

3 de junio de 2025

Más allá del microcrédito: costos, estructuras y futuro del microcrédito colombiano

Director:

Jonathan Malagón González

ASOBANCARIA:

Jonathan Malagón González
Presidente

Alejandro Vera Sandoval
Vicepresidente Técnico

Germán Montoya Moreno
Director Económico

- El estudio realizado por Finagro y Emprender ofrece una caracterización detallada de los costos asociados a la operación del microcrédito con metodología especializada en Colombia, desagregando sus componentes fijos y variables, y brindando herramientas técnicas para mejorar la eficiencia y orientar decisiones de política pública.
- Se evidencian economías de escala y de plazo: los créditos de mayor monto y duración resultan proporcionalmente más eficientes, lo que abre oportunidades para rediseñar productos y ampliar el alcance del microcrédito con mayor sostenibilidad.
- La alta similitud en los esquemas operativos entre los tipos de operador (cooperativas y microfinancieras) sugiere espacio para innovar en procesos, incorporar tecnología y explorar modelos más flexibles que fortalezcan la eficiencia y amplíen el acceso al crédito en poblaciones diversas.

Para suscribirse a nuestra publicación semanal Banca & Economía, por favor envíe un correo electrónico a bancayeconomia@asobancaria.com

Más allá del microcrédito: costos, estructuras y futuro del microcrédito colombiano

Esta edición de Banca & Economía presenta el estudio de Finagro y Empezar sobre el costo del microcrédito en Colombia y algunas reflexiones referentes a esta modalidad. En primer lugar, expone el contexto del microcrédito y explica la motivación del estudio. Presenta posteriormente la metodología, las etapas del microcrédito, los costos de operación, los retos y estrategias. Finaliza con unas conclusiones en la materia.

Contexto del microcrédito en Colombia

En Colombia la economía informal representa más de la mitad de la población ocupada, llegando al 56,8% en diciembre del 2024 según el DANE. Esto le ha dado fuerza al mercado de las microfinanzas, que ofrece una opción efectiva para financiar el crecimiento económico de la población informal al mejorar sus condiciones productivas y desarrollar sus capacidades empresariales. Además, brinda acceso a soluciones en el marco de parámetros legales que combaten el fenómeno de los prestamistas informales, los cuales empobrecen y afectan el desarrollo integral de las comunidades debido a sus condiciones nocivas.

Durante la última década, el dinamismo del microcrédito ha venido disminuyendo, lo que se refleja en la reducción del número de microempresarios atendidos. Mientras que en 2014 se registraban 2,84 millones de clientes con microcrédito, para 2024 la cifra había descendido a 2,61 millones. Esta reducción podría explicarse, en parte, por una menor disposición de los operadores del mercado a atender segmentos en la base de la pirámide, debido a la percepción de un mayor riesgo crediticio o a la falta de sostenibilidad financiera derivada de altos costos operativos que no logran ser compensados.

Este estancamiento también se refleja en la evolución del número de desembolsos acumulados. Como se presenta en el Gráfico 1, tras el desplome registrado en 2020 por la pandemia, el sector logró una recuperación significativa en los años posteriores, alcanzando un pico de 2,09 millones de desembolsos en 2022. Sin embargo, esa recuperación no se sostuvo: en 2023 y 2024 el número de desembolsos volvió a caer, llegando a solo 1,73 millones al cierre de 2024, por debajo incluso del nivel prepandemia. Esta tendencia descendente genera preocupación, pues puede estar indicando dificultades para mantener el dinamismo en la colocación de recursos, especialmente hacia los microempresarios más vulnerables.

La evolución reciente del microcrédito en Colombia plantea interrogantes importantes sobre la sostenibilidad y el alcance de este mecanismo como herramienta de inclusión financiera. El estancamiento en el número de usuarios atendidos, la caída en los desembolsos y los retos operativos enfrentados por las entidades que atienden a la base de la pirámide productiva reflejan un entorno cambiante que exige ser comprendido a profundidad. En particular, es necesario analizar con mayor rigor los factores que afectan el dinamismo del sector, así como los costos reales que enfrentan las entidades en su operación diaria, tanto en zonas urbanas como rurales. Comprender estas dinámicas resulta clave para anticipar riesgos, identificar cuellos de botella y generar estrategias orientadas a fortalecer este ecosistema.

Editor

Germán Montoya
Director Económico

Participaron en esta edición:
Jaime Andrés Rincón Arteaga
Laura Nathaly Camacho Cepeda
Ana Sofía Penha Muñoz

¡Un año recargado
de temáticas clave para
impulsar nuestra economía!

Calendario de Eventos 2025



16°
Foro de
Vivienda

Mayo
6
Bogotá D.C.



59ª
Convención
Bancaria
La voz de Colombia

Junio
4, 5 y 6
Cartagena



24°
Congreso Panamericano
de Riesgo LAFTPADM

Julio
17 y 18
Cartagena



7°
FEST
Congreso de Finanzas para la Equidad
Sostenibilidad y Transformación

Septiembre
4
Bogotá D.C.



23°
Congreso
Derecho Financiero

Septiembre
18 y 19
Cartagena



18°
SAFE
Congreso de Seguridad, Amenazas
Operacionales, Fraude y Ciberseguridad

Octubre
23 y 24
Cartagena



23°
Congreso de Riesgos

Noviembre
20 y 21
Cartagena



13°
Encuentro Tributario

Noviembre
27
Bogotá D.C.

