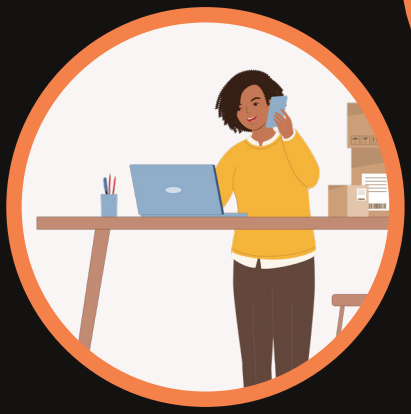
REPORTE DE CONOCIMIENTOS

Ciencias del comportamiento para mitigar los efectos de la volatilidad de ingresos de las MyPEs en Colombia







strive

CENTER FOR ADVANCED HINDSIGHT
COMMON CENTS LAB

Tabla de Contenidos

Resumen Ejecutivo **4**

Introducción **6**

¿Dónde Estamos Ahora? **8**
Midiendo la Volatilidad de Ingresos
El Panorama Financiero de las MyPEs en Colombia

La Volatilidad de Ingresos y las Mypes en Colombia **13**
La Volatilidad de Ingresos Impacta Negativamente el Bienestar Financiero
La Volatilidad de Ingresos puede tener Consecuencias Psicológicas para los Empresarios

Mitigando los Desafíos de la Volatilidad de Ingresos para las Mypes Colombianas. **19**
1. Acceso a cuentas financieras
2. Acceso a capital y crédito
3. Ahorros
4. Entendiendo las MyPEs de Lideradas por Mujeres

De las Ideas a la Acción **36**

Conclusión **38**

Notas Finales **46**

Referencias **47**

Agradecimientos

Este reporte fue producido con el apoyo del Center for Inclusive Growth de Mastercard como parte de la iniciativa de Mastercard Strive Colombia.

El documento fue preparado por Hans Frech La Rosa, Emma Martínez Daniel, Toni Castro-Cosío, Shaila Güereca Guzmán y Daniela Jimenez Lara.

Agredecemos también el apoyo de Fundación Capital y ANIF Centro de Estudios Económicos por su revisión de este reporte.

Lista de Abreviaturas

MyPEs	Micro y pequeñas empresas
MiPyMEs	Micro, pequeñas y medianas empresas
PyMEs	Pequeñas y medianas empresas
COP	Pesos Colombianos
PBI	Producto Bruto Interno
SFD	Small Firm Diaries
PSF	Proveedores de Servicios Financieros

Resumen Ejecutivo

Las micro y pequeñas empresas (MyPEs) son la columna vertebral de la economía colombiana, impulsando el crecimiento y el empleo mientras enfrentan desafíos únicos. Entre los principales, las volatilidad de ingresos amenaza la estabilidad de las MyPEs, su crecimiento e incluso su existencia. Se encuentran con fuertes fluctuaciones mensuales de gastos (57%) e ingresos (52%), y márgenes operativos que pueden variar hasta en un 100%. Estas restricciones financieras se ven agravadas por la conducta de las MyPEs ante la volatilidad, influenciadas por sesgos cognitivos y fricciones rodeando el sistema financiero formal en Colombia.

1. Solo el 11% de microempresas Colombianas utilizan cuentas corrientes y el 89% indican no usar ninguna tecnología en su negocio. Esto se debe, entre otras cosas, a la fuerte preferencia por el uso del efectivo y a la inercia conductual.
2. Más allá de la exclusión y marginación estructural, las MyPEs se enfrentan a sistemas complejos, tienen baja confianza en las instituciones financieras y opciones de ofrecimientos inflexibles, lo que dificulta acceder al crédito adecuado.
3. Más allá de poder ahorrar, sesgos, errores en la predicción de gastos e ingresos y la percepción de falta de control sobre el futuro reducen la probabilidad de que las MyPEs dirijan fondos al ahorro. La volatilidad de ingresos agrava aún más su capacidad para establecer y mantener hábitos de ahorro.

Las consecuencias de la volatilidad de ingresos para las MyPEs van más allá del negocio, afectando las finanzas personales y el estado psicológico de las personas naturales. Las fluctuaciones generan pagos inestables para los empleados, y los altos niveles de empleo informal los dejan desprotegidos. Además, la volatilidad de ingresos induce una mentalidad de escasez, reduciendo la capacidad para tomar decisiones empresariales a futuro. El enfoque constante en los ingresos disminuye los recursos cognitivos disponibles para asuntos personales e incluso puede afectar el bienestar físico.

En este contexto, existe una oportunidad para aprovechar los aprendizajes conductuales en el diseño de mejores productos y servicios financieros. Las soluciones que respondan a las necesidades psicológicas que rodean las decisiones financieras pueden mitigar los efectos negativos de la volatilidad de ingresos sobre la estabilidad, el crecimiento, el bienestar financiero y la resiliencia de las MyPEs.

Facilitar la participación, reduciendo el esfuerzo físico y cognitivo requerido para ingresar a procesos formales de financiamiento.

- Asignar una opción por defecto implica presentar todas las opciones al usuario, con una de ellas preseleccionada. Esto proporciona una recomendación implícita, canalizando a los usuarios hacia la opción financieramente más saludable. A la misma vez, mantener todas las opciones protege la agencia del usuario.
- Automatización dentro de un proceso puede reducir los errores de cálculo y la responsabilidad del cliente en acciones repetitivas, incrementando la consistencia de hábitos financieros saludables.
- Reducir las fricciones en productos y procesos puede motivar comportamientos financieros más saludables entre las MyPEs.

Maximizar y priorizar la flexibilidad en el portafolio de productos y servicios financieros.

- La flexibilidad puede incorporarse en productos y servicios de manera continua; por ejemplo, ofreciendo tasas flexibles basadas en ingresos mensuales.
- También puede incorporarse de forma estática; por ejemplo, permitir que los prestatarios de crédito elegan su fecha de pago mensual durante el proceso de incorporación puede mejorar la tasa de repago. Coincidiendo la fecha de pago con los días de mayor liquidez del mes resultan en pagos más consistentes y puntuales.

Motivar a las MyPEs que dividan y mantengan separadas sus finanzas empresariales y personales.

- Los negocios reportan mayor éxito cuando las finanzas de negocio y las personales se mantienen separadas.
- Esto es particularmente difícil para las MyPEs dado que la volatilidad de ingresos aumenta la probabilidad de que necesiten reorganizar sus ahorros para cubrir responsabilidades personales o de negocio.
- Sin embargo, asignar un propósito a los ahorros divididos reduce la probabilidad de que esos ahorros se retiren y se destinen a otro uso.

Proporcionar un indicador para mostrar el éxito o los beneficios del ahorro y animar a los clientes a establecer metas financieras con anticipación.

- Cuando alguien está cerca de cumplir un objetivo financiero, puede ser motivador resaltar lo poco que falta para llegar a cumplirlo.
- Proporcionar consistentemente recordatorios de progreso (por ejemplo, calendario, barras de progreso) mantiene a los usuarios responsables de sus propias metas.
- Cuando uno establece sus propias metas financieras, aumenta (1) la probabilidad de que prioricen su futuro financiero y (2) sentimientos de responsabilidad individual sobre ese futuro.

Introducción

Dadas las implicaciones para la resiliencia conductual y financiera, ayudar a las MyPEs a manejar los efectos de la volatilidad de ingresos es un objetivo central de la iniciativa Strive Colombia apoyada por el Center for Inclusive Growth de Mastercard. Este reporte es un punto de partida para entender este reto más profundamente. Busca descubrir oportunidades informadas por el comportamiento para soluciones financieras, digitales y de datos que mitiguen las consecuencias de la volatilidad de ingresos y apoyen la resiliencia financiera y el crecimiento de las MyPEs.

Las micro y pequeñas empresas (MyPEs) contribuyen significativamente a la economía y el mercado laboral en Colombia. Representan el 99% de las empresas colombianas (OCDE, 2022), el 72% de los empleos, y se dice que diversifican los mercados nacionales e internacionales, y estimulan el desarrollo empresarial y la innovación (Flórez Guzmán et al., 2019). Contribuyen sustancialmente al crecimiento económico y al PIB (BBVA Research, 2024; Wheat & Farrell, 2017). A pesar de su valor potencial y acumulativo, las MyPEs operan bajo circunstancias financieras excepcionalmente desafiantes y se subvaloran consistentemente en los mercados financieros.

Las MyPEs son particularmente vulnerables frente a la volatilidad de ingresos. Debido a los pequeños márgenes operativos y gastos impredecibles, las altas fluctuaciones impactan significativamente sus ingresos y estabilidad. Además, las opciones de mitigación disponibles, cuando se ofrecen, son más costosas o difíciles de acceder, acumular y mantener. Esto impacta negativamente la resiliencia financiera y el bienestar de las MyPEs.

