

# Estudio de Inclusión Financiera del sector Fintech

Colombia Fintech

Informe preparado por Grupo Impacta



# Contenido

1. Objetivos del estudio
2. Encuesta de inclusión financiera
3. Resultados de la Encuesta: Canales de inclusión financiera
4. Mapeo de beneficios y cuantificación
5. Valoración económica y social de la inclusión financiera generada por las Fintech

# 1. Objetivos

# Objetivos del estudio

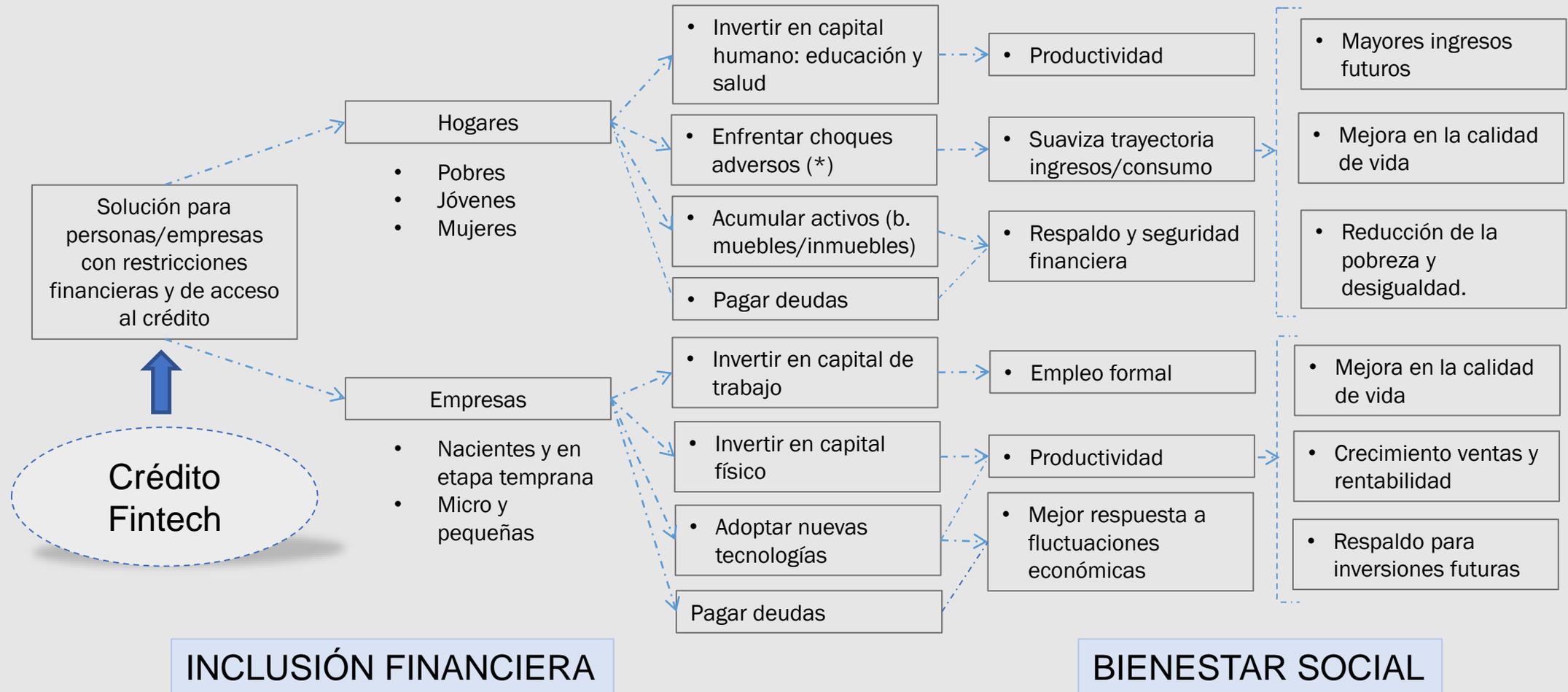
## Objetivo general:

- Valorar el beneficio económico de 3 Fintech en la inclusión financiera del país.

## Objetivos específicos:

- Medir el porcentaje de los clientes de las Fintech eran usuarios no atendidos por la banca tradicional.
- Medir el porcentaje de los clientes consiguen mejores condiciones en las Fintech que en aquellas alternativas de financiamiento que tenían antes de acceder a la Fintech.
- Calcular el beneficio económico promedio generado por las Fintech para las personas/empresas atendidas.
- Calcular el beneficio económico total generado por las Fintech seleccionadas.

# El razonamiento central es que las soluciones de crédito que ofrecen las Fintech generan bienestar económico y social.

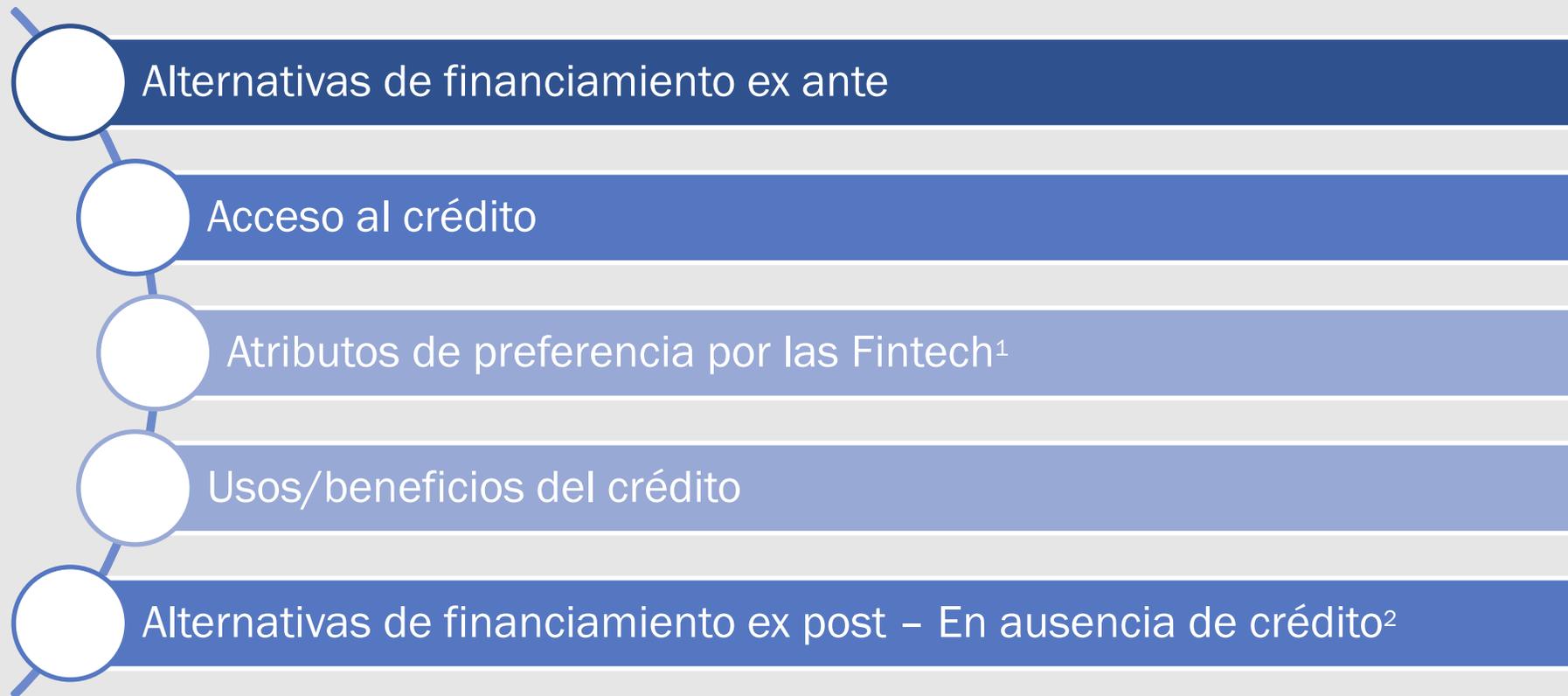


(\*) 1) Salud: Accidentes, enfermedades, muerte de un familiar; 2) Laboral: Pérdida de empleo; 3) Bancarrotas, destrucción activos, robos; 4) Desastres naturales; 5) Violencia.

## **2. Encuesta de inclusión financiera**

**Diseñamos un instrumento que permite valorar el aporte a la inclusión financiera que realizan las Fintech considerando las hipótesis mencionadas.**

**Componentes de la encuesta**



<sup>1</sup> Ej.: Montos, tasas, plazos, cuotas.

<sup>2</sup> Adicionalmente, la encuesta indaga por el estrato, educación y ocupación en el segmento de personas naturales, y tiempo de operación, número de trabajadores y educación del líder en el segmento de empresas.

