



# SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO

No. 288

Septiembre de 2022

Los impactos de la inclusión financiera en los micronegocios: factores que explican aumentos en los ingresos y crecimiento de los negocios

---

**Andrés García-Suaza**

**David Rodríguez-González**

**Alexander Sarango Iturralde**

**Juan Diego Mayorga**

**Alvaro Pretel**

**Soraya Husain-Talero**

**Lina Zarama**

**Juan Camilo Urbano**

**Daniel Girón**

**Natalia Medina**

# Los impactos de la inclusión financiera en los micronegocios: factores que explican aumentos en los ingresos y crecimiento de los negocios\*

Andrés García-Suaza<sup>1</sup> David Rodríguez-González<sup>1</sup> Alexander Sarango Iturralde<sup>1</sup>

Juan Diego Mayorga<sup>1</sup> Alvaro Pretel<sup>2</sup> Soraya Husain-Talero<sup>2</sup>

Lina Zarama<sup>2</sup> Juan Camilo Urbano<sup>2</sup> Daniel Girón<sup>2</sup> Natalia Medina<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universidad del Rosario <sup>2</sup>Fundación WWB Colombia

30 de septiembre de 2022

## Resumen

Existe una serie de recursos y capacidades de los negocios que determinan su crecimiento y desempleo. Entre estos se ha destacado el acceso a mercado financiero, el nivel de digitalización y la formalidad del negocio. Este paper estudia el diferencial de ingresos en los micronegocios diferenciando por cada uno de estos aspectos con el fin de cuantificar los factores que explican dicha diferencia. Utilizando información de un grupo de micronegocios que hacen parte de los programas de Fundación WWB Colombia durante el Plan Reactivate y métodos de descomposición Oaxaca-Blinder, se evidencia que los micronegocios formales con altos niveles de inclusión financiera tienen, en promedio, mayores ingresos que sus pares. Un análisis con enfoque de género muestra que los micronegocios cuyo dueño es hombre y tiene un alto nivel de habilidades digitales, lo cual mejora su desempleo. Estos resultados se corroboran a partir de trabajo cualitativo en campo que evidencia que los microempresarios perciben al crédito informal más atractivo que al bancario, argumentando facilidad de otorgamiento y flexibilidad de pagos.

**Keywords:** Inclusión financiera, habilidades digitales, Micronegocios, Colombia.

**JEL Codes:** G21, O16, O17, L25

\*Financiado por el programa “Inclusión productiva y social: programas y políticas para la promoción de una economía formal”, código 60185, que conforma Colombia Científica-Alianza EFI, bajo el Contrato de Recuperación Contingente No.FP44842-220-2018.

# 1. Introducción

La crisis económica generada por la pandemia del COVID-19 en 2020 ha tenido repercusiones a nivel mundial. Este choque ha afectado tanto a la demanda como a la oferta, pues ha reducido los ingresos de los hogares, restringido la producción de bienes y servicios, e interrumpido las cadenas suministro. No obstante, el impacto de la crisis ha sido heterogéneo. Desde el lado de la oferta, un gran número de empresarios se vieron forzados a cerrar de manera permanente sus negocios debido a las considerables caídas en sus ingresos y utilidades. Particularmente, los micronegocios se han visto más afectados, en gran medida, a causa del limitado acceso a un financiamiento adecuado y a la falta de penetración digital (Bai, Quayson y Sarkis 2021; Caballero-Morales 2021; Khan 2022).

Adicionalmente, los micronegocios, por su estructura y modelo de negocio, tienen características que los hicieron más propensos a ser más afectados por la pandemia. Según datos de OECD (2021), los micronegocios están sobrerrepresentados en sectores que tienen baja probabilidad de aplicar distanciamiento social y además, gran parte de ellos dependen directamente del comercio, y al presentarse restricciones de movilidad, enfrentaron una afectación aún mayor. Más aún, los micronegocios, en comparación con otras empresas, tienen menos capacidades para aprovechar oportunidades que genera la crisis (ver Belitski et al., 2022), lo cual los situó en una posición desfavorable durante la pandemia.

Colombia se caracteriza por tener una alta tasa de informalidad, con alta incidencia del empleo por cuenta propia y los micronegocios. De hecho es el país de la OECD con el mayor porcentaje de empleo por cuenta propia (51%), más de 20 puntos porcentuales (p.p.) por encima del promedio. Adicionalmente, de acuerdo con datos de la Encuesta de Micronegocios realizada por el DANE, Colombia tiene más de cinco millones de micronegocios que generan alrededor de 8 millones de empleos, más de un tercio del total del empleo. Dada la relevancia de los micronegocios en la economía colombiana, y los impactos observados de la pandemia, se hace relevante entender los factores que determinan su desempeño. En particular, aquellos factores que pueden impulsar la recuperación económica.

Este documento estudia la relevancia de la inclusión financiera como determinante del desempeño de micronegocios en Colombia, y su relación con otras características asociadas a la productividad como son la adopción de tecnologías digitales y la condición de formalidad. Para esto, se toma como base información de la Fundación WWB Colombia, la cual desarrolla programas de seguimiento y fortalecimiento de capacidades empresariales en micronegocios en las regiones de Cauca y Valle del Cauca. La Fundación implementó El Plan Reactívale (PR) que atendió a 3.500 microempresarios, especialmente mujeres, con el fin de promover capacitaciones que aceleraran la

recuperación post-pandemia. Utilizando técnicas de descomposición, se cuantifica la relevancia de las características del micronegocio y el empresario para explicar la diferencia en ingresos de los micronegocios incluidos financieramente y aquellos que no, incluyendo un enfoque interseccional de género en el análisis.

Este estudio contribuye a la literatura que analiza la influencia de la inclusión financiera sobre el desempeño de micronegocios, y la relevancia de factores como las tecnologías digitales y la formalización. La relevancia de la inclusión financiera en los micronegocios ha sido ampliamente estudiada en la literatura, entre otras razones, por las restricciones financieras que enfrentan este tipo de negocios (Barajas et al., 2020; Beck, Demirguc-Kunt y Levine 2005). Los resultados sugieren que el acceso a servicios financieros permite apalancar inversiones y aprovechar oportunidades de crecimiento, lo cual impacta positivamente la productividad y facilita la asignación eficiente de recursos dentro de la firma (Clavijo, López y Segovia 2020; Luo, Peng y Zeng 2021; Luo et al., 2022). El acceso a servicios financieros depende no solo de características del micronegocio como el tipo de actividad económica, sino también de características de los dueños, entre las cuales tiene especial importancia el género (Castro et al., 2020).

Existe una diversidad de factores que limitan el acceso a productos financieros de los micronegocios. Estos factores incluyen aspectos culturales, los costos de transacción y las asimetrías de información, y las restricciones para construir colateral (ver Barajas et al., 2020). En contraste se ha evidenciado que la disponibilidad de información y la transparencia, el capital social y la educación financiera influyen la inclusión financiera de micronegocios (Yoong y Ferreira 2013; Elliehausen y Hannon 2018; Behr y Jacob 2018).

La relación entre el acceso a servicios financieros y el desempeño de los micronegocios se hizo más evidente durante el periodo de pandemia. Los micronegocios se vieron desproporcionalmente afectados por la pandemia (Fairlie y Robb 2009; OECD 2021; Zhang y Sogn-Grundvåg 2022), registrando mayores cierres (temporales y permanentes) y una mayor contracción en términos de empleo (Bartik et al., 2020; Jin et al., 2022; Sun et al., 2022). No obstante, aquellos micronegocios vinculados al sistema financiero formal lograron mitigar en mayor medida los efectos de la pandemia (Shen et al., 2020; Luo, Peng y Zeng 2021; Banna et al., 2022). En particular, Kurmann, Lale y Ta (2021) muestra que el acceso a créditos explica el menor impacto observado en empresas y la mayor recuperación pospandemia. De este modo, los programas públicos jugaron un rol significativo ya que facilitaron el acceso a financiamiento y la reducción de costos y condonación de préstamos (Dai et al., 2021).

Además, el acceso a servicios financieros se relaciona con factores como la adopción de tecnología

y el estatus de formalización del negocio, los cuales se retroalimentan y, en suma, determinan el desempeño financiero de los micronegocios y su crecimiento (Orser, Riding et al., 2018; Castro et al., 2020; Caballero-Morales 2021; Akpan, Udoh y Adebisi 2022; Chatterjee, Dutta Gupta y Upadhyay 2020). Así, la adopción de tecnologías es un factor que facilita el acceso a servicios financieros a través de productos como billeteras electrónicas o pagos digitales, entre otros. Además, las firmas formales tienen mayor acceso a bienes públicos y a programas institucionales que favorecen el acceso a servicios financieros. En esta línea, Guerrero-Amezaga et al., (2022) muestran que los negocios informales tienen una menor probabilidad de acceder a programas del gobierno debido al menor acceso a información.

En el contexto de la pandemia, la adopción de tecnologías digitales ha sido un tema abordado frecuentemente en la literatura. Sun et al., (2022) muestra que las empresas en entornos de mayor digitalización sufrieron menores impactos durante la pandemia en el caso de China. Esto se puede explicar por la mayor facilidad a adoptar nuevas formas de empleo (Belitski et al., 2022) y la mayor propensión a la formación de redes (Caballero-Morales 2021). Por su parte, Akpan, Udoh y Adebisi (2022) y Krammer (2022) argumentan que la adopción de tecnología favoreció la adaptación de las firmas a nuevos contextos de mercado y permiten acelerar la innovación de modelos de negocio. Finalmente, la propensión a adopción de tecnologías digitales depende tanto de características del negocio como del dueño (Bai, Quayson y Sarkis 2021; Trinugroho et al., 2022).

Este documento también contribuye a la literatura a través de un enfoque interseccional de género. Los estudios muestran que existe una brecha de género en el desempeño financiero de los micronegocios (Rosa, Carter y Hamilton 1996; Fairlie y Robb 2009; Kiefer, Heileman y Pett 2020), quienes abordan, entre otras características como habilidades blandas y digitales, también la inclusión financiera (Borgonovi, Choi y Paccagnella 2018; Chatterjee, Dutta Gupta y Upadhyay 2020; OECD 2018; Orser, Riding et al., 2018; Zins y Weill 2016).

En cuanto a las brechas de género en inclusión financiera, en el caso de Colombia se observa que el 90.5 % de los hombres cuentan con alguna clase de servicio financiero mientras que solo el 84.5 % de las mujeres tienen acceso (Banca de las Oportunidades 2021). Esto implicaría resultados en diferentes dimensiones como mercado laboral, educación, entre otros. En el contexto de la pandemia, Li et al., (2016) presenta evidencia que los micronegocios de propiedad femenina fueron más afectados por el COVID-19, especialmente en países en desarrollo. Este resultado se puede explicar por la segregación de género en cuanto a actividades y sectores económicos (Tusińska 2021).

Los resultados obtenidos en este documento muestran que existe una brecha de ingresos entre

los establecimientos en función de distintas características de los propietarios y de sus negocios. En primer lugar, se encuentra que los negocios que son formales o que usan productos y servicios financieros (mayor nivel de inclusión financiera) tienen una mayor capacidad de generar ingresos. En cuanto a las habilidades digitales, los resultados indican que propietarios más hábiles pueden generar, en promedio, mayores ingresos. Sin embargo, se encuentra que, a medida que el negocio crece y madura, las habilidades digitales pasan paulatinamente a un segundo plano y por tanto tienen un impacto menor en la brecha de ingresos. Por último, se corrobora que existe una brecha de género en términos de ingresos, es decir, los negocios dirigidos por mujeres tienden a generar menores ingresos dadas las distintas barreras a las que se enfrentan.

Este documento está organizado en 6 secciones, incluyendo esta introducción. La Sección 2 describe a grandes rasgos cómo y en qué consistió el Plan Reactívale, mientras que la Sección 3 muestra las características de los negocios y sus propietarios, además de los índices construidos para el análisis econométrico. La Sección 4 presenta la estrategia empírica utilizada para analizar la brecha de ingresos de los negocios y las preferencias financieras de sus propietarios, respectivamente. Las estimaciones y principales resultados son mostrados en la Sección 5. Finalmente, la Sección 6 contiene las conclusiones y comentarios finales derivados del estudio.

## **2. Descripción del Plan Reactívale**

El Plan Reactívale es un plan transitorio de asistencia creado por La Fundación WWB Colombia en el marco de la emergencia social y económica generada por efecto de la COVID-19. Este plan fue desarrollado en concordancia con la experiencia y apuesta estratégica de la organización, cuyo objetivo fue atender 3.500 emprendedores especialmente mujeres con pequeños negocios en los departamentos del Valle del Cauca y el Cauca. El plan buscaba mitigar los efectos negativos de la crisis sobre las condiciones de vida de la población emprendedora y contribuir con la reactivación económica en alianza con otras organizaciones.

En el marco del programa se definieron dos etapas claves: la reactivación y la recuperación. La reactivación se definió como el proceso para lograr que los emprendimientos retomaran y potencializaran su actividad anterior a la crisis, adaptándose a las nuevas circunstancias, sin realizar cambios en el tipo de actividad económica y capitalizaran oportunidades en los casos que lo permitieran. Por su parte, la recuperación se refiere al proceso para lograr que los ingresos retornaran a niveles previos a la crisis, especialmente en casos en los que por alguna circunstancia debieron cambiar de actividad económica en sus negocios y trabajar en aspectos como la subsistencia y la

resiliencia antes de pensar en la reactivación. Para la ejecución del plan, la Fundación destinó una inversión de recursos propios por un valor de más de 5 mil millones de pesos colombianos (COP), para el desarrollo de todas las acciones comprendidas en el plan.

El proceso de convocatoria de los beneficiarios se realizó a través de aliados del sector público como alcaldías y secretarías, entidades privadas como las cámaras de comercio regionales y otras fundaciones. Para que un emprendedor pudiera acceder a las capacitaciones debía cumplir con una serie de requisitos mínimos tales como: tener un negocio con una antigüedad igual o mayor a los 6 meses, de carácter unipersonal y que este representara la ocupación principal. En cuanto a las características sociodemográficas, se aceptaron beneficiarios con un grado de escolaridad máximo de técnico completo, de estratos 1, 2 o 3<sup>1</sup> y con conocimientos sobre como realizar búsquedas en Google e ingresar a plataformas haciendo uso de los credenciales.

Posterior al proceso de selección, el programa consistió en un conjunto de capacitaciones orientadas a fortalecer los procesos de toma de decisiones de los emprendedores. Estas capacitaciones se llevaron a cabo en modalidad semipresencial, apoyado por la Micro Learning<sup>2</sup>. El plan se ejecutó por 6 meses, y además de las capacitaciones entregó apoyos para la conectividad como tablets o recarga de planes para apoyar el proceso virtual. El programa consistía en los siguientes componentes: Asistencia técnica,<sup>3</sup> Asistencia financiera,<sup>4</sup> Asistencia alimentaria,<sup>5</sup> y Asistencia comercial.<sup>6</sup>

### 3. Datos y Estadísticas descriptivas

El Plan Reactívatelo contó con una estrategia de seguimiento y monitoreo que permitió el levantamiento de información en varias etapas. Se recolectó información sociodemográfica, características del micronegocio, y un diagnóstico que incluye una caracterización del emprendimiento en relación con aspectos particulares, a saber, sus medios de pago, los canales de venta y las dificultades que enfrentaron en medio de la crisis y sus principales necesidades para la recuperación. Posteriormente, se realizó una encuesta adicional con el propósito de recolectar información financiera de los

1. En Colombia los inmuebles residenciales están clasificados en estratos socioeconómicos, los cuales se construyen principalmente a partir de información catastral. Entre mayor sea el estrato, se asume que más alto será el nivel socioeconómico de la residencia.