Junto con los impactos directos en la salud y sostenibilidad del negocio, se ha encontrado que la volatilidad de ingresos influye en las decisiones y comportamientos financieros. Un cuerpo de evidencia creciente de estudios en ciencias del comportamiento indican cómo influyen diferentes elementos ambientales, físicos y psicológicos en la toma de decisiones y los comportamientos. Las preferencias pueden ser inconsistentes (Tversky et al., 1990), las expectativas o acciones de otros influyen en cómo se comporta un individuo (Allcott, 2011) y las elecciones dependen de cómo se presentan las opciones (Thaler et al., 2013). El comportamiento se basa en percepciones del mundo, el entorno, la experiencia y las circunstancias. Esto alimenta decisiones subjetivas (Kahneman & Tversky, 1979) que - a menudo - desafían las expectativas económicas. Las ciencias del comportamiento, que intentan entender estos desafíos, pueden ser una herramienta útil. Al comprender lo que influencia la volatilidad de ingresos al comportamiento financiero y el bienestar, oportunidades y técnicas de mitigación se revelan para apoyar a las MyPEs. Más específicamente, comprender los sesgos conductuales y los entornos que impulsan la toma de decisiones para las MyPEs ilumina nuevas formas de apoyar su resiliencia financiera, bienestar y crecimiento.

Esta lente podría tener un impacto importante en la resiliencia financiera de las MyPEs. Su dinámica natural requiere adaptación e innovación, invitando al crecimiento como una potencial externalidad positiva. El camino es complejo, pero no imposible. Entre las MiPyMEs en la India, por ejemplo, investigadores encontraron que el manejo eficaz de la liquidez tiene el poder de impulsar el crecimiento incluso a pesar de condiciones volátiles (Mohanty & Mehrotra, 2018).

1

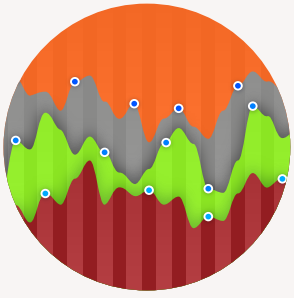
¿Dónde Estamos Ahora?

Midiendo la Volatilidad de Ingresos

Generalmente definida como "fluctuaciones en las ganancias lejos de una tendencia general" (West et al., 2020, p. 5), la volatilidad de ingresos afecta a las personas en todos los niveles de ingresos. A lo largo del tiempo, esta variación impredecible de ingresos junto con gastos fluctuantes desestabiliza financieramente al negocio tanto como a la persona natural. El estado de volatilidad (o severidad) se determina por cuánto fluctúan las ganancias de período a período (semanas, meses, años, etc.). Una alta volatilidad indica cambios más drásticos en los ingresos, complicando aún más las tareas de planificación financiera y asignación de recursos.

La volatilidad de ingresos se mide comparando los ingresos de un nxegocio con el promedio del mismo negocio en un periodo específico. A nivel del hogar, los estudios examinan principalmente los ingresos anuales y mensuales (Maag et al., 2017), calculando la volatilidad como un cambio absoluto o relativo entre períodos de tiempo y con diferentes niveles de estandarización (Hardy & Ziliak, 2013; Maag et al., 2017; Prause et al., 2009). A nivel empresarial, los estudios sobre volatilidad de ingresos también consideran los gastos incurridos (Key et al., 2018) y la volatilidad específica de la nómina (Wheat & Farrell, 2017) pero tienden a priorizar el efecto relativo de la volatilidad de ingresos y la contabilización de las fluctuaciones de gastos e ingresos.

La volatilidad de ingresos se mide comparando los ingresos de un negocio con el promedio del mismo negocio en un periodo específico.



En Colombia, uno de los esfuerzos recientes más importantes para entender la volatilidad de ingresos en pequeñas empresas fue llevado a cabo por el proyecto Small Firm Diaries (SFD). Esta iniciativa entrevistó a 122 pequeñas empresas semanalmente entre mayo de 2021 y mayo

de 2022 para entender sus dinámicas financieras, desafíos y estrategias de afrontamiento. Su medición consideró tres indicadores de evaluación: ingresos, gastos y márgenes operativos (ingresos menos gastos). Para cuantificar la volatilidad, calcularon ratios mes a mes entre la desviación estándar y la media de cada indicador. Ratios más grandes indicaron mayor volatilidad.

El Panorama Financiero de las MyPEs en Colombia

Existen varios sistemas de clasificación para las micro y pequeñas empresas en Colombia. Cada sistema sirve diferentes propósitos legales ofreciendo diferentes perspectivas sobre la segmentación empresarial (ver Apéndice A). Una clasificación legal[1], por ejemplo, categoriza a las empresas según sus ingresos anuales por actividades ordinarias. Otra clasificación[2]define a las empresas según el número de empleados. Para los propósitos de esta investigación, este informe acepta la definición establecida por la iniciativa de investigación Small Firm Diaries (SFD). SFD clasifica el tamaño empresarial (Figura 1) basándose en el empleo de empleados no familiares y gerentes profesionales.

Figura 1: Clasificaciones de tamaño empresarial de Small Firm Diaries



Fuente: The Small Firm Diaries, Financial Access Initiative NYU Wagner, 2024.

**Los gerentes profesionales son aquellos responsables únicamente de gestionar empleados*

El panorama empresarial en Colombia es diverso, y las micro y pequeñas empresas son abundantes. El 97.9% de las 1.6 millones de empresas que se registraron en las Cámaras de Comercio colombianas en 2023 eran micro (91.8%) o pequeñas (6.1%) empresas (Superintendencia Financiera de Colombia & Banca de las Oportunidades, 2023). Un desglose

del empleo revela que las microempresas emplean al 62% de la fuerza laboral colombiana y las pequeñas empresas emplean al 10% (BBVA Research, 2024). El estímulo del mercado laboral y la diversificación del mercado (entre otros factores) también contribuye significativamente al crecimiento económico (BBVA Research, 2024; Wheat & Farrell, 2017).

Las MyPEs contribuyen significativamente a los objetivos de desarrollo sostenible a nivel global y nacional. Las MyPEs colombianas representan más del 72% de los empleos colombianos (BBVA Research, 2024). Estos negocios "tiene[n] la capacidad de generar altas tasas de empleo, detener la concentración de grandes flujos de capital, diversificar los mercados nacionales e internacionales, fortalecer la cadena de suministro, innovar y estimular y garantizar un desarrollo empresarial constante" (Flórez Guzmán et al., 2019). A pesar de ser, a nivel individual, virtualmente insignificantes, sus contribuciones colectivas son importantes para el bienestar de la economía colombiana.

Más de 5 millones de microempresas operan en Colombia, aproximadamente el 64% de las cuales tienen más de 5 años de antigüedad (DANE, 2024b, 2024c). El 64.5% pertenecen a hombres, y el 84% fueron establecidas por un único propietario (ver Apéndice B; EMICRON, 2024). Las mujeres toman las decisiones en ~50% de las empresas de comercio y servicios, aunque la misma representación en otros sectores es menor (p. ej., aproximadamente 25% en el sector de la construcción) y una alta proporción de empresas, particularmente en industria y comercio, son de familia (ANIF, 2024). Aproximadamente el 56% concentran sus actividades en el comercio de vehículos y motocicletas, agricultura y transporte (Apéndice C) y operan sus negocios desde una variedad de ubicaciones (Apéndice C) pero principalmente desde casa o puerta-a-puerta (DANE, 2024b). La diversidad de sectores y ubicaciones en las que operan podría ser un factor importante a considerar al entender cómo la volatilidad de ingresos afecta su bienestar financiero.

Objetivos y desafíos enfrentados por las MyPEs

Con tal importancia económica, las MyPEs deberían estar en el centro de políticas, programas y productos que buscan fomentar el desarrollo y reducir la pobreza y la desigualdad. Sin embargo, las organizaciones financieras y los proveedores de servicios aún no están cerrando la brecha entre las necesidades de las MyPEs y sus soluciones. En América Latina, el 10% de las empresas más grandes reciben un promedio del 69% de la inversión privada de la región, lo que contribuye a que el 75% de las necesidades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas no se satisfagan (OCDE et al., 2023). Tal disparidad obstaculiza el crecimiento y el potencial, incluso cuando "las muchas micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) informales y de baja productividad de la región coexisten con startups de base tecnológica y de rápido crecimiento" (OCDE et al., 2023, p. 31).

Dada su composición y circunstancias únicas, no es sorprendente que las MyPEs tengan objetivos y métricas de éxito distintas a las de una empresa más grande. Por un lado, su enfoque principal no es siempre el crecimiento o la expansión (Eplee et al., 2023). En cambio, a menudo

aspiran a la estabilidad que proporciona tranquilidad y la capacidad de hacer planes a más largo plazo (Del Río Chivardi et al., 2022). El 60% de las empresas colombianas reportan apartar dinero en lugar de contratar herramientas formales de gestión de riesgos (p. ej., seguros) para protegerse contra emergencias o choques inesperados. Aunque la investigación no confirma concretamente los principales motivos detrás de esta preferencia, hipotetizamos que se debe a una combinación de factores que incluyen el contexto (p. ej., diseño o disponibilidad del producto) y barreras psicológicas. Al hacerlo, prolongan involuntariamente su vulnerabilidad a las fluctuaciones de ingresos (Financial Access Initiative, 2024).