Patrocinios:

Sonia Elias
+57 320 859 72 85
patrocinios@asobancaria.com

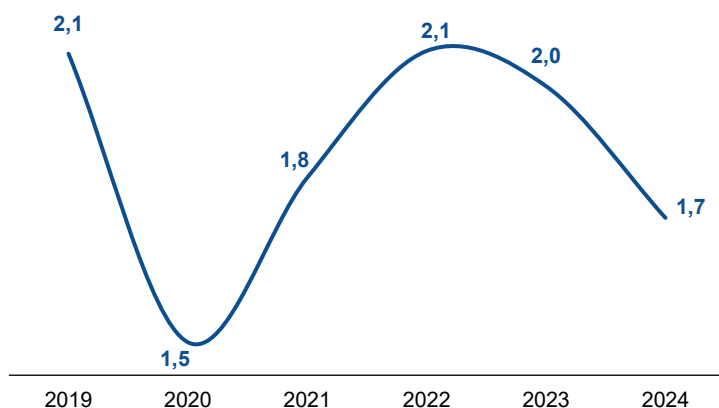
Inscripciones:

Call Center
eventos@asobancaria.com
Cel +57 321 456 81 11
57 601 326 66 20

Una Experiencia:

Aso
Ban
Caria

Gráfico 1. Evolución del número de desembolsos de microcrédito (2019–2024). Cifras en millones



Fuente: Asomicrofinanzas (2025).

Motivación del estudio

En Colombia, las microfinanzas se han consolidado como un modelo financiero especializado para atender a microempresarios mediante metodologías adaptadas a sus realidades. Este modelo, en el que se busca tener un conocimiento cualitativo del cliente, acompañamiento y cobranza especializada, ha demostrado ser una herramienta eficaz para democratizar el acceso al crédito, reducir la pobreza y promover el desarrollo económico inclusivo. A lo largo del país, ha contribuido al cierre de brechas urbano-rurales, fortalecido el tejido empresarial y brindado soluciones a poblaciones que tradicionalmente han estado por fuera del sistema financiero formal.

Sin embargo, la operación del microcrédito enfrenta desafíos estructurales que limitan su expansión y sostenibilidad, particularmente en los segmentos más vulnerables. Altos costos operativos, la percepción de riesgo y la falta de economías de escala dificultan su viabilidad, lo que a su vez ha generado tensiones en el debate público sobre el nivel de las tasas cobradas. Este debate, muchas veces centrado en percepciones, no contaba con una base técnica sólida que permitiera comprender la estructura real de los costos del microcrédito en el país.

Con el fin de cerrar esta brecha de información, Finagro y Emprender desarrollaron el estudio “El costo del microcrédito: revelando la eficiencia y los desafíos en la operación del microcrédito en Colombia”, un esfuerzo pionero que estimó de manera objetiva y representativa los costos asociados a este

instrumento financiero, tanto en zonas urbanas como rurales. Basado en información contable, operativa y de campo de nueve entidades con presencia nacional, el estudio permitió descomponer el costo total del microcrédito con metodología especializada en sus distintos componentes y analizar cómo estos inciden en la sostenibilidad del modelo.

Esta iniciativa surge en un contexto en el que el debate público sobre las tasas cobradas por las entidades —ya sea por su posible limitación en el acceso a crédito o por probables ineficiencias en la operación— carecía de fundamentos técnicos sólidos. La falta de datos estructurados dificultaba el diseño de estrategias orientadas a mejorar el acceso al crédito sin poner en riesgo la viabilidad financiera de las entidades que lo ofrecen.

La metodología propuesta permite calcular el costo de operación por etapa del proceso, distinguiendo entre costos fijos y variables, y ofrece insumos valiosos para entidades financieras, reguladores y diseñadores de política pública. Con ello, se busca apoyar la formulación de estrategias articuladas entre estos actores que mejoren la eficiencia operativa del sector sin comprometer su alcance social.

En última instancia, se espera que los hallazgos contribuyan a promover mayores eficiencias operativas, ampliar la cobertura geográfica del microcrédito y mejorar las condiciones de financiamiento para los microempresarios. Esto es esencial para fortalecer el tejido productivo local y avanzar en la construcción de un sistema financiero más inclusivo, resiliente y equitativo.

Metodología del estudio

Comprender los mecanismos de operación de cada entidad, calcular los costos de cada etapa operativa, del fondeo y las provisiones, y establecer un mecanismo para armonizar los modelos de originación y gestión del microcrédito, fue fundamental para alcanzar los objetivos del estudio.

Para la construcción de la matriz de costos del microcrédito Finagro y Emprender utilizaron información de directores ejecutivos, directores comerciales, coordinadores de microcrédito, del equipo de cartera, gerentes financieros, directores de unidad de análisis de crédito, directores de riesgo, y el PUC de nueve entidades. Estos costos tienen un componente de costo fijo (costo habilitador y costos operativos) y de costo variable (deterioro de cartera y el costo de fondeo), y se usó una aproximación del costo relativo al monto del microcrédito (CR)¹.

¹ $CR = \frac{(CH + CO)}{v} + \frac{PR}{CV} + \sum_{m=1}^h (x_m r_m) + ROE$. Donde el primer término hace referencia al costo fijo, donde se incluye el costo habilitador (CH) compuesto por el software, personal administrativo y de *back-office*, etc. Además, contiene el costo operativo (CO), que es la suma del costo de originación en función de la prospección, la sistematización de la información, el análisis de la solicitud, el costo del acompañamiento metodológico, el costo del desembolso, la red de pagos y la cobranza. Por su parte, v es el valor desembolsado. El segundo término es el costo de riesgo (CR), que equivale al deterioro neto (provisiones) del periodo sobre la cartera activa del periodo. La expresión de la sumatoria recoge el costo o precio del fondeo, siendo x_m el porcentaje de participación de la fuente de fondeo m y r_m la tasa de fondeo m pagada por la entidad. En los casos en los que se encontró tasa de interés indexada (IBR o

A partir de los instrumentos cualitativos y cuantitativos se identificó información sobre las estructuras y metodologías que cada entidad usa para definir sus tasas de interés y márgenes financieros, diferenciados por las distintas líneas de microcrédito que administran. Así, se agruparon a las entidades en tres categorías: metodologías avanzadas, intermedias y básicas.

Características de las etapas del microcrédito

En el desarrollo de un programa de microcrédito con metodología especializada existen ciertas etapas que son aplicadas por un grupo de operadores, las cuales pueden variar levemente dependiendo de cada entidad. Dentro del estudio, Finagro y Emprender identificaron estas etapas y presentaron un esquema de distribución del tiempo dedicado por la fuerza comercial a cada una de ellas, a partir de valores promedio tanto del agregado de las entidades participantes, como para cada segmento a los que éstas pertenecen (instituciones microfinancieras no vigiladas y cooperativas).