2. Micro Learning son cápsulas de aprendizaje creadas por Fundación WWB Colombia que se compartió con los emprendedores. Estas cápsulas son videos cortos (4-5 minutos) que brindan asesoría en torno a resiliencia y adaptación al cambio para los negocios.

3. Acompañamiento a la población emprendedora a través de procesos de capacitación y asesorías empresariales según sus posibilidades de reactivación en el corto plazo.

4. Apoyo financiero otorgando capital de trabajo no reembolsable a los emprendedores matriculados en el plan para que este fuese destinado acorde a las necesidades identificadas en los proyectos de inversión trabajados en el marco del proceso de capacitación.

5. Entrega de entre 1 y 3 mercados para suplir necesidades básicas de primera necesidad.

6. Implementación de estrategias que permitieran conectar comercialmente a los emprendedores con otras empresas en encadenamientos productivos.

micronegocios.

A través de llamadas telefónicas hechas por el equipo de asesores y facilitadores de la Fundación WWB Colombia se ha recolectado hasta el momento información de 1.575 micronegocios y emprendedores. Estos emprendedores se localizan en Cali (34%), Buenaventura (14%), y otros municipios del Valle del Cauca y Cauca (52%). Teniendo en cuenta el objetivo misional de la organización de cerrar las brechas de desigualdad que afectan a las mujeres y contribuir a su participación activa en el desarrollo económico, la mayor participación corresponde a las mujeres, aunque el programa también incluye micronegocios de hombres.

Respecto al módulo financiero, la encuesta recoge información que permite medir el nivel de inclusión financiera (IF). La IF es un factor crucial para el emprendimiento y la sostenibilidad de las empresas, incluyendo micronegocios, ya que permite fomentar la inversión en actividades productivas y suavizar choques inesperados como la crisis provocada por la pandemia del COVID-19. La IF tiene diferentes dimensiones, lo cual hace complejo su medición. Siguiendo a Demirgüç-Kunt y Singer (2017), la IF puede definirse como la capacidad que poseen los individuos o empresas de acceder a productos y servicios útiles y asequibles que satisfagan sus necesidades. De este modo, la IF se puede clasificar en cuatro dimensiones, a saber: transacciones/pagos, ahorro, crédito y aseguramiento.

La información disponible permite construir tres de estas dimensiones (excepto aseguramiento). En particular, para la dimensión de pagos, la encuesta indaga por los medios de pago que más utiliza el micronegocio, i.e., transferencias bancarias, pago con tarjeta de crédito, o efectivo. En este sentido, se clasifican los micronegocios entre aquellos que solo usan efectivo y los que usan medios financieros digitales. En cuanto a la dimensión de crédito, se clasifican los micronegocios de acuerdo con el tipo de financiamiento al que puede acceder, es decir, si es formal (créditos bancarios, tarjetas de crédito, microcrédito, etc.), si es informal (XXXXXXX) o si simplemente no tiene acceso a crédito. Finalmente, como aproximación de la dimensión de ahorro, se clasifican aquellos micronegocios que poseen una cuenta bancaria (ahorros o corriente) de aquellos que no.

La Tabla 1 muestra las principales características de los propietarios para toda la población y considerando la clasificación descrita anteriormente. En primer lugar, se observa que el 83% de los encuestados son mujeres, quienes tienen a su vez en promedio menor acceso a crédito formal (81%) y mayor uso del efectivo (85%) en relación con los hombres. De manera similar, ellas se caracterizan por presentar una menor tenencia de crédito formal (79%) y cuentas de ahorro o corriente (82%). Lo anterior se traduce en una brecha de género en productos y servicios financieros que oscila entre

2% y 5%, según la dimensión que se analice.<sup>7</sup>

Un patrón similar se encuentra para las personas solteras (divorciadas, separadas o viudas) y los grupos étnicos. Asimismo, los empresarios que carecen de un título universitario y de más bajos ingresos (estrato 1 o 2) tienden a estar menos vinculados al sistema financiero formal. Respecto a la edad, se observa que en promedio las personas relativamente jóvenes utilizan más los medios de pago digitales, lo cual puede explicarse por una mayor familiaridad con la tecnología. No obstante, estas personas en promedio poseen o acceden menos a productos de crédito ya que posiblemente carecen de activos financieros y devengan un bajo nivel de ingresos. A su vez, estas barreras para acceder a servicios bancarios, padecidas frecuentemente por las mujeres, afectan la eficiencia del sistema financiero debido a que estas poblaciones se convierten en un segmento de alto riesgo (CEPAL 2016).

Tabla 1: Estadísticas descriptivas del dueño

	Total	Medios de pago		Acceso crédito		Tenencia crédito		Cuenta bancaria	
		No	Si	No	Si	No	Si	No	Si
<b>Mujer</b>	83 %	85 %	76 %	83 %	81 %	84 %	79 %	87 %	82 %
<b>Edad (años)</b>	39	40	37	39	40	38	41	38	39
<b>Casado</b>	54 %	54 %	54 %	53 %	57 %	53 %	57 %	48 %	56 %
<b>Grupo étnico</b>	52 %	55 %	45 %	54 %	48 %	55 %	48 %	58 %	51 %
<b>Educ. superior</b>	29 %	24 %	44 %	27 %	33 %	28 %	30 %	21 %	30 %
<b>Cali</b>	34 %	30 %	46 %	33 %	36 %	32 %	38 %	36 %	33 %
<b>Estratos</b>									
<b>1 y 2</b>	85 %	89 %	73 %	87 %	82 %	88 %	80 %	88 %	85 %
<b>3</b>	15 %	11 %	27 %	13 %	18 %	12 %	20 %	12 %	15 %

Fuente: Cálculos propios

Notas: (i) Todas las variables son dicotómicas, a excepción de *Edad* (continua) y *Estrato* (categórica). (ii) La variable *Casado* es igual a 1 si la persona es casa o está bajo unión libre, y 0 en otro caso. (iii) *Grupo étnico* toma valor de 1 si la persona no se considera mestizo o blanco, y 0 en otro caso. (iv) *Educación superior* es 1 si el negocio opera en Cali, y 0 en caso de que esté ubicado en otro municipio (Valle del Cauca o Cauca). (v) En el programa PR solo participaron personas pertenecientes a estratos socioeconómicos 1, 2 y 3.

Respecto a las características de los establecimientos, en general se observa que el nivel de IF se relaciona con el tamaño, la antigüedad y otras aristas de la inclusión económica como la informalidad. En este sentido, la Tabla 2 muestra patrones interesantes. En primer lugar, los negocios unipersonales acceden en menor medida a medios digitales de pago (78%), a crédito (80% acceso y 78% tenencia) y a medios de ahorro (83%). Este mismo patrón se observa para micronegocios jóvenes.

7. Estas estadísticas van en línea con el resto del país. De acuerdo con (Banca de las Oportunidades 2021), la brecha a nivel nacional en el acceso y uso de productos y servicios financieros es 6% y 14% respectivamente.

Tabla 2: Estadísticas descriptivas del negocio

	Total	Medios de pago		Acceso crédito		Tenencia crédito		Cuenta bancaria	
		No	Si	No	Si	No	Si	No	Si
<b>Unipersonal</b>	84 %	86 %	78 %	86 %	80 %	87 %	78 %	87 %	83 %
<b>Menos de 3 años</b>	54 %	54 %	53 %	58 %	45 %	59 %	44 %	65 %	52 %
<b>Registro mercantil</b>	13 %	10 %	22 %	10 %	18 %	10 %	19 %	6 %	14 %
<b>RUT</b>	49 %	45 %	62 %	47 %	53 %	46 %	54 %	26 %	54 %
<b>Sector económico</b>									
<b>Alimentos</b>	26 %	30 %	11 %	26 %	24 %	27 %	22 %	30 %	25 %
<b>Ropa</b>	16 %	14 %	21 %	15 %	17 %	15 %	17 %	13 %	16 %
<b>Peluquería</b>	13 %	15 %	10 %	13 %	13 %	13 %	15 %	16 %	13 %
<b>Restaurante</b>	8 %	9 %	7 %	9 %	7 %	8 %	8 %	11 %	8 %
<b>Otros</b>	37 %	32 %	51 %	37 %	39 %	37 %	38 %	30 %	38 %

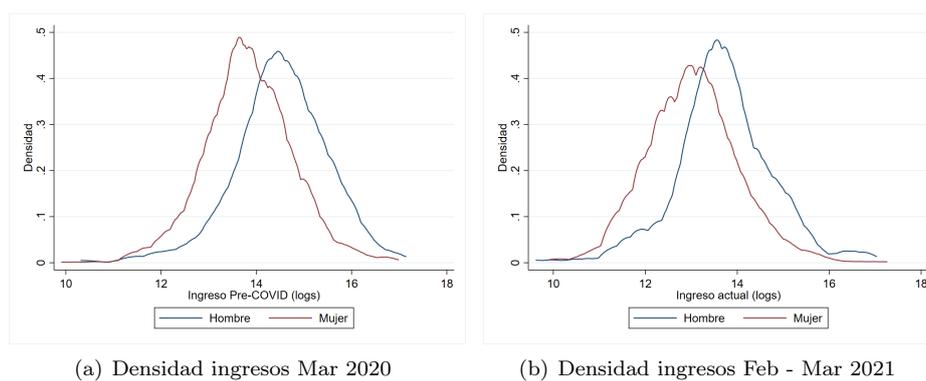
Fuente: Cálculos propios

Notas: (i) Todas las variables son dicotómicas. (ii) La variable *Unipersonal* toma valor de 1 si el negocio no cuenta con trabajadores, y 0 en otro caso. (iii) “< 3 años” es 1 si el negocio tiene 3 años o menos de antigüedad, y 0 en caso contrario. (iv) Las variables *Registro mercantil* y *RUT* toman valor de 1 si el negocio cuenta con estos requerimientos legales, y 0 en otro caso. (v) Las variables sectoriales toman valor de 1 si el negocio pertenece al respectivo sector, y 0 en otro caso.

En cuanto a formalidad (empresarial), que se aproxima a través de la tenencia de registro mercantil y de Registro Único Tributario (RUT), se observa una relación positiva con IF, i.e., los micronegocios formales tienden a utilizar en mayor medida medios digitales, crédito formal y cuentas bancarias (ahorro o corriente). Lo anterior se explica por el hecho de que es más probable que un banco o una institución financiera formal otorgue créditos y brinde sus productos a establecimientos que puedan demostrar su existencia y actividad económica. Finalmente, se evidencian también diferencias sectoriales. Mientras el sector de *Alimentos* tienen mayor acceso y tenencia de productos de crédito y ahorro, el sector de *Ropa* hace mayor uso de medios de pagos digitales. En cuanto a *Peluquería* y *Restaurantes*, su vinculación al sector financiero es mucho menor.

Este análisis muestra diferencias importantes entre los micronegocios que se reflejan en el desempeño financiero. En un primer análisis por género, se observa que existe una brecha de género a lo largo de la distribución de ingresos (ver Figura 1). No obstante, tanto la distribución de ingresos de los hombres como la de las mujeres se vieron afectadas a raíz del COVID-19. Mientras en 2020 un negocio generaba en promedio 1,9 millones COP al mes, en 2021 su generación de ingresos disminuyó en promedio a 909 mil COP, representando una pérdida en ingresos de un 51 %. Adicionalmente, la varianza de las distribuciones también aumentó, sugiriendo un posible aumento en la desigualdad de ingresos generados por los negocios.

Figura 1: Densidad de ingresos



Fuente: Cálculos propios

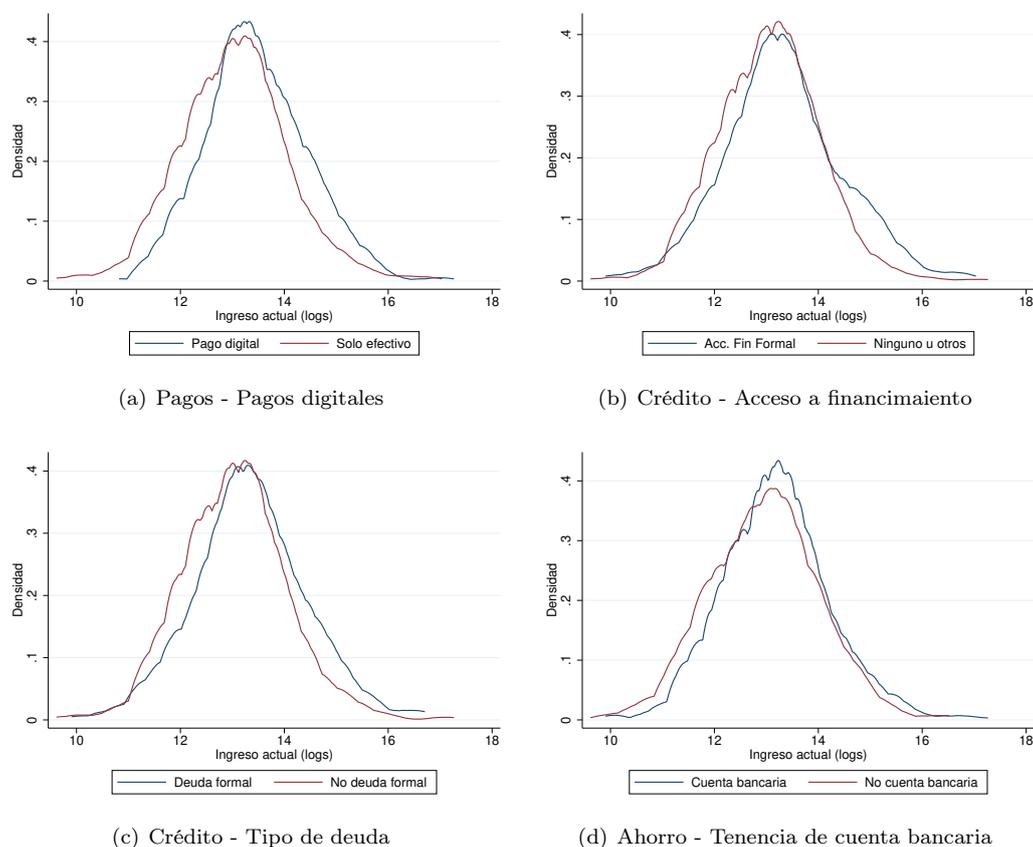
Respecto a las dimensiones de inclusión financiera, la Figura 2 muestra en cada panel la distribución de ingresos de los micronegocios de acuerdo con las categorías financieras creadas. El Panel (a) muestra que el ingreso de los micronegocios que utilizan medios de pagos digitales tienden a ser mayor que aquellos que solo usan efectivo. Aunque en menor medida, un patrón similar se observa al comparar la distribución de ingresos los micronegocios que poseen acceso a financiamiento formal (Panel b), tienen crédito formal (Panel c), y acceden a una cuenta bancaria (Panel d), con aquellos micronegocios que no cuentan o acceden a ninguno de estos productos financieros formales.

