la OMPI (WIPO), vigente en el momento de la controversia. Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras de IDB Invest que no pueda resolverse de forma amistosa será sometida a arbitraje conforme a las reglas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI / UNCITRAL), vigentes en el momento de la disputa. El uso del nombre de IDB Invest para cualquier finalidad distinta de la atribución, así como el uso del logotipo de IDB Invest, estarán sujetos a un acuerdo de licencia escrito independiente entre IDB Invest y el usuario, y no están autorizados como parte de esta licencia.

Téngase en cuenta que el enlace URL incluye términos y condiciones que forman parte integral de esta licencia.

Descargo de responsabilidad:
Las opiniones expresadas en esta obra son responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente las opiniones de la Corporación Interamericana de Inversiones, de su Consejo de Administración ni de los países que representan.

1. Introducción



Esta guía, desarrollada por BID Invest y Asobancaria, busca ofrecer recomendaciones prácticas, insumos técnicos y ejemplos que orienten a las entidades financieras en Colombia sobre cómo fortalecer y evolucionar productos, servicios y canales con un enfoque cultural y territorialmente pertinente en pro del bienestar financiero de las poblaciones indígenas. La herramienta es flexible y permite que cada entidad avance según su nivel de madurez y capacidades a través de un proceso gradual: primero entender su situación actual, luego identificar ajustes posibles, priorizar según recursos y tiempos, y finalmente construir una hoja de ruta para implementar mejoras de forma progresiva y sostenible. A partir de la investigación realizada se estimó el tamaño del mercado potencial de servicios financieros para la población indígena a nivel nacional[1].

[1] *Se presentan rangos plausibles en lugar de una cifra puntual debido al carácter no probabilístico de la muestra.*

Producto	*Indicador*	*Tamaño potencial de mercado*
Cuentas de ahorro	Nuevas cuentas	240 y 250 mil
	Captaciones	COP 200 y 400 mil millones
Crédito	Operaciones de crédito	500 y 600 mil
	Colocaciones	COP 3 y 3,5 billones
	Ingresos por intereses	COP 1,5 y 2,5 billones
Seguros	Operaciones nuevas	270 y 300 mil
	Millones por primas	COP 210 mil millones
Billeteras digitales	Nuevas cuentas	130 y 170 mil

Para la construcción de esta guía, se desarrolló una investigación en campo con el objetivo de conocer las características, intereses, motivaciones y necesidades financieras de la población indígena. **La información se recolectó en tres municipios de Colombia seleccionados tanto por la alta participación de este grupo étnico en el total de su población, así como por un índice de dinamismo económico desarrollado: Valledupar (Cesar), Ipiales (Nariño) y Riosucio (Caldas)[2].** No obstante, las características de la población que se exponen sirven para analizar la forma en la que el sistema financiero colombiano puede responder a las necesidades de las poblaciones étnicas de una manera intencional y sostenible.

[2] *El estudio tuvo tanto un enfoque cuantitativo (alrededor de 500 encuestas con un diseño muestral no probabilístico por cuotas); así como un enfoque cualitativo (entrevistas a profundidad y grupos focales con 80 personas tanto desde la oferta como desde la demanda de servicios financieros).*

Municipios



Perfil sociodemográfico

GÉNERO Y EDAD



51% MUJERES
49% HOMBRES



67% 26 - 65 AÑOS

NIVEL EDUCATIVO



36,2% EDUCACIÓN SUPERIOR
32% NO BACHILLERATO

OCUPACIÓN E INGRESOS



51% INDEPENDIENTE
37% ASALARIADO



85% < COP 2 MILLONES



28% CONTRATO FORMAL

Prácticas Financieras

ALTA CONECTIVIDAD



92% ..... **SMARTPHONE**



61% ..... **BILLETERA DIGITAL**



64% ..... **USA MÁS EFECTIVO**



74% ..... **AHORRA INFORMALMENTE**

ACCESO A CRÉDITO



11% ..... **TARJETA DE CRÉDITO**



5% ..... **MICROCRÉDITO**

El estudio refleja una población mayoritariamente en edad productiva, con equilibrio de género, alta conectividad digital y predominio de ocupaciones independientes en contextos de ingresos bajos y baja formalidad laboral.

Aunque se adoptan herramientas financieras digitales, persisten prácticas como el uso intensivo de efectivo y el ahorro informal, mientras que el acceso al crédito formal es reducido. **En este contexto, se identifican oportunidades para ampliar y profundizar la inclusión, la salud y la resiliencia financiera. De esta manera, se aprovechan comportamientos de disciplina financiera y conocimiento moderado, mediante productos adaptados a ingresos variables y a aspiraciones comunitarias asociadas a la vivienda, la tierra, la educación y los emprendimientos culturales.**

Con el objetivo de profundizar en la caracterización y la focalización de los segmentos más específicos, se construyeron cuatro arquetipos de clientes que integran una visión estadística y cualitativa más comprensiva del nicho de mercado. Esto permite a las entidades financieras entender con mayor precisión las particularidades de cada segmento y, en consecuencia, diseñar estrategias de atención más pertinentes y efectivas.

DINÁMICAS COMUNITARIAS INCLUYEN EN ASPIRACIONES SOBRE:



VIVIENDA



EDUCACIÓN



TIERRA



EMPRENDIMIENTOS CULTURALES





	Personas indígenas con empleo	*Mujeres indígenas emprendedoras*
SEXO Y EDAD	46% Mujeres | 54% Hombres 38 años en promedio	72% Mujeres 31 años en promedio
EDUCACIÓN Y EMPLEO	59% técnico superior | universitario 83% empleados	70% bachillerato | técnico superior 91% trabajadoras independientes
INGRESOS DEL HOGAR	9% < a COP 1M mensual 75% entre COP 1 – 2,5M mensuales	18% < a COP 1M mensual 70% entre COP 1 – 2,5M mensuales
USO DE TECNOLOGÍA	78% usa cómodamente plataformas digitales	91% usa cómodamente plataformas digitales
SERVICIOS FINANCIEROS	88% cuenta de ahorros 71% billeteras digitales 51% seguros 6% microcrédito | 22% TC 77% ha ahorrado | 49% en efectivo 22% requiere crédito de COP 2,9 M	55% cuenta de ahorros 83% billeteras digitales 23% seguros 9% microcrédito | 9% TC 69% ha ahorrado | 67% en efectivo 24% requiere crédito de COP 2,5 M
RELACIÓN CON EL TRABAJO Y DINERO	- Combina empleo formal con una actividad agrícola/ valora la seguridad del salario, pero busca otra fuente de ingreso - El salario lo recibe en una cuenta de ahorro y las decisiones financieras las piensa a nivel familiar	- Combina producción artesanal, comercio local con su identidad cultural - Alta motivación por el progreso familiar y la autonomía económica - Ingresos estacionales, generalmente en efectivo
EXPERIENCIA CON SERVICIOS FINANCIEROS	- Ha accedido a créditos para compra de bienes o el pago de educación de sus hijos - Cumple con sus obligaciones, pero cree que las tasas de interés son altas y eso a ratos complica el cumplir los pagos	- Ha accedido a crédito, pero considera que las condiciones no se ajustan a sus ingresos variables - Ve a los bancos como un medio para resolver necesidades, sin que exista un vínculo de confianza o continuidad - Valora el acceso, pero le gustaría un trato más empático e intereses más bajos
METAS FINANCIERAS	- Sus motivaciones principales son: mejorar la vivienda, asegurar la educación de su familia y tener un negocio propio - Percibe como barrera que le pidan garantías con escritura pública o garantes - Quisiera un crédito con condiciones más flexibles y tasas más bajas	- Sus motivaciones principales son: asegurar la educación de su familia, mejorar su vivienda y fortalecer su negocio





	Personas cercanas a la edad de retiro	*Personas con ingresos inestables*
SEXO Y EDAD	39% Mujeres | 61% Hombres 56 años en promedio	45% Mujeres | 55% Hombres 37 años en promedio
EDUCACIÓN Y EMPLEO	46% primaria | 44% bachillerato 89% trabajador independiente	28% primaria | 62% bachillerato 67% empleados / obreros
INGRESOS DEL HOGAR	53% < a COP 1M mensual 41% entre COP 1 – 2,5M mensuales	64% < a COP 1M mensual 30% entre COP 1 – 2,5M mensuales
USO DE TECNOLOGÍA	33% usa cómodamente plataformas digitales	68% usa cómodamente plataformas digitales
SERVICIOS FINANCIEROS	24% cuenta de ahorros 27% billeteras digitales 24% seguros 3% microcrédito | 6% TC 53% ha ahorrado | 88% en efectivo 20% requiere crédito de COP 1,7 M	No tienen cuenta de ahorros 66% billeteras digitales 20% seguros Ninguno microcrédito o TC 51% ha ahorrado | 93% en efectivo 26% requiere crédito de COP 3,5 M
RELACIÓN CON EL TRABAJO Y DINERO	- Trabaja en actividades agrícolas, comerciales y tiene una vida familiar activa - Busca estabilidad y autonomía, más que crecimiento económico - Le preocupa endeudarse, pero destaca la importancia de cumplir con los compromisos	- Tiene una economía informal con trabajos ocasionales (servicio doméstico, agricultura, comercio o alimentos) - Se sostiene sobre la solidaridad familiar y comunitaria y la búsqueda de trabajos temporales o autoconsumo agrícola
EXPERIENCIA CON SERVICIOS FINANCIEROS	- El uso de servicios financieros se limita al pago de servicios básicos - El ahorro es visto como una forma de protección ante imprevistos, pero lo maneja por fuera del sistema financiero - La distancia física, la falta de confianza y las dificultades tecnológicas son barreras para uso cotidiano de servicios financieros	- Teme el endeudamiento formal - Conoce experiencias familiares negativas que refuerzan la desconfianza - Tiene una sensación de distancia cultural y económica frente a las entidades financieras - Considera que los servicios financieros no se adaptan a su capacidad de pago ni a su realidad laboral
METAS FINANCIERAS	- Sus motivaciones principales son: adquirir un lote en su corregimiento, mejorar su vivienda, financiar actividades productivas, y realizar gastos personales o de salud	- Sus aspiraciones giran en torno a mejorar las condiciones de vivienda y asegurar la educación de su familia



En este contexto, la siguiente sección detalla ciertas recomendaciones para que las entidades financieras diseñen soluciones más cercanas, flexibles e innovadoras, dirigidas a un mercado con alto potencial, pero subatendido. Además, cada propuesta incluye íconos que identifican los arquetipos en los que se prevé un mayor impacto.

2. Recomendaciones

El estudio evidencia que la inclusión financiera de los pueblos indígenas en Colombia no parte de cero, sino de trayectorias heterogéneas y, en muchos casos, marcada por relaciones desiguales con el sistema financiero. Mientras algunas personas utilizan cuentas, créditos y canales digitales con naturalidad, otras mantienen vínculos casi exclusivos con el efectivo, los mecanismos comunitarios de ahorro y la confianza territorial.



Tras reconocer esta diversidad, la guía propone una **ruta que impulsa la salud financiera** como herramienta de ordenamiento estratégico para las entidades financieras. Esta ruta organiza las acciones según el ciclo de vida y los proyectos de las personas indígenas, considerando su cosmovisión, contexto socioeconómico y experiencias colectivas. Esta propuesta no implica crear programas paralelos, sino implementar estrategias diferenciadas mediante combinaciones ajustadas de productos financieros, servicios no financieros, comunicación, canales y modelos de atención ya existentes. Tampoco tiene un carácter lineal o uniforme: funciona como referencia orientadora, no como secuencia rígida.

La ruta se estructura en tres etapas: (1) conexión y confianza; (2) ahorro y protección; y (3) financiamiento para proyectos de vida. A continuación, se presentan las recomendaciones correspondientes a cada una de estas etapas.



Etapa 1
Conexión y confianza

El primer desafío es fortalecer o reconstruir la confianza en el sistema financiero. En muchos territorios persisten relatos de experiencias negativas (pérdida de recursos, cobros no comprendidos, trato inadecuado) que alimentan la desconfianza y la autoexclusión.

Esta etapa busca facilitar un vínculo inicial, de bajo riesgo y escala acotada, que permita experimentar una relación positiva y duradera con el sistema financiero. Implica promover productos simples (cuentas de bajo monto, billeteras digitales) para recibir ingresos y realizar pagos cotidianos, acompañados de información clara sobre costos, usos y mecanismos de soporte. La experiencia de atención es crítica: canales cercanos al territorio, personal con experiencia o disposición para trabajar en contextos culturales diversos y educación financiera práctica. El objetivo es abrir una puerta de entrada segura y comprensible que habilite procesos posteriores de ahorro, protección y crédito.