Las etapas de un programa de microcrédito son: prospección, levantamiento y sistematización de la información, análisis y calificación, suscripción de las garantías y pagarés, cobranza y políticas de beneficios al microempresario.

La prospección reúne las prácticas de promoción y *marketing* para la captura de nuevos clientes. Algunas de las estrategias implementadas son: el barrido zonal puerta a puerta, el perifoneo, entrega de volantes y la solicitud de referidos a los clientes, compensando su efectividad.

El levantamiento y sistematización de la información es una de las etapas que exige mayor rigor. En la mayoría de las entidades esta actividad se ejecuta a través de visita al negocio y en algunos casos el hogar del solicitante, en particular para solicitudes nuevas. En la visita se recolecta información sobre las ventas, costos y gastos del negocio, además de datos personales y familiares que permitan caracterizar el perfil integral del solicitante.

Luego de la recolecta de información, se pasa el perfil del solicitante a un área de aprobación o fábrica de crédito para su análisis, calificación y toma de decisión (aprobar, rechazar o aplazar).

En cuanto a la suscripción de la garantía, se observó un incremento en el acceso y uso de avales como el Fondo Nacional de Garantías y el Fondo Agropecuario de Garantías, debido a un crecimiento del deterioro en la cartera y como medida de mitigación de riesgos para ciertas poblaciones. Por otro lado, la suscripción de pagarés se realiza tanto de forma física como de manera digital, sin una práctica predominante.

El desembolso y recaudo se hace a través de una variedad de medios: pago electrónico, ventanilla bancaria, punto de correspondencia bancarios y billeteras móviles, etc. Por otro lado, el grupo de entidades analizadas experimentó en lo corrido del 2023 un deterioro importante de la cartera, lo que llevó a un endurecimiento de las políticas y prácticas de originación en el 2024, a través de casas de cobranza desde etapas más tempranas. En general, se identificaron etapas similares para la cobranza (preventiva, administrativa, prejurídica y jurídica). Sin embargo, siete de las nueve entidades enfocan las acciones y responsables para cada etapa de acuerdo con los días en mora al cierre de cada periodo. Asimismo, dos entidades han desarrollado *score* propio para la gestión de recuperación, clasificando la probabilidad de incumplimiento de los clientes, determinando una calificación según el riesgo y asignando a los equipos los créditos a gestionar en el periodo.

Finalmente, todas las entidades reconocen la importancia de brindar una oferta de valor integral que permita acompañar el crecimiento del empresario a través de educación financiera, capacitación empresarial, proyectos productivos y articulación con ecosistemas. Este propósito lo ejecutan en forma directa y por medio de alianzas de cooperación con entes locales, nacionales e internacionales.

Los roles comerciales más representativos y los únicos transversales para el conjunto de entidades analizadas son directores de oficina y asesores de microcrédito. Así, se muestran los resultados de la distribución porcentual del tiempo promedio durante un periodo mensual dedicado por estos roles comerciales en las etapas del ciclo del microcrédito. La Tabla 1 presenta los porcentajes de dedicación general de tiempo al proceso de microcrédito. Las diferencias entre los dos grupos de operadores se explican principalmente por: (1) mayor especialización de las IMF en microcréditos, lo que implica que la fuerza comercial tenga dedicación casi absoluta a este producto y (2) por la naturaleza de ahorro y crédito de las cooperativas, en la medida en que parte de la fuerza comercial está dirigida a la captación de recursos del público o y a los procesos de vinculación de nuevos asociados, no necesariamente relacionados con operaciones de microcrédito.

En la Tabla 2 se observa que, en términos agregados, los asesores comerciales concentran la mayor parte del tiempo laboral en las etapas de prospección, captura de información y cobranza (65% en conjunto). Mientras tanto, los directores de oficina ocupan la mayoría de su tiempo en las etapas de cobranza, análisis y en las visitas post-crédito.

la DTF), se usó el valor promedio de la tasa de referencia en el periodo determinado. EL índice h es el número de fuentes de fondeo que usa cada entidad para otorgar los microcréditos. Finalmente, el ROE es el costo de capital que se puede entender como el margen que una entidad espera en el ejercicio de sus funciones.

Para este estudio se usó información de nueve entidades para estimar el comportamiento promedio del mercado que coloca microcrédito nuevo y de renovación. Por lo anterior, se determinó el costo relativo CR para cada entidad i .

Tabla 1. Dedicación de la fuerza comercial al producto de microcrédito (%)

Cargo	Cooperativas	IMF
Asesor de microcrédito	93,0	100
Director de oficina	38,6	96,3

Fuente: Finagro (2025).

Tabla 2. Dedicación por etapa del ciclo de microcrédito (%)

Actividades	Asesor comercial			Director de oficina		
	Cooperativas	IMF	Agregado	Cooperativas	IMF	Agregado
Dedicación prospección	29,1	18,3	24,3	2,0	5,8	3,7
Dedicación captura información	17,2	21,8	19,2	7,0	0,5	4,1
Dedicación sistematización datos	11,8	16,5	13,9	3,4	2,5	3,0
Dedicación análisis/comité de crédito	10,6	7,5	9,2	39,0	52,5	45,0
Dedicación desembolso	1,4	1,8	1,6	0,0	7,5	3,3
Dedicación visitas post-crédito	13,1	4,3	9,2	15,0	7,0	11,4
Dedicación política de bienestar	1,6	1,1	1,4	0,6	3,0	1,7
Dedicación cobranza	15,2	28,8	21,2	33,0	21,3	27,8

Fuente: Finagro (2025).

En la sección del asesor comercial, sobresalen diferencias marcadas entre los dos segmentos de operadores, particularmente en la asignación de tiempo a las etapas de cobranza, las visitas post-crédito y prospección. En la sección de director de oficina, la diferencia está más marcada en las etapas de análisis, cobranza y visitas post-crédito.