Las pequeñas empresas también dependen a menudo del capital de trabajo[3] para financiar las necesidades del día a día. El 66% de las empresas en el estudio SFD reportaron que dedicarán un préstamo a grandes compras de materias primas. El 82% de las microempresas rurales indican que, una vez pasada la fase inicial de lanzamiento, su principal necesidad de financiamiento es el capital de trabajo, consistente con la necesidad de gestionar costos operativos y mitigar la volatilidad de ingresos (USAID, s.f.). A pesar de esto, solo el 36% de las empresas SFD reportaron tener un préstamo activo (Eplee et al., 2023).

Esto puede deberse, por una parte, a la marcada pauta que parece surgir entre la edad y el tamaño de la empresa con el acceso al crédito de las empresas en Colombia. De las empresas registradas en las Cámaras de Comercio, aproximadamente el 55% de aquellas de más de 10 años tienen acceso a al menos un producto de crédito, en comparación con el 30% de las empresas de entre 5-10 años, el 13% de las empresas de entre 2-5 años, y solo el 2% de las empresas de menos de 2 años (Banca de las Oportunidades, 2024). El tamaño de la empresa también revela una pauta con el acceso a crédito y productos financieros. A mediados de 2024, mientras que el 94% de pequeñas empresas tenían acceso a un producto financiero y el 59% a un producto de crédito, las microempresas tenían mucho menos acceso. Un 65% de las microempresas tiene acceso a al menos un producto financiero y solo el 15% tiene acceso a al menos un producto de crédito (Banca de las Oportunidades, 2024).

El rol de la formalización

Quizás sumándose a las dificultades en el acceso al crédito están las bajas tasas de formalización entre las MyPEs en Colombia. Aunque las MyPEs representan el 72% de los empleos en el país, el 85% del empleo en micro y el 30% del empleo de pequeñas empresas es informal (BBVA Research, 2024). Esto podría atribuirse parcialmente a los desafíos significativos al navegar el proceso de formalización.

La formalización es un umbral de registro empresarial con el gobierno colombiano. La formalidad [o informalidad] se revela como un espectro complejo con grados variables de cumplimiento a través de múltiples dimensiones regulatorias y no está universalmente definida (ver Apéndice D). Algunos, como el marco regulatorio, consideran a una empresa formal cuando ha cumplido con varios requisitos regulatorios (Consejo Nacional de Política Económica y Social et al., 2019). Otros, como la clasificación de Small Firm Diaries, consideran a una empresa

formal una vez que ha obtenido al menos su registro tributario. Este informe adopta el enfoque SFD de formalidad. Existe, sin embargo, un proceso separado y alentado de registrarse con las Cámaras de Comercio (CdC) locales. Las CdC locales pueden servir como intermediarios importantes entre las empresas y los recursos privados y públicos. El registro a este nivel puede proporcionar a las empresas acceso a herramientas de desarrollo empresarial, servicios legales y algunos beneficios fiscales (Eplee et al., 2023).

Por la complejidad del sistema, existe una brecha entre la comprensión de los dueños de negocios colombianos sobre la formalidad y los requisitos legales (Eplee et al., 2023). Las empresas a menudo se consideran formales después de completar ciertos pasos, sin darse cuenta de que no cumplen con la conformidad regulatoria completa. Esta confusión y complejidad, junto con el temor a las consecuencias que pueden acompañar al registro formal, son dos de los principales motivadores para que las MyPEs retengan su status informal.

Esto, por supuesto, resulta en una prevalencia de negocios informales que producen oportunidades de trabajo informal y contribuyen activamente a la inestabilidad empresarial e individual. Inherentemente, los trabajos informales carecen de protecciones sociales y aumentan la incertidumbre salarial para los empleados, además de una falta de protección legal tanto para los empleados como para el empleador. La práctica perpetúa la desigualdad e inestabilidad y atrofia la movilidad intergeneracional (OCDE et al., 2023). La brecha puede incluso estar expandiéndose. Según los informes, menos microempresas que PyMEs renovaron su registro formal en 2023 (ANIF, 2024), lo que sugiere o un bajo interés o una baja capacidad para que las empresas colombianas más pequeñas se formalicen o mantengan la formalización.

En parte, esto podría deberse a menos acceso al crédito formal y mayor susceptibilidad a alternativas informales (y a menudo predatorias). El 87% de las microempresas en áreas rurales de Colombia dependen fuertemente de sistemas informales en las etapas iniciales de montar un negocio. El 64% están respaldadas por ahorros personales o familiares y el 7% por préstamos familiares, muy lejos del 13% que accede a fuentes de financiamiento formal para lanzar el negocio (USAID, s.f.). Las opciones de crédito informal tienden a tener plazos de pago más cortos y tasas de interés más altas que los créditos formales, y sus vínculos con actividades ilegales pueden resultar en tendencias de cobro violentas (Posada et al., 2025). La entrada en opciones de financiamiento informal a menudo impacta negativamente el bienestar financiero (Anvari-Clark & Ansong, 2022) y mental (Prause et al., 2009).

2

La Volatilidad De Ingresos Y Las MyPEs En Colombia

Independientemente de la industria, sector o tamaño, los ingresos y gastos empresariales varían dependiendo del contexto y las circunstancias. Este desafío tiende a ser más grande para las MyPEs, ya que para un negocio más pequeño y con menos recursos es más probable que la volatilidad ponga en juego su supervivencia misma. Cuando los costos exceden los ingresos, las empresas necesitan acceso a liquidez para mantener su negocio a flote.

Las MyPEs indican una fuerte preferencia que la liquidez provenga de reservas de capital. Aunque las herramientas formales de gestión de riesgos pueden permitir la inversión empresarial junto con la gestión de choques, es la técnica de mitigación menos preferida. Una mayoría prefiere construir reservas de capital sobre contratar herramientas formales. Al hacerlo, prolongan involuntariamente su vulnerabilidad a las fluctuaciones de ingresos (Eplee et al., 2023).

A pesar de una preferencia por esta técnica de gestión, las reservas de capital no son fáciles de construir o mantener para las MyPEs. La creación de estas reservas requiere superávits más a menudo tanto para crecer como para sostener, dejando a las empresas con poca opción más que recurrir a otras medidas de mitigación. Algunas técnicas de mitigación son más predecibles, como los ajustes estacionales a la mano de obra e inventario o la diversificación de productos y servicios (Mohanty & Mehrotra, 2018). Estas técnicas permiten una mayor planificación tanto para las empresas como para los empleados.

Las técnicas de mitigación menos previsibles resaltan la fragilidad del empleo informal. Sin suficientes ingresos para cubrir gastos, los empleados no siempre tienen asegurada ni la compensación adecuada ni la compensación a tiempo. Durante el año estudiado (2021-2022), Small Firm Diaries encontró que solo el 21% de los trabajadores observados recibió un salario durante 8 o más meses. Esto, sin embargo, no es por falta de asignarle importancia por parte de las empresas. El mismo estudio encontró que estas pequeñas empresas a menudo priorizan los pagos a los empleados, aunque constituyen un porcentaje mayor de los gastos mensuales (Eplee et al., 2023). Esto resalta aún más las dificultades a las que se enfrentan las empresas con fluctuaciones significativas de ingresos y las consecuencias reverberantes que la volatilidad tiene en los empleados. Esto sucede a pesar de la alta volatilidad de la nómina[4], que desestabiliza los flujos de efectivo (Wheat & Farrell, 2017).

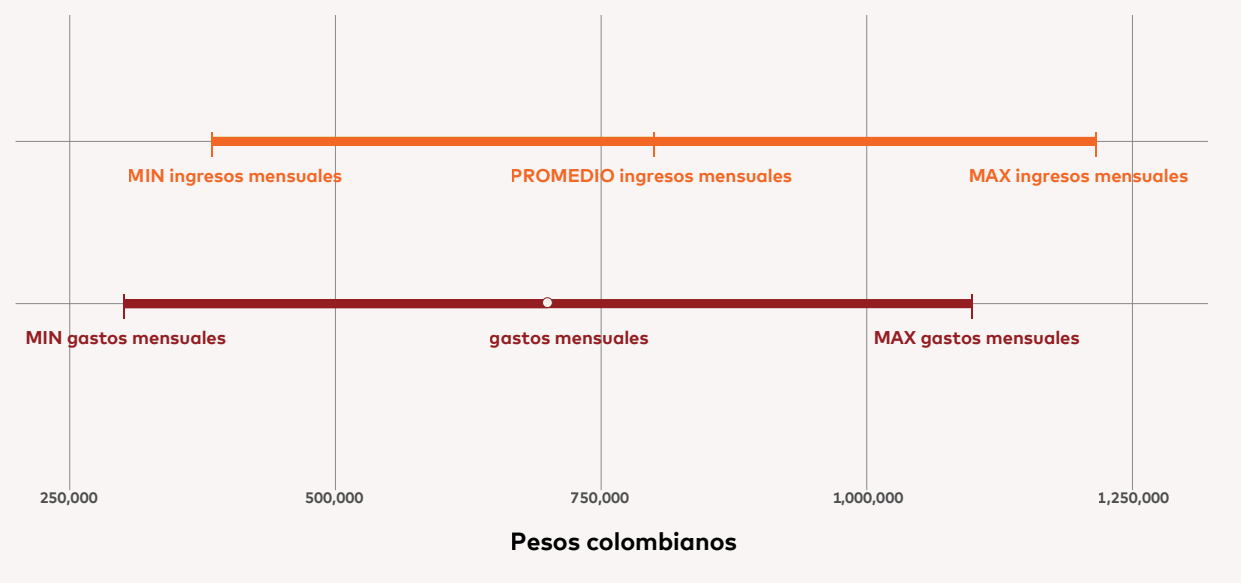
De hecho, las pequeñas empresas en Colombia parecen enfrentar fluctuaciones mensuales de ingresos del 52% (Eplee et al., 2023). En un mes cualquiera, es típico que sus ingresos aumenten o disminuyan un 52% del promedio de sus ingresos mensuales. Se encontró que los gastos mensuales fluctuaron en un 57% y los márgenes operativos en un 100%. Estos hallazgos resaltan un obstáculo astronómico para las pequeñas empresas y su bienestar.