En esta etapa las recomendaciones son las siguientes:


Personas indígenas con empleo


Mujeres indígenas emprendedoras


Personas cercanas a la edad de retiro


Personas con ingresos inestables

a) Vincular talento indígena al personal de la entidad e implementar procesos de sensibilización y formación intercultural

La confianza es un factor determinante en la relación de los pueblos indígenas con el sistema financiero. El estudio evidencia que, entre quienes ya tienen vínculo con una entidad, el 54% lo mantiene principalmente por confianza. En contraste, entre quienes no cuentan con productos financieros, la desconfianza institucional constituye una barrera crítica, asociada a percepciones de baja transparencia en condiciones y costos, y a la idea de que las entidades financieras están orientadas a personas de mayores ingresos, más que a las realidades económicas de sus hogares.

Desde la perspectiva de las entidades financieras, se identifican barreras culturales y de idioma, así como una desconexión entre los modelos organizativos comunitarios y los esquemas bancarios centrados en el individuo. Además, los procesos comerciales y de atención suelen ser estandarizados y no incorporan particularidades culturales, territoriales ni organizativas. Esto se traduce en lenguaje técnico poco claro, trato impersonal y desconocimiento de las dinámicas comunitarias, lo que refuerza la desconfianza y limita el uso efectivo de los productos.

En este contexto, se recomienda una estrategia integrada que combine la vinculación de personas indígenas, especialmente en la fuerza comercial y en roles de atención al público, con procesos de sensibilización y formación continua para todo el personal. Incorporar talento indígena facilita el relacionamiento territorial, mejora la comunicación al incluir el uso de lenguas propias y el reconocimiento de autoridades tradicionales, ofrece un trato más cercano y personalizado y favorece la fidelización. Experiencias internacionales como la de Financiera Confianza en Perú refuerzan esta aproximación. Esta entidad implementó un modelo de orientación con asesores de distintos pueblos indígenas que atienden en lenguas propias, lo que ha facilitado la comunicación y ha fortalecido la toma de decisiones financieras, tanto en el negocio como en el hogar de las personas atendidas (Prado, 2024). Como profundización de esta estrategia, la entidad desarrolló “Huella de voz”, una solución de biometría que permite acceder a la aplicación móvil en el idioma de preferencia. Incluye lenguas como el quechua, integra altos estándares de seguridad y opera sin requerir dispositivos de alta gama. Esto amplía el acceso digital sin sacrificar criterios de calidad ni de gestión de riesgo (Ducasse, 2024).

De manera complementaria, la formación en enfoques interculturales, sesgos inconscientes, así como dinámicas territoriales y productivas contribuye a que áreas como

riesgo, operaciones y servicio al cliente brinden una atención clara, respetuosa y empática, consolidando relaciones de largo plazo y posicionando a estos pueblos como un segmento estratégico. En esta línea, el Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC) ha incorporado procesos de formación y sensibilización en sesgos inconscientes y comunicación intercultural. De igual forma, ha construido redes internas de empleados/as indígenas como parte de su estrategia institucional de inclusión y reconciliación, orientada a fortalecer la comprensión de la historia, de los contextos culturales y de los derechos de los pueblos indígenas canadienses (Primeras Naciones, Inuit y Métis), así como a promover una atención más respetuosa y culturalmente pertinente (CIBC, 2023).



Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Identificar pueblos indígenas en las zonas de influencia y evaluar su representación actual en todos los niveles de la entidad, a fin de identificar brechas y definir metas de vinculación.
- Incorporar criterios explícitos como la pertenencia comunitaria, el conocimiento territorial y el bilingüismo (lengua indígena–español). Se reducen así los sesgos en la contratación.
- Articularse con cabildos, autoridades tradicionales, organizaciones indígenas y universidades para atraer talento, validar perfiles y mantener el diálogo sobre necesidades financieras.
- Diseñar rutas, en conjunto con organizaciones indígenas, que combinen los conocimientos técnicos, las habilidades blandas y el enfoque intercultural (derechos colectivos, estructuras organizativas y diversidad territorial).
- Utilizar perfiles de cliente y casos reales para conectar la oferta institucional con las necesidades del segmento indígena.
- Generar espacios de ajuste conjunto de protocolos y materiales (que incluyen las versiones bilingües) e implementar una estrategia multicanal que dé seguimiento a los avances y las buenas prácticas en inclusión indígena.


Mujeres indígenas emprendedoras


Personas cercanas a la edad de retiro


Personas con ingresos inestables

b) Desarrollar modelos de atención territorial y embajadores/as comunitarios (presenciales y digitales)

El estudio revela que, aunque el 74% de la población indígena entrevistada reside en resguardos (territorios colectivos con una relativa concentración poblacional), estos se encuentran geográficamente alejados de los puntos de atención financiera. Esta distancia se traduce en barreras económicas críticas: ocho de cada diez personas deben invertir dinero en transporte (con un costo promedio de COP 12.000) y tiempo que, de otro modo, dedicarían a labores productivas o de cuidado. **Esta desconexión fomenta la percepción de que el sistema financiero es ajeno a su realidad territorial e impulsa el uso de mecanismos informales.** No obstante, en estas zonas coexisten dinámicas económicas activas (agropecuarias, comerciales y artesanales) con redes comunitarias sólidas y un interés latente por productos de ahorro, crédito y seguros que hoy se ve limitado por la desinformación y la falta de confianza.

De esta manera, se recomienda implementar jornadas planificadas y periódicas en espacios cotidianos de las comunidades indígenas (cabildos, asambleas, plazas de mercado, ferias productivas, festividades locales). Estas jornadas, coordinadas con las autoridades tradicionales, deben enfocarse en la prospección, vinculación, apertura de productos (cuentas y billeteras), preevaluaciones crediticias y educación financiera. El objetivo es acercar la entidad al territorio sin necesidad de abrir oficinas en todos los resguardos, ampliando el alcance de agencias y corresponsales existentes, y reduciendo el costo de acceso para las personas.

Existen experiencias como la del Banco Agrario de Colombia, que implementa la estrategia BAC en tu vereda para acercar servicios financieros a zonas rurales sin sucursales permanentes, mediante el desplazamiento de equipos comerciales y operativos a veredas, corregimientos y resguardos priorizados, donde ofrecen apertura de cuentas, gestión de créditos y educación financiera adaptada al contexto productivo local. Estas jornadas se coordinan con liderazgos comunitarios y usan espacios de fácil acceso (escuelas, salones comunales), lo que mejora la convocatoria y fortalece la legitimidad institucional.

Como estrategia complementaria, se propone un esquema de embajadores digitales para aprovechar la mayor adopción tecnológica de los jóvenes y asistir a segmentos con brechas digitales, especialmente a las personas mayores. El estudio revela que, en el segmento cercano al retiro, solo el 27% utiliza billeteras digitales. Promover el uso de estos canales permite a los usuarios registrar ingresos, construir historial financiero y acceder a productos de bajo monto. Una red de embajadores pertenecientes a la misma comunidad facilita este proceso, resuelve dudas desde la práctica, genera confianza y sirve de puente con la fuerza comercial de la entidad. Un ejemplo de referencia es el Digital Ambassadors Programme de Ruanda, una estrategia nacional de inclusión digital que recluta a jóvenes con competencias tecnológicas como embajadores para facilitar el aprendizaje en sus propias comunidades (uso de dispositivos, navegación, seguridad digital y acceso a servicios digitales, incluidos los financieros).



Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Priorizar zonas (dentro del área de influencia de la entidad financiera) según la concentración de población indígena (resguardos, veredas) y dinamismo económico (ferias, plazas, rutas comerciales), definiendo un calendario semestral o anual que garantice continuidad (evitar intervenciones aisladas).

- Acordar previamente con cabildos u organizaciones: fecha, lugar, horarios, mensajes y productos a presentar, fortalecer legitimidad y convocatoria, y respetar los protocolos comunitarios.

- Conformar equipos mixtos (comercial y servicio), idealmente con personal bilingüe o con vínculo previo con la comunidad, y brindar preparación sobre contexto territorial y protocolos de relacionamiento.

- Presentar un portafolio focalizado (cuentas simples, billeteras digitales, opciones de ahorro sencillo y, si aplica, preevaluar créditos de bajo monto) con materiales en un lenguaje cercano y ejemplos concretos de costos y uso.

- Simplificar los procesos que se realizarán en territorio: definir qué trámites se completan en la jornada (apertura de cuentas de trámite simplificado), cuáles quedan prealistados (preevaluaciones de crédito, actualización de datos) y qué pasos siguen, explicando explícitamente a cada persona las acciones y los plazos.

- Registrar sistemáticamente personas interesadas, productos y compromisos, asignando responsables y tiempos de seguimiento por territorio; coordinar las jornadas con rutas comerciales existentes y definir indicadores básicos (atenciones, aperturas, prospectos, acuerdos comunitarios) para ajustar el formato y la frecuencia.

- Para embajadores digitales: seleccionar personas de la misma comunidad con reconocimiento, liderazgo y alta confianza social. Se requieren habilidades interpersonales (comunicación, empatía, trabajo en equipo) y reputación de responsabilidad.

- Asegurar que los embajadores sean usuarios activos y frecuentes de la billetera o producto promovido; implementar la capacitación técnica y sensibilización sobre el impacto del rol; proveer materiales simples y culturalmente pertinentes (guías, infografías, videos, material impreso) en formatos y lenguas acordes al territorio.

- Establecer mecanismos de compensación que valoren el tiempo y el esfuerzo invertido (incentivos monetarios), ligados a metas de vinculación, uso y permanencia; habilitar canales prioritarios de atención para resolver incidencias con rapidez y dotarles de elementos de identificación (credenciales/distintivos) que refuercen legitimidad y visibilidad.



Mujeres indígenas emprendedoras



Personas cercanas a la edad de retiro



Personas con ingresos inestables

c) Priorizar productos pasivos y transaccionales simples y con costos adecuados como puerta de entrada

La evidencia del estudio de mercado sugiere que, para los pueblos indígenas, la puerta de entrada a una relación financiera sostenible no está en los productos complejos, sino en los pasivos (de ahorro) y los transaccionales que permitan recibir y mover dinero de forma segura, comprensible y a bajo costo. En la población indígena, cerca de la mitad de las personas participantes declara tener cuenta de ahorro y seis de cada diez reporta tener billetera digital. Aun así, el efectivo sigue siendo el medio dominante para recibir ingresos y hacer pagos, y el ahorro, aunque bastante generalizado, se mantiene en gran parte por fuera del sistema financiero (en casa, bienes o grupos). Esto refuerza que el reto no consiste en tener una oferta financiera acorde a sus necesidades, sino en lograr que exista un primer vínculo sencillo que se abra y se use.

En la investigación cualitativa se observan de manera recurrente los relatos de cobros que no se entienden bien y los saldos que se pierden con el tiempo. A esto se suman los costos de desplazamiento para hacer depósitos o retiros, lo que refuerza la preferencia por guardar el dinero en casa o en esquemas colectivos. Además, existen distintos tipos de costos asociados al manejo de cuentas (cuotas de manejo, comisiones por retiros/transferencias y el gravamen a movimientos financieros), mientras que productos como depósitos de bajo monto, cuentas de trámite simplificado y billeteras digitales se han expandido justamente por reducir requisitos y simplificar costos.

Por eso, priorizar estos productos como puerta de entrada implica definiciones concretas como revisar si los productos actuales son realmente fáciles de abrir y usar (requisitos, tiempos y formularios), si permiten recibir ingresos/subsidios/remesas sin complejidades, y si su estructura de costos es lo suficientemente simple como para explicarse sin fricciones. **En el contexto colombiano, la interoperabilidad y las transferencias inmediatas (por ejemplo, con desarrollos como Bre-B) son un habilitador importante, pero la diferencia puede estar en la forma en la que se potencia y comunica en el territorio: casos de uso claros, canales cercanos y una estructura de costos que no castigue los montos pequeños.**

En esa misma lógica, un punto crítico es que la transición desde instrumentos de entrada (billeteras o cuentas simplificadas) hacia productos más completos (cuentas tradicionales, seguros o crédito) no se convierta en otra barrera. En este sentido, si el salto implica más fricción o un aumento abrupto de tarifas, se rompe la confianza construida y muchas personas regresan al uso del efectivo. **La recomendación es diseñar una ruta de transición gradual y predecible, manteniendo beneficios por buen uso y comportamiento.**



Algunos estudios respaldan esta propuesta, por ejemplo, el BID, en su informe Más allá del dinero en efectivo para América Latina y el Caribe, documenta que los productos transaccionales digitales (cuentas simplificadas, billeteras y transferencias inmediatas) se han convertido en la principal puerta de entrada al sistema financiero para jóvenes, trabajadores informales y hogares de bajos ingresos. Su efectividad aumenta cuando están diseñados para el uso cotidiano, el bajo costo y la interoperabilidad, y cuando permiten escalar hacia ahorro, seguros y crédito. Complementariamente, el experimento de Dupas y Robinson (2009) en Kenia mostró que reducir costos de acceso puede disparar la adopción y el uso activo de cuentas. Al eliminar el costo de apertura, una alta proporción de trabajadores informales abrió cuentas y una parte significativa las utilizó de forma sostenida para ahorrar, con efectos positivos sobre ahorro y desempeño económico del hogar y del negocio.

Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Identificar dentro de su portafolio cuál producto desempeñará el rol de puerta de entrada para estas poblaciones (billetera digital, cuenta digital, cuenta sencilla o depósito de bajo monto) y concentrar esfuerzos para fomentar su uso y no solo su apertura.

- Considerar —si la entidad no cuenta con un producto adecuado— alianzas con billeteras/*fintech* ya posicionadas para acelerar una experiencia simple (la *fintech* aporta tecnología/experiencia del usuario; la entidad potenciaría la cobertura, fondeo y gestión).

- Simplificar el proceso de apertura y primer uso (documentos, pasos, desplazamientos, tiempos) y buscar que la persona pueda abrir y empezar a usar en una sola interacción cuando sea posible. Para personas mayores indígenas, se deberán contemplar necesidades de acompañamiento digital, claridad en la información y canales de atención accesibles.

- Asegurar que la estructura de costos sea sencilla (pocas comisiones relevantes, sin cobros sorpresa) y que el personal o aliados locales puedan explicarla con ejemplos concretos.

- Conectar el producto con flujos y usos cotidianos (recibir ingresos, subsidios, remesas; pagar o recargar; comprar en comercios aliados; facilitar los depósitos y retiros en corresponsales cercanos) y aprovechar así la interoperabilidad y transferencias inmediatas.

- Concebir —cuando se requiera, para saldos pequeños— paquetes básicos de transacciones sin costo o de muy bajo costo. Se debe garantizar que recibir dinero y hacer depósitos de bajo monto no implique cobros que desincentiven el uso.

- Ofrecer, a partir del uso y comportamiento de estos productos simplificados, opciones progresivas con mayores funcionalidades, para mantener condiciones de acceso, requisitos y costos que no rompan la confianza construida. Esto puede convertirse en una oportunidad para que la entidad fortalezca su oferta de valor y profundice su relación con estas poblaciones.

- Explicar los costos totales, condiciones y cobros asociados en lenguaje claro (y adaptación lingüística cuando aplique), y así evitar sorpresas para el cliente —transparencia aplicada a todos los productos—. Este es un tema de especial atención para desarrollar confianza en estas poblaciones.


Personas indígenas con empleo


Mujeres indígenas emprendedoras


Personas cercanas a la edad de retiro


Personas con ingresos inestables

d) Realizar una adaptación cultural de los procesos de educación financiera

Desde la perspectiva de las entidades financieras, la baja inclusión de las comunidades indígenas responde a múltiples barreras, entre ellas las dificultades de idioma en algunos pueblos y una desconexión entre sus modelos organizativos comunitarios y los esquemas bancarios centrados en el individuo. Esta brecha también se refleja en la oferta de educación económica y financiera. De las 246 iniciativas mapeadas por el Banco de la República en 2024, solo 10 reportaron estar dirigidas a minorías étnicas (Rodríguez-Pinilla, Palomino-Maza, & Plazas-López, 2024). Esto sugiere que hay una cobertura limitada y, en muchos casos, una baja adaptación a los contextos culturales y lingüísticos de las comunidades indígenas, lo que afecta su pertinencia y escalabilidad.

Para que estas iniciativas contribuyan a la salud financiera de las poblaciones indígenas, se recomienda ajustar contenidos, metodologías y ejemplos a su realidad productiva y territorial. Presentar casos desde perfiles urbanos con empleo formal puede resultar ajeno. En cambio, contextualizar los contenidos en dinámicas productivas propias (como el manejo de tierras, animales o economías de intercambio) puede generar mayor apropiación y cambios de comportamiento, que constituyen el objetivo central de estos programas. Un ejemplo es Mi Tierra Finanzas con Sentido Étnico, desarrollada por Banco Contactar en Colombia, que integra educación financiera con rescate cultural mediante la cocreación de cartillas traducidas a lenguas nativas y adaptadas a la realidad de los pueblos indígenas. Incorporan saberes ancestrales junto con contenidos sobre presupuesto, uso del dinero y banca digital. A julio de 2025, el 7% del saldo de cartera de la entidad (más de $51.668 millones) corresponde a población indígena, lo que evidencia los avances concretos en inclusión a partir de una adaptación metodológica pertinente.

Adicionalmente, se requiere superar enfoques centrados únicamente en la transmisión de información desde la entidad hacia las personas usuarias. No es suficiente con explicarles mejor, sino que es necesario promover estrategias que acompañen decisiones financieras reales, partiendo de los contextos, experiencias y saberes de las comunidades. Para ello, pueden incorporarse herramientas de las ciencias del comportamiento, como la simplificación de decisiones, el uso de recordatorios, mensajes anclados a metas concretas y acompañamiento en momentos clave, de modo que la información sea más útil y utilizable. Esto puede complementarse con la diversificación de canales (cartillas, radionovelas, teatro comunitario, sesiones virtuales o asesoría presencial) según las condiciones territoriales. Esta adaptación, acompañada de alianzas directas con comunidades y organizaciones de base, permite profundizar el impacto en la salud y el bienestar financiero, reconociendo y potenciando los saberes propios como parte integral de la estrategia.

Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Identificar los pueblos indígenas en las zonas de influencia y analizar variables clave como la lengua, la estructura organizativa y las actividades productivas para orientar la intervención. Existen plataformas donde se incorpora información oficial importante que se detalla más adelante en la propuesta **“Fortalecer sistemas de datos y analítica con enfoque étnico y territorial”.**

- Ajustar —en coordinación con autoridades u organizaciones indígenas— ejemplos, casos y ejercicios a situaciones cotidianas del territorio, de modo que los materiales resulten relevantes y faciliten su apropiación y aplicación práctica.

- Aprovechar el rol estratégico del equipo comercial, dado su contacto permanente con la comunidad, para recoger y sistematizar información clave sobre las dinámicas comunitarias, así como identificar los horarios y espacios más adecuados para el desarrollo de las actividades formativas.

- Considerar reglas culturales relacionadas con participación (presencia de autoridades tradicionales o dinámicas de género) para diseñar procesos respetuosos que fortalezcan la confianza y legitimidad institucional. Por ejemplo, en algunas comunidades puede estar “mal visto” que las mujeres participen sin el conocimiento o acompañamiento de sus parejas. En otras ocasiones, no se permite la participación de la comunidad sin la presencia de la autoridad indígena.


Personas indígenas con empleo


Mujeres indígenas emprendedoras


Personas cercanas a la edad de retiro


Personas con ingresos inestables

e) Priorizar la atención de las mujeres en programas de educación financiera y adaptar su contenido a sus contextos

A partir de la información recopilada en el estudio, se observa que las decisiones financieras en los hogares indígenas suelen adoptarse de manera consensuada. Si bien existe un alto porcentaje de hogares monoparentales encabezados por mujeres, incluso en los hogares biparentales, ellas ejercen una influencia significativa en decisiones clave como el endeudamiento y la inversión. En varias comunidades, además, las mujeres cumplen un rol central en la transmisión de saberes ancestrales y en el desarrollo de actividades económicas artesanales, elementos fundamentales para la preservación cultural y la sostenibilidad económica.

En este contexto, se recomienda promover de manera intencionada la participación de mujeres en los programas de educación financiera, mediante criterios de focalización o priorización que reconozcan las barreras específicas que enfrentan para acceder a este tipo de espacios, como las cargas de cuidado, las limitaciones de tiempo, la movilidad o la menor disponibilidad para asistir a actividades presenciales. Dado su papel en la toma de decisiones del hogar y en la reproducción de conocimientos y prácticas productivas, las mujeres tienen un alto potencial como multiplicadoras de hábitos de salud financiera, siempre que los contenidos sean pertinentes a su realidad.

Esto implica adaptar los programas e incorporar habilidades complementarias como negociación, definición de metas financieras y fortalecimiento de la autonomía económica. Experiencias internacionales respaldan esta aproximación: la First Nations Foundation, en Australia, ha desarrollado recursos y programas de educación financiera creados por y para mujeres indígenas, entre ellos Rich Blak Women, orientados a fortalecer la alfabetización financiera, la seguridad económica familiar y la prosperidad de largo plazo. Sus iniciativas combinan materiales culturalmente adaptados, talleres contextualizados a las realidades económicas de las mujeres indígenas y programas específicos de bienestar financiero, empleo y autonomía económica.

Este tipo de enfoque contribuye a facilitar la transmisión intergeneracional de capacidades financieras y su aplicación en las actividades productivas comunitarias, lo que consolida una población mejor preparada para acceder, usar y beneficiarse de los productos y servicios financieros disponibles.



Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Analizar si los requisitos de acceso a programas (número de productos financieros activos) generan sesgos indirectos que favorecen a hombres y ajustar los criterios para no reproducir brechas existentes.

- Evaluar la incorporación de puntajes adicionales o cupos específicos para mujeres dentro de los procesos de selección.

- Ajustar horarios, modalidad y logística de los procesos formativos considerando las cargas de trabajo no remunerado y dinámicas familiares (horarios escolares y de alimentación), para reducir barreras de participación.

- Establecer plazos razonables para actividades y tareas, evitando deserción por limitaciones de tiempo.

- Adaptar, en coordinación con autoridades u organizaciones indígenas, los contenidos al perfil de las participantes y priorizar metodologías prácticas basadas en ciencias del comportamiento que promuevan hábitos financieros sostenibles, más allá de la transmisión de información.


Personas indígenas con empleo


Mujeres indígenas emprendedoras


Personas cercanas a la edad de retiro


Personas con ingresos inestables

f) Fortalecer sistemas de datos y analítica con enfoque étnico y territorial

Uno de los retos que atraviesa la inclusión financiera de los pueblos indígenas es que muchas entidades no cuentan hoy con información estadística suficiente para dimensionar su alcance real en estas poblaciones: cuántas personas atienden, qué productos usan, cómo se comportan en el tiempo y dónde se concentran territorialmente. Esta brecha dificulta priorizar esfuerzos, ajustar modelos de atención y evaluar resultados. En este estudio, por ejemplo, se identificó que algunas entidades ya han empezado a avanzar en esta dirección, como Mibanco Colombia, que ha dado pasos en la captura y análisis de información étnica y territorial para fortalecer la pertinencia de su oferta financiera y su gestión socioambiental. A través de una herramienta de categorización articulada con la geolocalización, Mibanco identifica necesidades específicas de comunidades indígenas y orienta las decisiones comerciales y de crédito con mayor conocimiento del territorio. Este enfoque se alinea con la incorporación de los marcos TCFD y TNFD, al vincular la inclusión financiera con oportunidades de financiamiento sostenible, la adaptación al cambio climático y el manejo responsable de la naturaleza y el entorno.

En Colombia, además, la pertenencia étnica es un dato sensible, por lo que su recolección y tratamiento deben hacerse con autorización previa, expresa, finalidad clara y medidas reforzadas de protección. No puede usarse para restringir el acceso a los productos. En este marco, se observa que sí es posible recolectar y analizar la autoidentificación étnica para fines estadísticos y de mejora del servicio, siempre que se cumpla con lo dispuesto en los artículos 5 y 6 de la Ley Estatutaria N.°1581 de 2012 y el artículo 6 del Decreto N.° 1377 de 2013. En todo caso, por tratarse de datos sensibles, el titular no está obligado a autorizar su tratamiento.

Con base en lo anterior, se recomienda fortalecer los sistemas de información para recoger y analizar indicadores de acceso y uso desagregados por pertenencia étnica, de manera que la entidad pueda gestionar e impulsar el bienestar financiero de esta población como una decisión de negocio. Es decir, entender patrones de uso, identificar brechas por producto, canal o segmento, y orientar inversiones y ajustes en atención, oferta digital, jornadas o estrategias comerciales. Para reducir riesgos de sesgo, una práctica clave es capturar esta variable separada del análisis de riesgo y, preferiblemente, después de la vinculación o en momentos de actualización periódica de datos. Además de apoyar reportes de sostenibilidad, esta información puede servir para identificar qué ajustes están funcionando mejor y para hacer visible ante aliados e inversionistas el esfuerzo de inclusión financiera sobre poblaciones históricamente subatendidas.

En Colombia, además, la pertenencia étnica es un dato sensible (Ley Estatutaria N.° 1581 de 2012), por lo que su recolección y tratamiento deben hacerse con autorización previa, expresa, finalidad clara y medidas reforzadas de protección, y no puede usarse para restringir el acceso a productos. En este marco, se considera posible recolectar y analizar la autoidentificación étnica para fines estadísticos y de mejora del servicio, siempre que se garantice confidencialidad y no discriminación.