# Ficha técnica

## Ficha técnica de la encuesta de inclusión financiera

<b>Tipo de entrevista</b>	Telefónica
<b>Selección de la muestra</b>	Muestreo probabilístico por segmento de cliente
<b>Público objetivo</b>	Clientes de las Fintech participantes
<b>Organizaciones</b>	Juancho Te Presta, Finsocial y Bankamoda
<b>Tamaño de la muestra</b>	605 personas - 450 segmento de personas naturales - 155 segmento de empresas
<b>Margen de error</b>	5%
<b>Nivel de confianza</b>	95%
<b>Representatividad</b>	Para las Fintech participantes
<b>Fecha de levantamiento</b>	14 de diciembre de 2021 a 18 de marzo de 2022

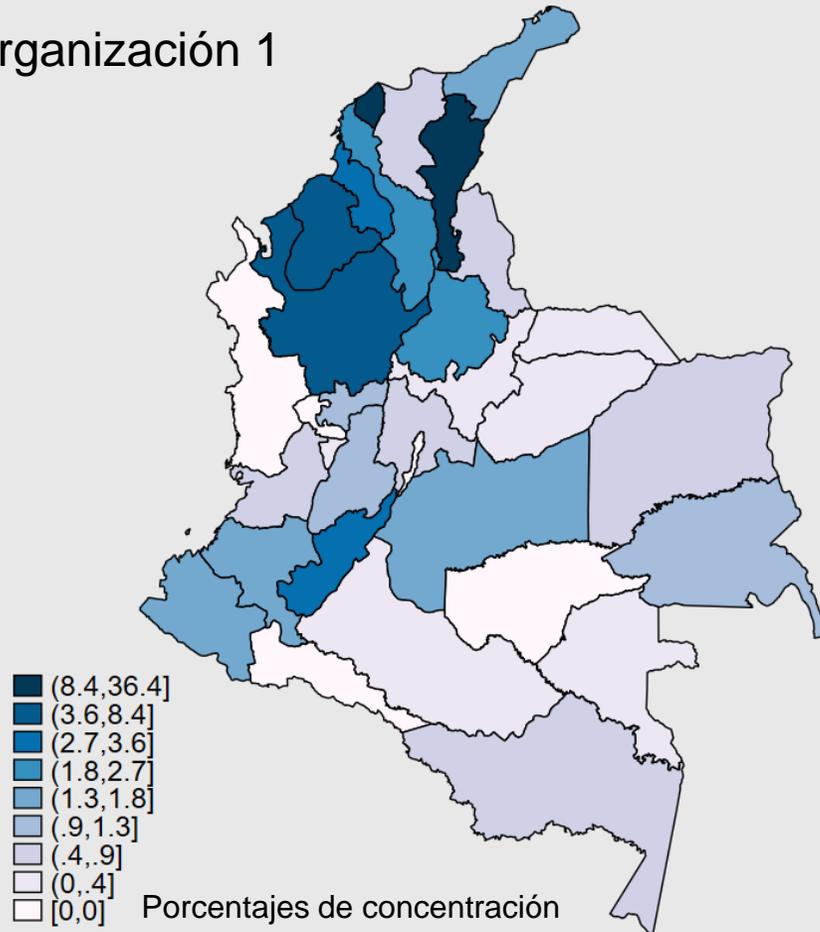
# Descripción del perfil del cliente por organización

En el segmento de personas naturales las Fintech atienden principalmente mujeres, sin embargo, la composición etaria y socioeconómica de los clientes difieren entre organizaciones.

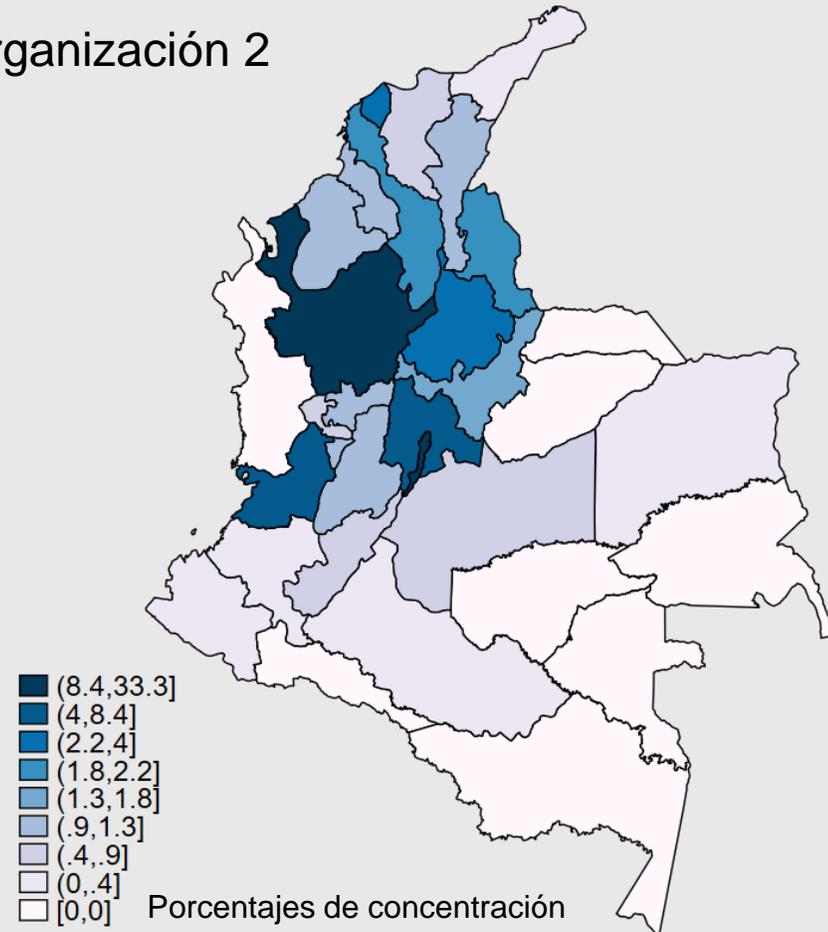
Personas naturales		Cifras en %	
		Organización 1	Organización 2
Género	Mujer	62.67	70.22
	Hombre	37.33	29.78
Edad	19 - 34	17.33	65.78
	35 - 49	42.22	26.67
	50 - 64	40.44	7.56
Educación	Secundaria e inferior	68.00	16.00
	Técnica/Tecnológica	24.44	33.78
	Universitaria/Postgrado	7.56	50.22
Ocupación	Asalariado	45.29	90.09
	Cuenta propia	31.39	7.21
	Microempresario	23.32	2.7
Estrato	1 y 2	75.11	33.78
	3	24.44	46.67
	4 y 5	0.44	19.56

# Los clientes en este segmento se concentran principalmente en la región Caribe, Bogotá y Antioquia.

Organización 1



Organización 2

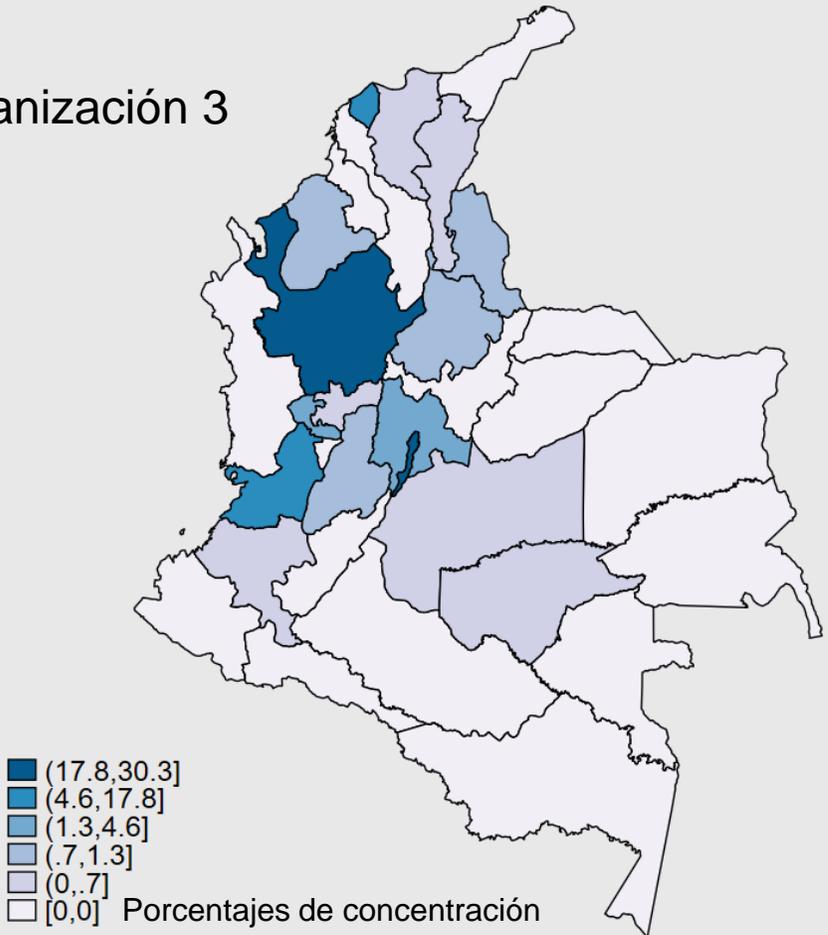


En el segmento de empresas los clientes promedio son propietarios de micro y pequeñas empresas formales y en etapa temprana.

Empresas		Cifras en %
<b>Organización 3</b>		
Tamaño	Microempresas	53.15
	Pequeñas	39.86
	Medianas	6.99
Años de operación	1 - 5	44.06
	6 - 10	27.27
	Más de 10	28.67
Educación del empresario	Primaria	2.8
	Secundaria	19.58
	Técnica/Tecnológica	26.57
	Universitaria/Postgrado	51.05

Estas empresas están localizadas principalmente en Bogotá, Antioquia, Valle del Cauca y Atlántico.