Definición de márgenes y tasas

Las entidades suelen considerar elementos como costos operativos, riesgos crediticios, rentabilidad de mercado, crecimientos esperados y comportamiento del mercado para la definición de márgenes mínimos requeridos por producto y tasas de interés. Dentro del grupo de entidades estudiadas, se realizó una

compilación de la estructura mediante la cual se da la definición de márgenes y tasas activas de interés, a partir de esta información compilada se identificaron tres grupos de entidades:

(1) Entidades con metodologías avanzadas: las entidades usan enfoques estructurados como comités de análisis especializados y metodologías estandarizadas para la fijación de precios, como modelos de *pricing*. Además, realizan revisiones regulares y basan sus decisiones en políticas internas robustas, lo que les permite mantener márgenes adecuados y alta competitividad en el mercado.

(2) Entidades con metodologías intermedias: realizan análisis de costos de fondeo y gastos operativos, y usan estudios de mercado. Estas entidades tienden a seguir precios del mercado y ajustar sus márgenes y tasas como respuesta a las condiciones externas.

(3) Entidades con metodologías básicas: estas entidades carecen de metodologías homogéneas para la definición de los márgenes y tasas. Presentan decisiones más reactivas al mercado y no realizan una revisión constante.

Con este análisis se evidencia que las entidades que aplican metodologías más avanzadas obtienen mejores resultados, tanto en términos del excedente generado como en la línea de microcrédito. En contraste, aquellas con metodologías intermedias muestran resultados inconsistentes y no alcanzan los niveles de rentabilidad de las entidades más sofisticadas. Por último, las entidades que utilizan metodologías básicas tienden a presentar resultados negativos.

Costos de operación

El análisis de los costos de operación del microcrédito permitió establecer una estructura detallada de los componentes que inciden en la sostenibilidad financiera de este instrumento. En el caso de una operación de microcrédito, los componentes del costo se dividen en costos fijos y costos variables. Los costos fijos, a su vez, se desglosan en habilitador y operativo directo, mientras que los costos variables incluyen el costo de fondeo y el deterioro (provisiones). En todos los componentes de costo analizados, que suman un total de 72 (8 componentes de las 9 entidades analizadas), sólo 2 se encuentran a más de 2 desviaciones estándar de la media. Esto quiere decir que el 97% de los costos observados tienen un comportamiento similar.

Los resultados que se observan en la Tabla 3, muestran que una operación de microcrédito en 2024 tiene un costo fijo promedio de \$1.117.131, con diferencias entre tipos de operador: \$1.147.659 en cooperativas y \$1.082.817 en microfinancieras. En términos de costo variable (fondeo más deterioro), se encontró un promedio de 14,2% sobre el valor del crédito, siendo más alto en las microfinancieras (IMF) con un 18,9% frente al 10,5% en cooperativas que se pueden fondear, entre otras fuentes, con la captación de recursos del público. Lo anterior implica que por cada

10 pesos que se preste por medio de un microcrédito, los aliados financieros deben pagar 1.034 pesos en fondeo y deben contabilizar 0,39 pesos por año en provisiones.

Tabla 3. Estructura de costos de una operación de microcrédito en 2024

Componente del costo	Cooperativas	Microfinancieras	Total
Costo habilitador	\$ 328.873	\$ 620.412	\$ 458.446
Prospección	\$ 186.253	\$ 67.829	\$ 133.620
Levantamiento y sistematización	\$ 178.505	\$ 76.473	\$ 133.157
Análisis y calificación y garantía	\$ 211.159	\$ 137.451	\$ 178.400
Desembolso y pagaré digital	\$ 72.752	\$ 26.111	\$ 49.431
Seguimiento y control metodológico	\$ 61.841	\$ 19.164	\$ 42.874
Política de beneficios	\$ 17.415	\$ 33.282	\$ 25.348
Cobranza	\$ 90.862	\$ 102.095	\$ 95.855
Costo directo operativo	\$ 818.786	\$ 462.405	\$ 658.685
Total	\$ 1.147.659	\$ 1.082.817	\$ 1.117.131
Costo variable			
Fondeo	7,72%	13,63%	10,34%
Provisiones	2,76%	5,27%	3,87%
Total	10,47%	18,90%	14,22%

Fuente: Finagro (2025).

El porcentaje que representa el costo habilitador en la operación de un microcrédito varía entre microfinancieras y cooperativas. Este costo incluye los gastos asociados a la infraestructura administrativa, tecnológica y operativa que permite ofrecer el servicio, pero que no están directamente ligados a una etapa específica del proceso crediticio. En promedio, para las cooperativas, el costo habilitador representa el 29% del costo fijo total, mientras que el 71% restante corresponde a los costos operativos directos asociados a la prospección, análisis, desembolso, seguimiento y cobranza. En contraste, en las microfinancieras el costo habilitador alcanza un 57%, lo que sugiere una mayor proporción de recursos destinados a mantener su estructura institucional y administrativa frente a los procesos operativos, dejando el 43% restante a los costos directos operativos.

La evolución de la estructura de costos entre 2023 y 2024 evidencia cambios relevantes en la composición de los gastos asociados a las operaciones de microcrédito (Tabla 4). En el caso de las cooperativas, destaca una reducción de 7,3% en el costo habilitador, acompañada por un aumento significativo de 37% en los costos operativos, que se explica en parte por un incremento del 12% en el costo de la nómina y un 25% atribuido a una pérdida de productividad debido a la reducción en las colocaciones. Por su parte, las microfinancieras mantuvieron relativamente estable su costo habilitador, con una disminución marginal del 1,3%, mientras que el costo operativo aumentó en un 10,2%, impulsado principalmente por el crecimiento en los gastos de nómina. A pesar de este incremento, estas entidades lograron gestionar de manera más eficiente los efectos adversos asociados a la reducción en el volumen de colocaciones, posiblemente gracias a su especialización en el mercado de microcrédito.