El siguiente ejemplo sigue el caso de una microempresa real en Colombia con datos de la encuesta EMICRON (DANE, 2024a) y aplica las tasas de fluctuación establecidas por SFD (Eplee et al., 2023):

> **Una microempresa en comercio y reparación de vehículos y motocicletas de Sincelejo, Colombia tiene un ingreso mensual promedio de $800,000 (COP) y costos mensuales de $700,000 (COP). Considerando la fluctuación del 52%, en un mes dado donde el ingreso cae hasta $384,000 (COP), esta microempresa no podrá cubrir sus costos. Hasta ese punto, dado que los costos mensuales fluctúan en ~57%, en cualquier mes dado el margen operativo puede volverse negativo (los costos exceden los ingresos) y las empresas no solo no pueden cubrir gastos, sino que tampoco tienen nada para llevar a casa para sostener a sus familias hasta el próximo sueldo de pago (Figura 2). Tampoco está asegurado que los próximos ingresos cubrirán los gastos y salarios del próximo mes y mucho menos que compensarán al mes anterior de menos ingresos. Esta espiral descendente puede hundir a las empresas incluso después de que vean márgenes operativos positivos. Puede tomarles meses compensar solo un mes donde los costos excedieron los ingresos.**

En un mes cualquiera, pueden esperar que sus ingresos aumenten o disminuyan un 52% del promedio de sus ingresos mensuales. Se encontró que los gastos mensuales fluctuaron en un 57% y los márgenes operativos en un 100%. Estos hallazgos resaltan un obstáculo astronómico para las pequeñas empresas y su bienestar.

Figura 2: Fluctuación promedio mensual de ingresos y costos de una microempresa real en Colombia



Fuente: EMICRON(2024) & SFD(2023)

La volatilidad de ingresos impacta desproporcionadamente a las empresas con ingresos más bajos y márgenes más pequeños en Colombia, incluyendo las MyPEs. La inestabilidad e incertidumbre no solo impacta la estabilidad del negocio sino que también tiene repercusiones psicológicas que impactan el comportamiento y reducen la capacidad de toma de decisiones (West et al., 2020).

La Volatilidad de Ingresos Impacta Negativamente el Bienestar Financiero

La resiliencia financiera describe la capacidad de las empresas para prepararse para choques financieros inesperados, gestionarlos cuando ocurren y recuperarse después. Las características individuales de los dueños de negocios (p. ej., educación financiera) y los factores contextuales (p. ej., acceso a servicios financieros) contribuyen a la resiliencia empresarial (Tinta et al., 2022; Sanusi et al., 2023). Junto con el bienestar financiero, la resiliencia financiera es una medida indicativa de la salud empresarial. Está condicionada por - y tiene impactos significativos en - las presiones y tensiones mentales que probablemente recaen sobre el propietario y los empleados.

El bienestar financiero abarca medidas objetivas y subjetivas. Los enfoques objetivos se centran en los resultados financieros (p. ej., dinero ahorrado, deudas en curso) y los comportamientos financieros auto-reportados (p. ej., ahorrar, gastar, préstamos, etc.). Estos datos pueden dar información importante sobre algunos aspectos del bienestar financiero (p. ej., capacidad para enfrentar choques financieros, preparación financiera para el futuro, etc.). Estas medidas más

cuantitativas pueden analizarse de manera más uniforme y proporcionar una mayor amplitud de información. Sin embargo, a menudo pasan por alto la experiencia personal y, dependiendo del contexto, pueden fallar en iluminar los impulsores subyacentes del comportamiento financiero. El enfoque alternativo prioriza la percepción de la posición financiera y el bienestar.

Derivado de los esfuerzos por entender la satisfacción con la vida, el enfoque subjetivo se centra en cómo las personas evalúan su situación financiera, lo que a su vez influye en las decisiones y comportamientos (Dolan & Metcalfe, 2012). Estos sistemas están sujetos a autorreporte que, como puede esperarse, no siempre es preciso. La investigación indica que las percepciones internas de la posición financiera solo se alinean el 40% con las observaciones externas del bienestar financiero (Botha et al., 2021). Sin embargo, las percepciones establecen las realidades personales de los individuos y por lo tanto generan el contexto en el que se toman y evalúan las decisiones (Kahneman & Tversky, 1979).

La evidencia sugiere que la volatilidad mensual de ingresos (Morduch & Schneider, 2017) y los choques financieros perjudican el bienestar financiero percibido (Lusardi et al., 2011, Anvari-Clark & Ansong, 2022). Con cierto éxito, los esfuerzos se han centrado en entender y mitigar esto. Un estudio estadounidense revela que los choques de ingresos disminuyen el bienestar financiero subjetivo más que los choques de gastos. El acceso a liquidez disminuyó el impacto negativo de un choque en el bienestar financiero percibido (Bufe et al., 2022). Más allá de solo mitigar efectos negativos, otro estudio encontró que el uso de productos financieros, hábitos de ahorro establecidos y saldos de ahorro predicen un aumento en el bienestar financiero (Anvari-Clark & Ansong, 2022). Esta investigación destaca la importancia de las herramientas financieras, el acceso y el uso para la mejora del bienestar financiero percibido, junto con el bienestar financiero objetivo.

Derivado de los esfuerzos por entender la satisfacción con la vida, el enfoque subjetivo se centra en cómo las personas evalúan su situación financiera, lo que a su vez influye en las decisiones y comportamientos



Los pocos estudios realizados sobre el bienestar financiero de las MyPEs se han centrado en el bienestar de la persona tomando las decisiones en relación con la situación financiera de su negocio. Este ajuste toma en cuenta que las MyPEs tienden a tener un propietario o gerente con un rol activo en la toma de decisiones. En 2019, Bhuiyan e Ivlevs estudiaron microempresas en Bangladesh para identificar los efectos de la adopción de microcrédito en la satisfacción de vida de los propietarios, una manifestación clave del bienestar subjetivo. Encontraron que mientras la adopción de microcrédito aumentó el bienestar para las empresas de propiedad femenina y empresas con activos más grandes, otros indicaron una disminución en el bienestar provocada por un aumento de la preocupación.

La Volatilidad de Ingresos puede tener Consecuencias Psicológicas para los Empresarios

Las consecuencias inherentes de la volatilidad de ingresos perpetúan la inestabilidad. Los capítulos anteriores tocaron cómo las presiones psicológicas se manifiestan en la toma de decisiones financieras bajo volatilidad de ingresos. Es igual de importante considerar las tensiones mentales y físicas más generales que la volatilidad de ingresos produce entre empresas e individuos. Un estudio de 2019 encontró evidencia de que tasas más altas de volatilidad de ingresos estaban asociadas con peor integridad cerebral y función cognitiva en la mediana edad (Grasset et al., 2019). El impacto de la volatilidad de ingresos en la calidad y longevidad de la vida debería ser de la más alta prioridad.

Se sabe que las fluctuaciones de ingresos inducen una mentalidad de escasez. Cuando los ingresos son (o se perciben como) un recurso escaso, las preocupaciones financieras dirigen recursos cognitivos hacia abordar esa dificultad específica, reduciendo la capacidad cognitiva para tomar decisiones en otros dominios (Mani et al., 2013; Mullainathan & Shafir, 2013). Bajo una mentalidad de escasez, las personas también son más propensas a considerar las compensaciones económicas de las decisiones, dirigiendo energía cognitiva a los desafíos financieros más apremiantes (Shah et al., 2015). El enfoque de los esfuerzos en satisfacer las necesidades inmediatas podría llevar a un sobreendeudamiento (Shah et al., 2012) y más toma de riesgos (Liang et al., 2021). Además, el enfoque en un recurso escaso desgasta la cognición limitada de una persona. Las personas tienen recursos cognitivos finitos que, una vez asignados a una tarea (una escasez fija), no pueden ser asignados a otras partes del negocio. Esto bien puede contribuir a que las MyPEs reporten estabilidad como una meta empresarial por encima del crecimiento.