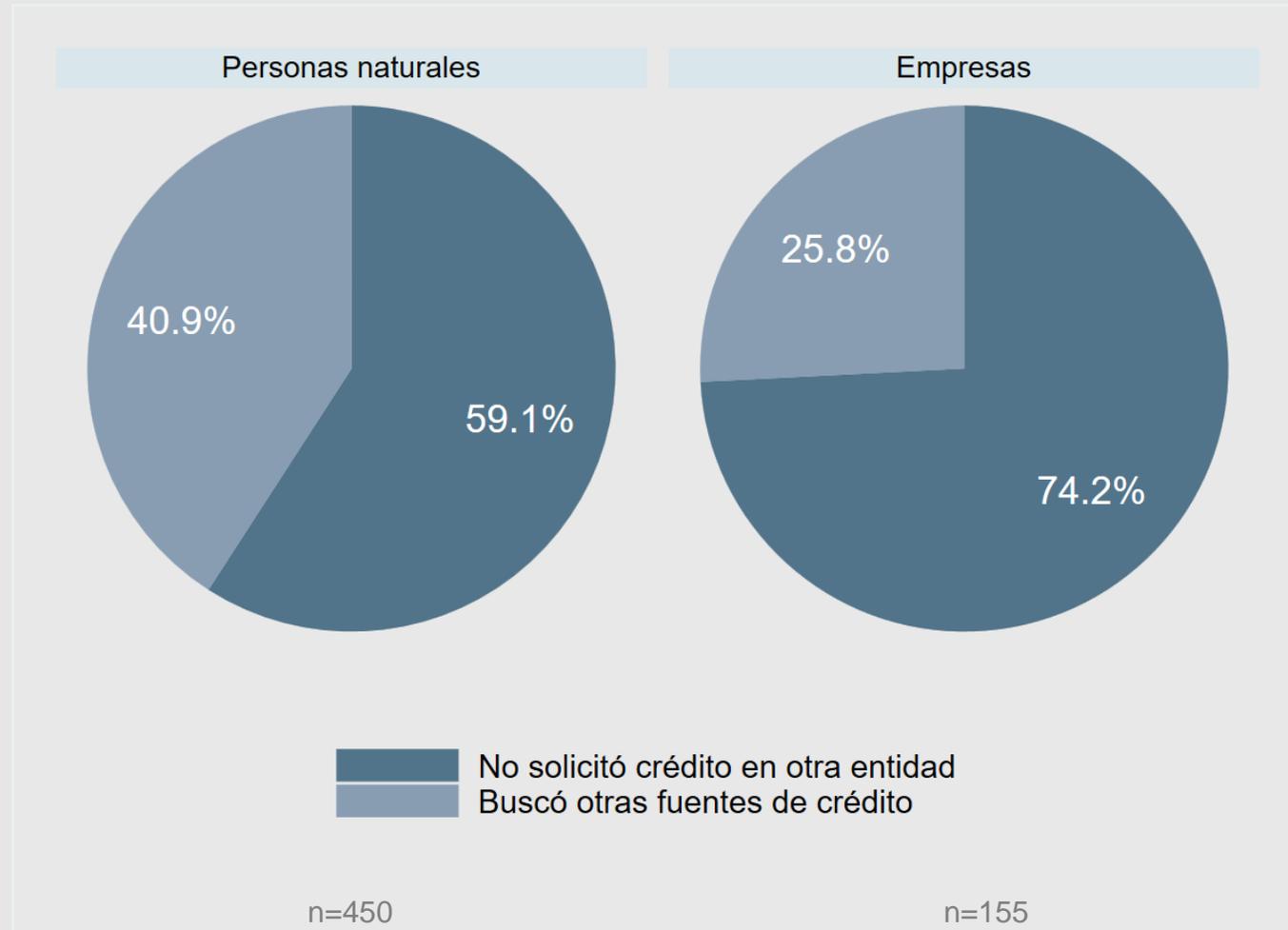
Organización 3



### **3. Resultados de la encuesta: Canales de inclusión financiera**

# Nuestro análisis se centró en la muestra de individuos que buscaron otras fuentes de financiamiento.

En la muestra total este porcentaje es 37.0% (224 individuos).



# 6 de cada 10 solicitantes de crédito no lograron acceso en el sector financiero tradicional.

## Canales de inclusión

64%

Obtuvieron acceso al crédito sólo a través de las Fintech.

ACCESO



34%

\* Encontraron mejores condiciones de crédito comparado con otras organizaciones:  
tiempo, monto, tasa y/o plazo.

MEJOR SERVICIO

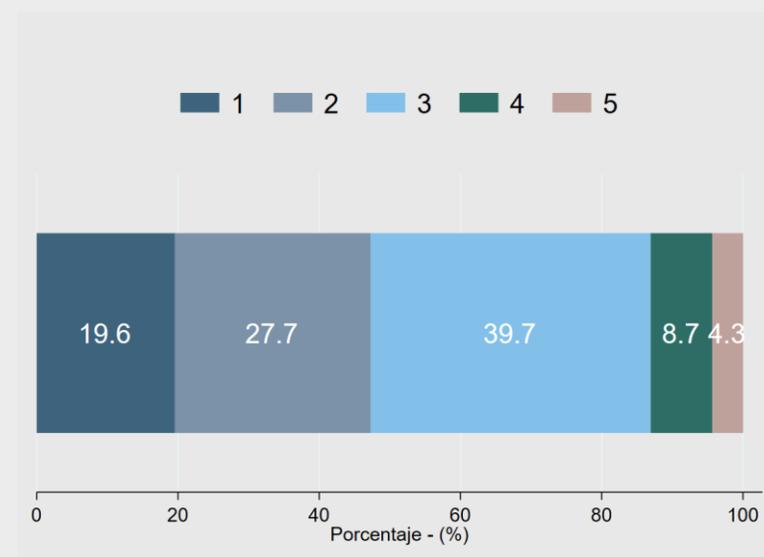
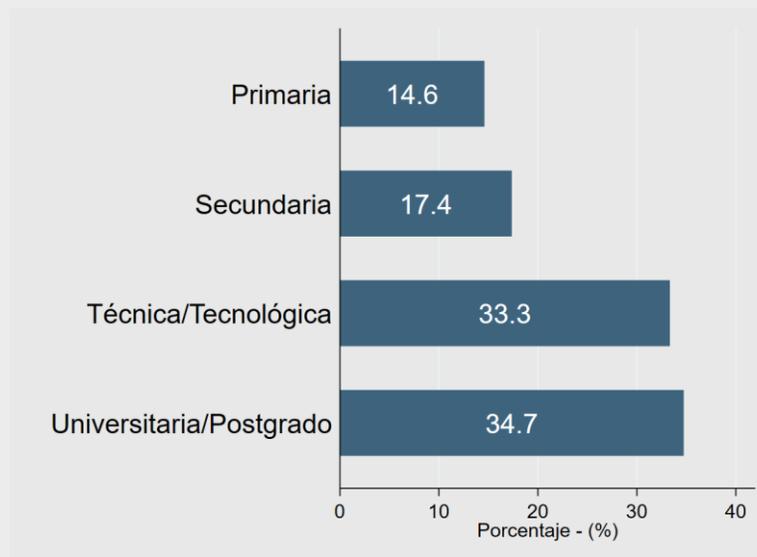
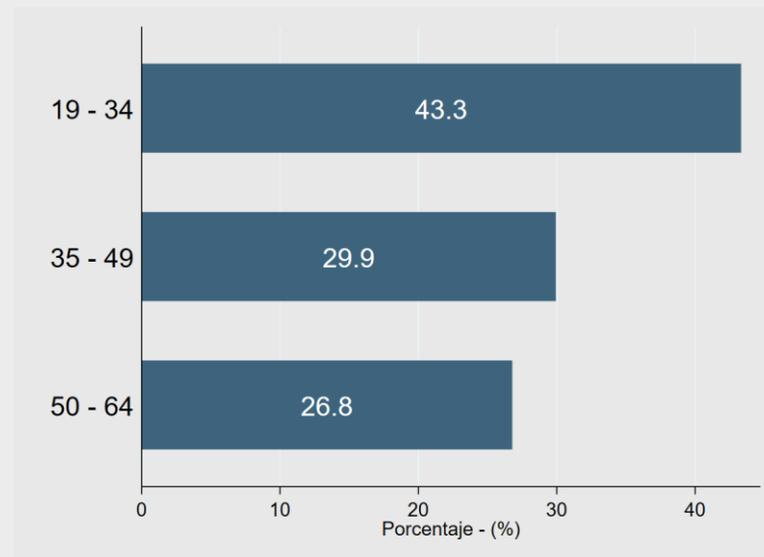
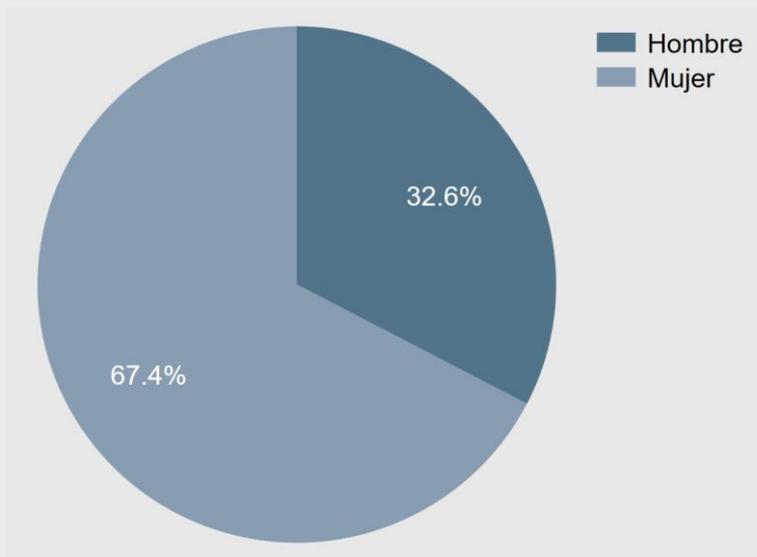


2%

Encontraron productos financieros que se ajustan mejor a sus necesidades.

SERVICIOS  
COMPLEMENTARIOS

Las personas que obtuvieron **acceso al crédito** con las Fintech son en su mayoría mujeres jóvenes, con educación técnica y superior, de los estratos 1 a 3.