Tabla 4. Evolución de la estructura de costos (2023 – 2024)

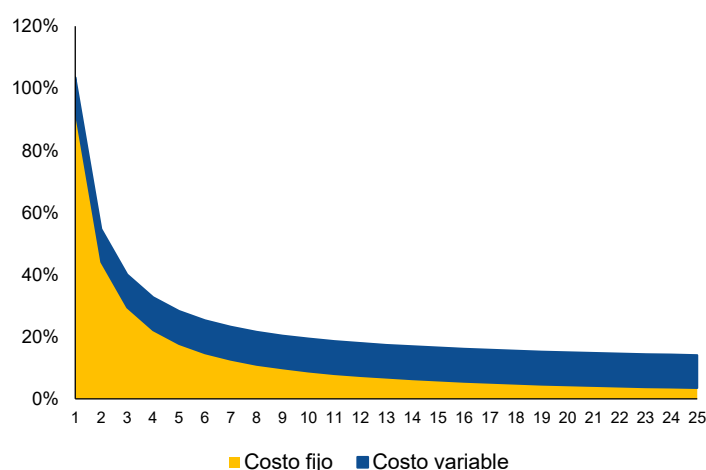
Componente del costo	Indicador	Cooperativas	Microfinancieras	Total
Costo habilitador	Promedio 2023	\$ 354.750	\$ 628.861	\$ 476.577
	Promedio 2024	\$ 328.873	\$ 620.412	\$ 458.446
	Variación porcentual	-7,3%	-1,3%	-3,8%
	Promedio 2023	\$ 597.466	\$ 424.355	\$ 520.528
Costo operativo	Promedio 2024	\$ 818.786	\$ 467.554	\$ 661.254
	Variación porcentual	37,0%	10,2%	27,0%
	Promedio 2023	8,45%	15,5%	11,6%
	Promedio 2024	7,72%	13,6%	10,3%
Fondeo	Variación en ppts	0,73	-1,85	-1,23
	Promedio 2023	3,9%	7,2%	5,4%
	Promedio 2024	2,8%	5,3%	3,9%
	Variación en ppts	1,22	-1,88	1,51

Fuente: Finagro (2025).

El costo del microcrédito varía en relación con el monto del préstamo. En el Gráfico 2 se evidencia que el costo relativo disminuye a medida que aumenta el monto del microcrédito. Es decir, las operaciones de mayor valor resultan más eficientes en

términos proporcionales. Por ejemplo, un crédito de 1 SMMLV² presenta un costo total del 100,3% del monto prestado, mientras que un crédito de 2 SMMLV reduce este costo al 57,3%, y uno de 25 SMMLV lo disminuye aún más, al 17,7%. Esta tendencia se debe a que los costos fijos tienen un peso mayor en los créditos pequeños, ya que se distribuyen sobre montos menores, encareciendo proporcionalmente cada peso prestado. En contraste, los créditos de mayor valor permiten diluir estos costos fijos, aunque el costo variable gana relevancia en estos casos, especialmente a partir de los 6 SMMLV, donde su influencia comienza a superar la de los costos fijos.

Gráfico 2. Costo relativo del microcrédito (por mes luego de desembolso)



Fuente: Finagro (2025).

De igual manera, para créditos nuevos a 1 año, el costo promedio fue más alto que para operaciones a 3 años, dado que los costos fijos se diluyen mejor en plazos más largos. En las operaciones de renovación a un año, el costo fue más bajo, principalmente porque no se incluyen etapas como la prospección y, en algunos casos, se simplifica el análisis del cliente.

Estos hallazgos revelan la existencia de economías de escala y de plazo en el microcrédito, pero también resaltan que los altos costos asociados a las operaciones de menor monto y menor duración siguen siendo un desafío estructural para la sostenibilidad del modelo.

Retos, estrategias e innovaciones

El proceso de otorgar microcrédito conlleva retos que pueden afectar la operatividad de las entidades y la salud financiera de sus clientes. Dentro del estudio se identifican los siguientes desafíos:

(1) La intervención gubernamental en las tasas de interés, especialmente en el crédito productivo rural, ha afectado la viabilidad financiera de atender algunos segmentos. Además, la mayoría de las entidades tuvieron que ajustar las tasas de su cartera, obteniendo resultados negativos entre 2023 y 2024.

(2) El aumento del riesgo climático ha impactado negativamente la capacidad productiva de los negocios, deteriorando la calidad de la cartera. Además, la inseguridad en diversas regiones, como el pago de vacunas, ha dificultado la capacidad de pago de los microempresarios, así como la actividad operativa de las entidades.

(3) La alta morosidad, especialmente tras la pandemia, liderada por las políticas de alivio implementadas por el gobierno nacional, ha generado incentivos negativos para el repago, deteriorando la cartera crediticia.

(4) El estigma del microcrédito, el cual ha sido comparado con el gota a gota, ha afectado la reputación de las entidades y generado rechazo de la población.

(5) La subida de las tasas de referencia generó una subida en la tasa de fondeo de Bancóldex y Finagro, volviendo al fondeo de las bancas de desarrollo el más caro del mercado.

(6) No se han reducido significativamente los costos operativos a pesar de la inversión en la incorporación de tecnologías de la información.

Frente a estos retos se han generado diversas estrategias para fortalecer el modelo de negocio y la atención al cliente. Entre estas estrategias se encuentran:

(1) Segmentación interna de los clientes a través de categorías según su experiencia crediticia, actividad productiva y ubicación. Esto mejora la gestión de riesgo y ofrece condiciones especializadas para cada grupo.

(2) Muchas entidades se enfocan en profundizar su presencia en áreas donde ya operan, en lugar de ampliar su cobertura, con el propósito de fortalecer su red de aliados para conocer mejor a sus clientes.

(3) Crear redes comerciales que les permita a sus clientes acceder a los mercados en mejores condiciones.

(4) Usar fondos de garantías como el FAG y el FNG para mitigar riesgos asociados al crédito, lo que permite ofrecer productos financieros más accesibles.

(5) Implementación de políticas más rigurosas para la evaluación del riesgo de un cliente.

Además de las estrategias, es importante trabajar en innovaciones para mejorar la eficiencia y los resultados. Algunas de las iniciativas destacadas son:

² En este estudio el SMMLV equivale al del año 2024, que era de \$1.300.000.