La mentalidad de escasez se extiende más allá del negocio, impactando igualmente a los empleados. Sayre (2022) sugiere que las consecuencias para la salud de la volatilidad salarial provienen de una mentalidad inducida por la escasez y una constante rumiación sobre la inestabilidad financiera. La investigación indica que la volatilidad de una empresa puede poner a los empleados en mayor riesgo de inestabilidad financiera.

La volatilidad de la nómina causa inseguridad tanto en el empleo (Cao & Leung, 2020) como en los costos relacionados con el empleo (Wheat & Farrell, 2017). Esto se ve exacerbado por el hecho de

que los trabajos y negocios informales que, sin acuerdos legales, dejan a ambas partes vulnerables a la voluntad, decisiones y comportamiento del otro. Por ejemplo, la seguridad laboral no es fuerte, ya que las necesidades de empleo cambian a menudo y por lo tanto las tasas de rotación de empleados son altas. Esta es una carga mental significativa para los empleados y podría plantear altos costos de capacitación para las empresas.

Incluso cuando las pequeñas empresas pueden sostener el empleo, la volatilidad de la nómina está vinculada a horarios de pago más frecuentes e irregulares (p. ej., horarios diarios o semanales en lugar de quincenales o mensuales; Eplee et al., 2023). Tan pocos como el 21% de los empleados en pequeñas empresas en Colombia parecen estar recibiendo un salario durante 8 o más meses por año (Eplee et al., 2023). Incluso durante meses consistentes de empleo, los montos de pago varían. Manteniendo los ingresos constantes, aumentar la frecuencia con la que se les paga a las personas aumenta los hábitos de gasto. La investigación de De La Rosa y Tully (2022) demuestra este efecto en el análisis del comportamiento de los gastos reales tanto como en una serie de estudios de laboratorio. Los investigadores encontraron que las frecuencias de pago más altas aumentan el gasto de los consumidores, ya sea que el horario de pago sea impuesto o elegido por los propios consumidores. Sus estudios establecen que este fenómeno se explica, al menos en parte, por cambios en las percepciones subjetivas de riqueza de los consumidores que resultan de diferencias en la incertidumbre sobre predecir la disponibilidad de recursos a lo largo de un período. Una mayor frecuencia de pago aumenta la percepción subjetiva de riqueza y reduce la incertidumbre sobre tener suficiente dinero para cubrir gastos, resultando en comportamientos de gasto más altos. Aunque quizás la mentalidad de escasez afecta esta tendencia, ya que el gasto aplaca el deseo innato de reducir los efectos de la escasez de recursos.

Además de las consecuencias psicológicas, la volatilidad de los gastos de nómina es una inseguridad que impacta el bienestar físico. Se ha encontrado que una mayor volatilidad salarial causa insomnio y mala calidad del sueño (Sayre, 2022). Ambos han sido asociados con mala salud mental y física. A nivel personal, ya sea para un empleado o un dueño de negocio, esta investigación sugiere que las consecuencias para la salud son el resultado de una mentalidad inducida por la escasez y una constante rumiación sobre la inestabilidad financiera causada por ingresos inestables.

La predictibilidad de los ingresos también parece correlacionarse negativamente con el bienestar financiero subjetivo. Cuanto más impredecibles son los ingresos de alguien, más bajo perciben su bienestar financiero y menos probable es que superen un choque financiero (Zhang & Sussman, 2024). Esto es especialmente problemático dada la propensión a calcular mal futuros gastos[5]. La volatilidad de ingresos complica aún más la predicción de gastos futuros, manteniendo gastos impredecibles y poniendo en peligro el bienestar financiero subjetivo.

Estas son meramente tres consecuencias altamente impactantes de la volatilidad de ingresos en la salud y el bienestar financiero, mental y físico. El área está poco estudiada y, dada la gravedad de las implicaciones, debería ser de alta prioridad para la investigación futura y la inversión en esfuerzos de mitigación.



Mitigando Los Desafíos De La Volatilidad De Ingresos Para Las MyPEs Colombianas

Ayudar a las MyPEs a gestionar su volatilidad de ingresos tiene muchas implicaciones financieras y desafíos. Esta sección del informe profundiza en algunos de los desafíos más importantes que deben abordarse. Destacará oportunidades financieras, digitales y conductuales para apoyar a las MyPEs en Colombia.

Las consecuencias negativas de la volatilidad de ingresos son particularmente dañinas para las micro y pequeñas empresas. Su tamaño y escala más pequeña, junto con su menor acceso a reservas financieras las hace más vulnerables. A nivel global, los estudios muestran que las MyPEs también tienen acceso limitado al financiamiento externo y dependen excesivamente de flujos internos de efectivo (Serrasqueiro et al., 2021). Al buscar préstamos, por ejemplo, estas empresas a menudo encuentran costos de transacción más altos y primas de riesgo debido a su opacidad percibida y garantías limitadas (Beck & Demirguc-Kunt, 2006). Estas restricciones de financiamiento no solo afectan su capacidad para enfrentar fluctuaciones económicas, sino que también limitan su capacidad para perseguir oportunidades de crecimiento. Esto se ve repetido a nivel global, reflejado similarmente en el ecosistema empresarial de Colombia.

La percepción, aunque no siempre precisa, puede influir en el comportamiento y los resultados. El informe de la encuesta ANIF (2024) de 2022-2023 sobre MiPyMEs encontró que el 38.1% de las microempresas, el 40.4% de las pequeñas, y el 48.6% de las medianas empresas perciben que su situación económica ha mejorado en el último año. Aunque la evaluación es subjetiva, la menor percepción de mejora económica de las empresas más pequeñas sugiere una menor capacidad percibida para prosperar financieramente de año en año. Esto podría indicar un nivel más bajo de resiliencia percibida (ANIF, 2024), una característica importante para navegar la volatilidad.

Cuando las empresas perciben que están menos equipadas para resistir fluctuaciones en los ingresos, los objetivos podrían cambiar del crecimiento a la estabilidad. De hecho, los investigadores de SFD encontraron que casi el 70% de las MyPEs estudiadas aspiran a aumentar la estabilidad financiera. Las dos técnicas principales de gestión de volatilidad de ingresos fueron (1) buscar capital de trabajo para mantener los gastos constantes, y (2) ajustar los gastos tanto como sea posible para igualar sus ingresos.

El resto del informe profundiza más en algunos de los principales obstáculos financieros y barreras conductuales enfrentados por las MyPEs colombianas e ilustra oportunidades para minimizar esos efectos. Los tres análisis en profundidad abordarán cómo los individuos y las empresas se comportan financieramente frente a la volatilidad de ingresos, particularmente con respecto a:

1. Acceso a cuentas financieras, y capacidad y disposición para adoptar tecnología,
2. Acceso a capital y crédito, y
3. Patrones de ahorro.

El análisis luego destaca oportunidades informadas conductualmente para combatir los comportamientos financieros menos saludables. Siguiendo estos casos, el informe considerará:

- Los desafíos únicos para las propietarias de MyPEs, y
- Los impactos de la volatilidad de ingresos en el bienestar mental y físico

1 Acceso a cuentas financieras

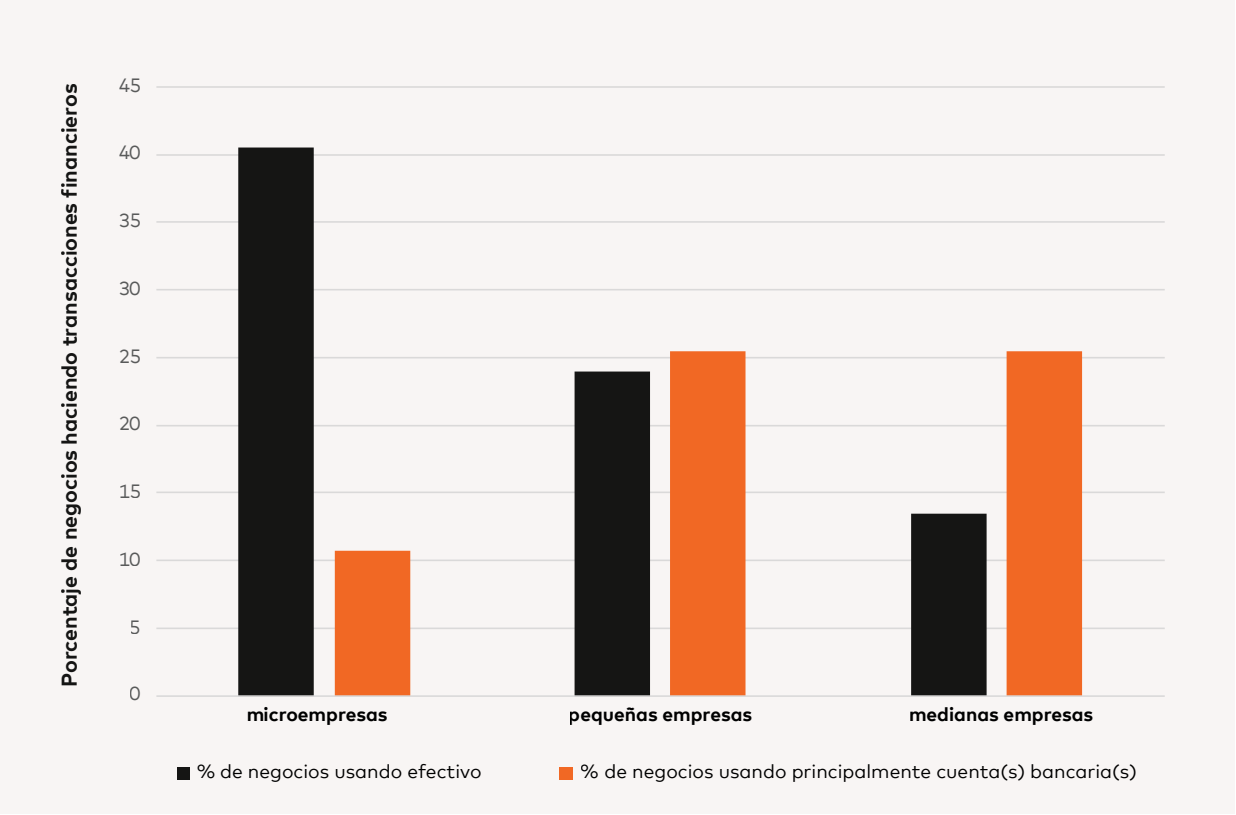
1.1 Los datos muestran que las MyPEs se enfrentan con dificultades adoptando herramientas financieras y digitales