# Sin embargo, sobresale el acceso que brindan las Fintech a grupos poblacionales que han sido marginados del mercado de crédito.

## Poblaciones específicas que se benefician del acceso proporcionado por las Fintech

---

**67.4%** son mujeres.

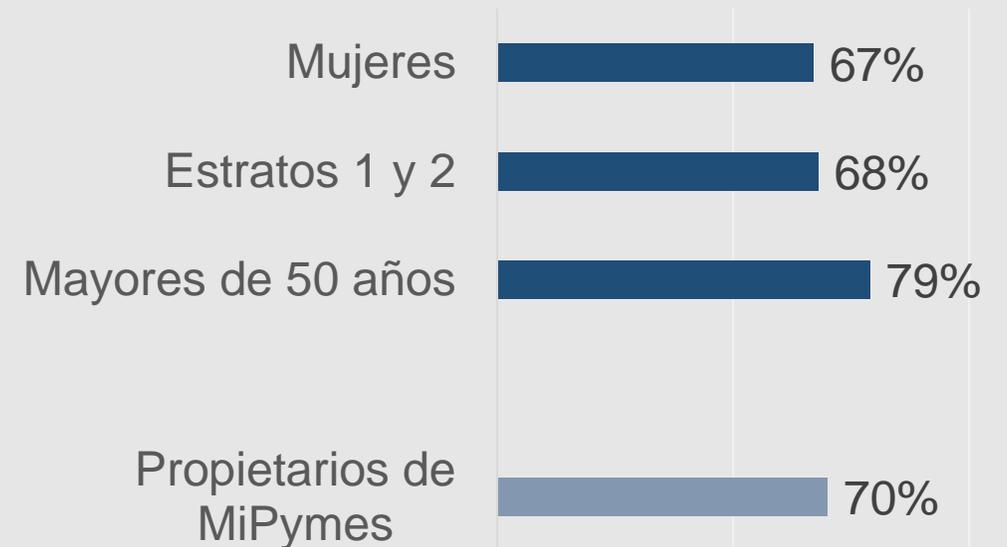
**47.3%** son personas de estratos 1 y 2.

**26.8%** son adultos mayores de 50 años.

**24.1%** son propietarios de micro, pequeñas y medianas empresas.

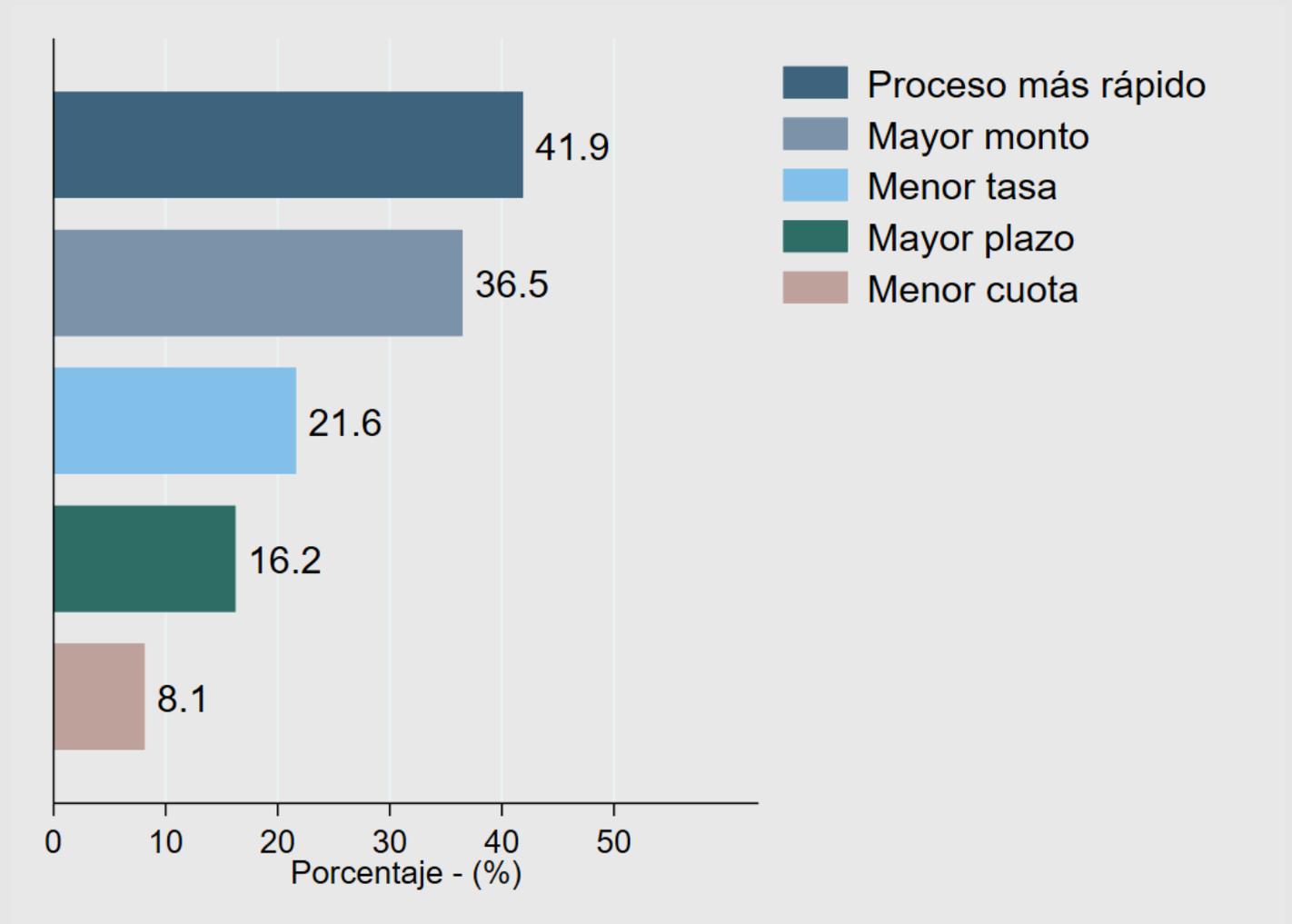
## Tasas de rechazo en solicitudes de préstamo en otras entidades del sector financiero<sup>1</sup>

---



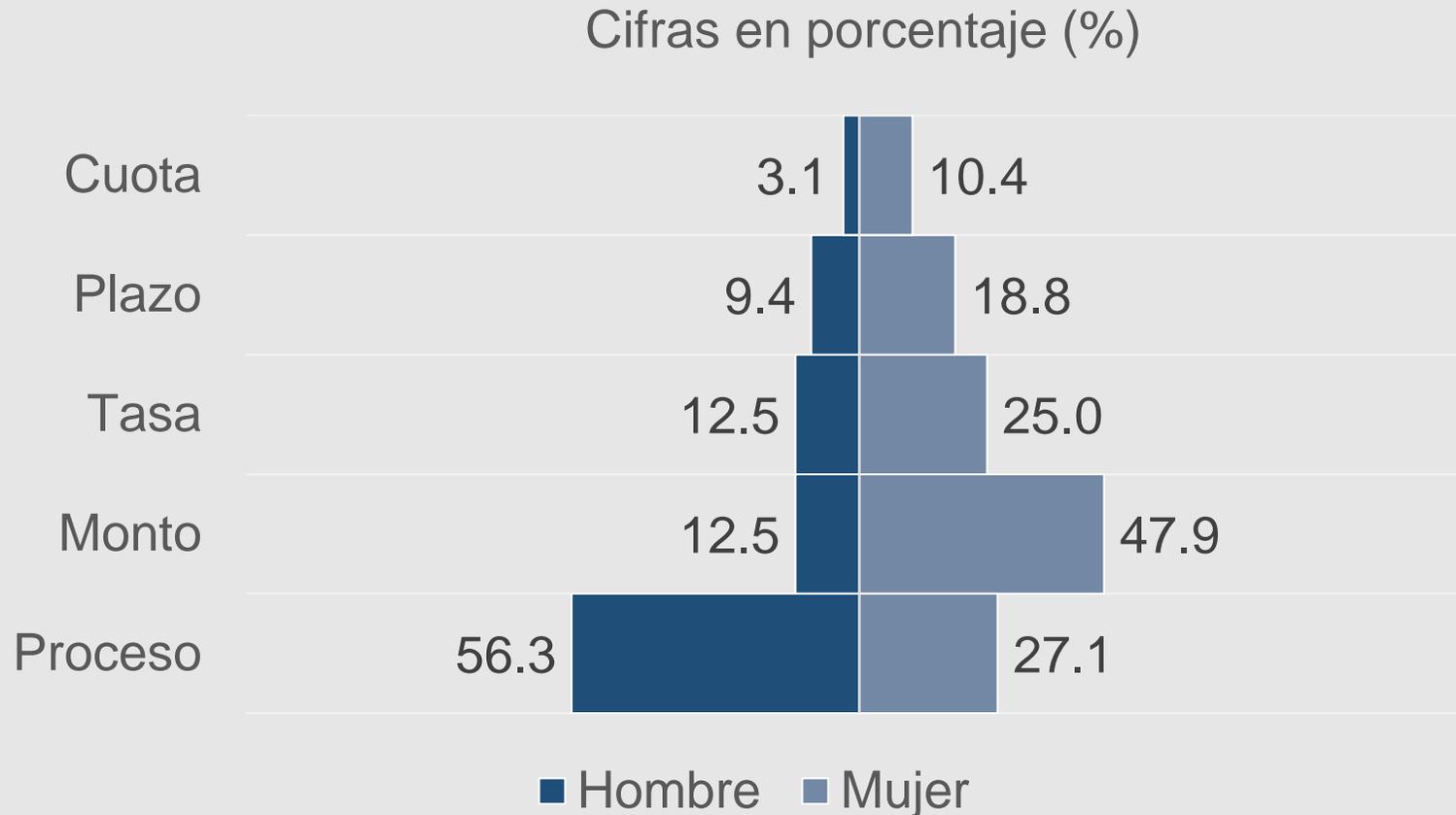
<sup>1</sup>Cálculos a partir de la encuesta.