(1) La implementación de procesos digitales, como la oferta de créditos preaprobados sin necesidad de visitas físicas, aunque esto se ofrece en un segmento “preferencial” debido a los altos índices de mora.

(2) El desarrollo de canales híbridos para optimizar costos y mejorar la atención al cliente.

(3) Uso de estadísticas de análisis predictivo para monitorear el comportamiento crediticio y anticipar impagos.

(4) Ofrecer a los clientes la opción de mantener las cuotas en un valor fijo ajustando el plazo de la deuda y considerando el comportamiento de las tasas de referencia a las cuales se encuentran indexadas las operaciones.

necesidad de adoptar una mirada fresca que cuestione los modelos actuales, promueva nuevas formas de originar, administrar y recuperar los créditos, y habilite procesos más eficientes y accesibles. Innovar en los mecanismos operativos con ayuda de herramientas tecnológicas y revisar las bases del diseño del producto son pasos clave para revitalizar el mercado de las microfinanzas y asegurar su sostenibilidad, especialmente frente a los desafíos de inclusión y escalabilidad del crédito de bajo monto.

Conclusiones y consideraciones finales

En conclusión, el microcrédito con metodología especializada resulta proporcionalmente más costoso en los montos más bajos, debido al peso que tienen los costos fijos en su estructura operativa. Esto significa que prestar poco cuesta más, no porque el riesgo sea mayor, sino porque los costos asociados a ofrecer el crédito con metodología especializada no se reducen en la misma proporción. Esta dinámica obliga a las entidades a cobrar tasas más altas por cada peso prestado en operaciones pequeñas, lo que representa una barrera estructural para ampliar el acceso al crédito entre la población más vulnerable. Superar este reto exige soluciones que aborden el diseño del producto, los esquemas de fondeo y las condiciones regulatorias con una visión diferenciada y sostenible.

En cuanto al desarrollo de cada etapa, la mayoría de las entidades suelen usar los estándares metodológicos tradicionales en microcrédito. Así, en pro de la eficiencia, es recomendable establecer centros de costos diferenciados por producto, sector y segmento. Este proceso permitiría hacer un seguimiento de costos e identificar ineficiencias.

Además, es fundamental desarrollar e innovar en mecanismos que faciliten la operatividad y disminuyan los costos habilitadores, especialmente para los préstamos de bajo monto. Algunos ejemplos son: algoritmos de cobranza, *score* predictivo para la aprobación de crédito, *on-boarding* digital, finanzas abiertas, etc. En cuanto al peso en la tasa final asumida por los microempresarios que tiene el costo de fondeo, se recomienda evaluar los costos del redescuento, otorgar cupos accesibles a las entidades que operan microcrédito y flexibilizar los requisitos habilitantes para que nuevos operadores puedan acceder a estos recursos.

Finalmente, el estudio también abre la oportunidad de repensar el proceso de desembolso y seguimiento del microcrédito. Dado que el 97% de los costos observados presenta un comportamiento similar entre cooperativas y microfinancieras, resulta evidente que existe una estructura operativa compartida que, si bien ha permitido consolidar el sector, también podría estar limitando su capacidad de adaptación. Esta alta homogeneidad en los costos sugiere la

Principales indicadores macroeconómicos Colombia

	2022					2023					2024		2025*
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	Total
Producto Interno Bruto													
PIB Nominal (COP Billones)	1462,5	385,3	379,9	398,0	409,3	1572,5	400,2	411,6	436,1	457,4	1705,3	442,5	1828,4
PIB Nominal (USD Billions)	344,6	81,0	85,8	98,4	99,5	382,3	102,0	105,0	106,4	105,2	418,8	106,6	435,4
PIB Real (COP Billones)	907,4	236,1	239,1	245,7	257,2	978,2	236,9	244,9	250,7	264,1	996,1	242,5	1024,0
PIB Real (% Var. interanual)	7,3	2,9	0,1	-0,6	0,3	0,7	0,6	1,9	2,1	2,3	1,7	2,7	2,8
Precios													
Inflación (IPC, % Var. interanual)	13,1	13,3	12,1	11,0	9,2	9,3	7,4	7,2	5,8	5,2	5,2	5,1	4,3
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	10	11,4	11,6	11,5	5,0	10,3	8,8	7,6	6,5	5,6	5,6	5,2	3,9
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	4810	4627	4191	4054	3822	3822	3842	4148	4164,0	4409,0	4409,2	4148,7	4199,0
Tipo de cambio (Var. % interanual)	20,8	23,5	1,5	-10,6	-19,3	-19,3	-17,0	-1,0	2,7	15,3	15,3	-5,9	-4,6
Sector Externo													
Cuenta corriente (USD millones)	-20879	-2807	-2082	-1546	-1805	-8285	-1941	-1577	-1654	-2240	-7412	...	-11683,0
Déficit en cuenta corriente (% del PIB)	-6,0	-3,5	-2,4	-1,6	-1,8	-2,3	-1,9	-1,5	-1,6	-2,1	-1,8	...	-2,7
Balanza comercial (% del PIB)	-4,7	-2,7	-2,4	-1,4	-2,1	-2,1	-1,9	-2,1	-2,2	-3,1	-2,3	...	-3,6
Exportaciones F.O.B. (% del PIB)	21,3	21,1	19,2	17,5	17,3	18,8	15,8	16,5	16,6	16,9	16,5	14,1	11,6
Importaciones F.O.B. (% del PIB)	25,9	23,8	21,6	18,9	19,4	20,9	17,7	18,6	18,8	20,0	18,8	25,1	15,2
Renta de los factores (% del PIB)	-4,9	-4,6	-3,5	-3,5	-3,1	-3,7	-3,3	-3,1	-3,2	-3,0	-3,1	...	-3,3
Transferencias corrientes (% del PIB)	3,6	3,8	3,5	3,4	3,4	3,5	3,3	3,7	3,8	4,0	3,7	...	3,7
Inversión extranjera directa (pasivo) (% del PIB)	4,9	5,1	6,2	4,0	3,8	4,8	3,6	2,7	3,1	...	...	...	...
Sector Público (acumulado, % del PIB)													
Bal. primario del Gobierno Central	-1,0	0,3	1,2	0,2	...	-0,3	...	...	...	...	-2,4	...	-5,1
Bal. del Gobierno Nacional Central	-5,3	-0,9	0,0	-0,7	-2,7	-4,3	-1,2	-2,1	...	...	-6,8	...	-0,2
Bal. primario del SPNF	-1,4	...	...	...	...	1,5	...	...	...	...	-0,2	...	...
Bal. del SPNF	-6,0	...	...	...	...	-2,7	...	...	...	...	-4,9	...	...
Indicadores de Deuda (% del PIB)													
Deuda externa bruta	53,4	55,2	56,1	...	...	53,6	...	...	...	...	48,2	...	...
Pública	30,4	31,4	31,8	...	...	30,9	...	...	...	...	27,0	...	...
Privada	23	23,8	24,2	...	...	22,8	...	...	...	...	21,1	...	...
Deuda neta del Gobierno Central	57,7	54,1	52,2	52,8	53,8	53,8	51,5	55,4	57,6	...	60,0	...	60,3