Con base en lo anterior, se recomienda fortalecer los sistemas de información para recoger y analizar indicadores de acceso y uso desagregados por pertenencia étnica (a partir de la autoidentificación), de manera que la entidad pueda gestionar e impulsar el bienestar financiero de esta población, como una decisión de negocio; entendiendo patrones de uso, identificando brechas (por canal, territorio, producto) y orientando inversiones y ajustes. Por ejemplo, jornadas, corresponsales, oferta digital, educación financiera. Para reducir riesgos de sesgo, una práctica clave es capturar la variable étnica separada del análisis de riesgo y, preferiblemente, después de la vinculación o en momentos de actualización periódica de datos.

De forma complementaria, para los pueblos indígenas, se sugiere incorporar progresivamente una analítica territorial avanzada que incluya la georreferenciación y, cuando sea pertinente, herramientas de inteligencia artificial, para ubicar territorios con alta presencia indígena, mapear resguardos y corredores económicos, y priorizar zonas y canales de atención (digital, corresponsales, brigadas). Esto permite pasar de decisiones por municipio a decisiones más finas basadas en dónde están realmente las comunidades y los nodos económicos en los que se mueven bienes, servicios y efectivo.

Como referencia, la Iniciativa de Finanzas Rurales (IFR) de USAID documentó el caso de la Cooperativa Congente, que separó la recolección de información de gestión social del proceso de análisis de riesgo para no afectar la eficiencia del crédito, capturándola en momentos posteriores (actualización de datos o después del desembolso). En una analítica territorial, herramientas públicas como Colombia en Mapas (IGAC) y el Sistema de Integración Geográfico Indígena (CNTI–IGAC) pueden servir como base para visualizar resguardos, capas territoriales relevantes y condiciones de conectividad e infraestructura que determinan la factibilidad de modelos de atención.



Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Recopilar información sobre la pertenencia étnica exclusivamente por autoidentificación (no por percepción del asesor), con consentimiento informado, finalidad clara y medidas reforzadas de protección de datos sensibles (Ley N.° 1581).
- Revisar las políticas de tratamiento de datos y los manuales internos para habilitar la captura y el análisis de pertenencia étnica bajo estándares reforzados de seguridad, trazabilidad y uso limitado a fines de inclusión y mejora del servicio.
- Recoger la variable étnica de forma independiente del proceso de originación y evaluación de riesgo (en productos de crédito). Lo ideal es hacerlo después de la vinculación, durante actualizaciones periódicas o tras el desembolso. En el caso de productos pasivos, esta información también puede recopilarse en etapas posteriores a la vinculación, para no sobrecargar el proceso inicial de recogida de datos.
- Utilizar la información en indicadores accionables y no solamente como parte de la estadística institucional. Identificar el acceso, el uso, la calidad del servicio y el desempeño (incluida la cartera). Deben integrarlos a metas e incentivos internos para las áreas comerciales de servicio y de sostenibilidad.
- Construir tableros simples para el seguimiento, que puedan contener al menos: el número de clientes, los productos usados, la actividad (uso mensual), los canales preferidos y los puntos de fricción (reclamos por costos, abandono/inactividad).
- Para los pueblos indígenas se puede incorporar una analítica territorial (georreferenciación) para identificar resguardos y también nodos económicos reales (mercados, centros de acopio, cabeceras, rutas), y decidir si el modelo debe ser digital, físico o híbrido (brigadas).
- Usar fuentes como IGAC/CNTI–IGAC para apoyar la priorización territorial y la planificación de la cobertura, sin que esto signifique reemplazar el relacionamiento con autoridades y organizaciones indígenas que es la base fundamental para el trabajo con estas poblaciones.
- Explorar —en etapas avanzadas— la analítica predictiva (incluido el *machine learning*) para convertir datos de uso en decisiones operativas. Esto implica usar información ya disponible como el uso de la cuenta/billetera, el tipo y frecuencia de las transacciones, canal, estacionalidad, ubicación aproximada, reclamos; para anticipar comportamientos y actuar a tiempo. Por ejemplo: identificar clientes con alta probabilidad de inactividad y activar acompañamiento puntual (embajadores/jornadas) antes de que abandonen el producto; o focalizar jornadas en territorios o segmentos con mayor probabilidad de convertirse en uso real (no solo aperturas); o, ajustar la oferta por canal (digital/corresponsal/brigada) y los mensajes de adopción según patrones observados. La idea es apoyar la asignación de recursos comerciales y de servicio, sin reemplazar el criterio del equipo ni crear filtros excluyentes.



Mujeres indígenas emprendedoras



Personas cercanas a la edad de retiro



Personas con ingresos inestables

g) Integrar un enfoque cultural y territorial en las estrategias de comunicación y mercadeo de la oferta de servicios

El análisis de la influencia comunitaria evidencia que la población indígena participante está fuertemente organizada bajo estructuras de gobierno propio. El Cabildo es la autoridad más reconocida (84%), seguido de otras autoridades tradicionales (38%). Además, el 73% de las personas encuestadas reside en resguardos indígenas, lo que confirma la centralidad de estas formas de organización territorial y social. **Aunque la cosmovisión incide de manera limitada en decisiones financieras individuales, se vincula estrechamente con aspiraciones como el acceso a la vivienda, la tierra, la educación y los emprendimientos culturales. Entre las personas con mayor vocación rural se identifica, además, una relación directa entre cosmovisión y decisiones financieras, particularmente en el interés por acceder a crédito para adquirir tierra, retornar a entornos rurales y retomar actividades agropecuarias asociadas a su cultura, motivación recurrente en edades cercanas al retiro.**

Desde la perspectiva de las entidades financieras, la cosmovisión indígena es valorada por atributos como la solidaridad, el trabajo comunitario, el vínculo con la naturaleza, la identidad cultural, la responsabilidad y el respeto por la palabra dada.

En este contexto, se recomienda comunicar de manera explícita e intencional el compromiso con estas comunidades, incorporando en la estrategia de comunicación imágenes, mensajes y diseños que reflejen diversidad étnica y visibilicen actividades productivas culturales como la medicina ancestral o el etnoturismo comunitario. Esta comunicación debe ir acompañada de ajustes en productos y servicios que eliminen barreras de ubicación geográfica, idioma, comprensión cultural y reconocimiento de sus actividades económicas.

Experiencias concretas respaldan este enfoque. En Colombia, el Banco Contactar implementó la iniciativa “Mi Tierra, Finanzas con sentido étnico”, cocreada con comunidades indígenas y orientada a recuperar saberes ancestrales mientras promueve educación e inclusión financiera desde edades tempranas. Al cierre de 2025, el programa benefició a 507 personas de pueblos como Los Pastos, Yanacona y Pijao. Incorporó lenguajes, símbolos y prioridades culturales para acercar conceptos financieros de forma pertinente. En el resguardo de Chiles, por ejemplo, se fortalecieron la historia, las prácticas ceremoniales y la lengua ancestral (quechua), articuladas con educación para la producción de especies nativas, plantas medicinales y emprendimientos sostenibles con enfoque digital.

De manera complementaria, el Banco de Desarrollo de Canadá (BDC), a través de su programa Indigenous Entrepreneur Loan, combina el financiamiento con una estrategia de comunicación centrada en emprendedores indígenas como voceros. Sus campañas priorizan testimonios desde los territorios, abordan el temor al rechazo financiero y explican que la evaluación considera el carácter, la viabilidad del negocio y el impacto comunitario, más allá de garantías tradicionales. Esta aproximación ha contribuido a reducir la desconfianza institucional al sustituir narrativas corporativas por experiencias de pares que enfrentaron barreras como la informalidad o la ausencia de historial crediticio, reposicionando a la entidad como aliada estratégica del desarrollo económico comunitario.

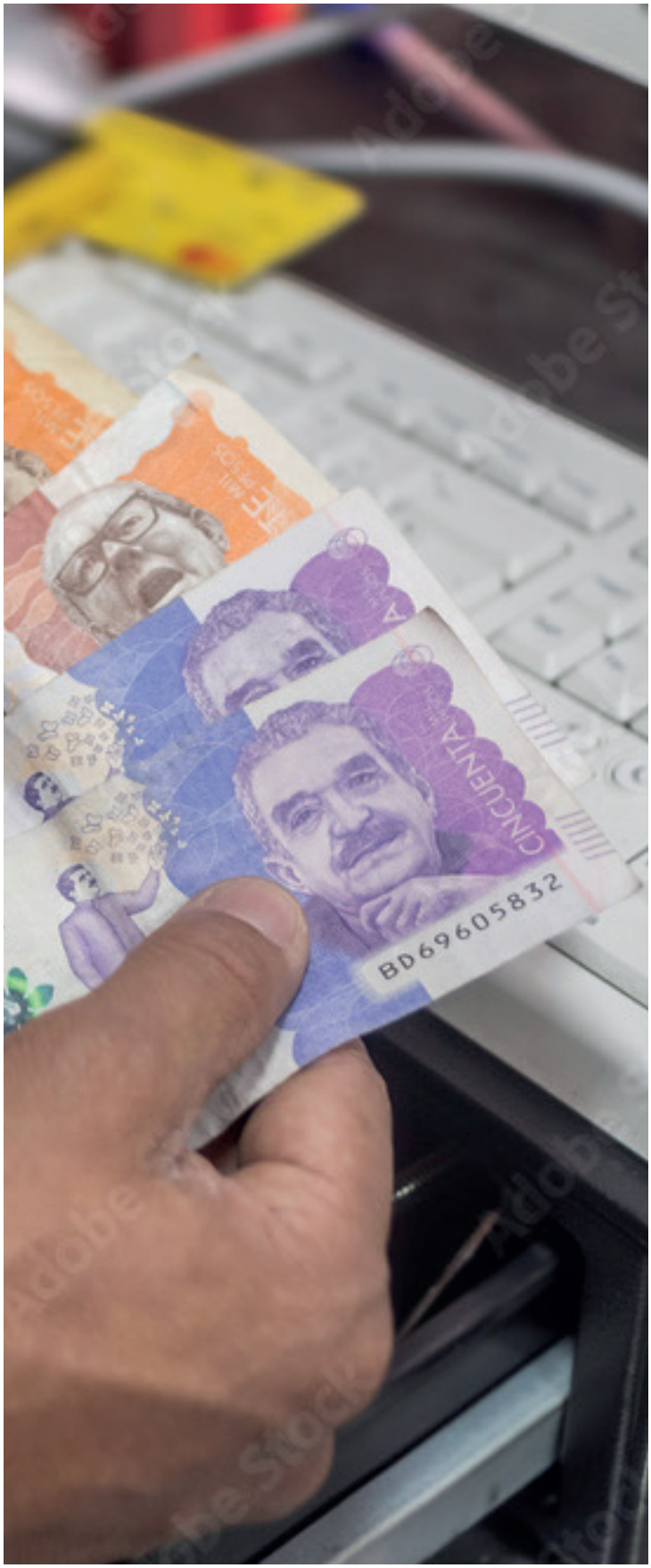
Un enfoque de este tipo puede fortalecer la identificación de las comunidades con la entidad, consolidar las relaciones de confianza y posicionarla como actor comprometido con la inclusión financiera de poblaciones étnicas. Asimismo, puede facilitar la generación de alianzas y el acceso a recursos dentro del ecosistema financiero, al tiempo que refuerza la legitimidad institucional ante comunidades que valoran el reconocimiento efectivo de sus tradiciones y estructuras organizativas.

Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Conocer las comunidades indígenas que se encuentran en las zonas de influencia de las entidades financieras facilitará el reconocimiento de sus actividades productivas y particularidades culturales.

- Tener material para integrar en las piezas de comunicación es clave, pero hay que tener en cuenta que debe ser respetuoso con la cultura indígena. Evitar el uso de bancos de imágenes genéricos. La comunicación debe utilizar fotografías reales de los territorios donde opera (por ejemplo, el Pacífico, la Amazonía, la Guajira) y mostrar a las personas en sus roles productivos actuales, evitando la "folclorización" y priorizando el respeto por su identidad.

- Integrar piezas y aspectos culturales de manera cotidiana en la comunicación de la entidad financiera. No se recomienda que la estrategia se realice solo como una campaña con inicio a fin, sino que demuestre el compromiso permanente por valorar las comunidades indígenas y ampliar sus oportunidades para acceder, usar y beneficiarse del sistema financiero.



Etapa 2
Ahorro y protección

Superada la barrera inicial, el foco se desplaza hacia la acumulación y protección de recursos. **El ahorro ya existe en los territorios (en efectivo, bienes, animales o esquemas comunitarios). Sin embargo, al mantenerse en gran medida por fuera del sistema financiero, enfrenta riesgos de seguridad y limitaciones para cumplir metas de mediano plazo.** Además, los hogares indígenas están expuestos a choques frecuentes (salud, clima, ingresos) frente a los cuales cuentan con una baja cobertura de mecanismos formales de protección.