Los usuarios que encontraron mejores condiciones de crédito en las Fintech valoran principalmente la rapidez de los procesos, los mejores montos y tasas.



n=80, personas que buscaron financiamiento en otras fuentes y, que, pese a la aprobación de sus préstamos, prefirieron tomar el crédito con las Fintech.

La valoración de estos atributos difiere según el perfil de los usuarios. Mientras los hombres valoran más la reducción de tiempos, para las mujeres son más relevantes los mayores montos ofrecidos.



En general, el proceso y mejores montos son los factores más valorados por los clientes de las Fintech. Sin embargo, se perciben algunas diferencias según la condición socioeconómica.

Cifras en % para cada subgrupo poblacional

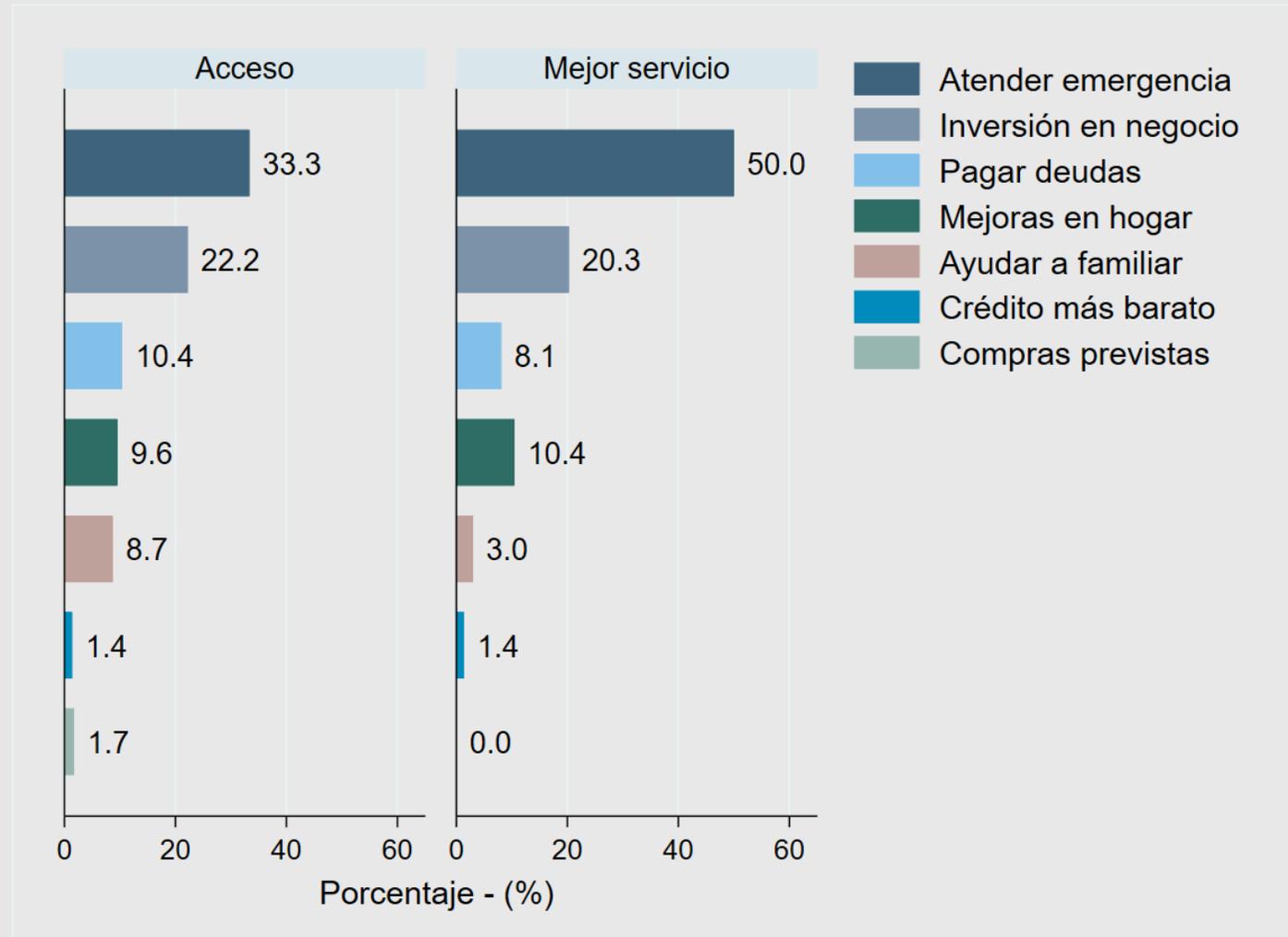
		Proceso	Monto	Tasa	Plazo	Cuota
Edad	19 - 34	51.4	43.2	16.2	16.2	5.4
	35 - 49	21.4	25.0	28.6	17.9	14.3
	50 - 64	33.3	33.2	22.2	11.1	0.0
Educación	Secundaria o inferior	23.8	19.0	47.6	19.0	14.3
	Técnica/Tecnológica	37.5	43.8	15.6	21.9	6.3
	Universitaria/Postgrado	51.9	33.3	3.7	3.7	3.7
Estrato	1 y 2	42.9	10.7	39.3	14.3	14.3
	3	33.3	53.3	16.7	23.3	6.7
	4 y 5	36.4	54.5	0.0	9.1	0.0
Ocupación	Asalariado	43.4	39.6	15.1	17.0	5.7
	Cuenta propia	27.3	27.3	45.5	9.1	9.1
	Microempresario	31.3	18.8	18.8	12.5	12.5

## Las personas con bajo nivel educativo, de estratos 1 y 2 y trabajadores cuenta propia perciben mejores tasas en la Fintech en relación con otras alternativas de financiamiento.

Cifras en % para cada subgrupo poblacional

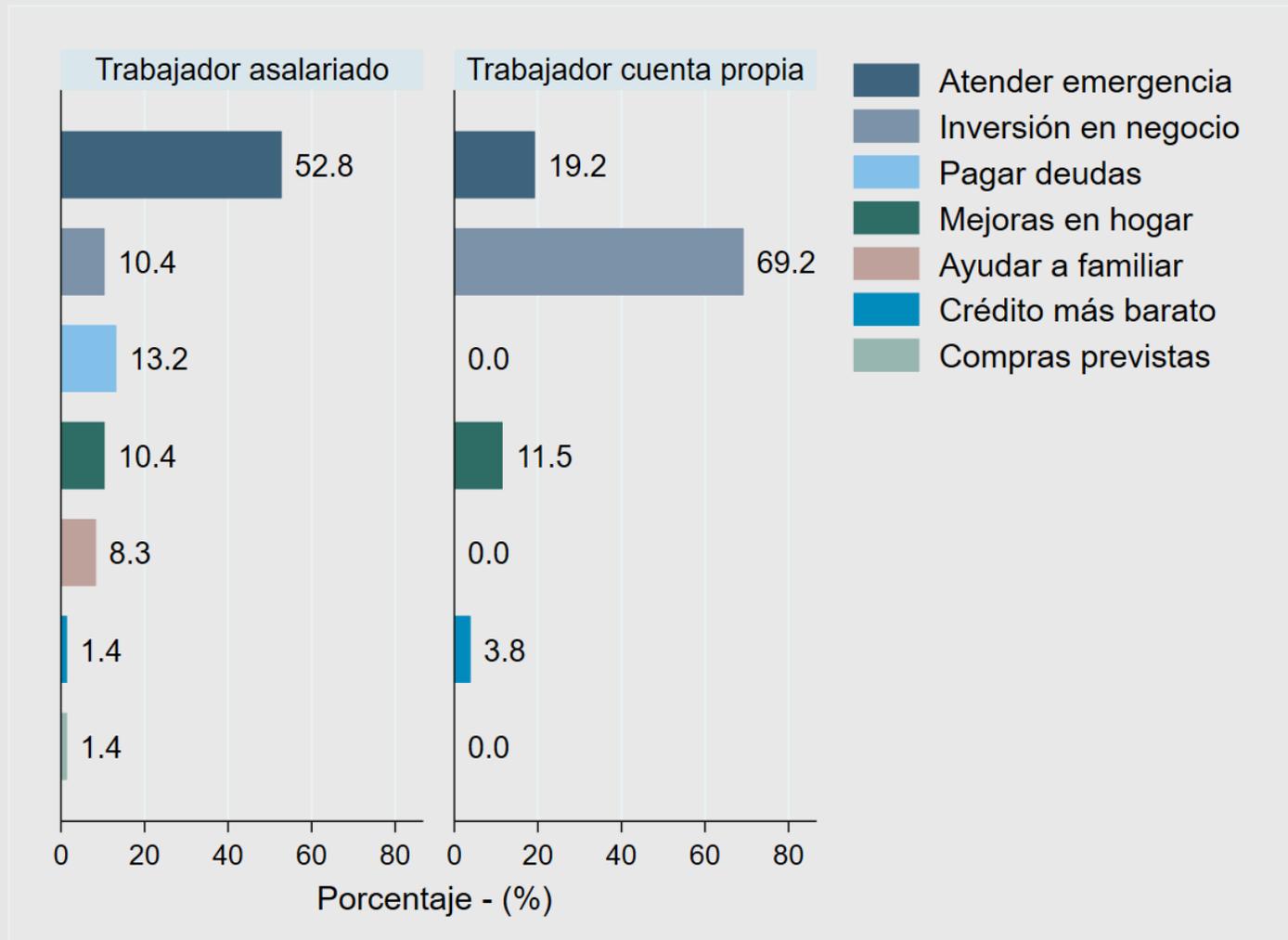
		Proceso	Monto	Tasa	Plazo	Cuota
Edad	19 - 34	51.4	43.2	16.2	16.2	5.4
	35 - 49	21.4	25.0	28.6	17.9	14.3
	50 - 64	33.3	33.2	22.2	11.1	0.0
Educación	Secundaria o inferior	23.8	19.0	47.6	19.0	14.3
	Técnica/Tecnológica	37.5	43.8	15.6	21.9	6.3
	Universitaria/Postgrado	51.9	33.3	3.7	3.7	3.7
Estrato	1 y 2	42.9	10.7	39.3	14.3	14.3
	3	33.3	53.3	16.7	23.3	6.7
	4 y 5	36.4	54.5	0.0	9.1	0.0
Ocupación	Asalariado	43.4	39.6	15.1	17.0	5.7
	Cuenta propia	27.3	27.3	45.5	9.1	9.1
	Microempresario	31.3	18.8	18.8	12.5	12.5