*Proyecciones de Asobancaria. Los datos fiscales corresponden a lo proyectado por el Gobierno Nacional en el MFMP 2024

Fuentes: DANE, Banco de la República, Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

Estados financieros del sistema bancario Colombia

	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	mar-25 (a)	feb-25	mar-24 (b)	Var. real anual (b) - (a)
Activo	817.571	924.121	959.797	998.266	1.001.292	997.710	950.685	0,2%
Disponible	63.663	58.321	64.582	59.096	52.325	53.159	51.263	-2,9%
Inversiones	171.490	180.818	189.027	215.062	214.011	214.596	190.125	7,1%
Cartera de crédito	550.204	642.473	655.074	677.712	684.886	682.272	657.313	-0,9%
Consumo	169.603	200.582	196.005	189.083	188.341	188.143	192.014	-6,7%
Comercial	283.804	330.686	338.202	357.805	362.585	361.047	342.582	0,7%
Vivienda	82.915	95.158	102.972	111.301	113.987	113.253	104.116	4,2%
Microcrédito	13.883	16.047	17.896	19.524	19.974	19.829	18.600	2,2%
Provisiones	35.616	37.224	39.752	40.396	39.720	39.930	40.050	-5,6%
Consumo	12.251	15.970	18.644	17.922	17.093	17.371	18.492	-12,0%
Comercial	17.453	16.699	16.335	17.446	17.507	17.471	16.628	0,2%
Vivienda	3.021	3.189	3.413	3.641	3.780	3.746	3.452	4,2%
Microcrédito	913	858	1.181	1.332	1.299	1.300	1.322	-6,5%
Pasivo	713.074	818.745	856.579	885.571	891.645	884.537	848.619	0,0%
Depósitos y otros instrumentos	627.000	686.622	731.321	777.404	786.663	782.244	733.193	2,1%
Cuentas de ahorro	297.412	297.926	286.217	313.749	314.017	308.186	288.264	3,7%
CDT	139.626	207.859	272.465	287.571	304.487	300.624	281.594	2,9%
Cuentas Corrientes	84.846	80.608	75.483	77.164	75.806	73.020	70.943	1,7%
Otros pasivos	9.898	11.133	10.841	11.090	11.449	11.747	9.957	9,4%
Patrimonio	104.497	105.376	103.218	112.695	109.647	113.173	102.066	2,2%
Utilidades (año corrido)	13.923	14.222	8.133	8.326	2.983	1.487	2.227	27,4%
Ingresos financieros de cartera	42.422	63.977	91.480	85.888	19.843	13.095	22.494	-16,1%
Gastos por intereses	9.594	28.076	60.093	53.748	11.630	7.653	14.685	-24,6%
Margen neto de intereses	33.279	38.069	35.918	36.372	9.341	6.066	9.256	-4,0%
Indicadores (%)								
Calidad	3,89	3,61	4,90	4,62	4,54	4,60	5,06	-0,52
Consumo	4,37	5,44	8,10	6,80	6,41	6,59	8,27	-1,86
Comercial	3,71	2,73	3,42	3,59	3,71	3,70	3,58	0,13
Vivienda	3,11	2,47	3,03	3,51	3,43	3,49	3,12	0,31
Microcrédito	6,47	5,46	8,50	8,57	8,15	8,24	9,96	-1,81
Cubrimiento	166,2	160,6	123,8	129,1	127,9	127,3	120,5	-7,36
Consumo	165,4	146,4	117,4	139,4	141,6	140,1	116,5	25,10
Comercial	165,6	184,7	141,2	135,8	130,1	130,7	135,6	-5,51
Vivienda	117,1	135,5	109,3	93,2	96,8	94,7	106,4	-9,63
Microcrédito	101,7	97,9	77,7	79,6	79,8	79,5	71,4	8,39
ROA	1,7	1,5	0,8	0,8	1,2	0,9	0,9	0,26
ROE	13,3	13,5	7,9	7,4	11,3	8,1	9,0	2,31
Solvencia	20,5	17,1	16,5	16,9	16,4	16,9	16,0	0,35
IRL	204,4	183,7	194,0	183,3	171,9	168,1	200,5	-28,58
CFEN G1	0,0	109,6	115,5	114,9	114,4	114,4	113,5	0,88
CFEN G2	0,0	127,3	134,4	132,1	129,6	132,1	130,1	-0,45

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia.

Nota: G1 corresponde a bancos con activos superiores al 2% del total y G2 a bancos diferentes a G1 que tengan cartera como activo significativo.