En este contexto, la ruta propone complementar, y no sustituir, las prácticas existentes mediante: (1) productos de ahorro orientados a metas específicas (vivienda, educación, vejez); (2) esquemas que dialoguen con experiencias de banca comunal y ahorro colectivo; y (3) la introducción progresiva de seguros simples (vida, salud, actividad productiva), explicados en términos claros y contextualizados al territorio y a la cultura.

El éxito de esta etapa requiere integrar la oferta de productos con procesos de acompañamiento en la planificación y educación financieras, así como con canales de atención capaces de trabajar tanto con personas individuales como con grupos comunitarios. En esta etapa las recomendaciones son las siguientes:



Mujeres indígenas emprendedoras



Personas con ingresos inestables

a) Diseñar o adaptar un producto de ahorro inspirado en la banca comunal o en grupos de ahorro autogestionados

El estudio de mercado muestra que, en los pueblos indígenas, el ahorro comunitario es una práctica existente y funcional. Más de seis de cada diez personas indígenas reportan haber ahorrado en los últimos 12 meses y, junto a este comportamiento, se observan mecanismos de ahorro grupal como las natilleras. En estos esquemas, varias personas (con frecuencia mujeres) aportan cuotas periódicas, organizan actividades para recaudar fondos y distribuyen el dinero según reglas acordadas previamente por el grupo. Cada participante realiza aportes individuales, pero el beneficio concreto consiste en recibir, en un momento determinado, el monto total acumulado por el grupo, respaldado principalmente por la confianza y la organización colectiva.

En este contexto, se recomienda diseñar un mecanismo que permita llevar la lógica del ahorro comunitario al sistema financiero, idealmente de forma digital. El producto permitiría que un grupo de personas indígenas realice aportes periódicos a una cuenta o "bolsillo" compartido, manteniendo la misma dinámica que ya conocen: definir colectivamente el orden o la modalidad de entrega de los montos acumulados, decidir si los turnos se asignan por acuerdo o de forma aleatoria y adaptar las reglas a su realidad. El rol de la entidad financiera sería custodiar los recursos, facilitar los depósitos y retiros (incluido el uso de corresponsales y canales digitales) y registrar los aportes y entregas de cada integrante en cuentas individualizadas. Una experiencia que ilustra este enfoque es Solpasanaku, una herramienta digital desarrollada en Bolivia a partir de una alianza entre BancoSol y Sommos, que documenta los movimientos financieros dentro de grupos de ahorro y crédito y construye un historial de comportamiento de pago que posteriormente puede servir para acceder a productos financieros formales. La plataforma permite gestionar la creación de usuarios y grupos, coordinar turnos, custodiar recursos, realizar pagos, enviar recordatorios y llevar el control de los aportes, generando información sobre flujos de dinero y niveles de cumplimiento que antes permanecían invisibles para las entidades financieras. A finales de 2023, Solpasanaku había captado de manera orgánica más de un millón de bolivianos en ahorros y, con corte a septiembre de 2024, registraba un crecimiento mensual promedio de usuarios del 9% (Sommos, 2024).

Este tipo de soluciones demuestra cómo los esquemas comunitarios pueden integrarse al sistema financiero y reducir riesgos para los participantes y, al mismo tiempo, generar un historial que facilite el acceso futuro a productos de ahorro o crédito más formales, especialmente para mujeres indígenas emprendedoras y personas en economías de subsistencia que hoy depositan mayor confianza en los mecanismos comunitarios que en las instituciones financieras.

Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Plantear el modelo sobre cuentas individuales y no sobre una sola cuenta grupal. Cada integrante realiza sus aportes desde su propia cuenta (idealmente simplificada o de bajo monto), de modo que cada movimiento quede asociado a una persona y contribuya a la construcción de su historial financiero.

- Desarrollar en la aplicación móvil o billetera digital una funcionalidad de "grupo de ahorro" que permita vincular varias cuentas individuales bajo un mismo registro virtual compartido, donde se visualicen los aportes, compromisos y el monto total acumulado por el grupo.

- Para cada integrante, habilitar un "bolsillo" o subespacio de ahorro dentro de su propia cuenta, destinado al grupo. Los aportes periódicos se hacen a ese bolsillo y el sistema los marca como parte del ahorro comunitario. La suma de los bolsillos de todas las personas es lo que se refleja como ahorro total del grupo en el registro virtual.

- Cuando el grupo decide que es el turno de una persona para recibir el monto acumulado, el sistema ejecuta automáticamente las transferencias internas desde los bolsillos de las demás cuentas hacia la cuenta de quien recibe, de acuerdo con las reglas pactadas (orden de turnos, montos, frecuencia). Así, cada ciclo de entrega queda registrado tanto a nivel del grupo como en la cuenta individual de quien aporta y de quien recibe.

- Asegurar que los aportes y transferencias internas tengan costos nulos o muy bajos y que la plataforma permita visualizar de forma clara el historial de aportes, ciclos completados y turnos, información que posteriormente puede servir como insumo para la evaluación de otros productos financieros.

- Considerar alianzas con *fintechs* o proveedores que ya cuenten con tecnologías de ahorro grupal digital cuando no sea viable desarrollarlas internamente. En su defecto, invertir en un diseño UX (sobre la usabilidad del aplicativo) para que sea muy cercano al funcionamiento real de las natilleras: pantallas simples, lenguaje claro, visualización del turno y del monto acumulado, y pasos mínimos para que las personas entiendan y usen la herramienta sin perder la lógica que ya manejan en sus prácticas comunitarias.

- Incorporar mecanismos de gestión de riesgos propios del ahorro grupal, que incluyen reglas de gobernanza (definición de turnos y condiciones del grupo), manejo de salidas anticipadas e incumplimientos en aportes o plazos.



Mujeres indígenas emprendedoras



Personas cercanas a la edad de retiro



Personas con ingresos inestables

b) Fortalecer el ahorro por metas y los seguros básicos como instrumento de protección del hogar y la actividad económica

El estudio realizado muestra que el ahorro y la protección en pueblos indígenas están presentes. Como se mencionó previamente, ya muchas personas ahorran, pero lo hacen mayoritariamente por fuera del sistema financiero (en casa, bienes o grupos) y, además, enfrentan choques frecuentes que pueden desordenar el presupuesto del hogar y afectar el trabajo o la actividad productiva. En el caso indígena, el estudio muestra que los seguros no son desconocidos: alrededor de 30% reporta tener ya algún seguro, mientras una proporción importante conoce el producto, pero no lo ha contratado. Además, en el estudio cualitativo se observaron dudas sobre las coberturas, desconfianza y poca claridad sobre el proceso de reclamación. Esto muestra que el reto está en ajustar y activar mejores herramientas que ya existen para que funcionen como una red práctica de protección.

Por ello, se recomienda analizar los productos de ahorro programado por metas y los seguros básicos ya existentes para que funcionen en conjunto como instrumentos de protección del hogar y de las actividades productivas. En el ahorro por metas, el foco está en adaptar el producto a aspiraciones frecuentes (vivienda, educación, vejez, emergencias y fortalecimiento del negocio, que son las principales entre las poblaciones indígenas, de acuerdo al estudio) con reglas compatibles con ingresos irregulares como metas preconfiguradas y personalizables, aportes flexibles (sin penalización fuerte por saltarse un mes) y la posibilidad de que varias personas aporten a una misma meta (familia ampliada y redes comunitarias). Lo anterior refleja cómo se financian en la práctica las mejoras de vivienda, educación o actividades colectivas. En los seguros, el ajuste se centra en hacerlos más comprensibles y cercanos, es decir, definir coberturas simples alineadas a riesgos relevantes en esta población (salud, accidentes, fallecimiento, vivienda, actividad productiva), primas y formas de cobro proporcionales a montos pequeños, y procesos de reclamación más claros y manejables, idealmente apoyados por canales cercanos al territorio (por ejemplo, en jornadas, corresponsales, o con el apoyo de aliados).

Como referencia para el diseño del ahorro por metas, Ally Bank (2022) muestra cómo la combinación de categorías predefinidas, metas personalizables (con monto y fecha) y visualización del progreso fortalece el hábito de ahorro. Para la protección ligada a la actividad económica, el informe de FinDev Gateway (2021) Seguros agrícolas en América Latina y el Caribe sintetiza lecciones sobre seguros agrícolas (incluidos esquemas paramétricos) señalando que pueden reducir costos de verificación de pérdidas y que su escalamiento suele depender de arreglos público–privados, capacidades técnicas, regulación adecuada y, en muchos casos, su articulación con financiamiento (por ejemplo, como complemento del crédito productivo). En Colombia, el documento menciona casos como CaféSeguro, que es un seguro paramétrico para caficultores que cubre desviaciones de precipitación asociadas con la producción de café, diseñado para pequeños productores que enfrentan riesgos climáticos. Este tipo de experiencias muestra que los seguros vinculados a la actividad económica pueden impulsarse mediante alianzas estratégicas con actores del sector privado, lo que facilita su distribución y su articulación con servicios financieros rurales.

Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Ofrecer metas preconfiguradas, en ahorro por metas (como vivienda, educación, vejez/emergencias, negocio) y una meta personalizable, con “bolsillos” o apartados que permitan ver avance y separar el ahorro del gasto cotidiano.

- Considerar dentro de la oferta de ahorro por metas y protección básica opciones que respondan a necesidades asociadas a la vejez, como la previsión de gastos de salud, cuidado, sostenimiento o contingencias del hogar, especialmente en segmentos donde estas preocupaciones tienen mayor peso.

- Incorporar aportes flexibles (monto y periodicidad), evitando penalizaciones fuertes por discontinuidad; habilitar opciones de ajuste (extender plazo, recalibrar meta) para que el producto se adapte a ingresos irregulares.

- Impulsar campañas en momentos clave (inicio de clases, cosechas, festividades, temporadas de ingreso), ajustando plazos a los ciclos reales de ingreso y gasto.

- Habilitar aportes de terceros (familiares o redes comunitarias) a una meta específica, con reglas simples de identificación de beneficiario y destino, reflejando prácticas de familia ampliada y apoyo comunitario.

- Priorizar en los seguros, coberturas básicas y fáciles de explicar (salud/accidentes, fallecimiento, vivienda y actividad productiva), con primas proporcionales a montos pequeños y cobro compatible con flujos irregulares (por ejemplo, mensual o asociado a entradas de dinero).

- Asegurar la contratación explícita y la comunicación clara del costo y la cobertura (incluido cómo impacta la cuota si está ligada al crédito), para evitar percepciones de cobros ocultos y reforzar confianza.

- Simplificar el proceso de reclamación de los seguros (pasos, tiempos, documentos), habilitando el apoyo por canales cercanos (corresponsales, jornadas, aliados locales) para reducir fricciones y aumentar credibilidad del producto.

- Explorar o expandir, en las actividades agropecuarias, los seguros agrícolas (incluidos enfoques paramétricos) como mecanismo de protección frente a riesgos climáticos, articulándolos gradualmente con un crédito productivo rural y con capacidades de implementación (aliados, datos, reglas claras).

- Explicar los costos totales, condiciones y cobros asociados en lenguaje claro (y adaptación lingüística cuando aplique), evitando sorpresas para el cliente. Este es un tema de especial atención para desarrollar confianza en estas poblaciones. Transparencia (aplica a todos los productos).


Personas indígenas con empleo


Mujeres indígenas emprendedoras


Personas cercanas a la edad de retiro


Personas con ingresos inestables

c) Realizar alianzas con organizaciones que trabajen en los territorios

La población indígena requiere una oferta complementaria orientada al fortalecimiento técnico y legal para formalizar emprendimientos de medicina tradicional y alimentos (registros sanitarios e infraestructura), así como formación especializada en gestión turística comunitaria, producción de alimentos y medicinas tradicionales y la organización de fiestas y eventos. Además, se identificó la importancia de impulsar programas de formación en artes y oficios tradicionales y de formación para el trabajo, dirigidos a jóvenes y mujeres rurales, con el fin de generar ingresos sin provocar desarraigo cultural. A esto se le suma la necesidad de fortalecer la producción agropecuaria mediante asistencia técnica para la recuperación de cultivos. Finalmente, ante la ausencia de sistemas de cuidado, se identifica una demanda crítica de servicios de seguridad social, salud mental y apoyo a la vejez, que garanticen la sostenibilidad de los medios de vida y la protección del tejido comunitario en territorios dispersos.

Para responder a estas necesidades y barreras, se recomienda establecer alianzas con organizaciones de base comunitaria, entidades públicas, organismos internacionales y actores privados que ya trabajan en el fortalecimiento empresarial, la formalización, el apoyo a la vejez, la formación para el trabajo, la sostenibilidad ambiental y la producción agropecuaria para las comunidades que lo requieren. Dichos insumos pueden contribuir al análisis del comportamiento financiero de potenciales clientes y a la identificación de personas o negocios que se encuentren en una etapa de fortalecimiento suficiente para acceder a productos financieros formales. Además, cuando estas iniciativas se implementan de manera articulada con procesos de asesoría financiera, contribuyen a generar confianza, al demostrar que la entidad no solo ofrece crédito o productos financieros, sino que también responde a necesidades estructurales expresadas por las comunidades.