Indistinto del canal de inclusión, los recursos de los créditos solicitados se usaron principalmente para resolver emergencias y realizar inversiones.

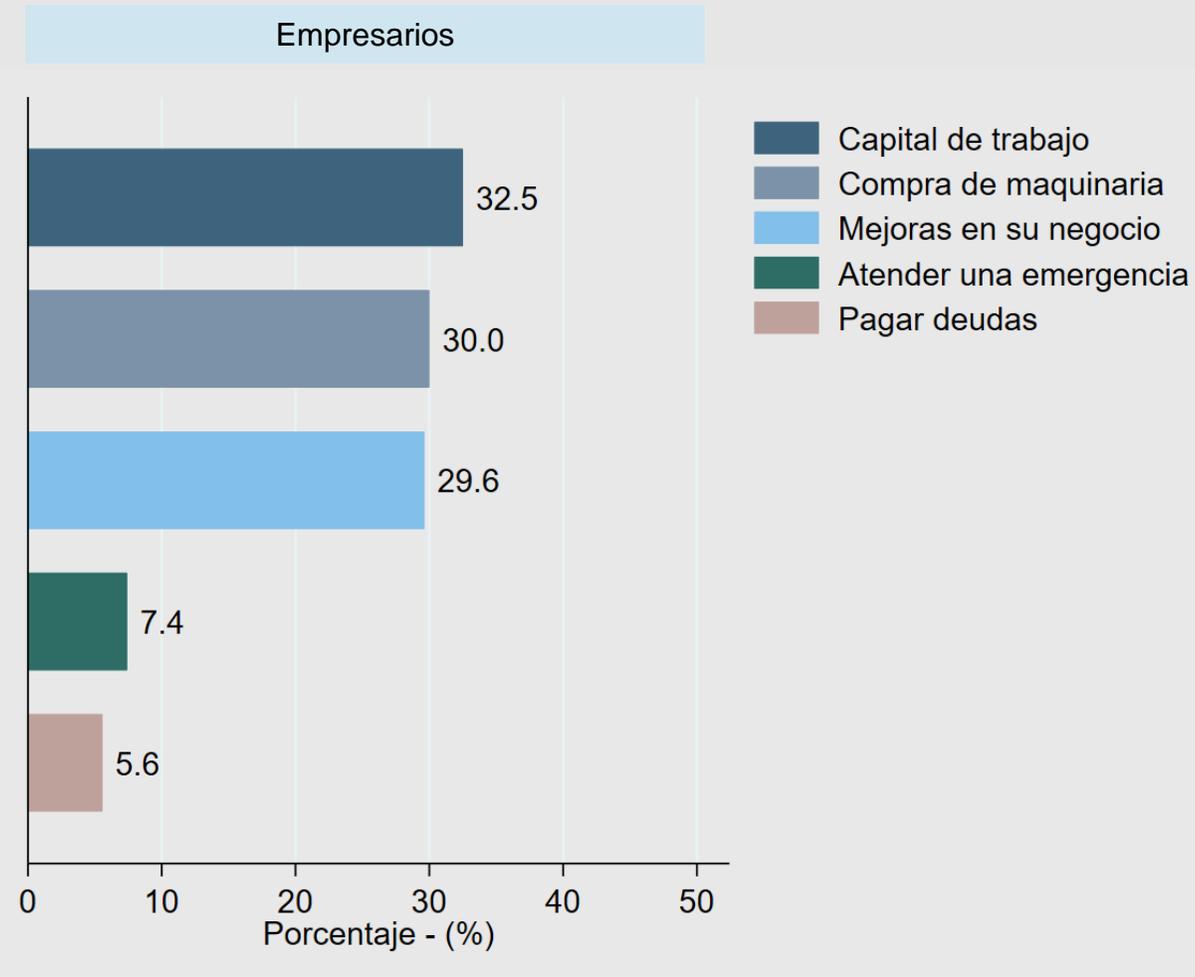


n=224, personas que buscaron crédito en otras fuentes.

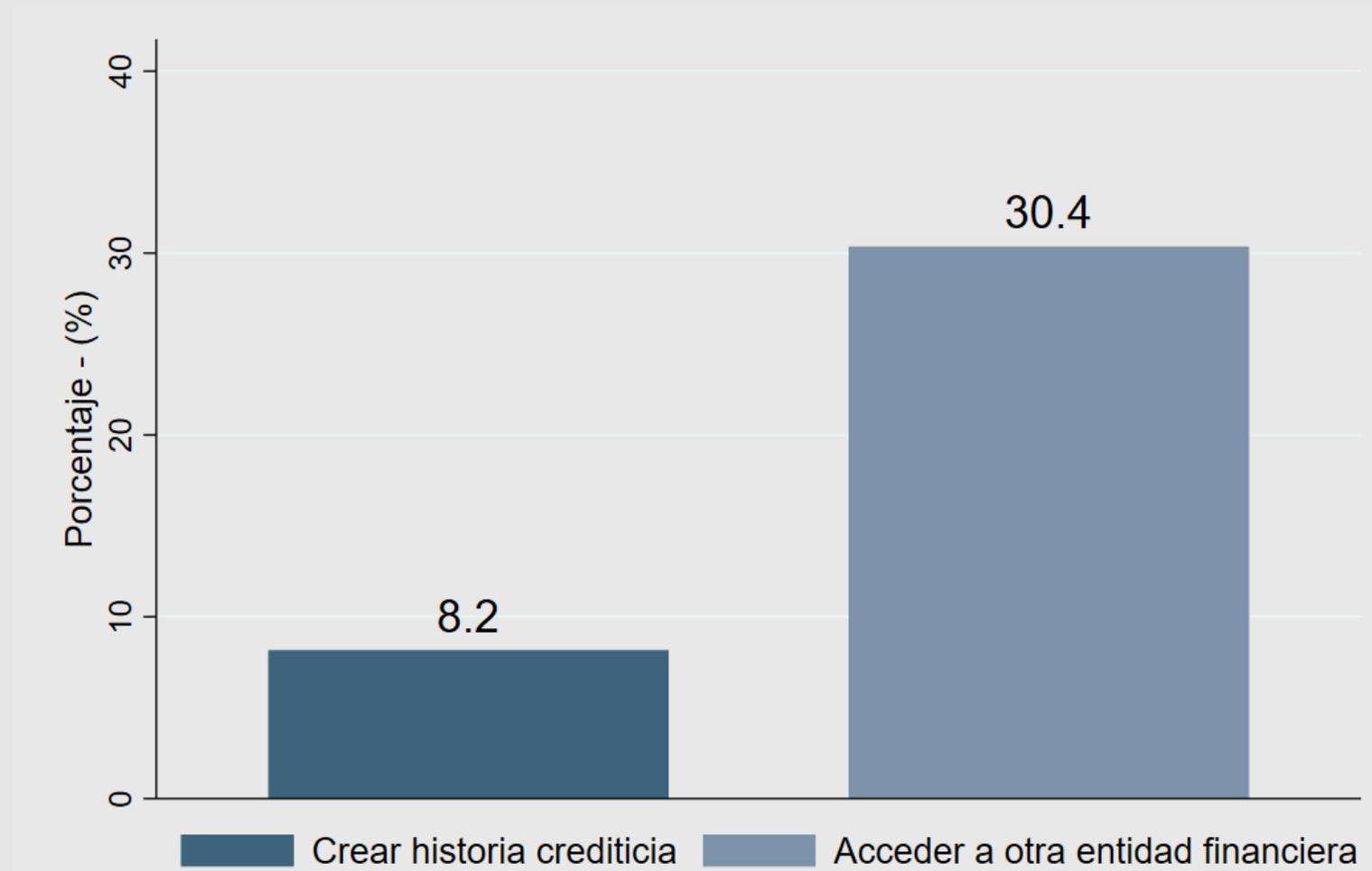
Sin embargo, la utilización del crédito difiere según la ocupación. Los asalariados lo usaron para enfrentar algún choque adverso, mientras los cuentapropistas invirtieron los recursos en sus negocios.



Los empresarios formales usan los recursos del crédito para financiar gastos de operación, realizar inversiones de capital y adecuaciones en sus negocios.