Las MyPEs en Colombia están demostrando ser lentas en adoptar herramientas digitales y servicios de cuentas financieras para el avance y desarrollo de sus negocios. Adoptar cuentas financieras es el primer paso en el viaje de inclusión financiera; y, como lo evidencia la iniciativa Strive del Center for Inclusive Growth (Centro para el Crecimiento Inclusivo) de Mastercard, adoptar tecnologías y digitalizar actividades empresariales puede mejorar exponencialmente la resiliencia financiera y promover el crecimiento de las MyPEs.

Para las microempresas en Colombia, tanto para gastos entrantes como salientes, el efectivo manda. Al menos el 40% de las microempresas usan principalmente efectivo para transacciones financieras, en comparación con sólo el 13.5% de las empresas medianas (ANIF, 2024). Sorprende poco, entonces, que las microempresas no se involucren fuertemente con cuentas corrientes (Figura 3). Solo el 10.75% de las microempresas registraron cuentas corrientes como el instrumento financiero principal en su negocio, por debajo del 25.5% de las pequeñas

empresas y el 44.5% de las empresas medianas. Entre las microempresas, el sector comercio depende más fuertemente del efectivo (51%), seguido por servicios, el sector industrial y construcción (ANIF, 2024).

Figura 3: Preferencia de transacciones financieras por tamaño de empresa



Las transacciones financieras pagando a empleados se alejan aún más de la digitalización. Entre empresas de todos los tamaños, incluso aquellas con cuentas bancarias, tienden a pagar a los empleados en efectivo debido a las preferencias de los empleados (Eplee et al., 2023).

La adopción de tecnología parece aún más atrofiada para las empresas más pequeñas. La encuesta EMICRON encontró que el 88.8% de las microempresas en Colombia no capitalizan la tecnología para desarrollar sus negocios (DANE, 2024b). Similarmente, ANIF (2024) destaca que el acceso limitado al capital restringe las capacidades de inversión de las MyPEs colombianas. Las micro y pequeñas empresas reportan menor capacidad de inversión (51.8% y 56.55% respectivamente) en comparación con las empresas medianas (70%). Las microempresas asignan entre el 9% y el 15% y las pequeñas empresas invierten entre el 11% y el 18% en tecnología (ANIF, 2024).

En general, la mayoría de las inversiones empresariales fueron asignadas a adquirir maquinaria, software y tecnología, aunque el tamaño de la empresa influyó en la inversión. El 36% de las micro-, el 40% de las pequeñas- y más del 50% de las empresas medianas reportaron inversión en equipo. El 21.5% de las micro y el 35.5% de las pequeñas empresas reportaron usar software contable para gestionar sus finanzas. Asombrosamente, el 55.8% de las microempresas no usó servicio de internet para su negocio en 2023.

1.2 Una perspectiva conductual: Alejarse de los métodos tradicionales resulta difícil debido a la fricción en la adopción

Aunque acceder a cuentas financieras y adoptar tecnologías puede ser altamente beneficioso para las empresas en su viaje de inclusión financiera, las personas son reacias al cambio. Prefieren apegarse al status quo y conservar su estado actual (Godefroid et al., 2023). Mantener el status quo también puede reducir -o se percibe que reduce- las fricciones requeridas al hacer un cambio.

La fricción es cualquier cosa que actúa como una barrera logística para completar o llevar a cabo un comportamiento. Donde es posible, es de la naturaleza humana evitar tareas o acciones que conllevan fricción. Complejidad, dificultad, esfuerzo necesario e inversiones de tiempo son algunos de los principales obstáculos que desincentivan el comportamiento (Hreha, 2023). Cambiar de la gestión financiera basada en efectivo al uso de cuentas financieras implica superar la incertidumbre y la complejidad. Del mismo modo, incurrir en los costos de -y la capacitación para- introducir tecnología en el modelo de negocio ilumina un esfuerzo y costo indeseable para el usuario. El mantenimiento de -en lugar del cambio a- cuentas o herramientas digitales carece de estas fricciones.

Adicionalmente, las personas suelen cometer errores al calcular gastos en el futuro. De hecho, el sesgo de predicción de gastos revela que las personas sistemáticamente fallan en pronosticar (y más a menudo subestiman dramáticamente) sus gastos futuros y la probabilidad de que enfrentarán choques financieros. La investigación sugiere que las personas tienden a estimar mal sus gastos futuros, aproximadamente en un 15% y especialmente gastos en el futuro distante (Berman et al., 2014). Esto sucede porque las personas usan gastos típicos y frecuentes como referencia para la predicción futura, dejando atrás gastos infrecuentes como emergencias u ocasiones especiales (Howard et al., 2022).

El sesgo de disponibilidad es un factor contribuyente a este error de cálculo. Describe el fenómeno de que las cosas que vienen a la mente más fácilmente tienden a ser percibidas como más importantes o más propensas a ocurrir (Tversky & Kahneman, 1973). Los pronósticos financieros tienden a enfocarse en gastos típicos y recurrentes (Howard et al., 2022), recordando mal u olvidando incluir costos menos rutinarios -pero potencialmente significativos. Esto podría contribuir a un aumento en el número y severidad de desafíos financieros para las MyPEs, requiriendo esfuerzo extra para sostener un negocio.

1.3 ¿Cómo pueden los Proveedores de Servicios Financieros (PSF) y otros actores apoyar conductualmente la adopción de cuentas financieras y tecnología de las MyPEs?

1. **Facilitar la adopción de herramientas financieras y digitales, preseleccionando las mejores opciones para las MyPEs.** Establecer una opción predeterminada implica preseleccionar una opción por parte del usuario que le facilita hacer un comportamiento financieramente saludable, manteniendo en todo momento la agencia del mismo usuario presentando todas las opciones por si quiere elegir de manera diferente. En caso de inacción, se aplica la opción predeterminada. Un estudio en México encontró que las opciones predeterminadas mejoran la adopción de herramientas financieras entre hogares de bajos ingresos. Aplicar una opción predeterminada que canaliza las transferencias de efectivo del gobierno hacia cuentas de ahorro en lugar de a través de agentes de efectivo aumentó la probabilidad de que los hogares de bajos ingresos se involucraran con cuentas de ahorro y herramientas financieras (Masino & Niño-Zarazúa, 2020).
2. **Automatizar cálculos y comportamientos financieros para simplificar su toma de decisiones.** La tecnología en sí misma presenta grandes oportunidades para el acceso financiero, el bienestar y el crecimiento. Automatizar requisitos y comportamientos financieros tiene la oportunidad de reducir errores de cálculo humano. Un sistema contable que puede, por ejemplo, rastrear costos, transacciones y gastos, podría tanto permitir que el esfuerzo cognitivo se realoque a otras partes del negocio como mejorar los esfuerzos de mitigación. La evidencia de las ciencias del comportamiento ha demostrado que las soluciones que automatizan decisiones y comportamientos complejos tienen el mayor impacto en el cambio de comportamiento (Beshears & Kosowsky, 2020). Adicionalmente, herramientas que pronostican ingresos y gastos podrían reducir el esfuerzo requerido, los compromisos de tiempo y los errores de gastos.
3. **Aprovechar tendencias en el comportamiento del consumidor para priorizar la adopción de herramientas digitales.** Al entender los métodos de pago y herramientas usados por los consumidores, se les puede guiar a las MyPEs para optimizar y adoptar tecnología. Un estudio reciente evaluó la adopción de tecnología de punto de venta[6] en tiendas de esquina en México en relación con el despliegue de tarjetas de débito de los programas de transferencias de efectivo. En general, para las localidades dentro del despliegue, las tiendas de esquina aumentaron la adopción de puntos de venta en un 18% y aumentaron sus ventas y ganancias en un 6% y 19%, respectivamente (Higgins, 2024). Tomar en consideración la demanda de tal tecnología por parte de la base de clientes es una pieza importante para evaluar qué tecnologías pueden apoyar a las MyPEs. Así como las tarjetas de crédito, las billeteras digitales o las tarjetas de débito pueden apoyar los patrones de consumo, elegir las herramientas correctas para adoptar puede ayudar a las MyPEs con la inclusión financiera y el crecimiento.