Experiencias internacionales muestran el potencial de este enfoque basado en alianzas. La entidad financiera canadiense Bank of Montreal (BMO) ha desarrollado una estrategia formal de trabajo conjunto mediante alianzas con comunidades indígenas (First Nations, Inuit y Métis Peoples) orientada a impulsar la educación financiera, el acceso a crédito y el apoyo empresarial, además de fomentar el desarrollo económico sostenible de comunidades indígenas. Un componente central de esta estrategia ha sido la colaboración con organizaciones indígenas especializadas, como All Nations Trust Company, una asociación de comunidades indígenas que brinda apoyo a emprendimientos a través de capital y asesorías financieras. Este tipo de alianzas demuestra que la articulación entre instituciones financieras y organizaciones indígenas puede ampliar el alcance de los servicios financieros, fortalecer las capacidades productivas locales y consolidar relaciones de confianza con las comunidades.

Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Identificar los pueblos indígenas ubicados en las zonas de influencia de la entidad y mapear sus principales dinámicas productivas y necesidades complementarias, apoyándose en el equipo comercial y en las autoridades o instancias de representación indígena.

- Identificar las actividades productivas y las demandas específicas, consultando al equipo comercial de la zona y a las instancias de representación comunitaria, quienes poseen el conocimiento directo del territorio.

- Identificar las organizaciones públicas, privadas y de la sociedad civil que operen en el territorio (desarrollo empresarial, asistencia técnica, educación, cooperación) para evaluar cómo pueden complementar la oferta financiera mediante el fortalecimiento de capacidades productivas y de gestión.

- Establecer acuerdos de trabajo conjunto con beneficios mutuos, donde la entidad aporte educación financiera y acceso a productos, mientras que las organizaciones aliadas faciliten información relevante sobre procesos formativos, comportamiento financiero y espacios para socializar la oferta y brindar asesoría personalizada.

- Asegurar que las alianzas no solo amplíen la colocación de productos, sino que mejoren la capacidad de gestión financiera y empresarial de las personas, y fortalezcan la sostenibilidad de los créditos y la relación de largo plazo con la comunidad.



Etapa 3

Financiamiento para proyectos de vida

En esta etapa, la ruta para impulsar la salud financiera se orienta a que las personas indígenas que ya tienen una relación más estable con el sistema financiero puedan usar el crédito para avanzar en sus proyectos de vida. Esto incluye la construcción o mejoramiento de la vivienda, la adquisición de tierras, la educación y manutención de sus hijos/as, y, por supuesto, el fortalecimiento de actividades productivas como comercios, artesanías, transporte, turismo comunitario o agricultura.

Para que el financiamiento sea habilitador y no una fuente de sobreendeudamiento, los productos deben ajustarse a ciclos de ingreso variables, reconocer las dinámicas de informalidad laboral, considerar que, en muchos casos, la actividad económica se organiza a través de esquemas familiares, asociativos o comunitarios, e incorporar acompañamiento en estructuración y seguimiento. Bajo estas condiciones, el crédito trasciende la lógica transaccional y se alinea con objetivos familiares y comunitarios propios de la población indígena.

En conjunto, la ruta ofrece un marco gradual y contextualizado para impulsar la salud financiera de la población indígena, partiendo de la relación histórica con el sistema y orientándola hacia metas concretas de bienestar. A partir de este esquema, la guía desarrolla recomendaciones operativas en un modelo de atención y prospección, adecuación o diseño de productos, servicios no financieros, modelos de evaluación alternativos y comunicación, de modo que cada entidad pueda adaptar su oferta a las realidades de los distintos pueblos indígenas en Colombia. En esta etapa las recomendaciones son las siguientes:


Personas indígenas con empleo


Mujeres indígenas emprendedoras


Personas cercanas a la edad de retiro


Personas con ingresos inestables

a) Profundizar el acceso a productos de crédito de bajo monto para necesidades de liquidez inmediata, como alternativa a formas de endeudamiento informal

Entre las personas indígenas que requieren crédito, el estudio muestra que cerca del 68% lo obtendría a través de una entidad financiera, alrededor del 23% recurriría a amigos y familiares, y un 5,6% acudiría a prestamistas informales (gota a gota o pagadiarios). **Esto confirma que el crédito formal es una opción relevante, pero que una parte importante de las necesidades de liquidez se resuelve aún en redes cercanas, y que el crédito informal de alto costo, aunque no sea masivo, está presente.** La razón más frecuente para elegir una modalidad es la facilidad de acceso (casi cuatro de cada diez personas lo confirman), por encima de la tasa o las condiciones de pago, aunque también aparecen barreras asociadas a la desconfianza. Es decir, la rapidez, cercanía y simplicidad pesan más que el costo financiero al decidir a quién pedir prestado.

En la práctica, estas necesidades suelen responder a gastos pequeños e inmediatos (arriendo, compra de mercancía, viajes, salud, emergencias familiares). Ahora bien, los préstamos con familiares y amigos son rápidos y flexibles, pero dependen de disponibilidad y pueden generar tensiones cuando los montos aumentan o las dificultades se repiten. Por su parte, los prestamistas informales ofrecen desembolso inmediato, pero con tasas altas y, en ocasiones, cobranza agresiva. Frente a esto, el crédito formal se percibe con frecuencia como más lento y con trámites poco adaptados a montos pequeños y a personas sin historial financiero previo.

De esta manera, **la recomendación apunta a que las entidades financieras desarrollen o profundicen soluciones específicas de crédito de bajo monto para liquidez, con montos pequeños, plazos cortos y evaluaciones de riesgo simplificadas, que puedan competir de manera realista con estas fuentes informales en términos de accesibilidad y rapidez, pero ofreciendo condiciones seguras, transparentes y fáciles de entender.** Para ello, pueden aprovechar la información que ya generan otros productos (movimientos de cuentas y billeteras digitales, comportamiento en ahorros programados o en grupos de ahorro comunitario) y, cuando sea pertinente, explorar alianzas con *fintechs* especializadas en nanocréditos y análisis de datos, de modo que la evaluación de riesgo no dependa únicamente de un historial crediticio tradicional.

Un referente internacional es M-Shwari, desarrollado por Safaricom y Commercial Bank of Africa en Kenia, que permite otorgar microcréditos desde el celular a usuarios de M-Pesa, usando el historial transaccional y de ahorro de la billetera para definir elegibilidad y condiciones, con desembolsos inmediatos y aumento progresivo del cupo según el comportamiento de pago (McKay, 2015). Nubank cuenta con modelos de evaluación crediticia digital y Monet desarrolla perfiles crediticios alternativos.

Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Establecer montos pequeños, plazos cortos y destino específico para una liquidez inmediata (imprevistos o capital de trabajo), con topes por persona y la regla de no renovación hasta cancelar el crédito vigente. Esto evitaría los usos generales que fomenten el sobreendeudamiento.

- Diseñar una solicitud y un desembolso simplificados, a través de canales cercanos (billeteras, aplicaciones sencillas, corresponsales), con tiempos de respuesta rápidos que compitan con alternativas informales.

- Utilizar información de otros productos (movimientos en cuentas, ahorro programado, participación en grupos, historial interno, billeteras digitales), para no depender exclusivamente del historial tradicional.

- Generar, cuando sea pertinente, alianzas con *fintechs* especializadas en análisis crediticios no tradicionales para potenciar el avance tecnológico con presencia, posicionamiento y cobertura de las entidades financieras.

- Ajustar cuotas a ingresos irregulares (semanales o quincenales), permitir pagos anticipados y reprogramaciones puntuales, y así reducir el riesgo de refinanciamiento en cadena.

- Comunicar de forma clara la tasa y el costo total (en pesos), los cobros asociados como seguros o comisiones y el valor de la cuota. Se puede usar una simulación simple de lo que recibe vs. lo que debe pagar y, cuando aplique, se debería realizar una adaptación lingüística para facilitar decisiones informadas. Adicionalmente, se podría incluir una comparación orientativa con alternativas informales de financiamiento.



Mujeres indígenas emprendedoras



Personas cercanas a la edad de retiro



Personas con ingresos inestables

b) Desarrollar modalidades de crédito grupal o créditos asociativos para actividades productivas de pueblos indígenas

En la mayoría de las comunidades indígenas encuestadas, la vida colectiva es una realidad organizativa diaria. Más de la mitad de las personas que hicieron parte del estudio identifica a los cabildos como la principal forma de organización de su comunidad (51,3%), seguida por las autoridades tradicionales (23,6%). Además, cerca del 74% de las personas indígenas de la muestra vive en un resguardo, lo que refuerza la existencia de sistemas de gobernanza propios con reglas, autoridades e iniciativas productivas colectivas. Paralelamente, **el estudio documenta prácticas de ahorro comunitario como grupos de ahorro autogestionados y natilleras, que evidencian altos niveles de capital social y mecanismos de confianza entre sus integrantes.**

Pese a esta base organizativa y al capital social existente, la mayoría de los productos de crédito formal sigue pensada y evaluada a nivel estrictamente individual, con garantías y requisitos que muchos hogares indígenas no pueden cumplir por sí solos. Como resultado, emprendimientos familiares, actividades agropecuarias gestionadas por grupos de productores, iniciativas artesanales o de turismo comunitario, así como unidades económicas impulsadas por cabildos u organizaciones indígenas, suelen quedar subatendidas por el sistema financiero o dependen de arreglos fragmentados, como múltiples créditos individuales, endeudamiento con proveedores o préstamos internos dentro de la comunidad.

Por ello, **se recomienda avanzar en dos tipos de soluciones complementarias. En primer lugar, el crédito grupal solidario dirigido a grupos pequeños de personas indígenas** (por ejemplo, mujeres que comercian en conjunto, integrantes de un grupo de ahorro comunitario o familias que trabajan una misma actividad), que se conocen entre sí, comparten responsabilidades y responden de manera conjunta ante la entidad. Este modelo aprovecha el capital social existente y los mecanismos de control mutuo que operan dentro de los grupos, especialmente cuando se apoya en trayectorias previas de ahorro colectivo que ya han demostrado disciplina y compromiso. La evidencia internacional respalda este enfoque: el Microfinance Index Report 2023, elaborado por 60 Decibels con apoyo de FinDev Gateway a partir de más de 32.000 encuestas a clientes de microfinanzas en 32 países de Asia, África y América Latina, muestra que los créditos grupales registran niveles significativamente más altos de satisfacción de clientes (Net Promoter Score), mayor comprensión de las condiciones del préstamo y mejores indicadores de resiliencia financiera.

En segundo lugar, se recomienda el desarrollo de crédito asociativo orientado a financiar actividades productivas gestionadas por organizaciones indígenas (asociaciones, cabildos con actividades productivas, cooperativas de productores, organizaciones de turismo comunitario, entre otras), apoyándose en su capacidad de gestión colectiva, en flujos de ingresos compartidos y en su inserción en cadenas de valor. **De esta manera, el crédito formal puede alinearse con la estructura familiar y comunitaria que caracteriza a las economías indígenas, fortaleciendo tanto los emprendimientos individuales que se apoyan en redes colectivas como las iniciativas productivas comunitarias que ya operan en los territorios.**

Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Determinar si se implementará el crédito grupal, asociativo o ambos, y, de no existir, diseñar pilotos en territorios con alta organización comunitaria, definiendo población objetivo, actividades financiadas, montos, plazos, metodología operativa (cómo se conforman los grupos, qué rol tienen cabildos o asociaciones), rol de autoridades y equipo responsable.

- Reconocer que estas modalidades requieren acompañamiento cercano y trabajo de campo, combinando presencialidad con canales digitales (billeteras electrónicas, corresponsales, reuniones virtuales) y corresponsales para facilitar desembolsos y pagos.

- Incorporar cartas o respaldos de autoridades tradicionales u organizaciones como insumo adicional de evaluación de riesgo, sin sustituir garantías formales.

- Priorizar para el crédito grupal a personas que participen en grupos de ahorro comunitario u otras formas de organización económica, usando su historial de aportes y cumplimiento como referencia. En el crédito asociativo, considerar la experiencia de la organización gestionando proyectos o recursos colectivos.

- Formalizar acuerdos del grupo u organización sobre representación, firmas, manejo de atrasos y responsabilidad solidaria, asegurando que sean comprendidos antes del desembolso.

- Trabajar, en el crédito grupal, con montos y plazos alineados a los ciclos de comercio, artesanías o servicios locales (por ejemplo, pagos semanales o quincenales si hay rotación rápida). Los montos iniciales deberán ser pequeños y se podrá definir un proceso de escalamiento en función de la experiencia y del historial crediticio que sus miembros vayan construyendo.