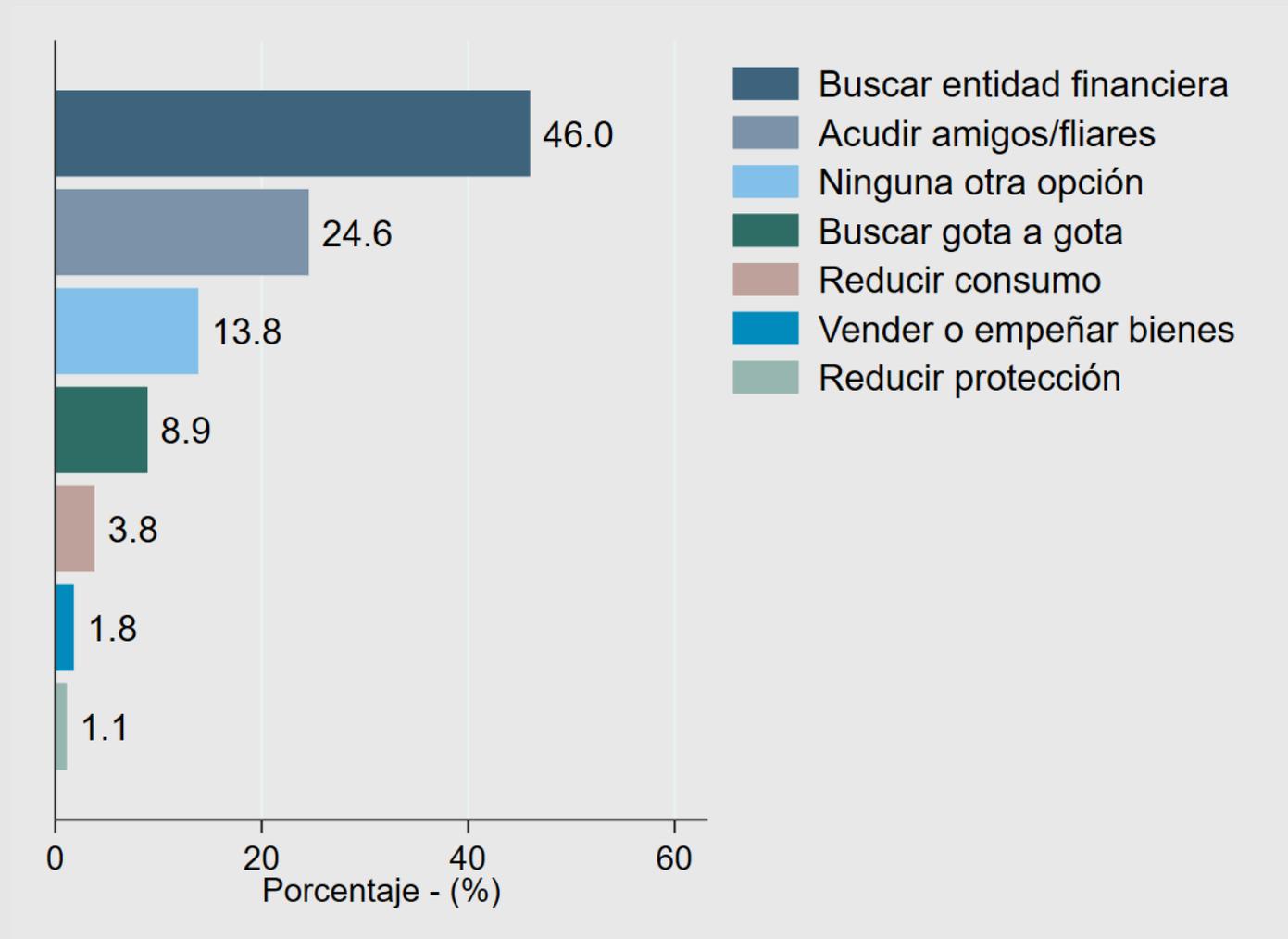


Adicional a los beneficios de uso para los clientes, la obtención del crédito en las Fintech genera otros beneficios al enviar una señal positiva al sector financiero sobre la solvencia de los usuarios.



n=224, personas que buscaron crédito en otras fuentes.

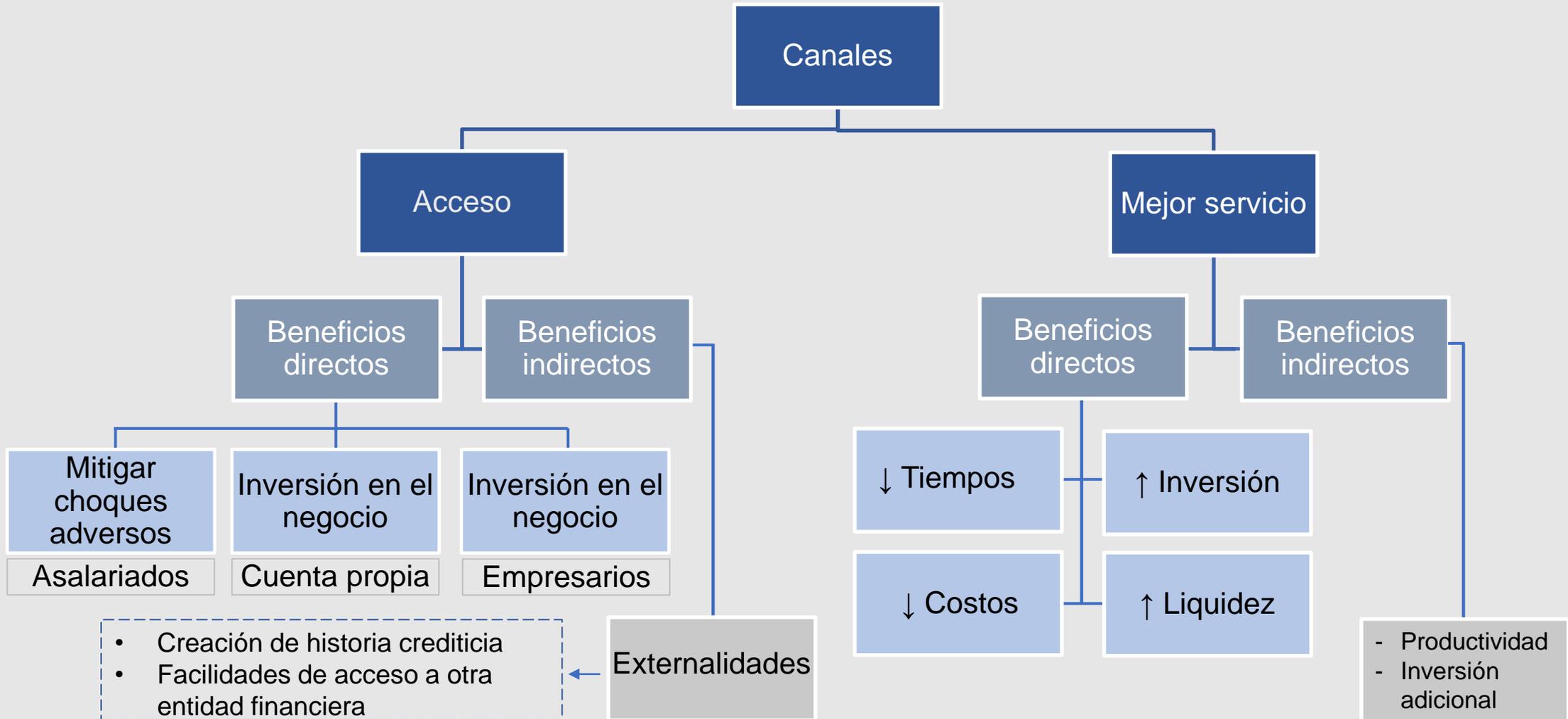
En ausencia de las oportunidades de inclusión que generan las Fintech, estos usuarios tendrían que seguir buscando financiamiento en otras organizaciones y/o acudir a fuentes informales de crédito.



n=224, personas que buscaron crédito en otras fuentes.

## **4. Mapeo de beneficios y cuantificación**

# Los beneficios económicos de la inclusión financiera dependen del canal, segmento y usos del dinero.



## Supuestos para el análisis: Escenario base

	Promedios			
	Monto crédito	Plazo	Tasa de interés <sup>1</sup>	Ingreso mensual
Asalariados	\$ 4,373,378	33		\$ 2,702,431
Cuentapropistas	\$ 3,754,475	31		
Empresarios	\$ 15,605,870	26		
Fintech			1.81%	
Crédito consumo de bajo monto <sup>2</sup>			3.18%	
Microcrédito <sup>3</sup>			3.82%	

<sup>1</sup> Tasas de usura MV.

<sup>2</sup> Promedio 2021.

- La tasa de interés alternativa para los asalariados es la tasa del crédito de bajo monto.
- La tasa de interés alternativa para los empresarios y trabajadores cuenta propia es la tasa del microcrédito.
- Tasa de rendimiento de capital: 9.0%
- Impacto de un choque adverso en el ingreso mensual en zona urbana: 24%.

# **5. Valoración económica de los beneficios de la inclusión financiera generada por las Fintech**

**Escenarios base**

Entre los distintos segmentos, se observa un mayor retorno para los trabajadores asalariados debido a las oportunidades de acceso que brindan las Fintech a grupos poblacionales marginados del crédito, principalmente mujeres y población de los estratos 1 y 2.