Las diferencias observadas en los niveles de IF entre los distintos grupos analizados pueden explicarse por la asimetría de información existente entre los micronegocios y los mercados financieros. La adopción de tecnologías por parte de empresas disminuye el riesgo al brindar mayor información a los sistemas financieros. Así, los bancos y demás instituciones formales pueden otorgar productos financieros, especialmente créditos, de manera más eficiente ya que cuentan un mayor conjunto de información (Mushtaq, Gull y Usman 2022). Por tanto, la IF puede potenciarse significativamente a través de la adopción de tecnologías. Dado lo anterior, se explota la información disponible para construir un índice de habilidades digitales ponderado. Para ello, se tienen en cuenta actividades concernientes al uso de herramientas digitales tales como computadores, tabletas y teléfonos inteligentes.

La Tabla 3 presenta cada una de las preguntas consideradas en la construcción del indicador de habilidades digitales. Cada una de estas preguntas tiene cuatro opciones de respuesta frente a cada actividad (categorizadas de 1 a 4 respectivamente): 1. “Lo desconoce”, 2. “Lo conoce, pero no sabe como hacerlo”, 3. “Lo hace con la ayuda de alguien” y 4. “Lo hace sin ayuda de otra persona”. Por otra parte, dado que las actividades requieren un nivel distinto de destreza digital, se asignó un peso a cada una de las actividades. La ponderación está basada en la experiencia adquirida por La Fundación WWB durante la ejecución del programa PR. Particularmente, se tuvo en cuenta

la importancia y necesidad que los participantes le dieron a cada una de las tareas analizadas. De este modo, tareas como el uso de WhatsApp tuvieron una ponderación mayor debido a que es un medio de venta muy importante para los negocios.

Figura 2: Comparación de ingresos y variables de inclusión financiera



Fuente: Cálculos propios

Tabla 3: Indicador de habilidades digitales

Habilidades digitales	Ponderación
1. Apagar o prender el computador.	10 %
2. Mantener conversaciones a través de herramientas de mensajería instantánea como chats de Whatsapp.	35 %
3. Crear contenidos como tablas o textos a través de alguna herramienta como Word, PowerPoint, Excel.	30 %
4. Encontrar en internet lo que busco de una manera ágil y con los resultados esperados.	
5. Utilizar internet para buscar todo tipo de información relativa a mis interés personales.	25 %
6. Utilizar redes sociales como Facebook e Instagram.	
7. Realizar en redes sociales cambios básicos como cambiar la foto de perfil, enviar catálogos por mensaje directo, realizar publicidad, etc.	

Como se observa en la Tabla 3, la actividad con mayor relevancia es *mantener conversaciones a*

*través de herramientas de mensajería instantánea (35 %)*, ya que representa uno de los medios de venta y publicidad más importantes para los negocios pequeños. La creación de contenidos a través de herramientas ofimáticas (Word, Excel, PowerPoint, etc.) y el uso eficiente de internet también son actividades relevantes para el desempeño del negocio, aunque no tiene un impacto directo sobre las ventas, por lo que se asignó un menor peso (15 % cada una). Adicionalmente, se consideraron actividades sencillas pero igualmente necesarias para la realización de tareas más complejas. Por un lado, a la capacidad de prender o apagar un computador se le asignó un peso de 10 %, mientras que a las actividades asociadas al uso de internet y redes sociales para fines personales (5, 6 y 7), se les atribuyó un peso conjunto del 25 %.

Una vez los pesos asignados, se estima el indicador de habilidades digitales calculando el promedio ponderado de las 7 actividades. Por construcción, el indicador toma valores entre 1 y 4, por lo que se normaliza a través del método *min-max* para que quede acotado en el rango [0,1] y se facilite así su interpretación. Posteriormente, el índice construido será utilizado en la estimación econométrica para analizar cómo las habilidades digitales juegan también un papel relevante en el desempeño económico de los negocios.

La Tabla 4 presenta los principales resultados en cuanto a medios y habilidades del microempresario a partir de su situación económica, habilidades digitales, formalidad (seguridad social) y si tuvo un cambio de ubicación. En cuanto a medios de pagos digitales, primero, se puede apreciar que aquellas personas que no tienen medios de pago digitales tienden a tener una menor probabilidad de tener habilidades digitales, en comparación con los que si tienen siendo una diferencia de casi 10 puntos porcentuales (p.p.). Por otro lado, en la dimensión de dependencia económica, aquellas personas que no tienen medios digitales suelen ser aquellas que tienen una dependencia compartida, un poco más del 50 %. Después le sigue la dependencia individual y finalmente otro tipo de dependencia. Esa tendencia se mantiene para aquellos que tienen medios de pago digitales. En términos de seguridad social, aquellos que no tienen medios de pagos digitales suelen ser, en mayor proporción los que pertenecen al Sistema de Identificación de Potenciales Beneficiarios de Programas Sociales (SISBEN). Le siguen los no afiliados/beneficiarios y en menor porcentaje los cotizantes. Por el lado de los que sí tiene medios de pago, la tendencia no se mantiene puesto que en este caso son los no afiliados/beneficiarios los que tienen mayor probabilidad de usar medios de pago digitales en comparación a los del SISBEN (5 p.p. más). Finalmente, se puede apreciar que, en términos de cambio de ubicación, el 24 % de los negocios que no cuentan con medios de pagos digitales cambió de ubicación, porcentaje similar con los que sí poseen estos medios.

Tabla 4: Estadísticas descriptivas del dueño/negocio

	Total	Medios de pago		Acceso crédito		Tenencia crédito		Cuenta bancaria	
		No	Si	No	Si	No	Si	No	Si
<b>Habilidades digitales</b>	86 %	84 %	93 %	86 %	86 %	86 %	86 %	84 %	87 %
<b>Dependencia económica</b>									
<b>Individual</b>	33 %	34 %	29 %	33 %	32 %	33 %	32 %	27 %	34 %
<b>Compartido</b>	54 %	53 %	56 %	53 %	55 %	53 %	55 %	61 %	52 %
<b>Otros</b>	13 %	13 %	15 %	14 %	13 %	14 %	13 %	12 %	14 %
<b>Seguridad social</b>									
<b>Cotizante</b>	15 %	12 %	23 %	14 %	16 %	13 %	19 %	10 %	16 %
<b>SISBEN</b>	45 %	48 %	36 %	46 %	44 %	46 %	43 %	46 %	45 %
<b>NA/Beneficiario</b>	40 %	39 %	41 %	40 %	40 %	41 %	38 %	44 %	39 %
<b>Cambio de ubicación</b>	25 %	24 %	26 %	26 %	23 %	25 %	24 %	25 %	25 %

Fuente: Cálculos propios

Notas: (i) Todas las variables son dicotómicas. (ii) Las categorías en la sección *Dependencia económica* indican si la persona asume todos los gastos del hogar (*Individual*), con alguien más (*Compartido*), o si no son asumidos por la persona encuestada (*Otros*). (iii) Las categorías en la sección *Seguridad social* indican si la persona es cotizante de una EPS o paga salud prepagada (*Cotizante*), si pertenece al régimen subsidiado (*SISBEN*), o si no está afiliado (*NA*) o no es beneficiario (*Beneficiario*).

En cuanto a las demás dimensiones, se observa una tendencia muy similar entre los micronegocios que no tienen acceso/tenencia y aquellos que sí, en cada una de las dimensiones. Es decir, la tenencia o acceso a crédito no muestra una correlación considerable con el acceso a seguridad social. No obstante, se observa que los cotizantes tienden más a poseer una cuenta bancaria que aquellos que son beneficiarios o no cotizan a sistema de seguridad social. Lo anterior se explica ya que usualmente las personas que cotizan, particularmente los empleados, pertenecen a empresas formales que normalmente pagan la nómina a través de transferencia bancaria. Respecto al SISBEN, no se muestra un patrón claro ya que las personas no están obligadas a abrir cuenta bancaria para pertenecer, puesto que no todos reciben transferencias monetarias, sino que el SISBEN también puede solo incluir el servicio de salud subsidiado.

En cuanto al índice de habilidades digitales, no se observan diferencias considerables entre los micronegocios, a excepción por la dimensión de pagos. Esto sugiere que la destreza en herramientas digitales no se correlaciona en gran medida con el acceso a cuentas bancarias y al crédito, pero sí facilita aparentemente a los micronegocios incorporar en su funcionamiento medios de pago digitales.

## 4. Metodología

Los métodos de descomposición contrafactual son técnicas comúnmente utilizadas para investigar las fuentes de variación de las brechas existentes entre dos grupos. Este método está basado en separar la diferencia promedio (o de algún otro estadístico de interés) en dos efectos o componentes, a saber: el efecto composición y el efecto estructura. El efecto composición, también conocido como componente explicado, hace referencia a la parte de la brecha originada por las diferencias en la composición *per se* de la población, es decir, a las características observables. Por ejemplo, la diferencia que podría causar que propietarios que tienen cuenta bancaria, tengan educación superior con referencia a aquellos que no tienen una cuenta bancaria (ver Tabla 1). Por otro lado, el efecto estructura o componente no explicado de la brecha se atribuye a componentes no observados.

En este caso se propone realizar una descomposición de la diferencia en el desempeño económico de los micronegocios de acuerdo con su nivel de IF, de informalidad empresarial, de habilidades digitales y el género del propietario. Por tanto, el principal objetivo es dar cuenta de la diferencia promedio de los ingresos entre 2 grupos de comparación  $\Delta_0 = E(Y_B) - E(Y_A)$ , donde  $E(Y_B)$  y  $E(Y_A)$  son la media de los ingresos del grupo  $B$  y  $A$ , respectivamente. Así, bajo la premisa de un modelo lineal de la forma:

$$Y_{gi} = \beta_{g0} + \sum_{k=1}^K X_{ik}\beta_{gk} + v_{gi}, \quad g = A, B$$

se puede expresar la diferencia en el promedio como,

$$\Delta_0 = X_B\beta_B - X_A\beta_A$$

Seguindo la descomposición sugerida por Oaxaca (1973) y Blinder (1973), se adiciona el término  $X_B\beta_A$ , obteniendo la siguiente ecuación:

$$\Delta_0 = X_B(\beta_B - \beta_A) + (X_B - X_A)\beta_A \quad (1)$$

donde el primer término del lado derecho de la ecuación corresponde al componente no explicado, mientras que el segundo componente corresponde al componente explicado ya que atañe a la diferencia en la media del vector de características  $(X_B - X_A)$ . El término  $X_B\beta_A$  es un resultado contrafactual que captura los ingresos promedio que el grupo  $A$  podría obtener si tuvieran las

mismas características que el grupo  $B$ , lo cual no es observable.

Dentro del vector de variables explicativas,  $X_i$ , se considera características del propietario, a saber, el género, el estado civil, la etnia a la que pertenece, la edad y el nivel educativo. Asimismo, se incorporan dentro de las estimaciones algunas características del negocio tales como la tenencia de registro mercantil y RUT como proxy de informalidad, y el estrato, la ciudad y el sector en el que el negocio opera. Algunas de las variables mencionadas también se utilizan para definir los grupos de comparación.

Como se pudo notar en la Sección 1, para analizar el desempeño de los micronegocios, medido a través de sus ingresos, es clave identificar las diferencias entre grupos alrededor de dimensiones tales como: IF, informalidad, habilidades digitales y género. Por tanto, se definen grupos de comparación de acuerdo a estas características. Por ejemplo, para el caso de la IF, el grupo  $A$  corresponde a los micronegocios que no estén incluidos financieramente, mientras que el grupo  $B$  serán aquellos con cierto grado de IF.

Adicionalmente, considerando las cuatro dimensiones de manera simultánea, se construye un índice de inclusión financiera que toma en cuenta las 4 dimensiones: medios de pago digitales, acceso a crédito, tenencia de crédito y cuenta bancaria. Este índice se construye como el promedio simple de las cuatro dimensiones. Luego, si el individuo tiene un promedio superior o igual a 0,5 se clasifica como “incluido financieramente” y como “no incluido financieramente”, caso contrario. Para el caso de la informalidad, se tomarán en cuenta el RUT y el registro mercantil. Por su parte, para el análisis de habilidades digitales se utilizará el indicador ponderado antes descrito.<sup>8</sup> Por último, se realizan grupos por género para capturar la diferencia existente entre mujeres y hombres.

Para profundizar el conocimiento sobre los factores que se asocian al acceso y uso de financiamiento y recursos digitales durante la pandemia por parte de la población emprendedora egresada del PR, se realizaron dos entrevistas grupales, con la participación total de 5 personas. Para determinar el perfil de participación se tomaron en cuenta dos variables: el género y el acceso a financiamiento declarado. De esta manera, se organizaron dos grupos: uno con personas sin acceso a financiamiento (donde participaron dos mujeres) y el otro con personas con acceso (donde participaron dos mujeres y un hombre).

El contenido de las entrevistas se orientó a explorar el acceso y uso de financiamiento y recursos digitales en tres cortes temporales: antes del aislamiento obligatorio, durante el aislamiento y el

8. Este indicador tiene un rango continuo de 0 a 1. Se construyen 3 tipos de grupos tomando como umbral los percentiles 30, 50 y 70. Por ejemplo, para el caso del percentil 50 (mediana), aquellas personas que tengan un indicador mayor a la mediana, serán considerados como “hábiles digitalmente” y “no hábiles digitalmente”, en caso contrario. Lo propio sucedería con los umbrales en los percentiles 30 y 70

periodo desde que empezaron a flexibilizar estas medidas. En cada momento de esta trayectoria, se identificó el acceso a financiamiento, precisando el tipo (formal o informal) y los condicionantes en estas decisiones y usos. Igualmente, en cada corte temporal se indagó por otras estrategias desplegadas para enfrentar las dificultades durante la pandemia, de manera que se complementara el uso de financiamiento y recursos digitales con otros aspectos emergentes. Esta información se utilizará para contextualizar y validar los resultados cuantitativos obtenidos en los ejercicios de descomposición.

## 5. Resultados

### 5.1. Descomposición Oaxaca-Blinder

Siguiendo la metodología descrita en la Sección 4, en este apartado se estiman los componentes de la descomposición Oaxaca-Blinder para cada una de las variables de interés. Es relevante mencionar que la variable de ingresos se transformaron en logaritmos a fin de facilitar la interpretación de resultados.<sup>9</sup> Los resultados se dividen en cuatro subsecciones. En primer lugar, se describen los resultados concernientes a la inclusión financiera dado que comprende varias aristas que jugaron un rol importante para la supervivencia de los micronegocios. Posteriormente, se muestran las estimaciones relacionadas a la informalidad, las habilidades digitales y el género, para reforzar el análisis en torno a la brecha en la generación de ingresos de los micronegocios. Cada estimación cuenta con un resultado agregado y desagregado del modelo Oaxaca-Blinder.