- Facilitar que los desembolsos se hagan en cuentas o billeteras de cada integrante (en el crédito grupal) o de la organización (en el asociativo), y que los pagos puedan realizarse en corresponsales, oficinas ligeras o puntos aliados dentro o cerca del territorio. Se reducen así los costos de transporte y tiempo. Esto, sin olvidar la importancia de mantener las reuniones periódicas del grupo, lo que genera su mejor cohesión y es la herramienta de “presión social” fundamental para mantener la morosidad.

- Sistematizar el desempeño de grupos y organizaciones, e incorporar estas variables en los modelos de evaluación, reconociendo el capital social y la trayectoria colectiva.

- Explicar el costo total, la tasa, los cobros asociados y las reglas del grupo en un lenguaje claro (y adaptación lingüística cuando aplique) y asegurar la comprensión antes del desembolso. Transparencia (aplica a todos los productos).


Mujeres indígenas emprendedoras


Personas cercanas a la edad de retiro


Personas con ingresos inestables

c) Adaptar los créditos productivos rurales (agrícolas, comerciales y de servicios) a los ciclos reales de ingreso

La estructura económica de los hogares indígenas combina actividades rurales y comerciales. De acuerdo con el estudio, la principal actividad económica en las personas de pueblos indígenas es la agricultura (17%) y un porcentaje similar al comercio minorista o ventas. Estas actividades suelen generar ingresos estacionales: siembras y cosechas concentradas en ciertos meses del año, temporadas de mayor venta asociadas a festividades, ferias o turismo, y momentos específicos del mes en que se mueve más el comercio en los territorios.

Las entidades financieras conocen esta realidad, especialmente en el ámbito agropecuario, pero gran parte de la oferta de crédito productivo sigue estructurada bajo esquemas de cuotas mensuales pensados más para perfiles urbanos o comerciales. En la práctica, se espera que las personas se adapten a ese esquema diversificando sus fuentes de ingreso (generando ingresos mediante jornales, venta de leche u otros), de modo que puedan cubrir la cuota incluso en los meses de menor flujo. Lo anterior puede funcionar para algunos hogares, pero en muchos territorios indígenas el acceso a esas alternativas es limitado y la consecuencia habitual son las tensiones de liquidez: en los meses de menos ingresos se sacrifica el consumo básico, se interrumpe la inversión productiva o se recurre a nuevos préstamos para poder pagar el crédito anterior.

Por ello, la recomendación va más allá del crédito de temporada con una sola cuota o de los periodos de gracia. Se propone diseñar cronogramas que reflejen el flujo real del negocio mediante una amortización irregular: cuotas más bajas en meses "flojos" y más altas en meses fuertes, dentro de un mismo crédito de mediano plazo. Esto permite que créditos más grandes (por ejemplo, para repotenciar un local, comprar equipo o mejorar infraestructura productiva) mantengan pagos sostenibles durante los meses de baja venta, sin perder la disciplina de pago ni empujar refinanciamientos por estrés de caja.

En la agricultura y la ganadería, esto implica trabajar por zonas y cultivos con mercado claro y definir calendarios realistas alineados a las épocas de siembra, inversión, cosecha y venta e incorporar cuando tenga sentido cuotas variables (más bajas en meses de inversión o baja producción y más altas en cosecha). Adicionalmente, estos esquemas pueden complementarse con seguros agrícolas (incluidos paramétricos) vinculados al crédito, de modo que un evento severo (sequía, exceso de lluvia u otras afectaciones) no obligue a refinanciar o caer en mora por causas externas. En el comercio y los servicios vinculados a economías indígenas se propone estructurar créditos con desembolsos previos a temporadas fuertes (regreso a clases, festividades, turismo comunitario, fin de año) y cronogramas que reconozcan picos y valles durante el año, de manera que el crédito sea coherente con la realidad económica del territorio y contribuya a una cartera más sana.

Un ejemplo de referencia es Financiera Confianza (Perú), que en su oferta agropecuaria reconoce que la liquidez no es mensual y contempla modalidades de pago con cuotas flexibles, acordes a los ingresos del productor, en lugar de ofertar solamente cuotas planas. Otro ejemplo de amortización irregular aparece en líneas de financiamiento agroindustrial del Banco Santa Fe en Argentina, donde se estructuran esquemas con vencimientos concentrados en momentos específicos del año (por ejemplo, 30% en un mes y 70% en otro), y se reflejan temporadas de ingreso. Esto ilustra que existen cronogramas no lineales y abre la puerta a diseños más finos cuando el plazo es mayor y el flujo del negocio lo requiere.

Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Iniciar en territorios con alta presencia indígena y actividades productivas consolidadas (por ejemplo, zonas yuqueras, plataneras, cacaoteras, cafeteras o lecheras), seleccionando pocos cultivos o rubros por zona con mercado claro, para ajustar progresivamente la metodología.
- Definir, en el caso agropecuario, desembolsos, períodos de gracia y vencimientos según el calendario real de siembra, inversión, cosecha y venta. En el comercio y los servicios, programar campañas vinculadas a temporadas altas, de modo que las primeras cuotas coincidan con los picos de ingreso.
- Apoyarse en herramientas de información sectorial y de planificación agropecuaria, como las desarrolladas por la UPRA, para comprender mejor calendarios productivos, aptitud agropecuaria, mercados y características de los sistemas productivos por zona, y así ajustar de manera más precisa las condiciones del crédito rural.
- Evaluar la amortización irregular (cuotas variables dentro del plazo), más bajas en meses de menor ingreso y mayores en cosecha o temporada alta, estableciendo límites internos claros para gestionar liquidez y riesgo.
- Alinear desde el inicio a riesgos, tesorería y comercial con respecto a montos máximos, plazos por actividad, niveles de exposición por zona o cultivo y esquemas de seguimiento diferenciados frente a productos estándar.
- Acompañar la firma del crédito con una breve planificación económica junto a la persona o grupo: dibujar el calendario de la actividad (siembra, cosecha, temporada comercial), marcar en qué meses se paga y con qué ingresos se espera cubrir las cuotas, y dejar ese plan por escrito en lenguaje sencillo para que la familia pueda consultarlo y anticiparse a los meses más exigentes.
- Evaluar, en los créditos agropecuarios, la incorporación de seguros agrícolas (incluidos paramétricos) vinculados al crédito para cubrir choques climáticos y proteger el ciclo productivo. Cuando se active el evento, el pago puede apoyar el cumplimiento de cuotas o financiar la recuperación (por ejemplo, resiembra o reposición de insumos) y reducir así la presión de liquidez y el riesgo de mora.
- Entregar antes del desembolso un cronograma simple que muestre cuotas por mes (meses bajos y altos), el costo total y cobros asociados, explicándolo en lenguaje claro (y adaptación lingüística cuando aplique) para evitar confusiones cuando la cuota cambie. Transparencia (aplica a todos los productos).


Personas indígenas con empleo


Mujeres indígenas emprendedoras


Personas cercanas a la edad de retiro


Personas con ingresos inestables

d) Diseñar o adaptar créditos de mediano plazo para el mejoramiento progresivo de vivienda y la compra de pequeños predios rurales

En el estudio de mercado, la vivienda aparece como una aspiración central e intergeneracional entre las personas indígenas (es el segundo destino de crédito con el 32%). Muchas familias buscan adquirir, construir o ampliar su vivienda para mejorar sus condiciones habitacionales. Esto lo hacen, sobre todo, mediante la construcción progresiva financiada con pequeños créditos de consumo o libre inversión, remesas recibidas y ahorro propio, más que con créditos hipotecarios formales. La vivienda es una meta común entre jóvenes que buscan independencia, personas adultas que quieren asegurar la estabilidad del hogar y personas mayores que desean dejar una base de seguridad para hijos, hijas y nietos, lo que refuerza su carácter de proyecto familiar ampliado.

El acceso a tierra, por su parte, es también un ideal de retorno y seguridad, especialmente entre quienes mantienen vínculos rurales. Contar con un pequeño predio rural donde vivir y producir se percibe como forma de garantizar la subsistencia (autoconsumo o pequeños emprendimientos agropecuarios) y de reactivar prácticas culturales vinculadas a la siembra, la cría y el uso de recursos locales. **Sin embargo, en buena parte de los resguardos la tierra es colectiva, de modo que, aunque las familias adquieren lotes dentro de la comunidad, estos no pueden utilizarse como garantía hipotecaria tradicional.**

La recomendación plantea que las entidades ordenen y adapten su oferta en dos líneas complementarias. Por un lado, los créditos de mediano plazo para el mejoramiento progresivo de la vivienda y la ampliación de la vivienda familiar (techos, pisos, baños, ampliaciones, adecuación de espacios productivos en la casa), entendiendo que, a menudo, una persona toma el crédito, pero varias se benefician y aportan a su pago. Por otro lado, los créditos para acceder a lotes o pequeños predios rurales dentro o cerca de los territorios indígenas, evaluados principalmente por la capacidad de pago, el comportamiento financiero previo y el capital social de la persona en su comunidad, y no por la posibilidad de hipotecar la tierra, apoyándose, cuando corresponda, en avales comunitarios y en la articulación con programas públicos de vivienda y mejoramiento rural. **En ambos casos, se recomienda complementar el análisis con el impulso de ahorro programado por metas de vivienda y tierra, de manera que el crédito llegue a completar lo ya ahorrado. También es necesario comprender la realidad de tierras comunitarias y la importancia de los proyectos familiares ampliados en la construcción de la vivienda de personas indígenas.**

Recientemente el Gobierno de Colombia, en colaboración con la Superintendencia de Economía Solidaria, Findeter y el Fondo Nacional de Garantías, lanzó una línea de crédito para mejoramiento de vivienda destinada a asociados de cooperativas de ahorro y crédito y fondos de empleados. Este instrumento está diseñado para facilitar el acceso sin necesidad de una garantía hipotecaria, lo que permite que las familias accedan a recursos para intervenciones de mejoramiento que no se limitan a reparaciones menores, sino también a obras estructurales o ampliaciones del inmueble. Además, permite aprovechar la organización comunitaria como mecanismo de evaluación de riesgo y garantía alternativa.

Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Diferenciar explícitamente los créditos para mejoramiento progresivo de la vivienda (techos, pisos, baños, ampliaciones, adecuación de espacios productivos en la casa), de aquellos para acceso a lotes o predios rurales, evitando que se diluyan en productos genéricos y facilitando criterios específicos de evaluación comercial y de riesgo.

- Trabajar en el mejoramiento de la vivienda, con plazos medianos (3 – 8 años) y promover esquemas progresivos mediante créditos sucesivos, según el comportamiento de pago, en lugar de un único crédito de alto monto.

- Solicitar, para los predios rurales en territorio indígena, la certificación de la autoridad tradicional como insumo del análisis de riesgo, no como garantía real, valorando el capital social y el respaldo comunitario.

- Indagar quiénes se benefician del proyecto y, cuando corresponda, permitir codeudores del mismo hogar sin necesariamente incrementar el monto con la suma total de ingresos familiares.

- Vincular el crédito a esquemas de ahorro programado para vivienda o tierra, ofreciendo mejores condiciones a quienes demuestren disciplina financiera, de modo que el financiamiento complemente, pero no sustituya, el esfuerzo previo.

- Definir, para la población cercana al retiro o pensionada, montos moderados, plazos más cortos y mecanismos de pago estables, procurando no comprometer ingresos en la vejez.

- Identificar subsidios o programas estatales de vivienda o de acceso a la tierra (como el mencionado) y establecer convenios que permitan combinar aportes públicos con crédito, ajustando procesos internos para sincronizar tiempos y desembolsos.


Personas indígenas con empleo


Mujeres indígenas emprendedoras


Personas cercanas a la edad de retiro


Personas con ingresos inestables

e) Analizar la inclusión de modelos de scoring alternativos

Como se mencionó previamente, en las comunidades de pueblos indígenas existe un mercado potencial de crédito relevante y orientado, sobre todo, al desarrollo de negocios y a la mejora de la vivienda familiar. Alrededor de una quinta parte de las personas indígenas del estudio declara necesitar crédito con destinos que se concentran en inversión en negocios y emprendimientos, compra o mejora de vivienda (más importante en las mujeres) y, en menor medida, educación y bienes duraderos. Esta demanda convive con una realidad laboral marcada por la informalidad, ya que cerca del 51% trabaja de manera independiente, el 37% como asalariada, pero solo una minoría cuenta con contrato formal y la gran mayoría tiene ingresos inferiores a dos millones de pesos mensuales. A esto se suman dificultades para demostrar garantías tradicionales (como la propiedad individual de la tierra), conseguir codeudores y mantener historiales crediticios continuos en contextos de ingresos variables.