Beneficio económico total al año por persona			
	Trabajadores Asalariados	Trabajadores Cuenta propia	Empresarios MiPyme
<b>Acceso</b>			
Rendimientos de capital invertido	\$ 0	\$ 916,000	\$ 5,066,000
Suavización de ingresos frente a choques	\$ 1,843,000	\$ 0	\$ 0
<b>Mejor servicio</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Menores costos de crédito	\$ 177,000	\$ 641,000	\$ 897,000
Mayores montos de financiamiento	\$ 388,000	\$ 148,000	\$ 281,000
Mayor liquidez/flujo de caja	\$ 364,000	\$ 296,000	\$ 561,000
<b>Beneficio promedio</b>	<b>\$ 2,772,000</b>	<b>\$ 2,000,000</b>	<b>\$ 6,805,000</b>
<b>Monto promedio del crédito</b>	<b>\$ 4,373,000</b>	<b>\$ 3,754,000</b>	<b>\$ 15,606,000</b>
<b>Retorno social</b>	<b>63%</b>	<b>53%</b>	<b>44%</b>

Los retornos estimados para los cuentapropistas son mayores que para los empresarios, debido a la alta proporción de estos usuarios que se benefician de los menores costos de crédito con las Fintech.

	Beneficio económico total al año por persona		
	Trabajadores Asalariados	Trabajadores Cuenta propia	Empresarios MiPyme
<b>Acceso</b>			
Rendimientos de capital invertido	\$ 0	\$ 916,000	\$ 5,066,000
Suavización de ingresos frente a choques	\$ 1,843,000	\$ 0	\$ 0
<b>Mejor servicio</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Menores costos de crédito	\$ 177,000	\$ 641,000	\$ 897,000
Mayores montos de financiamiento	\$ 388,000	\$ 148,000	\$ 281,000
Mayor liquidez/flujo de caja	\$ 364,000	\$ 296,000	\$ 561,000
<b>Beneficio promedio</b>	<b>\$ 2,772,000</b>	<b>\$ 2,000,000</b>	<b>\$ 6,805,000</b>
<b>Monto promedio del crédito</b>	<b>\$ 4,373,000</b>	<b>\$ 3,754,000</b>	<b>\$ 15,606,000</b>
<b>Retorno social</b>	<b>63%</b>	<b>53%</b>	<b>44%</b>

- De acuerdo con los resultados de la encuesta, un 46% de los trabajadores cuenta propia eligieron las Fintech porque les ofrecieron menores tasas de interés. Entre los empresarios este porcentaje es 19%.
- En caso de no haber obtenido aprobación en las Fintech, un 38% de estos trabajadores hubiese tenido que acudir a fuentes de crédito informal.

El retorno económico y social generado a los empresarios proviene principalmente de la materialización de inversiones de propietarios excluidos del crédito en otras organizaciones.

	Beneficio económico total al año por persona		
	Trabajadores Asalariados	Trabajadores Cuenta propia	Empresarios MiPyme
<b>Acceso</b>			
Rendimientos de capital invertido	\$ 0	\$ 916,000	\$ 5,066,000
Suavización de ingresos frente a choques	\$ 1,843,000	\$ 0	\$ 0
<b>Mejor servicio</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Menores costos de crédito	\$ 177,000	\$ 641,000	\$ 897,000
Mayores montos de financiamiento	\$ 388,000	\$ 148,000	\$ 281,000
Mayor liquidez/flujo de caja	\$ 364,000	\$ 296,000	\$ 561,000
<b>Beneficio promedio</b>	<b>\$ 2,772,000</b>	<b>\$ 2,000,000</b>	<b>\$ 6,805,000</b>
<b>Monto promedio del crédito</b>	<b>\$ 4,373,000</b>	<b>\$ 3,754,000</b>	<b>\$ 15,606,000</b>
<b>Retorno social</b>	<b>63%</b>	<b>53%</b>	<b>44%</b>

**Agregación**

## La inclusión financiera que generan las 3 Fintech participantes en el estudio produce un retorno social del 52%.

Cifras en millones de pesos

	Beneficio total al año por organización			Total
	Trabajadores Asalariados	Trabajadores Cuenta propia	Empresarios MiPyme	
Organización 1	\$ 62,772	\$ 31,390	\$ 79,346	\$ 173,508
Organización 2	\$ 37,459	\$ 2,163	\$ 2,756	\$ 42,378
Organización 3	-	-	\$ 10,208	\$ 10,208
<b>Beneficio total</b>	<b>\$ 100,231</b>	<b>\$ 33,553</b>	<b>\$ 92,310</b>	<b>\$ 226,094</b>
<b>Monto total de crédito financiado por las Fintech</b>	<b>\$ 158,135</b>	<b>\$ 62,987</b>	<b>\$ 211,694</b>	<b>\$ 432,815</b>
<b>Retorno social</b>	<b>63%</b>	<b>53%</b>	<b>44%</b>	<b>52%</b>

- Esta tasa de retorno significa que cada 1 millón de pesos que las Fintech prestan a sus usuarios genera un valor para la sociedad de 520 mil pesos adicionales, en cuanto a reducción de los impactos de choques negativos en los ingresos, mayor inversión, menores costos del crédito y mejoras en la liquidez para hogares y empresas.

<sup>1</sup> Estimaciones realizadas a partir de los montos promedio y número de clientes de las Fintech participantes.

# Escenarios alternativos

# Escenario alternativo 1

Asumiendo una tasa de retorno del capital del 13.7%<sup>1</sup> y reemplazando la tasa de bajo monto aplicada a los trabajadores asalariados, por una tasa de interés mensual vencida para los préstamos gota a gota del 19.66%.

Beneficio total al año por organización				
	Trabajadores Asalariados	Trabajadores Cuenta propia	Empresarios MiPyme	Total
Organización 1	\$ 124,344	\$ 36,538	\$ 100,906	\$ 261,787
Organización 2	\$ 74,203	\$ 2,518	\$ 3,505	\$ 80,225
Organización 3	-	-	\$ 12,981	\$ 12,981
<b>Beneficio total</b>	<b>\$ 198,546</b>	<b>\$ 39,056</b>	<b>\$ 117,392</b>	<b>\$ 354,994</b>
<b>Monto total de crédito financiado por las Fintech</b>	<b>\$ 158,135</b>	<b>\$ 62,987</b>	<b>\$ 211,694</b>	<b>\$ 432,815</b>
<b>Retorno social</b>	<b>126%</b>	<b>62%</b>	<b>55%</b>	<b>82%</b>

Esta tasa de retorno significa que cada 1 millón de pesos que las Fintech prestan a sus usuarios genera un valor económico y social de 820 mil pesos adicionales.

<sup>1</sup> De Mel et al. (2019).

## Escenario alternativo 2

Asumiendo una tasa de retorno del capital del 13.7% y reemplazando la tasa de bajo monto aplicada a los trabajadores asalariados, por una tasa de interés mensual vencida para los préstamos gota a gota del 30%.

Beneficio total al año por organización				
	Trabajadores Asalariados	Trabajadores Cuenta propia	Empresarios MiPyme	Total
Organización 1	\$ 169,045	\$ 36,538	\$ 100,906	\$ 306,489
Organización 2	\$ 100,878	\$ 2,518	\$ 3,505	\$ 106,901
Organización 3	-	-	\$ 12,981	\$ 12,981
<b>Beneficio total</b>	<b>\$ 269,923</b>	<b>\$ 39,056</b>	<b>\$ 117,392</b>	<b>\$ 426,370</b>
<b>Monto total de crédito financiado por las Fintech</b>	<b>\$ 158,135</b>	<b>\$ 62,987</b>	<b>\$ 211,694</b>	<b>\$ 432,815</b>
<b>Retorno social</b>	<b>171%</b>	<b>62%</b>	<b>55%</b>	<b>99%</b>

Esta tasa de retorno significa que cada 1 millón de pesos que las Fintech prestan a sus usuarios genera un valor económico y social de 990 mil pesos adicionales.

<sup>1</sup> De Mel et al. (2019).

# Conclusiones

1. Se evidenció que las Fintech generan un aporte positivo a la inclusión financiera del país. Los canales principales a través del cual las Fintech aportan a la inclusión financiera son el acceso al crédito y mejor servicio.
2. Las oportunidades de acceso que brindan las Fintech están llegando a grupos poblacionales que regularmente son excluidos del crédito formal, especialmente mujeres y personas de estratos bajos y microempresarios.
3. Los usuarios que encuentran mejores condiciones de crédito valoran principalmente la reducción en los tiempos de aprobación, los mejores montos y tasas ofrecidas.

# Conclusiones

4. La inclusión financiera generada por las 3 Fintech que participaron en el estudio produce un retorno social del 52%.
  - Por cada 1 millón de pesos que las Fintech desembolsan en créditos se genera un valor social de 520 mil pesos adicionales para la sociedad.
  - En total, valor económico y social creado asciende a \$226 mil millones en un año.
5. Este valor económico y social viene de que el acceso al crédito genera una mayor capacidad para solventar choques negativos permitiéndoles de esta manera a las personas suavizar los flujos de ingresos ante fluctuaciones en la actividad económica. Así como de la materialización de proyectos de inversión de micro, pequeñas y medianas empresas, y trabajadores cuenta propia.

# Conclusiones

6. Adicionalmente, la inclusión financiera generada por las Fintech agrega valor a la sociedad al ofrecer mejores condiciones de financiamiento a sus usuarios, permitiéndoles tomar créditos a mejores tasas y plazos, lo que se traduce en reducción de costos y/o mayores flujos de liquidez para hogares y empresas.
7. Por último, bajo escenarios alternativos donde en ausencia del mercado Fintech la principal fuente de financiamiento para atender emergencias es el préstamo gota a gota, se estiman tasas de retorno económico y social que oscilan entre el 77% y 99%.
8. Estos mayores beneficios vienen no sólo de la mitigación de choques adversos a través del acceso al crédito, sino también de la reducción de costos asociada a la menores tasas de interés de las Fintech comparado con las tasas de crédito de los gota a gota.