#### 5.1.1. Inclusión financiera

En primer lugar, la Tabla 5 muestra las estimaciones agrupando de acuerdo al nivel de IF (columna 1), y a cada una de las dimensiones financieras, es decir, *Medios de pago digitales* (columna 2), *Acceso a crédito formal* (columna 3), *Tenencia de crédito formal* (columna 4), *Tenencia de cuenta de ahorros o corriente* (columna 5). Las estimaciones Oaxaca-Blinder se dividen en tres paneles. En primer lugar, se estima la media de los ingresos (*logs.*) para cada uno de los dos grupos. El *Grupo B* indica si el negocio está incluido financieramente o si cuenta ya sea con medios de pagos digitales, acceso a crédito formal, tenencia de crédito formal, tenencia de cuenta bancaria. Por el contrario, el *Grupo A* indica que el negocio no está incluido financieramente o que no cuenta

9. Esto debido a que se trata de un modelo log-lineal con variable explicativa dummy. A partir de esto, para analizar la diferencia  $\beta$  entre grupos se debe realizar la siguiente operación:  $\alpha = (e^\beta - 1) \times 100$ . Sin embargo, por simplicidad se interpreta los coeficientes en puntos porcentuales en unidades logarítmicas.

con alguno de estos productos financieros.

Tabla 5: Decomposición OB agrupando por características financieras

	Medios de pago	Acceso crédito	Tenencia crédito	Cuenta bancaria	Inclusión financiera
General					
Grupo A	13.044***	13.057***	13.039***	12.957***	12.948***
Grupo B	13.466***	13.341***	13.351***	13.190***	13.329***
Diferencia	-0.422***	-0.283***	-0.312***	-0.233***	-0.381***
Explicado	-0.054	-0.088***	-0.130***	-0.087***	-0.157***
No-explicado	-0.369***	-0.196***	-0.182***	-0.146**	-0.224***
Explicado					
Mujer	-0.033**	-0.011	-0.027**	-0.031**	-0.041***
Estrato	-0.006	-0.009	-0.024**	-0.012*	-0.035**
Casado	-0.000	0.007	0.003	-0.003	0.001
Etnia	-0.011	-0.004	-0.006	-0.005	-0.009
Edad propietario	-0.003	0.000	0.007	0.000	0.004
Educación superior	0.008	0.000	-0.000	-0.008	-0.002
Cali	-0.013	-0.001	-0.007	0.005	-0.013*
Sector alimentos	0.013	0.003	0.011	0.010	0.020*
Sector ropa	-0.013	0.001	-0.001	0.000	-0.002
Sector peluqueria	0.000	-0.001	0.004	-0.003	-0.001
Sector restaurante	0.008	0.006	0.002	0.016	0.010
Edad negocio	-0.002	-0.024*	-0.037**	-0.015*	-0.026**
Índice habilidades digitales	0.062	-0.000	-0.002	-0.002	0.008
Registro mercantil	-0.083***	-0.060***	-0.057***	-0.050***	-0.071***
RUT	0.020	0.005	0.004	0.011	-0.000
No-explicado					
Mujer	-0.187	0.243*	0.059	0.000	0.071
Estrato	0.153	-0.023	-0.106	-0.125	-0.166
Casado	-0.039	0.128**	0.071	-0.008	0.045
Etnia	0.024	0.011	0.022	-0.006	0.041
Edad propietario	0.076	-0.006	0.141	-0.038	0.183
Educación superior	0.036	0.026	0.031	0.006	0.027
Cali	-0.008	0.024	-0.015	-0.079	-0.041
Sector alimentos	0.080	0.051	0.026	0.064	0.048
Sector ropa	-0.029	0.022	-0.003	0.027	-0.001
Sector peluqueria	-0.001	0.020	0.032	0.053	0.009
Sector restaurante	-0.005	0.009	0.000	-0.027	-0.014
Edad negocio	0.030	0.057	0.101	-0.156	0.080
Índice habilidades digitales	0.714	0.463	0.548*	0.132	0.661**
Registro mercantil	-0.002	-0.032*	-0.004	0.007	-0.011
RUT	0.047	0.046	0.039	0.025	-0.020
Constante	-1.256**	-1.234**	-1.123**	-0.020	-1.139**
Observaciones	1494	1494	1494	1494	1494

Errores estándar en paréntesis (\*  $p < 0,1$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*\*\*  $p < 0,01$ )

Posteriormente se muestra la diferencia en las medias entre los dos grupos. En todas las columnas la diferencia es negativa y significativa, indicando que los micronegocios con IF en promedio tienen un mejor desempeño que aquellos que no. En otras palabras, los negocios que no cuentan con estos productos financieros formales tienden a tener en promedio entre 23.3 y 42.2 p.p. menos ingresos en comparación con aquellos que sí cuentan con estos productos. Estas diferencias se dividen en el componente *Explicado* y en el *No-explicado*, los cuales son significativos en su mayoría.

El componente Explicado representa la diferencia en los ingresos que se debe a características observables de los negocios, mientras que el componente No-explicado hace alusión a diferencias en los retornos a dichas características (coeficientes) o en factores no observados.

De esta manera, la brecha de ingresos entre aquellos que usan y no usan medios de pago digitales no se debe a que sean distintos en cuanto a sus características observables, sino a diferencias en otros factores que se capturan en los coeficientes (ver Tabla 5, columna 1). Lo anterior se acompaña con el gran peso que tiene el componente No-explicado (87,4 %).<sup>10</sup> Adicionalmente, estos componentes se pueden desagregar de acuerdo a la contribución de cada variable para de este modo analizar puntualmente las diferencias en las características y en los retornos a estas que explican la brecha de ingresos entre los distintos grupos en los que se clasificaron los negocios.

Respecto al componente Explicado, los resultados indican que el género y el registro mercantil amplían la brecha de ingresos entre ambos grupos. Es decir, los negocios que usan medios de pago digitales reciben mayores ingresos debido a que existe una mayor proporción con registro mercantil y que son dirigidos por mujeres. Lo anterior resalta la importancia de la formalización, puesto que puede promover el crecimiento de los negocios y, así, aumentar los ingresos de estos. Asimismo, lo anterior también sugiere que las mujeres que acceden al sistema financiero pueden administrar mejor el negocio y así generar mayores ingresos, incentivando así la inclusión financiera con enfoque de género que permita que las mujeres sean menos vulnerables en términos económicos (Roa 2021). Por otro lado, dentro del componente No-explicado, únicamente se encuentra que la constante es significativa, sugiriendo la existencia de diferencias (entre los grupos) en variables no observadas, las cuales son recogidas en el intercepto de las estimaciones.

Al analizar las estimaciones usando las dos dimensiones de crédito y la de ahorro, se observa igualmente que existe una diferencia en los ingresos promedio entre aquellos que cuentan con acceso (o tenencia) a crédito formal o cuenta bancaria. No obstante, la brecha es menor, oscilando entre 23.3 y 31.2 p.p. Asimismo, el peso del componente No-explicado también es significativo y mayor con respecto al componente Explicado, aunque en menor medida (entre 58,3 % y 69,3 %). Esto implica que existen características de los micronegocios y sus dueños que explican los mayores ingresos de aquellos que poseen mayor acceso y tenencia de mecanismos formales de financiamiento y ahorro. A nivel desagregado, la edad del negocio, el estrato socioeconómico, la tenencia de registro mercantil y el género juegan ahora un papel relevante en el componente Explicado, especialmente en las estimaciones asociadas a la tenencia de crédito y de cuenta bancaria (columnas 3 y 4). Estas características expanden la brecha de ingresos, es decir, los mayores ingresos de los negocios

10. Las proporciones mencionadas hacen alusión al peso que tiene cada componente en la diferencia de ingresos promedio ( $-0,369 / -0,422 = 0,874$ )

que poseen un crédito o cuenta bancaria se explica porque en el grupo de micronegocios con IF financiera hay una alta proporción con mayor antigüedad, formales, operando en estratos más altos y cuyo propietario es mujer.

Respecto al componente No-explicado, los resultados no son concluyentes. Por un lado, los hombres y personas solteras que tienen acceso a crédito (columna 2) reciben mayores ingresos que aquellas que no pueden acceder a este producto financiero. No obstante, poseer registro mercantil da un mejor retorno a los establecimientos con acceso a crédito formal. Por otro lado, aquellos propietarios que tienen buenas habilidades digitales y poseen crédito formal obtienen menos ingresos que aquellos propietarios con destreza digital pero sin crédito formal (columna 3), lo cual indica que esta característica puede ayudar a cerrar la brecha de ingresos, puesto que da mayores retornos en términos de ingresos a los que apenas están adquiriendo habilidades digitales.

Finalmente, el índice de inclusión financiera muestra patrones similares a los observados en las estimaciones asociadas a cada una de las dimensiones. En primer lugar, se observa que aquellos negocios excluidos financieramente reciben 38.1 p.p menos ingresos, lo cual se aproxima a la brecha entre los grupos definidos por los medios de pago (columna 1). Lo anterior sugiere que los medios de pago digitales pueden marcar la diferencia en la generación de ingresos de los negocios. No obstante, esta brecha se explica de manera equilibrada entre el componente Explicado (41,2%) y el No-explicado (58,8%). En cuanto al primer componente, se corrobora que el género, el estrato, la antigüedad del negocio y la tenencia del registro mercantil son factores que amplían la brecha de ingresos entre negocios incluidos y excluidos financieramente. Adicionalmente, los resultados muestran que estar ubicado en Cali aumenta la brecha, mientras que pertenecer al sector de alimentos la reduce.

En cuanto al componente No-explicado, se encuentra que solo el índice de habilidades digitales juega un papel relevante en la brecha de ingresos. Similar a la agrupación basada en la tenencia de crédito formal, las habilidades digitales pueden ayudar a reducir la diferencia en ingresos entre los negocios. Lo anterior sugiere que la destreza en ámbitos digitales que poseen los propietarios de los negocios tienen un mayor retorno para los negocios en etapas incipientes de desarrollo. Una vez el establecimiento se ha consolidado y logra acceder a productos financieros, las habilidades digitales pasan a un segundo plano. En otras palabras, los resultados parecen indicar que esta característica tiene retornos decrecientes.

Adicionalmente, la descomposición Oaxaca-Blinder permite agregar las variables explicativas de acuerdo al criterio escogido. En este caso, se analizan las variables agrupadas por características del propietario, del negocio y el estatus de informalidad. La agrupación de estas variables permite

caracterizar mejor la brecha en cada uno de los componentes. En este sentido, la Tabla 6 muestra los resultados agregados en las categorías mencionadas. En primer lugar, el panel superior no cambia de la Tabla 6 permanece igual dado que las variables usadas para la conformación de los Grupos A y B son las mismas. Por tanto, las estimaciones de las *Diferencias* y de los componentes son iguales a las obtenidas en la Tabla 5.

Tabla 6: Decomposición OB agrupando por características financieras (agregado)

	<b>Medios de pago</b>	<b>Acceso crédito</b>	<b>Tenencia crédito</b>	<b>Cuenta bancaria</b>	<b>Inclusión financiera</b>
General					
Grupo A	13.044***	13.057***	13.039***	12.957***	12.948***
Grupo B	13.466***	13.341***	13.351***	13.190***	13.329***
Diferencia	-0.422***	-0.283***	-0.312***	-0.233***	-0.381***
Explicado	-0.054	-0.088***	-0.130***	-0.087***	-0.157***
No-explicado	-0.369***	-0.196***	-0.182***	-0.146**	-0.224***
Explicado					
Propietario	-0.046	-0.016	-0.047**	-0.058***	-0.082***
Negocio	0.055	-0.017	-0.031	0.011	-0.004
Formalidad	-0.063**	-0.055***	-0.052***	-0.039**	-0.071***
No-explicado					
Propietario	0.063	0.378	0.218	-0.17	0.202
Negocio	0.781*	0.646*	0.688**	0.013	0.743**
Formalidad	0.044	0.015	0.035	0.032	-0.03
Constante	-1.256**	-1.234**	-1.123**	-0.02	-1.139**
Observaciones	1494	1494	1494	1494	1494

Errores estándar en paréntesis (\*  $p < 0,1$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*\*\*  $p < 0,01$ )

Notas: La variable agregada *propietario* contiene características del sexo, estrato, estado civil, etnia, edad y nivel educativo. La variable agregada *negocio* contiene características de la ubicación geográfica, sector, antigüedad y el índice de digitalización.

Analizando detalladamente el componente Explicado, se observa que la formalidad tiene un rol importante a la hora de expandir la brecha de ingresos (a través del registro mercantil), independientemente de la característica financiera con la que se agrupe. Similarmente, las variables asociadas al propietario tampoco parecen favorecer la diferencia en los ingresos de los negocios. En cuanto al componente No-explicado, resulta interesante que las características de los negocios pueden cerrar la brecha de ingresos (positivo y significativo en casi todas las estimaciones). De este modo, las características asociadas al propietario, al negocio y a la formalidad juegan un papel complementario en explicar la brecha de ingresos a través del Explicado y No-explicado. Estos patrones descritos son incluso más fuertes cuando se agrupa de acuerdo con el nivel de inclusión financiera, es decir, tanto las diferencias en las características como en los retornos tienen un mayor rol en explicar las diferencias en los ingresos de los negocios (columna 5).

### 5.1.2. Informalidad

La segunda dimensión de interés analizada es la informalidad empresarial. La informalidad empresarial cuenta con diferentes niveles dependiendo de las características de la empresa.<sup>11</sup> Dada la información disponible, las estimaciones de informalidad realizadas solo tienen en cuenta si la empresa tiene *Registro Mercantil* o *RUT*, como se muestra en la Tabla 7. En términos generales, como se encontró en las otras variables de interés, la formalidad tiene un impacto relevante sobre los ingresos del negocio. En particular, los ingresos de micronegocios formales superan en 19.5 y 82.8 p.p. a los micronegocios informales respectivamente.

Por otro lado, vale la pena resaltar que para la informalidad medida por el RUT, solo el componente Explicado es significativo, lo que indica que para este grupo de empresas la diferencia de ingresos solo se debe a características observables de los negocios. Sin embargo, para la informalidad medida a través del Registro Mercantil, tanto el componente Explicado como No-explicado son significativos, teniendo el componente No-explicado un gran peso (69.2%) sobre la diferencia.

En cuanto al componente Explicado, se puede apreciar que los negocios que tienen RUT reciben mayores ingresos debido a que cuentan con un indicador dimensión financiera mayor y su dueño es mujer. Además, también se puede observar que pertenecer al sector de alimentos contribuye al cierre de la brecha de ingresos dado que el coeficiente estimado es positivo. Por el lado del componente No-Explicado, solo el hecho de que la mujer sea dueña del negocio es significativo, sugiriendo que las mujeres se benefician menos de obtener el RUT. Lo anterior es plausible teniendo en cuenta que las mujeres dedican mucho más horas al trabajo doméstico y no remunerado, por lo que el tiempo asignado al negocio puede ser menor comparado con los hombres (DANE 2021).