Sin embargo, los resultados del estudio muestran que la población indígena no parte de cero en términos financieros, ya que en el índice de conocimiento financiero construido sitúa a la gran mayoría en niveles medios y altos, con dominio básico de conceptos de ahorro, presupuesto, crédito e inflación. Además, alrededor del 30% tiene algún seguro, el 24% participa en fondos privados de pensiones y más de seis de cada diez personas afirman haber ahorrado en los últimos 12 meses. También hay experiencias previas con microcréditos, especialmente entre quienes tienen empleos formales o emprendimientos. Esto muestra que las principales barreras para un mayor acceso al crédito formal no están tanto en la falta de conocimiento, sino en la manera en que se evalúa el riesgo y en las condiciones de acceso.

En este contexto, los modelos de *scoring* tradicionales, regularmente centrados en historial crediticio formal, historial de pago, garantías hipotecarias individuales y documentación completa, dejan por fuera a muchas personas indígenas, pese a que cuentan con proyectos productivos, disciplina de ahorro y buena reputación comunitaria. Más aún si se considera que cerca del 74% de quienes participaron en el estudio vive en resguardos indígenas, es decir, en territorios colectivos con autoridades y vida comunitaria propias, donde la palabra y el cumplimiento de los compromisos son visibles para el cabildo y para la comunidad.



Por ello, se recomienda que las entidades financieras exploren modelos de scoring que, además de la información financiera tradicional, integren fuentes adicionales. Entre estas se encuentran: (1) datos de comportamiento provenientes de los productos ya utilizados: uso de cuentas y billeteras, cumplimiento en ahorros programados por metas, historial de pago en microcréditos y seguros; (2) indicadores de capital social y reputación comunitaria, a través de avales del cabildo o de autoridades tradicionales, referencias de grupos de ahorro, organizaciones productivas y otras instancias comunitarias que den cuenta del comportamiento de la persona en su entorno; y (3) herramientas de análisis alternativo, como modelos psicométricos o basados en uso de dispositivos tecnológicos, utilizadas como complemento y no como filtro excluyente, dado que una parte de la población hace un uso limitado de canales digitales. De esta manera, el *scoring* dejaría de mirar solo lo que ocurre en el sistema financiero formal y comenzaría a reconocer, de forma estructurada, la trayectoria económica y comunitaria de las personas indígenas.

Actualmente, existen varias experiencias interesantes como Begini, una plataforma de evaluación crediticia con datos alternativos que ayuda a entidades financieras a estimar el riesgo de personas y negocios sin historial crediticio tradicional. En lugar de basarse únicamente en información financiera clásica, integra señales no tradicionales (por ejemplo, uso del celular y aplicaciones, pagos de servicios y evaluaciones psicométricas gamificadas) para construir perfiles de riesgo asociados a hábitos y rasgos relevantes para el pago (disciplina, confiabilidad, aversión al riesgo y orientación temporal). Se apoya en modelos de ciencia de datos e IA. Entre los casos que resalta la empresa en Honduras, un *retailer* integró la evaluación psicométrica y reconsideró al 23,3% de solicitantes previamente rechazados, con un 96,4% de finalización y cartera saludable. O en Colombia, una PropTech (inmobiliaria digital de renta con opción a compra) lanzó en un día una evaluación basada en el carácter para clientes sin historial y logró altos niveles de finalización y mejor lectura de la probabilidad de pago.

Consideraciones para la planeación o ejecución de la recomendación:

- Revisar las variables utilizadas en el análisis crediticio tradicional y los motivos recurrentes de negación para identificar brechas de información y definir cuáles son los datos alternativos que pueden complementar la evaluación.

- Seleccionar estrategias y herramientas que amplíen el conocimiento del cliente (psicometría, flujos en billeteras, pagos de servicios, recargas), priorizando señales recolectables y operables a escala que no creen nuevas barreras (costos, tiempos o fricción adicional en la originación).

- Considerar, en contextos indígenas, referencias comerciales, historial en grupos de ahorro, aval social de autoridades tradicionales y activos no convencionales (maquinaria, ganado, cosechas futuras) como indicadores de reputación, capacidad y voluntad de pago.

- Definir en qué etapa incorporar estas variables (preselección, complemento al buró, evaluación de expedientes) para mejorar la diferenciación de riesgo y ampliar la aprobación de clientes de bajo riesgo previamente excluidos, monitoreando sesgos y desempeño.

- Implementar pruebas en terreno con equipos comerciales, evaluar resultados a lo largo de varios ciclos productivos y ajustar el modelo según desempeño, riesgo y metas de inclusión, asegurando un proceso iterativo y basado en evidencia.

- Establecer alianzas con fintechs especializadas en analítica y scoring alternativo para acelerar el desarrollo, validación y puesta en marcha del modelo (tecnología, construcción del modelo y su implementación, monitoreo y actualización en los sistemas), combinando su capacidad técnica con la cobertura, datos y operación de la entidad financiera.

3. ¿Cómo priorizo y construyo un plan de acción?

Las recomendaciones contenidas en esta guía no son una receta, sino sugerencias enfocadas en las necesidades de las personas indígenas que se presentan para que cada entidad financiera avance de acuerdo con su nivel de madurez institucional, sus capacidades internas y sus prioridades estratégicas.

Su aplicación propone un proceso gradual de la siguiente manera:



Diagnóstico

¿Qué tenemos?
¿Qué podemos mejorar?



Estrategia

¿Qué queremos hacer?
¿Para qué lo hacemos?



Priorización

¿Qué vamos a hacer?



Plan de acción

¿Cómo y cuándo o vamos a hacer?

Diagnóstico:

Esta fase inicial representa la línea base institucional. Para trazar una ruta de inclusión es necesario comprender el punto de partida de la entidad frente a las barreras del entorno, tanto internas como externas.

En esta etapa se recomienda realizar algunas de las siguientes actividades:

Análisis de la base de clientes/personas asociadas de la entidad y conocimiento del entorno: *Realizar un diagnóstico interno de la base de clientes o personas asociadas es importante para identificar a quiénes se está llegando actualmente o dónde hay potencial de atender a las poblaciones étnicas, así sea solo por temas de ubicación geográfica. Si la entidad no recoge actualmente información de población étnica, se puede realizar este análisis con datos geográficos y cruzarlos con herramientas como las que se presentan en la sección "Fortalecer sistemas de datos y analítica con enfoque étnico y territorial". Con este tipo de instrumentos se puede mapear la ubicación de las poblaciones étnicas y conocer características socioeconómicas y culturales relevantes para saber cuáles son las personas usuarias actuales o potenciales clientes de la entidad. El conocimiento del entorno se puede complementar con el conocimiento del equipo comercial en campo (si lo hay), dado que es este personal el que tiene contacto directo con las comunidades y conoce sus particularidades.*

Identificación de brechas de acceso: *Exige analizar, de manera crítica, las barreras que los procesos internos de la entidad imponen involuntariamente a las comunidades étnicas, tales como la rigidez en la documentación de identidad, las exigencias de historial crediticio tradicional o las dificultades del lenguaje en los contratos. De esta forma, será más fácil realizar el análisis de estrategia y priorización que se presentarán posteriormente.*

Estrategia:

Trabajar en pro del bienestar financiero de las poblaciones étnicas no debe ser visto como una acción de sostenibilidad, filantropía o cumplimiento, sino como una decisión de negocio sostenible y de alto impacto social. En Colombia, estas poblaciones son un segmento de mercado interesante que vale la pena explorar desde el ecosistema financiero formal.

En esta etapa se recomienda realizar algunas de las siguientes actividades:

Definición del objetivo: La entidad debe tener claro si su motivación principal responde a la diversificación de su cartera hacia un mercado desatendido, al cumplimiento de metas de finanzas sostenibles (criterios ASG) o al desarrollo económico local. No hay una respuesta correcta, pero tener esta claridad permite delimitar acciones, responsables y trazar el alcance requerido para atender al mercado de interés.

Adaptación de la propuesta de valor: Consiste en identificar y analizar cuáles son los productos de ahorro, crédito o seguros vigentes que podrían adaptarse y qué canales (oficinas físicas, corresponsales bancarios o plataformas digitales) tienen cobertura real en los territorios donde habitan las comunidades de interés. También hace alusión a verificar cuáles son los procesos y la oferta no financiera que pueden complementar y/o deben ajustarse para responder a las particularidades de las poblaciones étnicas. Especialmente en esta actividad, es pertinente procurar que la estrategia respete los planes de vida y las estructuras de gobernanza de los pueblos indígenas, asegurando que la oferta financiera potencie su economía propia en lugar de desplazarla.

Priorización:

Las entidades financieras operan con recursos, tiempo y capacidades limitadas. Por lo tanto, esta etapa actúa como un embudo para no dispersar los esfuerzos institucionales.

En esta etapa se recomienda realizar algunas de las siguientes actividades:

Matriz de impacto y esfuerzo: Consiste en cruzar las recomendaciones de la guía frente a las capacidades de la entidad, priorizando aquellas iniciativas que generen victorias tempranas (*quick wins*) antes de pasar a transformaciones tecnológicas complejas. La priorización se puede desarrollar a partir de tres criterios: el potencial de impacto para las poblaciones étnicas, la posibilidad de avance y el valor estratégico para la entidad. Estos criterios permitirán complementar el análisis previo, incorporando no solo la cercanía o viabilidad general de las recomendaciones, sino también su capacidad de generar resultados relevantes, su posibilidad real de activación en el corto o mediano plazo y su aporte al enfoque, prioridades o posicionamiento institucional de la entidad.

Criterio	*1*	*2*	*3*	*4*
Potencial de impacto	Impacto bajo o poco claro sobre el bienestar financiero de poblaciones étnicas	Podría generar alguna mejora, pero de forma acotada o indirecta	Podría generar una mejora relevante para una parte importante de la población objetivo o sobre una necesidad significativa	Tiene potencial de generar una mejora alta, clara y directa en el bienestar financiero de poblaciones étnicas
Posibilidad de avance	Requeriría transformaciones profundas o condiciones difíciles de activar en el corto plazo	Requeriría varios ajustes o condiciones previas que limitan su avance	Podría empezar a moverse con ajustes razonables y en un plazo viable	La entidad podría iniciar acciones concretas en el corto plazo, con barreras manejables
Valor estratégico para la entidad	Tiene poca relación con el enfoque o las prioridades actuales de la entidad	Tiene alguna relación, pero no se ve como una apuesta especialmente relevante	Se conecta claramente con intereses, capacidades o líneas de acción de la entidad	Se alinea fuertemente con el enfoque, prioridades o posicionamiento de la entidad y representa una oportunidad clara

Gestión de riesgos y cumplimiento: Implica evaluar las implicaciones regulatorias de las acciones priorizadas y buscar mecanismos viables dentro del marco legal y de procesos para flexibilizar requisitos sin comprometer la seguridad y la estrategia de la entidad.

Escucha activa: En caso de tener la oportunidad, se pueden impulsar ejercicios de “escucha activa” con las comunidades priorizadas. Esto se desarrolla mediante metodologías de diseño centrado en las personas. Su objetivo es comprender las prácticas financieras comunitarias, que incluyen el significado y manejo del dinero, los mecanismos de ahorro informal y sus percepciones de la oferta institucional.

Plan de acción:

Es la etapa donde la estrategia se convierte en un proyecto tangible con métricas de éxito, cronogramas y responsables asignados.

En esta etapa se recomienda realizar algunas de las siguientes actividades:

Construcción de una hoja de ruta: Consiste en desarrollar un instrumento de planeación que permita identificar las recomendaciones priorizadas y asociarlas con: (1) barreras o condiciones clave: principales retos, limitaciones o condiciones necesarias que deberían tenerse en cuenta para avanzar en la recomendación; (2) actividades: acciones concretas que la entidad debe realizar para implementar cada recomendación; (3) áreas involucradas: áreas que deberían liderar, acompañar o participar en el desarrollo de cada recomendación; y (4) resultados esperados: principales cambios, avances o señales que se esperaría observar a partir de la puesta en marcha de las acciones iniciales.

Diseño del piloto en territorio: En lugar de un despliegue nacional masivo, se sugiere delimitar una zona geográfica y una comunidad específica para probar las soluciones diseñadas, lo que permite iterar y corregir fallas de manera ágil y económica.

Alianzas estratégicas para la sostenibilidad: El plan debe contemplar el tejido de redes de apoyo con autoridades indígenas locales, ONG, u organismos de cooperación para legitimar la entrada de la entidad al territorio, garantizar una educación financiera pertinente y reducir los costos de operación.



Conclusión

En conclusión, aunque la población indígena enfrenta múltiples barreras para profundizar su inclusión financiera formal, existe una oportunidad para que las entidades financieras puedan aprovechar un mercado desatendido que permita avanzar hacia un sistema financiero sostenible e inclusivo. Superar los desafíos geográficos, culturales y económicos no solo es posible, sino estratégico, si se diseñan soluciones pertinentes, cercanas y respetuosas de sus contextos, características y necesidades. Invitamos a cada entidad a dar el primer paso según sus capacidades, liderando una transformación financiera que no deje a nadie atrás y que valore la diversidad como un activo fundamental.

BID | Invest

@idbinvest

www.idbinvest.org