4. **Introducir herramientas financieras y digitales progresivamente, en lugar de todas a la vez.** La adopción de tecnología, sin embargo, es un desafío independiente con amplia oportunidad. Un estudio reciente de Mastercard y Nubank (2024) encontró que la adopción progresiva de productos y características financieras (incluyendo cuentas) predijo el uso de productos financieros y medidas de salud financiera. Por lo tanto, una introducción lenta e incremental de la adopción y uso de tecnología podría ser más sostenible a largo plazo. Esto podría incluir, por ejemplo:

    - Aprovechar productos de nivel inicial como tarjetas de débito/prepagadas y pagos en tiempo real para facilitar la transición del efectivo exclusivo,
    - Alentar y facilitar la aceptación de pagos digitales entre dueños de negocios que operan cerca de poblaciones de bajos ingresos, y
    - Instalaciones y soluciones de bajo costo como tap-on-phone y códigos QR.

Estas sugerencias y su adopción sistemática buscan facilitar la transición de tecnología y herramientas financieras. A pesar de los beneficios de eficiencia de los servicios bancarios y la digitalización, la transición puede ser dolorosa y llena de fricción para las MyPEs. Facilitar procesos aumenta la probabilidad de que las personas completen un comportamiento deseado (Moleskis, 2022). La introducción lenta y sistemática puede facilitar a los usuarios en el proceso, simplificar el procedimiento y extender la curva de aprendizaje para alentar la participación con herramientas digitales y financieras.

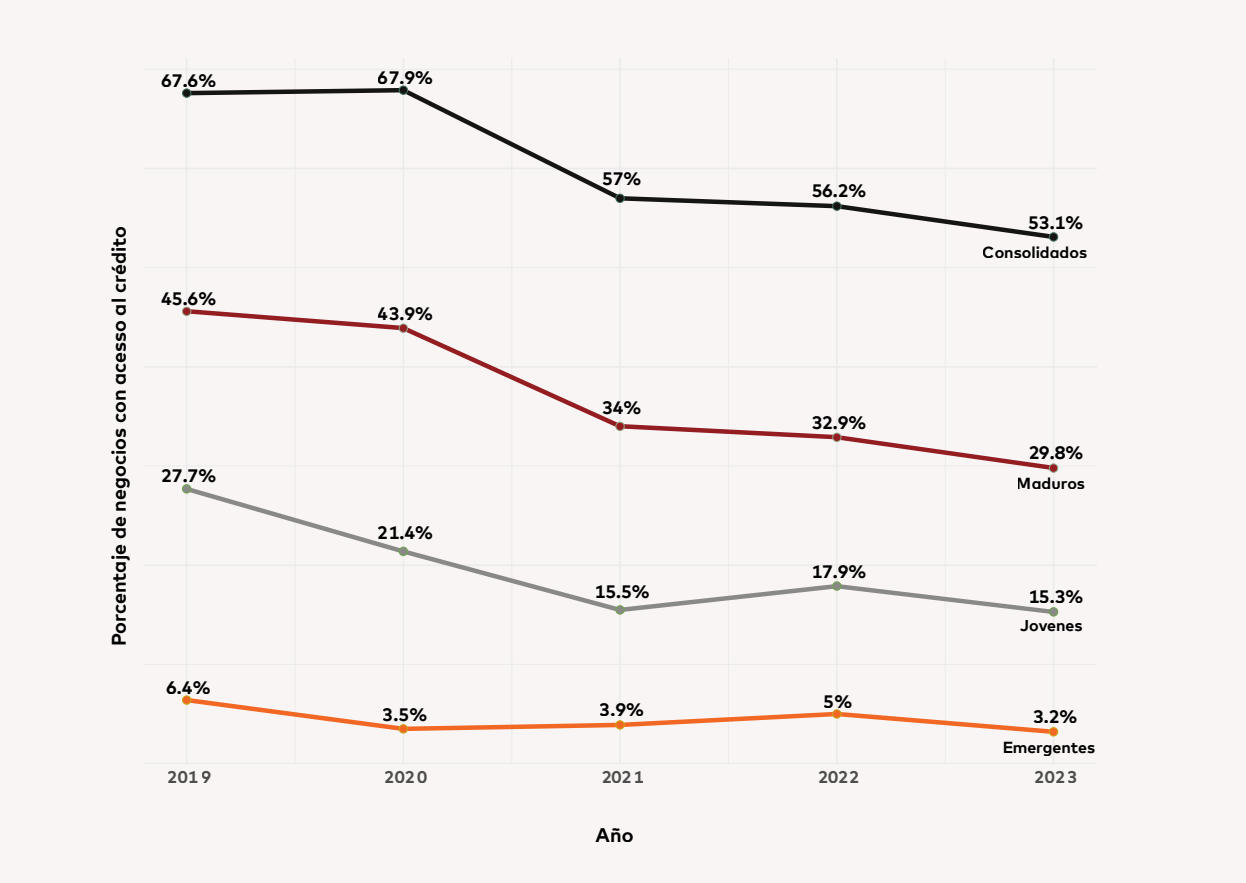
2 Acceso a capital y crédito

2.1 Las empresas más pequeñas tienen menos acceso a capital y crédito en el sector financiero colombiano, recurriendo a opciones informales donde sea necesario

Usado efectivamente el crédito puede mitigar los efectos de la volatilidad, especialmente para empresas con menos fuentes de financiamiento alternativas. Puede reducir significativamente la probabilidad de quiebra y salida del mercado. También se sabe que el acceso al crédito mejora la publicidad y la diversificación de productos/sectores, dos mecanismos que contribuyen además a fortalecer la estabilidad empresarial (Chen et al., 2022).

Con varios efectos positivos, los matices del acceso al crédito son sustantivos en el camino hacia la resiliencia y el bienestar financiero. La edad empresarial en Colombia afecta el acceso al crédito. Las empresas emergentes (0-2 años), que representan el 28% de todas las empresas registradas en CdC colombianas (ver Apéndice B, para % de empresas por edad), tienen el acceso más bajo al crédito por mucho (Figura 4; (Superintendencia Financiera de Colombia & Banca de las Oportunidades, 2023).

Figura 4: Porcentaje de empresas registradas con una CdC colombiana con acceso a crédito por edad empresarial



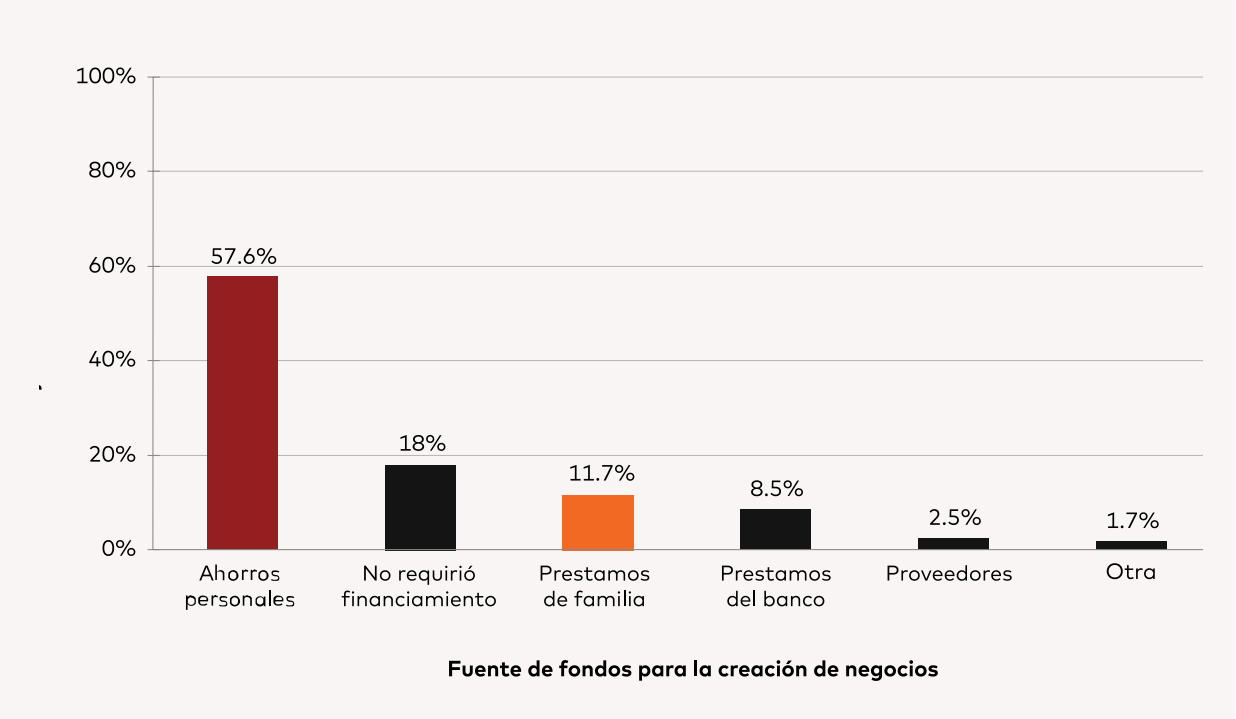
Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia & Banca de las Oportunidades (2023)