Respecto a la informalidad medida por la tenencia de Registro Mercantil (columna 2), en el componente Explicado se encuentra que los negocios que tienen Registro Mercantil reciben mayores ingresos debido a que, principalmente cuentan con un mayor nivel de inclusión financiera y son dirigidos por mujeres, lo cual amplía la brecha de ingresos de los negocios. Por el lado del componente No-Explicado, solo la constante y el índice de habilidades digitales son significativos. Lo primero indica que hay diferencias entre los grupos en variables no observadas y lo segundo muestra que aquellos negocios que no poseen Registro Mercantil se benefician más de las habilidades digitales, mostrando el mismo patrón de rendimientos decrecientes observado en la Sección 5.1.1.

11. Informalidad total: no contabilidad, no registro mercantil (RM) y no pagos a seguridad social (PSS), Informalidad parcial: si contabilidad o si RM o si PSS, Formalidad parcial: cumple con dos de los tres requisitos, y formalidad total donde cumple con los tres requisitos (Hamann-Salcedo y Mejía 2012).

Tabla 7: Decomposición OB - Informalidad

	Informalidad (RUT)	Informalidad (Reg. mercantil)
General		
Grupo A	13.051***	13.040***
Grupo B	13.246***	13.868***
Diferencia	-0.195***	-0.828***
Explicado	-0.128***	-0.255***
No-Explicado	-0.067	-0.573***
Explicada		
Mujer	-0.060***	-0.119***
Estrato	-0.013*	0.015
Casado	-0.000	-0.000
pertenencia etnica	-0.007	-0.015
Edad propietario	0.002	-0.010
Educación superior	-0.006	-0.029
Cali	0.000	-0.000
Sector alimentos	0.023**	-0.000
Sector ropa	0.000	0.013
Sector peluqueria	-0.001	-0.003
Sector restaurante	0.007	0.012
Edad negocio	-0.011	-0.030
Indice Habilidades digitales	-0.003	0.020
Índice de inclusión financiera	-0.061***	-0.108**
No-Explicado		
Mujer	0.315***	0.095
Estrato	0.077	0.269
Casado	-0.026	-0.024
pertenencia etnica	0.059	0.022
Edad propietario	0.038	-0.325
Educación superior	-0.014	-0.043
Cali	0.039	-0.006
Sector alimentos	-0.018	0.085
Sector ropa	-0.005	-0.028
Sector peluqueria	-0.002	0.010
Sector restaurante	0.003	-0.005
Edad negocio	-0.053	0.037
Indice Habilidades digitales	-0.111	1.079**
Índice de inclusión financiera	-0.061	-0.117
Constante	-0.308	-1.621**
Observaciones	1494	1494

Errores estándar en paréntesis (\*  $p < 0,1$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*\*\*  $p < 0,01$ )

Siguiendo las transformaciones que se realizaron en la Tabla 6, la Tabla 8 presenta las variables explicativas agregadas sobre las dimensiones del propietario, negocio y financiero. Se puede apreciar en el componente Explicado que la dimensión financiera puede ampliar la brecha entre los ingresos, tanto para la informalidad medida por RUT y Registro Mercantil. Adicionalmente, la dimensión del propietario es significativa en la informalidad medida por el RUT para explicar la diferencia en la generación de ingresos.

En relación al componente No-explicado, para la informalidad medida por el RUT no hay ninguna dimensión significativa. Por el lado de la informalidad medida desde la tenencia de Registro

Mercantil, se puede observar que las variables agrupadas por características del negocio tienen una incidencia sobre la brecha de ingresos, favoreciendo a aquellos negocios que no tienen Registro Mercantil dado que el signo del coeficiente es positivo. No obstante, el coeficiente estimado es significativo a un nivel del 10%.

### 5.1.3. Habilidades digitales

Dentro de las variables explicativas utilizadas anteriormente, las habilidades digitales también pueden jugar un papel diferenciador en la brecha de ingresos. Por esta razón, se realizan estimaciones adicionales tomando este factor como variable de agrupación. La Tabla 9 muestra los resultados desagregados teniendo en cuenta los umbrales mencionados en la sección 4 (percentil 30, 50 y 70). Como se puede observar, la diferencia en los ingresos de los negocios es significativo independientemente del criterio que se use para agrupar la muestra, indicando que los propietarios con pocas destrezas digitales reciben en promedio entre 12.1 y 16.8 p.p menos ingresos. No obstante, se evidencia un patrón decreciente en dicha diferencia a medida que se utiliza como umbral un percentil más alto.

Tabla 8: Descomposición OB - Informalidad (agregado)

	Informalidad (RUT)	Informalidad (Reg. mercantil)
General		
Grupo A	13.051***	13.040***
Grupo B	13.246***	13.868***
Diferencia	-0.195***	-0.828***
Explicado	-0.094***	-0.176**
No-explicado	-0.101*	-0.652***
Explicado		
Propietario	-0.026**	-0.033
Negocio	-0.001	-0.016
Inclusión financiera	-0.066***	-0.127***
No-explicado		
Propietario	-0.007	-0.225
Negocio	-0.244	0.952*
Inclusión financiera	-0.070	-0.150
Constante	0.220	-1.228
Observaciones	1494	1494

Errores estándar en paréntesis (\*  $p < 0,1$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*\*\*  $p < 0,01$ )

Notas: La variable agregada *propietario* contiene características del sexo, estrato, estado civil, etnia, edad y nivel educativo. La variable agregada *negocio* contiene características de la ubicación geográfica, sector, antigüedad y el índice de digitalización.

Lo anterior sugiere que el aprendizaje de habilidades digitales representa una mejora en la generación ingresos. Sin embargo, si una persona poco hábil digitalmente se educa en este ámbito, su

mejora en la capacidad de generar ingresos será mayor en comparación con una persona que ya tenga una mayor destreza digital. En otras palabras, parece haber retornos decrecientes en la apropiación de habilidades digitales, lo cual es consistente con lo que se ha encontrado en las secciones anteriores. Esto implica que un esfuerzo en aumentar habilidades digitales en micronegocios con bajo uso, tendría retornos significativos. No obstante, la brecha de ingresos existentes se debe principalmente a diferencias en los retornos de cada una de las características de los propietarios o negocios. Similarmente, la relevancia del componente No-explicado pierde relevancia a medida que se tiene un mayor nivel de destreza digital. De hecho, cuando se toma como umbral el percentil 70, se observa que ninguno de los 2 componentes en su conjunto logran explicar de manera significativa la brecha de ingresos.

Aunque el componente Explicado no resulta significativo, algunas variables individualmente tienen un rol en la brecha de ingresos. En primer lugar, la Tabla 9 muestra que diferencias en la edad del negocio permiten explicar esta brecha, sugiriendo que entre más antiguos sean los negocios, menor es la diferencia en ingresos entre aquellos que tienen habilidades y aquellos que no. Por otro lado, factores como el estrato, el registro mercantil y, en menor medida, el género y la inclusión financiera aumentan la diferencia de ingresos entre los propietarios que tienen habilidades digitales y aquellos que no. En otras palabras, los negocios cuyo propietarios tienen destreza digital generan mayores ingresos debido a que pertenecen a un estrato más alto, poseen un registro mercantil, o son dirigidos por una mujer.

Lo anterior muestra los beneficios de las habilidades digitales en las mujeres e incentiva a reducir los obstáculos que se enfrentan tales como la escasez de tiempo libre y la falta de acceso a dispositivos (Antonio y Tuffley 2014; Barrantes, Agüero García y Matos 2018). Adicionalmente, es necesario que las mujeres comiencen a sumergirse en la tecnología desde la niñez. Usualmente, los hombres interactúan con dispositivos tecnológicos (i.e. videojuegos competitivos y exigentes) desde una edad temprana, mientras que las niñas interactúan con juegos relacionados con el cuidado, lo cual las hace menos proclive a desarrollar habilidades digitales (Berrío-Zapata et al., 2020).

Respecto al componente No-explicado, se encuentra que estar casado puede ampliar la brecha, mientras la educación puede ayudar a reducirla. Lo anterior resalta el papel que tiene la escolaridad, ya que a pesar de que un propietario no tenga habilidades digitales, este puede aprovechar los mayores retornos que recibe de la educación para aumentar sus ingresos y así cerrar la brecha frente a los propietarios con destreza digital. Por otro lado, la informalidad parece tener un efecto similar a través del registro mercantil, pues aquellos propietarios con poca habilidad digital aumentan relativamente sus ingresos al formalizarse por este medio. No obstante, la tenencia del RUT muestra un efecto contrario, aunque es solo significativo para una de las estimaciones (percentil 30). Siendo

así, los resultados sugieren que los beneficios de la formalidad se obtienen cuando los negocios, especialmente aquellos cuyo dueño tiene pocas habilidades digitales, adquieren un registro mercantil dado que requiere una mayor gestión administrativa y, además, da un mayor garante ante las entidades financieras para acceder a productos financieros.

Tabla 9: Descomposición OB - Habilidades digitales

	Habilidades digitales (Pct 30)	Habilidades digitales (Pct 50)	Habilidades digitales (Pct 70)
General			
Grupo A	13.034***	13.078***	13.075***
Grupo B	13.202***	13.218***	13.196***
Diferencia	-0.168***	-0.140***	-0.121**
Explicado	0.004	0.026	-0.015
No-explicado	-0.172***	-0.166**	-0.105
Explicado			
Mujer	-0.011	-0.018*	-0.014
Estrato	-0.023**	-0.020**	-0.018**
Casado	0.003	0.009	0.006
Etnia	-0.002	-0.000	-0.003
Edad propietario	-0.005	0.010	-0.019
Educación superior	0.002	0.011	0.007
Cali	-0.006	-0.004	-0.007
Sector alimentos	0.049***	0.036***	0.040***
Sector ropa	-0.001	-0.000	0.000
Sector peluqueria	0.000	0.000	-0.001
Sector restaurante	0.007	0.005	0.004
Edad negocio	0.022**	0.025**	0.019*
Registro mercantil	-0.019**	-0.015	-0.017**
RUT	-0.001	0.001	-0.001
Índice de inclusión financiera	-0.011	-0.013*	-0.011
No-explicado			
Mujer	-0.147	-0.155	-0.098
Estrato	-0.128	-0.098	-0.054
Casado	-0.071	-0.127**	-0.086
Etnia	-0.054	-0.070	-0.028
Edad propietario	0.161	-0.091	0.161
Educación superior	0.042*	0.041**	0.048**
Cali	0.003	-0.003	-0.020
Sector alimentos	-0.094*	-0.059	-0.058
Sector ropa	-0.007	-0.004	-0.003
Sector peluqueria	-0.011	-0.008	-0.022
Sector restaurante	-0.006	-0.002	-0.010
Edad negocio	0.039	0.022	0.012
Registro mercantil	0.055***	0.033*	0.057***
RUT	-0.112**	-0.005	-0.072
Índice de inclusión financiera	0.059	0.005	0.036
Constante	0.098	0.357	0.033
Observaciones	1494	1494	1494

Errores estándar en paréntesis (\*  $p < 0,1$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*\*\*  $p < 0,01$ )

Al analizar las estimaciones agregadas por tipo de características (firmas, formalidad e inclusión financiera), se observa que las características de los propietarios en el agregado no juegan un papel relevante al momento de explicar la diferencia de ingresos entre negocios (ver Tabla 10). Por otro

lado, las características de las firmas puede ayudar a reducir la brecha de ingresos, mientras que la formalidad y la inclusión financiera parecen incrementar la diferencia en los ingresos entre los negocios. Así pues, los negocios cuyo dueño tiene habilidades digitales, reciben mayores ingresos dado que poseen un registro mercantil y un mayor grado de inclusión financiera.

Respecto al componente No-explicado, se observa que no hay diferencias estadísticamente significativas en los retornos a las características de los negocios. En otras palabras, propietarios con bajas o con altas habilidades digitales se benefician por igual con respecto a las características del negocio o suyas. Parcialmente, lo anterior se puede deber a que las diferencias se contrarrestan al hacer las agrupaciones, dando como resultado baja significancia. Siendo así, la Tabla 9 y 10 muestran que, independiente de la destreza digital de los propietarios, adquirir más habilidades digitales está asociado con una ampliación de la brecha de ingresos, acentuada o atenuada, usualmente por las mismas características del negocio o del propietario.

Tabla 10: Descomposición OB - Habilidades digitales (agregado)

	Habilidades digitales (Pct 30)	Habilidades digitales (Pct 50)	Habilidades digitales (Pct 70)
General			
Grupo A	13.034***	13.078***	13.075***
Grupo B	13.202***	13.218***	13.196***
Diferencia	-0.168***	-0.140***	-0.121**
Explicado	0.004	0.034	-0.016
No-explicado	-0.172**	-0.174***	-0.105
Explicado			
Propietario	-0.032	0.004	-0.038
Negocio	0.072***	0.060***	0.055***
Formalidad	-0.024**	-0.017	-0.022**
Inclusion financiera	-0.012*	-0.014*	-0.012
No-explicado			
Propietario	-0.113	-0.385	0.015
Firma	-0.119	-0.083	-0.141
Formalidad	-0.062	0.032	-0.009
Inclusion financiera	0.051	0.001	0.031
Constante	0.071	0.26	-0.001
Observaciones	1494	1494	1494

Errores estándar en paréntesis (\*  $p < 0,1$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*\*\*  $p < 0,01$ )

Notas: La variable agregada *propietario* contiene características del sexo, estrato, estado civil, etnia, edad y nivel educativo. La variable agregada *negocio* contiene características de la ubicación geográfica, sector y antigüedad.

#### 5.1.4. Brechas de género

Finalmente, se realiza la descomposición Oaxaca-Blinder usando como variable de agrupación el género del propietario. Dado que el PR busca apoyar emprendedores, especialmente mujeres, se presenta una amplia selección de micronegocios femeninos. De este modo, llevar a cabo la

descomposición basada en el género permite realizar comparaciones justas que contabilizan las diferencias en características de micronegocios de hombres y mujeres.

La Tabla 11 muestra una diferencia positiva y estadísticamente significativa, indicando que los negocios cuyo dueño es hombre reciben 66.9 p.p. más ingresos que aquellos cuyo dueño es mujer. Asimismo, tanto el componente Explicado como el No-explicado resultan ser significativos, siendo este último el que tiene un mayor relevancia en la brecha de ingresos entre los negocios (85.7 p.p.). Al desglosar cada uno de los componentes, se debe tener en cuenta que la interpretación es inversa ya que la brecha tiene ahora un signo positivo. De este modo, un coeficiente positivo indica que la característica en discusión expande la brecha, mientras que uno negativo la reduce.

Respecto al componente Explicado, la Tabla 11 muestra que, dentro de las variables analizadas, pertenecer al sector de alimentos parece ser la única que permite reducir la diferencia en ingresos entre hombres y mujeres. Por el contrario, el estrato, el índice de inclusión financiera y especialmente el registro mercantil, parecen ampliar la brecha de ingresos. Lo anterior indica que los hombres reciben un mayor ingreso dado que sus negocios funcionan en un estrato más alto, poseen registro mercantil y además tienen un mayor acceso y uso de productos financieros. Por otro lado, se observa que dentro del componente No-explicado, ser casado y formal (por medio del RUT) amplían considerablemente la brecha de ingresos, pues los retornos a estas características son mayores para los hombres. Lo anterior evidencia la existencia de discriminación, pues aún cuando hombres y mujeres tengan las mismas características, los negocios cuyo dueño sea hombre recibirán mayores ingresos.