Principales indicadores de inclusión financiera

Colombia

	2021					2022					2023					2024				
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4
Profundización financiera - Cartera/PIB (%) EC + FNA	50,9	50	49,4	48,6	48,3	48,3	47,1	46,8	46,7	46,2	46,2	45,9	45,4	45,3	44,0	44,0				
Efectivo/M2 (%)	17,0	16,2	15,9	15,6	16,3	16,3	14,7	14,3	13,9	15,0	15,0	14,2	14,1	14,5	15,5	15,5				
Cobertura																				
Municipios con al menos una oficina o un corresponsal bancario (%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100				
Municipios con al menos una oficina (%)	79,5	79,1	77,8	77,8	78,7	78,7	76,8	77,0	76,8	78,7	78,7	76,7	77,4	76,7	77,2	77,2				
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	92,7	98,6	98,7	99,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0				
Acceso*																				
Productos personas																				
Indicador de inclusión financiera (%)	90,5	91,2	91,8	92,1	92,3	92,3	92,9	93,2	93,7	94,6	94,6	95,0	95,4	95,9	96,4	96,4				
Indicador de acceso a depósitos (%)	89,1	90,0	90,6	90,9	91,3	91,2	92,0	92,4	92,9	94,0	94,0	94,4	94,8	95,4	95,8	95,8				
Indicador de acceso a crédito (%)	34,5	34,7	35,4	36,1	36,2	36,2	35,2	35,3	35,2	35,3	35,3	35,0	35,5	35,2	35,5	35,5				
Adultos con: (en millones)																				
Al menos un producto	33,5	33,8	34,2	34,4	34,7	34,7	35,1	35,3	35,6	36,1	36,1	36,4	36,7	37,0	37,7	37,7				
Depósitos	26,4	27,3	27,7	28,1	28,0	28,0	28,4	28,7	29,2	30,5	30,5	30,9	31,2	31,5	37,1	37,1				
Cuentas de ahorro	28,9	29,2	29,5	29,6	29,9	29,9	29,3	29,5	30,6	30,8	30,8	31,2	31,3	31,5	31,9	31,9				
Cuenta corriente	1,9	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8														
Depósitos de bajo monto	21,1	21,7	22,4	23,0	23,5	23,5	24,2	24,7	25,3	27,5	27,5	28,1	28,5	29,0	29,5	29,5				
CDT	-	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2				
Al menos un crédito	12,6	12,8	13,2	13,5	13,5	13,5	13,4	14,4	13,5	13,5	13,5	13,4	13,7	13,6	13,7	13,7				
Crédito de consumo	6,9	7,1	7,4	7,7	7,8	7,8	7,4	7,4	7,3	7,3	7,3	7,4	7,4	7,4	8,5	8,5				
Tarjeta de crédito	7,9	8,0	8,2	8,4	8,5	8,5	8,5	8,5	8,5	8,4	8,4	8,4	8,8	8,7	9,0	9,0				
Microcrédito	2,3	2,3	2,3	2,4	2,3	2,3				2,4	2,4	2,3	2,4	2,3	2,2	2,2				
Crédito de vivienda	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3				1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2				
Crédito comercial	0,2	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5														
Uso*																				
Productos personas																				
Adultos con: (%)																				
Algún producto activo	74,8	76,2	76,9	77,7	77,2	77,2	77,8	78,2	79,1	82,7	82,7	82,5	83,0	83,5	83,9	83,9				
Cuentas de ahorro activas	65,7	65,9	65,2	64,9	51,9	51,9				54,5	54,5	54,1	53,3	53,6	66,4	66,4				
Cuentas corrientes activas	73,7	76,9	76,5	76,3	74,5	74,5														
Cuentas CAES activas																				
Cuentas CATS activas	76,3	77,8	78,6	80,2	78,6	78,6				80,1	80,1	80,7	81,2	81,7	81,7	81,7				
Depósitos electrónicos																				
Productos de ahorro a término (CDTs)	-	77,5	79,3	80,1	73,2	73,2														

* Vigiladas por la SFC, la SES, y ONG microfinancieras

Fuentes: Banca de las Oportunidades, Superintendencia Financiera de Colombia.

Principales indicadores de inclusión financiera Colombia

	2021					2022					2023					2024
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total
Acceso*																
Productos empresas																
Empresas con: (en miles)																
Al menos un producto	1028,6	1029,0	1038,7	1065,7	1077,1	1077,1				1169,6	1169,6					
*Productos de depósito	998,9	1004,0	1013,0	1039,8	1046,4	1046,4				1166,4	1166,4					
*Productos de crédito	280,2	289,6	294,2	300,6	380,2	380,2				417,6	417,6					
Uso*																
Productos empresas																
Empresas con: (%)																
Algún producto activo	70,5	71,4	71,2	72,1	72,4	72,4										
Operaciones (semestral)																
Total operaciones (millones)	11.161	-	6.668	-	7.769	14.397	-	7.500	-	7.808	15.308	3.986	4.499	5.421	6.016	20.114
No monetarias (Participación)	56,1	-	55,4	-	56,0	55,8	-	49,2	-	39,0	44,1	37,41	36,9	53,7	53,2	46,8
Monetarias (Participación)	43,8	-	44,6	-	44,0	44,2	-	50,8	-	61,0	55,9	62,59	63,1	46,9	46,7	53,1
Presenciales (Participación)	31,6		31,1	-	31,7	31,7		33,9		33,6	33,6	32,5	32,5	32,3	32,5	32,5
No presenciales (Participación)	48,4		50,5	-	49,9	49,9		62,4		62,8	62,8	67,5	64,1	67,7	64,2	64,2
Tarjetas																
Crédito vigentes (millones)	15,6	15,9	16,0	16,1	16,0	16,0	15,8	15,5	15,4	15,0	15,0	14,4	14	13,8	13,90	13,90
Débito vigentes (millones)	40,8	41,1	42,6	43,7	45,8	45,8	46,2	46,4	47,1	47,2	47,2	46	44,97	45,45	45,28	45,28
Ticket promedio compra crédito (\$miles)	219,9	215,3	225,2	209,5	225,6	225,6	211,1	211,8	200,0	212,6	212,6	197	199	194,7	220,3	220,3
Ticket promedio compra débito (\$miles)	124,9	119,1	116,5	112,5	108,1	108,1	100,6	100,7	96,0	111,1	111,1	93,2	94,7	91,7	99,4	99,4

* Vigiladas por la SFC, la SES, y ONG microfinancieras

Fuentes: Banca de las Oportunidades, Superintendencia Financiera de Colombia.