Al agrupar las variables, se observa que los resultados se mantienen (ver Tabla 12). En cuanto al componente Explicado, las características asociadas al propietario, a la formalidad y a la inclusión financiera aumentan la diferencia en los ingresos de los negocios. En otras palabras, la mayor generación de ingresos de negocios con propietarios hombres se impulsa por estas características. Por otro lado, dentro del componente No-explicado solo es significativo la formalidad de los negocios a través del RUT. Siendo así, la formalidad es un elemento clave dentro de la generación de ingresos. Sin embargo, aunque todos los negocios estén formalizados, aquellos cuyo dueño sea hombre generarán más ingresos.

## 5.2. Análisis de entrevistas

Con el propósito de ampliar el análisis del acceso y uso de financiamiento y recursos digitales, se realizaron dos entrevistas grupales con cinco personas que participaron del PR: una con personas

que han usado fuentes de financiamiento para su emprendimiento; y la otra con personas que no lo han hecho. Como se verá, a partir de sus resultados es posible reconstruir estos elementos desde la perspectiva de la población en tres hitos clave: antes de la pandemia (finales 2019 e inicios 2020), durante el aislamiento obligatorio, y una vez flexibilizadas estas medidas. La presentación de estos resultados se realiza por cada grupo, comenzando con las personas que sí accedieron a financiamiento y terminando con las que no.

Tabla 11: Descomposición OB - Género

	Género
General	
Grupo A	13.697***
Grupo B	13.028***
Diferencia	0.669***
Explicada	0.116***
No-explicada	0.553***
Explicada	
Estrato	0.025**
Casado	-0.005
Etnia	0.004
Edad propietario	0.003
Educación superior	-0.000
Cali	0.004
Sector alimentos	-0.022**
Sector ropa	-0.008
Sector peluquería	-0.001
Sector restaurante	-0.002
Edad negocio	0.007
Índice habilidades digitales	0.001
Registro mercantil	0.092***
RUT	-0.009
Índice de inclusión financiera	0.028***
No-explicado	
Estrato	-0.277
Casado	0.261***
Etnia	-0.038
Edad propietario	0.061
Educación superior	-0.044
Cali	-0.066
Sector alimentos	-0.010
Sector ropa	-0.014
Sector peluquería	-0.019
Sector restaurante	0.008
Edad negocio	-0.088
Índice habilidades digitales	0.053
Registro mercantil	-0.004
RUT	0.152*
Índice de inclusión financiera	0.047
Constante	0.532
Observaciones	1494

Errores estándar en paréntesis (\*  $p < 0,1$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*\*\*  $p < 0,01$ )

Tabla 12: Descomposición OB - Género (agregado)

	Género
General	
Grupo A	13.697***
Grupo B	13.028***
Diferencia	0.669***
Explicado	0.116***
No-explicado	0.553***
Explicado	
Propietario	0.026*
Negocio	-0.02
Formalidad	0.083***
Inclusion financiera	0.028***
No-explicado	
Propietario	-0.037
Firma	-0.137
Formalidad	0.149*
Inclusion financiera	0.047
Constante	0.532
Observaciones	1494

Errores estándar en paréntesis (\*  $p < 0,1$ , \*\*  $p < 0,05$ , \*\*\*  $p < 0,01$ )

Notas: La variable agregada *propietario* contiene características del estrato, estado civil, etnia, edad y nivel educativo. La variable agregada *negocio* contiene características de la ubicación geográfica, sector y antigüedad.

### 5.2.1. Grupo 1: población con acceso a financiamiento

De las cinco personas participantes en todas las entrevistas, tres contaban con acceso a financiamiento. Las características de estas personas son: OW, hombre de 29 años, con escolaridad a nivel técnico y un negocio de servicios de limpieza de tapetes, muebles, colchones y cojinería de casas y autos, que tiene hace 3 años; LP, mujer de 45 años, con escolaridad a nivel técnico y un negocio de decoración de fiestas, piñatería y desayunos sorpresa, que tiene hace 2 años; MY, mujer de 40 años, con escolaridad a nivel de secundaria y un negocio de comidas rápidas, que tiene hace 15 años.

#### Antes de la pandemia: principal período de acceso a financiamiento

En dos de los tres casos conocidos (OW y LP), el acceso a financiamiento se dio antes de la pandemia, combinando fuentes informales y formales, predominando la preferencia por usar contactos cercanos y familiares como fuentes de financiamiento. En el caso de OW, los primeros préstamos adquiridos fueron formales (banco), compartidos con su madre y usados para un emprendimiento familiar y luego para su propio negocio:

“Hicimos dos préstamos. El primero lo tomé con mi mamá, para el emprendimiento de ella,

que era un puesto de desayunos, donde vendíamos arepas. . . todo tipo de desayunos. Eso fue antes de la pandemia. Con ese préstamo inyectamos para comprar materia prima y agregarles más cosas, tener más cantidad y volumen (. . .). Después lo solicité para mí, para mi empresa, que fue igualmente para materia prima, para los uniformes, la parte visual que no tenía, para champú y tener buena cantidad por un mes y medio (. . .). Esas veces lo hice con el Banco W y ha sido fácil. No he tenido que esperar mucho tiempo. Las veces que lo he hecho ha sido fácil y rápido”, (OW, entrevista grupal).

Además de este acceso formal, OW agregó otro conjunto de préstamos que había adquirido con su tío. A diferencia del préstamo con el banco, en esta ocasión las deudas se interpretaban como “ayudas” y “respaldos”:

“También tengo una persona, que es mi tío, pero es como mi papá y con él tengo una ayuda financiera. Cuando de pronto no tengo nada más, no tengo otros recursos y como mi última opción, él me desvara y me ayuda. Cuando yo arranqué él fue el que me dio la primera máquina. Él siempre ha sido un respaldo, pero es la última opción porque no quiero estar dependiendo de otra persona y de lo que yo pueda solucionar (OW)”.

En el caso de LP, la principal fuente de financiamiento es su hermana, quien “sí tiene un empleo fijo. Ella es como el gota a gota, por decir. Si falta algo, ella nos apoya. Nos apoya económica y presencialmente”, (LP, entrevista grupal). Al indagar por el funcionamiento de estos préstamos, LP detalló que ella tiene la facilidad que el jefe le presta. Entonces es un préstamo de él y no le cobra nada de intereses. Es una cadena de préstamos, porque ella también tiene su sueldo y tiene sus gastos. Entonces ella puede hablar con él, (LP, entrevista grupal).

Igual que LP, los préstamos con familiares de OW no cuentan con intereses y es precisamente este diferencial entre otros, como se verá más adelante, lo que les motiva a tomar opciones cercanas y familiares en comparación con fuentes formales. Al indagar por el acceso a fuentes formales durante este período, MY y LP no manifestaron la necesidad de adquirirlos antes de la pandemia.

### **Durante el aislamiento obligatorio**

Desde el inicio del aislamiento hasta la flexibilización de las medidas, de las tres personas entrevistadas MY fue la única que adquirió un préstamo. Al indagar en qué condiciones lo hizo, mencionó situaciones de necesidad en su negocio: “sí me tocó recurrir a préstamos porque yo tenía un local y me tocó pagar servicios y todo, me atrasé con los servicios y me tocó pedir para eso y

pagar para entregar y quedar al día. Adquirí el préstamo para eso”, (MY, entrevista grupal).

De nuevo, este préstamo fue adquirido con un familiar:

“Fue un familiar y sí cobraba intereses. Gracias a dios ahora ya lo terminé. Yo trabajaba de martes a domingo. Luego empezamos a trabajar un solo día, luego me tocó cerrarlo. Pero tocaba pagar el arriendo, los servicios. . . entonces ahí nos tocó recurrir a eso para quedar al día y entregar el local”, (MY, entrevista grupal).

Al adquirirse en condiciones de necesidad, las dificultades percibidas por MY para cumplir con su pago fueron altas:

“Me quedó difícil, porque se me subieron los intereses, me tocó pagar casi el doble ¿pudiste generar algún acuerdo? sí, llegamos a un acuerdo, él me dijo: dame la mitad y ya no corren más intereses. Se lo pagué en dos contados”, (MY, entrevista grupal).

En general, el inicio de las medidas de aislamiento significó el cierre de los negocios, orientando la generación de ingresos a otras actividades complementarias, como la confección de tapabocas (LP) o la preparación de alimentos por encargo cada fin de semana (MY). El sostenimiento de los hogares, con la ausencia o reducción de los aportes de los negocios, pasó a depender de otras fuentes de ingresos en el hogar (empleos) y de subsidios obtenidos. En el caso de OW:

“¿Cómo hicimos para el sostenimiento de la casa? A través de mi tío, de la empresa de la él está pensionado, siempre mandaron mercados y cosas así. Entonces por la parte de la alimentación, nunca nos faltó nada. En cuanto a gastos del arriendo y todo eso, pues el señor de la casa nos daba espera, aunque siempre le pagamos, porque llegaba el dinero sea por parte de mi tío o las ayudas que llegaban. . . fuimos, de muchas maneras porque llegaban las cositas”, (OW, entrevista grupal).

Para LP, además de empleo sostenido por un familiar, se recibieron remesas del exterior:

“En mi caso pasó como dice él. Yo tengo una hermana en argentina y ella es médico, o sea que nunca paró de trabajar. Y como nosotros tenemos las niñas de ella aquí, eso era el aporte que nos daba. Y mi hermana, como trabaja también con carne y comida, obviamente no paró. Por esa parte llegaba el dinero. No teníamos préstamos. Y como dice él, a mi mamá también le llegó una ayuda, del ingreso solidario. Fue también otra bendición. Con eso pasamos esos meses”, (LP, entrevista grupal).

En el caso de MY, se intersecan diversas formas de vulnerabilidad que posibilitan acceder a mayor oferta estatal, como es la condición de desplazamiento forzado:

“Yo recibí el de la Fundación W, del Plan Reactívatelo durante la pandemia. Ahí recibimos un aporte de 400 mil. Y yo soy desplazada, entonces también nos llegó del gobierno. Familiares, pues muy poco, porque yo soy madre cabeza de familia y vivo con mi mamá. Antes yo le colaboro a ella”, (MY, entrevista grupal).

### **Flexibilización de medidas**

Con la apertura de establecimientos físicos y el levantamiento del aislamiento obligatorio, los negocios comenzaron a reactivarse. En este contexto, ninguna de las tres personas acudió a estrategias de financiamiento para sus negocios. Al respecto, OW mencionó: “en mi caso, no. Empecé a trabajar, no constante ni como antes, pero sí empecé”, (OW, entrevista grupal). Para LP:

“Nosotros tampoco, porque teníamos materia prima y se venía el día del amor y la amistad. Comenzamos a hacer poquito, no como antes, pero vendimos. La gente estaba enfocada en la comida y pagar servicios. Trabajamos con lo que teníamos”, (LP, entrevista grupal).

Igualmente, MY tampoco percibía necesario adquirir otro préstamo en esas condiciones:

“Yo terminé de pagar y hasta ahora gracias a dios no me he visto con la necesidad de adquirir otro. Ahora estoy trabajando desde casa pero menos tiempo. Por encargo saco comida. Me ha ido bien. No se generan los mismos ingresos pero nos sostenemos”, (MY, entrevista grupal).

### **Actitudes e imaginarios asociados al financiamiento**

Partiendo de la experiencia de OW, MY y LP, el acceder a financiamiento no constituyó una estrategia para impulsar la reactivación de sus negocios. Al preguntar por las razones que les han llevado a rechazar o no adquirir préstamos (incluso tarjetas de créditos), surgieron diversas actitudes e imaginarios sobre las fuentes formales de financiamiento, caracterizadas por temores y aversiones al riesgo:

“La verdad es que no. A mí me han llamado muchísimo, porque yo trabajé en el *asadero de pollos* y yo tengo *cuenta bancaria* desde que estuve ahí. Y me llaman mucho. La verdad no,

me da mucho miedo esas cosas. Le tengo respeto a eso (...). De hecho yo tuve una de un *almacen de cadena* y pues yo la pensaba usar. Y mi hermana compró un teléfono y pagó como si hubiese sido un Iphone. Pagó muchísimo dinero por eso. Y yo decía: ¿otra vez? Y ella: sí, otra vez tengo que pagar. Entonces no, fui y le entregué, la entregué de una”, (LP, entrevista grupal).

En los casos de OW y MY, estos temores venían asociados con experiencias de terceros:

“Yo tengo una experiencia con mi mamá, que ella tuvo. Y no eso fue un gallo pagar eso. Entonces no. Mi tío sí tiene tarjeta de crédito, porque ha sido muy ordenado en las finanzas y es una persona que ahorra. Mejor dicho, él la maneja excelente, nunca ha quedado colgado. Pero una persona que se meta en eso y no sea consciente, eso en vez de ser algo bueno, se vuelve algo malo. Porque si no lo sabe hacer, puede quedar colgado con las cuotas. Se come todo el monto y no, por esa parte no me he arriesgado y no me gustaría tampoco eso”, (OW, entrevista grupal).

“A mí me tocó ver vecinos que perdieron la casa por un préstamo o no sé en qué se metieron. También yo trabajé en una fábrica de empanadas y el patrón se metió en un préstamo y ellos quedaron en la calle. Todo lo vendieron. Entonces por eso. . . aunque de pronto no sea el caso de uno. . . lo piensa dos veces”, (MY, entrevista grupal).

De manera general, estas actitudes contaban con un correlato en las condiciones de vida de las personas, específicamente en la posibilidad percibida para cubrir las cuotas, al contar con ingresos inestables, propios de sectores informales de la economía:

“Sí, a mí me la ofreció un *banco*, pero no acepté. Porque, no sé, uno se mete en eso si tiene una entrada fija, para no quedar mal o ir a tener problemas más adelante con eso. A mí me llamaron de *banco*, porque tenía la posibilidad de hacer un préstamo. Pero no le he parado muchas bolas a eso”, (MY, entrevista grupal).

“En mi caso porque es variable todo lo que entra y sale del local. Entonces me da ese temor de no tener para la cuota y eso genera intereses. Y también por experiencia de familiares que he visto que tienen dificultades. Entonces en mi caso me da temor, prefiero no hacerlo, me da mucho nervios. Pero como se dice: si uno no arriesga, no gana. Entonces hay que arriesgarse. Hemos sido muy arriesgadas con salir de la casa, donde nadie nos veía, y ahora estamos en la avenida donde más nos ven”, (LP, entrevista grupal).

## **Confianza y flexibilidad: principales beneficios del financiamiento con familiares**

Como resultado, el financiamiento informal, usualmente obtenido con familiares, se constituye como la fuente más usada por este grupo. Al indagar por los beneficios que encontraban en fuentes familiares en comparación con fuentes formales, el grupo estuvo de acuerdo en la flexibilidad, confianza y ausencia de intereses, como principales beneficios:

“Desde mi punto de vista, porque tengo la opción, si tengo la facilidad de adquirir con un familiar, lo hago. Porque sé que no voy a estar presionado o estresado si llega la fecha del pago. Sé que con él puedo negociar tiempos y lapsos de pago. Con el banco no. El banco te da la fecha y no puedes pasarte. Porque ya vienen los intereses y la mora. Si tengo la opción me iría fácilmente por el familiar. Sé que hay gente que no la tiene, que por necesidad y urgencia se van al banco. Pero el familiar es la primera opción”, (OW, entrevista grupal).

“Exactamente. La primera opción es mi hermana y su jefe. Si ya no puede o es mucho, toca el banco (...) También la necesidad que tenga en ese momento. Pero pienso que la primera opción sería un familiar cercano”, (LP y MY, entrevista grupal).

### **5.2.2. Grupo 2: sin acceso a financiamiento**

Este grupo estuvo conformado por dos personas con los siguientes perfiles: R1, mujer de 55 años, con pareja y con un negocio de confecciones en donde elabora cortinas, sábanas, camisetas y licras; R2, mujer de 47 años, cabeza de hogar con un negocio de venta de yogures.

### **Antes de la pandemia: datacrédito y apoyo de programas municipales**

Previo al 2020, las dos personas sin acceso a fuentes de financiación eran beneficiarias del Plan Jarillón, una estrategia de reubicación de vivienda para las personas que viven a la orilla del río Cauca en el oriente de Cali. Dicho plan ha tenido un lugar central en el acceso a programas de asistencia e inclusión social ante la vulnerabilidad económica y sus condiciones de vida.

“Es que nosotros vivíamos en un asentamiento llamado la Florida, entonces al nosotros vivir allá ahí fue que el Plan Jarillón dentro y desde entonces venimos con el Plan en el tema de vivienda”, (R1, entrevista grupal).

“Antes de la pandemia nos metimos en el proyecto, pero como la pandemia no dejó que

nosotros siguiéramos, duramos como un año sin saber nada del Plan Jarillón, porque no nos podíamos reunir, pero ellos han estado muy pendientes”, (R2, entrevista grupal).

El principal obstáculo para el acceso al financiamiento de las dos mujeres entrevistadas fue el estar reportadas en datacrédito. Lo particular en ambos casos, es que dicho reporte no fue debido a una deuda no saldada con alguna entidad financiera formal, sino debido a obligaciones no realizadas por terceros:

“En mi caso, fue que yo serví de fiadora y la persona no pagó. Entonces yo decía <Cómo voy a pagarle a otra persona que se gastó lo suyo, y yo sea la que tenga que pagar, no.>”, (R1, entrevista grupal).

“En mi caso sí fue por las revistas, que los clientes piden cosas, no pagan y uno como no tiene capital para responder, entonces uno le queda mal a la empresa. No fue por banco, fue por la empresa de venta por catálogo. Las revistas lo reportan a uno cuando uno no paga. Uno le da a los clientes los productos que piden y a los ocho días uno les cobra. Unos se van, otros no tienen y el tiempo va corriendo y el día que a uno le toque consignar, pues uno no tiene la plata”, (R2, entrevista grupal).

### **Durante la pandemia: alternancia con otras actividades, programas de asistencia social y apoyo de familiares**

Ante una mayor vulnerabilidad económica y social derivada del confinamiento, las personas que no tuvieron acceso a préstamos pudieron afrontar la crisis a través de diferentes estrategias y ayudas externas. El principal mecanismo para generar recursos durante la pandemia fue el de realizar otras actividades económicas distintas a la del emprendimiento principal:

“Por ejemplo, yo me iba a peinar, me iba a lavar y yo con eso compraba mis cosas, la comida e ir comprando poco a poco el yogurt. Pero me tocaba que ir a hacer aseo y sobre todo las peinadas”, (R2, entrevista grupal).

Por otro lado, el emprendimiento de confecciones no dejó de funcionar del todo, el negocio se mantuvo a flote, operando a media marcha con pocos servicios y clientes.

“O sea a pesar que estaba la pandemia, mi negocio siempre ha estado ahí, con poquito, pero ha estado ahí. A veces me llevan ropa para que yo se las arregle, un pantalón para que les

coja una bota... Vivo con mi compañero, el trabaja construcción y pues entre nosotros dos nos ayudamos”, (R1, entrevista grupal).

Durante la pandemia, el plan Jarillón continuó teniendo un lugar importante en la recuperación de los negocios ya que sirvió de enlace con el programa de recuperación económica de la Fundación WWB Colombia, logrando identificar los emprendimientos por necesidad que se podrían ver beneficiados del Plan Reactívale.

“A través del Plan Jarillón, ellos fueron a anotar a quienes tenían negocio y ahí fue donde yo me hice anotar y cuando un día menos pensado nos llamaron y nosotros fuimos a la reunión. Se quedó todo así, cuando al tiempo nos llamaron y nos citaron y La Fundación hizo la reunión y nos incluyeron en el programa.”

Así mismo, las personas manifiestan que gracias al Plan Reactívale y la entrega de capital, los negocios pudieron retomar sus actividades a través de la compra de materias primas.

“Yo no tenía nada, a mi me salvó la Fundación W, que no fue mucha la ayuda que me dieron, me dio \$800.000 que pude comprar mucha tela, no. Pero sí se compraron de 5 a 6 metros de tela”, (R1, entrevista grupal).

Por último, la ayuda de familiares permitió a la mujer con el emprendimiento de venta de yogures, llevar alimentos a su casa para sus hijos y así resolver necesidades primarias:

“Mis hermanas, que pa qué, porque como yo siempre he sido sola con mis hijos, entonces mis hermanas me llevaban mi mercado y mantenían muy pendiente de mí y mis hijos”, (R2, entrevista grupal).

### **Posterior a las medidas de flexibilización: continuidad en el apoyo de programas municipales**

El programa de reubicación de vivienda nuevamente destinó recursos para ayudar en la recuperación de los emprendimientos de las personas beneficiarias. A finales del 2021 el Plan Jarillón entregó maquinaria, equipos e insumos para producir.

“Ahora el Plan Jarillón me dio cuatro máquinas, las tengo ahí y mi propósito es conseguir una parte más amplia, porque como es muy pequeño entonces no me caben todas las máquinas

que tengo. Son siete máquinas que tengo y conseguir personal, si yo tengo un apoyo de una persona para yo poner mi taller como debe de ser”, (R1, entrevista grupal).

“Por medio del proyecto del Plan Jarillón a mí me mejoró un poquito la realidad. Con el refrigerador que me dieron y unas cosas que me dieron que yo no vendía, pero las vendí para comprar mi yogurt. Me dieron unos arequipes, pan, salsa de tomate, mayonesa y salsa piña y lechera”, (R2, entrevista grupal).

Actualmente los negocios procuran sostener una operación mínima que garantice la supervivencia de los hogares y la continuidad de la actividad económica, sin una proyección clara y definida hacia la cual llevar los negocios. Es así como el día a día de los emprendimientos se entrelaza con otras actividades y dinámicas familiares para continuar subsistiendo:

“Yo también me sostengo por medio de mis peinadas, el papá de mis hijos manda lo de la alimentación, que manda cien o doscientos y entonces yo trato de guardar para reunir y comprar siquiera diez, quince yogures, con las peinadas también. Ocupo una parte para la comida y la otra la voy guardando”, (R2, entrevista grupal).

### **Actitudes frente a la deuda**

Pese a que las personas que no tienen acceso a fuentes de financiamiento ven en el acceso a capital la posibilidad de fortalecer sus emprendimientos, aún tienen reservas para tomar la decisión de pedir prestado dinero. Aún ante la posibilidad de endeudarse con un banco o con un prestamista informal, existe un gran temor por estar en deuda y no poder pagar sus obligaciones con terceros:

“Yo no, no me atrevería a hacer un crédito porque me da miedo quedarle mal al banco, porque para mi es muy importante ser cumplido. (Tengo miedo) Que cuando me llegue el día de pagar la cuota no tener el dinero para pagarla”, (R1, entrevista grupal).

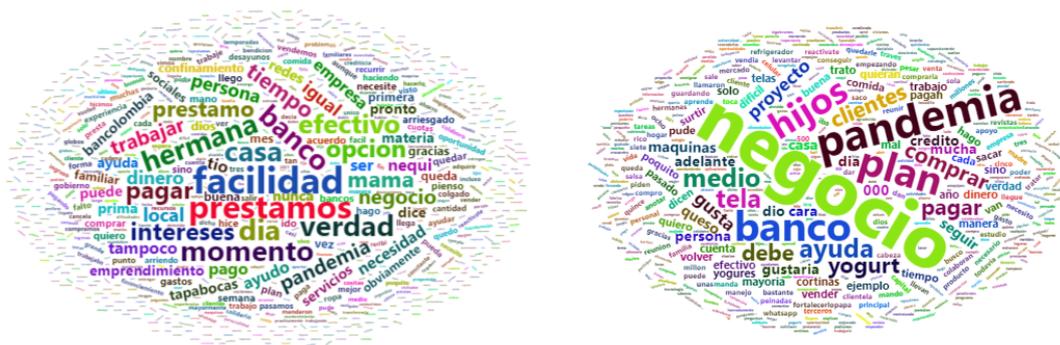
Estar en datacrédito implica una resignación frente a la posibilidad de acercarse a una entidad financiera e intentar acceder a un préstamo, pues se tiene la certeza de que las puertas están cerradas inmediatamente al estar reportado en las centrales de riesgo.

## Análisis comparativo

Las entrevistas realizadas muestran similitudes en la búsqueda de financiamiento. La mayoría de las personas trata de obtener crédito a través de familiares o amigos antes que un banco. En primer lugar, los propietarios de estos negocios poseen ingresos variables, por lo que dudan mucho de su capacidad de pago. Por tanto, su preferencia al financiamiento a través de amigos o familiares se debe a que estos son mucho más flexibles al momento de negociar nuevamente los términos de la deuda. Lo anterior se ve reflejado en las nubes de palabras representadas en la Figura 3. Particularmente en el Panel (a), se observa que las palabras recurrentemente usadas por las personas que tuvieron acceso al sistema financiero formal son *facilidad*, *préstamos* e incluso *banco*, las cuales aluden a las preferencias reveladas por las personas, es decir, su favoritismo por el financiamiento informal con familiares y el rechazo al sistema bancario.

Por otro lado, el Panel (b) muestra que la palabra más usada por las personas que no tienen acceso al sistema financiero formal es *negocio*, reflejando la búsqueda de alternativas de negocio adicionales para compensar los efectos de la crisis generada por la pandemia. De hecho, el Panel (b) muestra también que la palabra *pandemia* es usada en gran medida por las personas entrevistadas que no cuentan con acceso a financiamiento formal. De este modo, a pesar de que ambos grupos de entrevista tienen opiniones similares sobre el acceso a financiación con familiares, para aquellos que no contaban con financiamiento formal, posiblemente sea más relevante la generación de ingresos que acceder a préstamos con familiares.

Figura 3: Nubes de palabras de las encuestas



(a) Acceso a financiamiento

(b) Sin acceso a financiamiento

Fuente: Cálculos propios

## Reflexiones

Como se pudo observar en las entrevistas realizadas, los emprendimientos por necesidad presentan un reducido acceso a préstamos y créditos en el sector formal, relacionados principalmente con actitudes adversas (temores) y con obstáculos derivados del reporte en centrales de riesgo como datacrédito. Por estas razones, la principal fuente de financiamiento usada está en las relaciones próximas, de familiares o personas cercanas.

Sobre las actitudes, fue común identificar en las entrevistas múltiples desconocimientos sobre el funcionamiento del sistema financiero, lo cual generó una aversión a lo formal. Lo anterior llevaba a que las personas percibieran lo formal como un método lleno de riesgos y temores, en ocasiones reforzadas por experiencias negativas de personas cercanas. Adicionalmente, las personas continuamente comparaban el financiamiento formal con los préstamos disponibles con familiares y personas cercanas. En este balance, el sistema formal era percibido como “rígido” o “estricto”, con cuotas y tiempos fijos, sin posibilidad de negociación, en contraste con la cercanía y confianza del familiar, con quien es posible negociar para facilitar los pagos.

En su conjunto, estas actitudes evidencian la necesidad de fortalecer la educación financiera en estos segmentos de la población, quienes sostienen una relación de distancia y duda frente a entidades financieras formales. Sin embargo, estas creencias y percepciones tienen una relación directa con sus condiciones de vida. Al desempeñar actividades de ingresos variables y de menor rendimiento, el riesgo de impago que perciben las personas al asumir estos créditos es mayor. Desde su posición, al vivir en condiciones de incertidumbre y vulnerabilidad, endeudarse no representa una alternativa valorada como “viable”.

Como consecuencia, en caso de requerir algún préstamo, estas personas, mayoritariamente, realizan uso de sus redes cercanas, principalmente de familiares. Los principales beneficios en esta decisión son la flexibilidad y la confianza que les permite gestionar la deuda y su pago en condiciones percibidas como favorables para sus ingresos y condiciones económicas. Esta centralidad de las relaciones próximas también fue recurrente durante la pandemia, donde el apoyo de familiares y el conocimiento y acceso a ofertas institucionales fueron centrales. En definitiva, estas relaciones familiares y sociales constituyen un recurso clave para el funcionamiento y crecimiento de los emprendimientos por necesidad.

Sin embargo, cuando las personas accedieron a préstamos, sea formales o informales, el común denominador fue la ausencia de un plan de inversión, predominando la comprensión del préstamo como “necesidad” o “urgencia”. Desde la percepción de las personas, los préstamos se adquieren

como “último recurso”, cuando la capacidad propia no es suficiente, no se tienen ahorros y ningún familiar puede prestarles. Solamente una persona de todas las entrevistadas hizo referencia al préstamo como algo susceptible de planeación, con objetivos precisos para el desarrollo de su emprendimiento. En general, para las personas entrevistadas la deuda no es algo planeable o estratégico, sino una necesidad y situación extraordinaria que podría evitarse.

## 6. Conclusiones

Desde el inicio de la pandemia del COVID-19, los gobiernos han implementado diversas políticas públicas para contrarrestar los efectos de la crisis y así apoyar a los hogares y empresas. Sin embargo, no es posible atender a todos los individuos, especialmente aquellos que operan en la informalidad. En este sentido, la Fundación WWB Colombia ha lanzado el programa PR en 2021 para asistir a cientos de emprendedores del Valle del Cauca y Cauca. Con la información recolectada hasta el momento a partir del programa, este documento analiza la brecha de ingresos de los micronegocios y su relación con la inclusión financiera. Adicionalmente, se analizan otros factores como el uso de tecnologías digitales, la informalidad, y el género. Para ello, se emplea la descomposición Oaxaca-Blinder y se realizan grupos focales.

Los resultados indican que los micronegocios formales y con mayor nivel de inclusión financiera generan ingresos más altos, en comparación con aquellos informales y desconectados del sistema financiero formal. Lo anterior se debe principalmente a que los negocios formales tienden a ser más grandes y a estar más establecidos en el mercado, por lo que logran generar mayores ingresos. Similarmente, un nivel de inclusión financiera alto implica una mayor probabilidad de acceder a crédito en tiempos de crisis, por lo que no se ven tan afectados en su desempeño económico como aquellos que no logran acceder al sistema crediticio. Adicionalmente, se encuentra que los propietarios que poseen buenas habilidades digitales generan en promedio mayores ingresos en sus negocios. Estas habilidades son relevantes, especialmente para aquellos que no son diestros en el uso de la tecnología. Por último, se evidencia que las mujeres ganan menos ingresos, que está acompañado a su vez por menores habilidades digitales y nivel educativo.

En cuanto a los grupos focales, los resultados indican principalmente que la inclusión financiera formal puede ser una decisión. Las respuestas de los participantes muestran que hay cierta preferencia hacia medios informales como lo son familiares o incluso amigos, debido a que las personas perciben una mayor facilidad de acceso y flexibilidad en los términos de pago. Además, los individuos perciben el crédito formal como último recurso y usualmente no cuentan con un plan de

inversión cuando quieren acudir a un crédito. Adicionalmente, las entrevistas realizadas permiten entrever que el reducido acceso a productos crediticios en el sistema financiero formal está relacionado con actitudes adversas (temores) e incluso con obstáculos derivados del reporte en centrales de riesgo como datacrédito. De este modo, se hace necesario aumentar la educación financiera para que los individuos puedan tomar decisiones financieras de manera más eficiente. Una vez las personas puedan decidir en mejores condiciones, el acceso y uso de productos financieros formales podría incrementar, incrementando posiblemente el desempeño económico de los micronegocios.

## Referencias

- Akpan, I. J., Udoh, E. A. P. y Adebisi, B. 2022. «Small business awareness and adoption of state-of-the-art technologies in emerging and developing markets, and lessons from the COVID-19 pandemic». *Journal of Small Business & Entrepreneurship* 34 (2): 123-140.
- Antonio, A. y Tuffley, D. 2014. «The gender digital divide in developing countries». *Future Internet* 6 (4): 673-687.
- Bai, C., Quayson, M. y Sarkis, J. 2021. «COVID-19 pandemic digitization lessons for sustainable development of micro-and small- enterprises». *Sustainable Production and Consumption* 27:1989-2001. ISSN: 2352-5509. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.spc.2021.04.035>. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352550921001482>.
- Banca de las Oportunidades. 2021. «Reporte de Inclusión Financiera».
- Banna, H., Mia, M. A., Nourani, M. y Yarovaya, L. 2022. «Fintech-based financial inclusion and risk-taking of microfinance institutions (MFIs): Evidence from Sub-Saharan Africa». *Finance Research Letters* 45:102149.
- Barajas, A., Beck, T., Belhaj, M., Naceur, S. B., Cerra, V. y Qureshi, M. S. 2020. «Financial inclusion: what have we learned so far? What do we have to learn?» *IMF Working Papers* 2020 (157).
- Barrantes, R., Aguero Garcia, A. y Matos, P. 2018. «Understanding the ICT Use Gender Gap in Latin America». TPRC.
- Bartik, A. W., Bertrand, M., Cullen, Z., Glaeser, E. L., Luca, M. y Stanton, C. 2020. «The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations». *Proceedings of the national academy of sciences* 117 (30): 17656-17666.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A. y Levine, R. 2005. «SMEs, growth, and poverty: Cross-country evidence». *Journal of economic growth* 10 (3): 199-229.

- Behr, P. y Jacob, J. 2018. «Social capital and financial inclusion: Evidence from a randomized field experiment». *Available at SSRN 3279045*.
- Belitski, M., Guenther, C., Kritikos, A. S. y Thurik, R. 2022. «Economic effects of the COVID-19 pandemic on entrepreneurship and small businesses». *Small Business Economics* 58 (2): 593-609.
- Berrio-Zapata, C., Silva, E. F. da, Guaraldo, T. d. S. B. y Carvalho, Â. M. G. de. 2020. «Exclusión digital de género: rompiendo el silencio en la ciencia de la información TT - Digital exclusion of gender: breaking the silence in the information science» [en Spanish]. *Revista Interamericana de Bibliotecología* (Medellín) 43 (1). ISSN: 01200976. <https://doi.org/https://doi.org/10.17533/udea.rib.v43n1eRv1>. <http://ezproxy.eafit.edu.co/login?url=https://www.proquest.com/scholarly-journals/exclusi%7B%5C'%7Bo%7D%7Dn-digital-de-g%7B%5C'%7Be%7D%7Dnero-rompiendo-el-silencio/docview/2348219428/se-2>.
- Blinder, A. S. 1973. «Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates». *The Journal of Human Resources* 8, n.º 4 (junio): 436-455. ISSN: 0022166X. <https://doi.org/10.2307/144855>. <http://www.jstor.org/stable/144855>.
- Borgonovi, F., Choi, Á. y Paccagnella, M. 2018. «The evolution of gender gaps in numeracy and literacy between childhood and adulthood».
- Caballero-Morales, S.-O. 2021. «Innovation as recovery strategy for SMEs in emerging economies during the COVID-19 pandemic». *Research in International Business and Finance* 57:101396. ISSN: 0275-5319.
- Castro, F., Londoño, D., Cruz, Á. J. P., Gómez, C. P. et al., 2020. «¿ Qué factores inciden en la demanda de crédito de la microempresa en Colombia?» *Archivos de Economía*, n.º 522.
- CEPAL, N. 2016. «Autonomia de las mujeres e igualdad en la agenda de desarrollo sostenible», [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40633/4/S1601248\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40633/4/S1601248_es.pdf).
- Chatterjee, S., Dutta Gupta, S. y Upadhyay, P. 2020. «Technology adoption and entrepreneurial orientation for rural women: Evidence from India». *Technological Forecasting and Social Change* 160:120236. ISSN: 0040-1625. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120236>. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0040162520310623>.
- Clavijo, F., López, D. y Segovia, S. 2020. «Informe Especial de Inclusión Financiera». *Obtenido de Banco de la república: https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.50012134:9875*.

- Dai, R., Feng, H., Hu, J., Jin, Q., Li, H., Wang, R., Wang, R., Xu, L. y Zhang, X. 2021. «The impact of COVID-19 on small and medium-sized enterprises (SMEs): Evidence from two-wave phone surveys in China». *China Economic Review* 67:101607.
- DANE. 2021. *Cuenta Satélite de Economía del Cuidado (CSEC)*. Informe técnico. Bogotá, D.C.: DANE. [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/cuentas/ec/Bol\\_CS\\_Econo\\_cuidado\\_TDCNR\\_Val\\_econ\\_2021.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/cuentas/ec/Bol_CS_Econo_cuidado_TDCNR_Val_econ_2021.pdf).
- Demirgüç-Kunt, A. y Singer, D. 2017. «Financial inclusion and inclusive growth: A review of recent empirical evidence». *World Bank Policy Research Working Paper*, n.º 8040.
- Elliehausen, G. y Hannon, S. M. 2018. «The Credit Card Act and consumer finance company lending». *Journal of Financial Intermediation* 34:109-119.
- Fairlie, R. W. y Robb, A. M. 2009. «Gender differences in business performance: evidence from the Characteristics of Business Owners survey». *Small Business Economics* 33 (4): 375. ISSN: 1573-0913. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9207-5>. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9207-5>.
- Guerrero-Amezaga, M. E., Humphries, J. E., Neilson, C. A., Shimberg, N. y Ulyssea, G. 2022. «Small firms and the pandemic: Evidence from Latin America». *Journal of Development Economics* 155:102775. ISSN: 0304-3878. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2021.102775>. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304387821001358>.
- Hamann-Salcedo, F. A. y Mejía, L. F. 2012. «Formalizando la informalidad empresarial en Colombia». Cap. 10 en *El mercado de trabajo en Colombia : hechos, tendencias e instituciones*, editado por L. E. Arango-Thomas y F. A. Hamann-Salcedo, 399-427. Chapters. Banco de la Republica de Colombia. <https://doi.org/10.32468/Ebook.664-261-3>. <https://ideas.repec.org/h/bdr/bdrcap/2012-12-399-427.html>.
- Jin, X., Zhang, M., Sun, G. y Cui, L. 2022. «The impact of COVID-19 on firm innovation: Evidence from Chinese listed companies». *Finance Research Letters* 45:102133.
- Khan, S. U. 2022. «Financing constraints and firm-level responses to the COVID-19 pandemic: International evidence». *Research in International Business and Finance* 59:101545. ISSN: 0275-5319. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101545>. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0275531921001665>.
- Kiefer, K., Heileman, M. y Pett, T. L. 2020. «Does gender still matter? An examination of small business performance». *Small Business Economics*, 1-27.

- Krammer, S. M. 2022. «Navigating the New Normal: Which firms have adapted better to the COVID-19 disruption?» *Technovation* 110:102368.
- Kurmann, A., Lale, E. y Ta, L. 2021. «The impact of COVID-19 on small business dynamics and employment: real-time estimates with homebase data». *Available at SSRN 3896299*.
- Li, W., Liu, K., Belitski, M., Ghobadian, A. y O'Regan, N. 2016. «e-Leadership through strategic alignment: An empirical study of small-and medium-sized enterprises in the digital age». *Journal of Information Technology* 31 (2): 185-206.
- Luo, S., Sun, Y., Yang, F. y Zhou, G. 2022. «Does fintech innovation promote enterprise transformation? Evidence from China». *Technology in Society* 68:101821.
- Luo, Y., Peng, Y. y Zeng, L. 2021. «Digital financial capability and entrepreneurial performance». *International Review of Economics & Finance* 76:55-74.
- Mushtaq, R., Gull, A. A. y Usman, M. 2022. «ICT adoption, innovation, and SMEs' access to finance». *Telecommunications Policy* 46 (3): 102275. ISSN: 0308-5961. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.telpol.2021.102275>. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308596121001798>.
- Oaxaca, R. 1973. «Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets». *International Economic Review* 14, n.º 3 (junio): 693-709. ISSN: 00206598, 14682354. <https://doi.org/10.2307/2525981>. <http://www.jstor.org/stable/2525981>.
- OECD. 2018. «Bridging the digital gender divide: include, upskill, innovate». *OECD*.
- . 2021. *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021*. 294. <https://doi.org/https://doi.org/https://doi.org/10.1787/97a5bbfe-en>. <https://www.oecd-ilibrary.org/content/publication/97a5bbfe-en>.
- Orser, B. J., Riding, A. et al., 2018. «The influence of gender on the adoption of technology among SMEs». *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 33 (4): 514-531.
- Roa, M. J. 2021. «Normas sociales: la barrera invisible de la inclusión financiera de la mujer».
- Rosa, P., Carter, S. y Hamilton, D. 1996. «Gender as a Determinant of Small Business Performance: Insights from a British Study». *Small Business Economics* 8, n.º 6 (agosto): 463-478. ISSN: 0921898X, 15730913. <http://www.jstor.org/stable/40228670>.
- Shen, H., Fu, M., Pan, H., Yu, Z. y Chen, Y. 2020. «The impact of the COVID-19 pandemic on firm performance». *Emerging Markets Finance and Trade* 56 (10): 2213-2230.

- Sun, Y., Zeng, X., Zhao, H., Simkins, B. y Cui, X. 2022. «The impact of COVID-19 on SMEs in China: Textual analysis and empirical evidence». *Finance Research Letters* 45:102211.
- Trinugroho, I., Pamungkas, P., Wiwoho, J., Damayanti, S. M. y Pramono, T. 2022. «Adoption of digital technologies for micro and small business in Indonesia». *Finance Research Letters* 45:102156.
- Tusińska, M. 2021. «Gender and Economic Downturn. The Focus on Women and the Pandemic Crisis». *Studies in Logic, Grammar and Rhetoric* 66 (4): 513-530. <https://doi.org/doi:10.2478/slgr-2021-0029>. <https://doi.org/10.2478/slgr-2021-0029>.
- Yoong, J. y Ferreira, V. 2013. «Improving financial education effectiveness through behavioural economics: OECD key findings and way forward». *OECD Publishing* 1:1926-1982.
- Zhang, D. y Sogn-Grundvåg, G. 2022. «Credit constraints and the severity of COVID-19 impact: Empirical evidence from enterprise surveys». *Economic Analysis and Policy* 74:337-349.
- Zins, A. y Weill, L. 2016. «The determinants of financial inclusion in Africa». *Review of development finance* 6 (1): 46-57.

## 7. Anexos

A.1: Prueba de diferencia de medias - Características de los dueños

	Medios de pago		Acceso crédito		Tenencia crédito		Cuenta bancaria	
	t	prob.	t	prob.	t	prob.	t	prob.
Mujer	3.875	0.000	0.956	0.339	2.443	0.015	2.136	0.033
Edad	4.490	0.000	-2.599	0.009	-3.931	0.000	-2.368	0.018
Casado	-0.024	0.981	-1.661	0.097	-1.328	0.184	-2.260	0.024
Grupo étnico	3.549	0.000	2.163	0.031	2.659	0.008	2.093	0.036
Educ. superior	-7.873	0.000	-2.424	0.015	-1.195	0.232	-3.213	0.001
Cali	-5.789	0.000	-1.238	0.216	-2.542	0.011	0.676	0.499
Estrato								
<3	7.861	0.000	2.511	0.012	4.417	0.000	1.212	0.226
3	-7.861	0.000	-2.511	0.012	-4.417	0.000	-1.212	0.226

A.2: Prueba de diferencia de medias - Características de los negocios

	Medios de pago		Acceso crédito		Tenencia crédito		Cuenta bancaria	
	t	prob.	t	prob.	t	prob.	t	prob.
Unipersonal	3.858	0.000	2.719	0.007	4.463	0.000	1.523	0.128
Menos de 3 años	0.452	0.651	4.658	0.000	5.952	0.000	4.175	0.000
Registro mercantil	-6.311	0.000	-4.338	0.000	-5.165	0.000	-3.603	0.000
RUT	-5.877	0.000	-2.158	0.031	-3.027	0.003	-8.640	0.000
Sector económico								
Alimentos	7.631	0.000	1.152	0.249	2.320	0.020	1.695	0.090
Ropa	-3.479	0.001	-0.933	0.351	-1.123	0.262	-1.522	0.128
Peluquería	2.401	0.016	0.212	0.832	-1.105	0.269	1.562	0.119
Restaurante	1.368	0.172	1.173	0.241	0.077	0.938	2.054	0.040
Otros	-6.721	0.000	-1.156	0.248	-0.515	0.607	-2.657	0.008

A.3: Prueba de diferencia de medias - Indicadores del dueño/negocio

	Medios de pago		Acceso crédito		Tenencia crédito		Cuenta bancaria	
	t	prob.	t	prob.	t	prob.	t	prob.
Habilidades digitales	-9.812	0.000	0.126	0.900	0.986	0.324	-1.937	0.053
Dependencia económica								
Individual	1.889	0.059	0.246	0.806	0.556	0.578	-2.127	0.034
Compartido	-0.905	0.366	-0.560	0.576	-0.800	0.424	2.627	0.009
Otros	-1.283	0.200	0.482	0.630	0.406	0.685	-0.912	0.362
Seguridad social								
Cotizante	-5.123	0.000	-0.823	0.410	-2.852	0.004	-2.874	0.004
SISBEN	4.072	0.000	0.621	0.535	1.249	0.212	0.474	0.635
NA/Beneficiario	-0.412	0.680	-0.031	0.975	0.807	0.420	1.610	0.108
Cambio de ubicación	-0.525	0.600	1.362	0.173	0.148	0.882	0.124	0.901