También se encuentra que el tamaño empresarial es indicativo de la dependencia, aceptación y solicitudes de crédito entre las empresas colombianas. De 2022-2023, el 24% de las medianas, el 22.1% de las pequeñas, y el 14.6% de las microempresas reportaron bancos como su principal fuente de financiamiento para iniciar operaciones (ANIF, 2024). La caída en la dependencia del crédito de las microempresas es particularmente consecuente dado que estas empresas representan una gran mayoría de las empresas colombianas. Quizás influyendo algo en la menor dependencia del crédito de las microempresas está el hecho de que tienen un 10% menos de probabilidad (a una tasa del 74%) que las empresas medianas (a una tasa del 84%) de que sus solicitudes de crédito sean aprobadas (ANIF, 2024)[7]. Ampliando esta brecha está la diferencia en solicitudes entre tamaños de empresas. Mientras que el 33% de las empresas medianas reportan haber solicitado un préstamo, solo un combinado 24% de las micro y pequeñas empresas reportaron solicitar crédito (ANIF, 2024).

Opciones informales, como el financiamiento personal, quedan para las empresas que no dependen del financiamiento formal. Informes recientes indican que alrededor del 51% de las micro y el 40% de las pequeñas empresas colombianas dependen de sus propios recursos para iniciar o hacer crecer sus negocios (ANIF, 2024). Las empresas medianas, que tienen más probabilidad de tener el acceso y los medios para usar sistemas más formales, reportan aplicar recursos personales en el 36% de los casos. Esta disparidad en el abastecimiento de recursos basada en el tamaño de la empresa es una tendencia que se ha mantenido consistente desde al menos 2019 (DANE, 2020) y, con toda probabilidad, es un patrón que se extiende más atrás.

El apoyo familiar es otra medida informal popular. El 42% de las micro y el 38% de las pequeñas empresas reportaron apoyarse en la familia cuando necesitaban fondos líquidos, convirtiéndola en la fuente más común de apoyo financiero entre las MyPEs colombianas (ANIF, 2024). El 64% de las microempresas rurales reportan ahorros familiares o personales como su principal recurso financiero en las etapas iniciales (USAID, s.f.). Las microempresas[8] revelan que dependen predominantemente de ahorros personales y préstamos familiares antes de considerar préstamos bancarios (ver figura 5; DANE, 2024). Tal dependencia es riesgosa ya que las medidas de abastecimiento informal pueden llevar a altas tasas de interés y plazos de pago cortos, carecen de las garantías contractuales inherentes al financiamiento formal y dañan las relaciones familiares, amenazando sistemas de apoyo críticos.

Figura 5: Distribución de microempresas por fuente principal de fondos para establecimiento empresarial en 2023



Fuente: DANE, Microbusiness Survey (EMICRON) 2023.

2.2 Una perspectiva conductual: La falta de confianza y flexibilidad necesaria excluyen aún más a las MyPEs de buscar opciones formales de capital y crédito

La encuesta ANIF de 2024 indicó que el proceso de solicitud y las percepciones negativas del sistema financiero fueron las razones más comúnmente reportadas para no solicitar crédito formal. Para las MyPEs, las percepciones personales y empresariales de los sistemas financieros están inextricablemente interconectadas, ya que las decisiones empresariales son tomadas por individuos o un grupo muy pequeño con intereses personales involucrados. El financiamiento y la supervivencia de las MyPEs a menudo necesitan cambios de lo personal a lo empresarial y viceversa.

La desconfianza en un sistema, la sospecha, el cinismo o la falta de confianza en dicho sistema (McNight & Chervany, 2001), puede influir fuertemente en el comportamiento (Weir, 2013). Las personas con actitudes desconfiadas se caracterizan por la indecisión (Lenard, 2008) y son más propensas a evitar interacciones con los sistemas de los cuales son escépticas. La investigación de López & Malagón (2024) destaca la percepción negativa del sector financiero en Colombia, cuyo impacto puede ser significativo.

La percepción, coloreada por la experiencia y las circunstancias, es cómo las personas navegan el mundo. Es a través de esta lente que los individuos interpretan la realidad y toman decisiones (Kahneman & Tversky, 1979; Taylor, 2019). La percepción de que se requiere conocimiento especializado para entender y utilizar apropiadamente los productos financieros es una barrera importante para el abastecimiento formal (López & Malagón, 2024). Puede excluir a los participantes únicamente con su creencia de que el sistema no es para ellos. De hecho, las empresas encuestadas reportan una falta de interés de interactuar con el sistema financiero (ANIF, 2024). No sorprende, entonces, que las opciones de crédito formal no se consideren atractivas para el apalancamiento empresarial. El daño de una percibida falta de transparencia de información (ya sea real o no) se ve agravado aún más por las complejidades de los procesos de financiamiento formal.

La fricción[9] en el proceso de crédito también es un elemento disuasorio. Acceder -o intentar acceder- al crédito es un proceso involucrado. Las significativas inversiones de tiempo y atención requeridas sin garantía de aprobación (López & Malagón, 2024) junto con altos costos financieros y percepciones de que se requeriría documentación excesiva (ANIF, 2024), desalientan a las empresas de buscar financiamiento formal. Esta fricción sirve como una barrera potenciada para las MyPEs dado que sus tasas de aprobación de solicitudes de crédito son más bajas que las de sus competidores más grandes. Con tales obstáculos, la ruta más fácil -por mucho- se convierte en recurrir a opciones informales.

Para poder sostenerse, las MyPEs en Colombia necesitan ser ágiles para amortiguar los efectos de las fluctuaciones y los choques financieros. La falta de flexibilidad entre las opciones de crédito es un gran elemento disuasorio para las MyPEs. La alta volatilidad de ingresos hace difícil comprometerse a montos fijos sustanciales que vencen en el corto plazo[10] (López &

Malagón, 2024). Esto se debe a dos ocurrencias comunes para las MyPEs: (1) la empresa no logra ganar suficientes ingresos para cubrir gastos y/o (2) una falta de alineación entre los términos de pago y las dinámicas empresariales financieras (es decir, el pago vence antes de que entren los ingresos). Ambos impactan significativamente su capacidad para cumplir con sus compromisos financieros. La investigación incluso indica que una brecha de tan solo 7 días entre pagar gastos y recibir ingresos puede disminuir la probabilidad de que una empresa cumpla con sus compromisos financieros (Dahan & Nisan, 2020). Dados los riesgos asociados con la inflexibilidad, las MyPEs muestran un mayor interés en productos que son transparentes desde el principio sobre montos de préstamo y tasas de interés, prefiriendo tasas fijas y previsibles

2.3 ¿Dónde pueden los PSF y otros actores mejorar la capacidad conductual de capital y crédito de las MyPEs?

El crédito ofrece a las empresas un colchón durante una brecha de gastos-ingresos, y potencialmente aumenta la sostenibilidad de las empresas al cumplir con sus compromisos financieros. Identificar métodos para invitar a las MyPEs al mundo del crédito es especialmente importante ya que generalmente operan con márgenes más bajos y mayor volatilidad.

1. **Maximizar el diseño flexible entre las opciones de crédito.** Un estudio previo de CAH con una Fintech mexicana encontró que dar a los dueños de pequeñas empresas la flexibilidad para elegir sus fechas de pago aumentó su probabilidad percibida de hacer pagos a tiempo (Center for Advanced Hindsight, 2024). Ofreció la oportunidad para que los usuarios hicieran coincidir su fecha de pago con el día en que se esperaban sus ingresos, efectivamente eliminando la brecha que contribuía a los pagos perdidos. La flexibilidad también podría abarcar procesos financieros. Además de ofrecer flexibilidad al inicio, la flexibilidad en la parte final -como perdonar un primer pago tarde o perdido- podría construir confianza y mejorar las tasas de retención y pago en espacios financieros. La investigación ha mostrado que agregar "reservas de emergencia" a las metas conductuales (como pagar un préstamo) puede ayudar a sostener la motivación y la finalización de la meta, incluso después de desviarse de la meta (Sharif & Shu, 2021).
2. **Aumentar el número de políticas financieramente inclusivas y soluciones de crédito, asegurando que estén alineadas con las dinámicas y contextos de las MyPEs.** La investigación sobre políticas gubernamentales orientadas a mejorar el acceso financiero y el apoyo durante crisis económicas muestra que son efectivas en ayudar a las MyPEs a navegar períodos volátiles más efectivamente (Serrasqueiro et al., 2021). Expandir las ofertas de productos y servicios adaptados a las circunstancias únicas de las MyPEs podría invitarlas al sector y asistirlas en navegar el complejo mercado financiero.

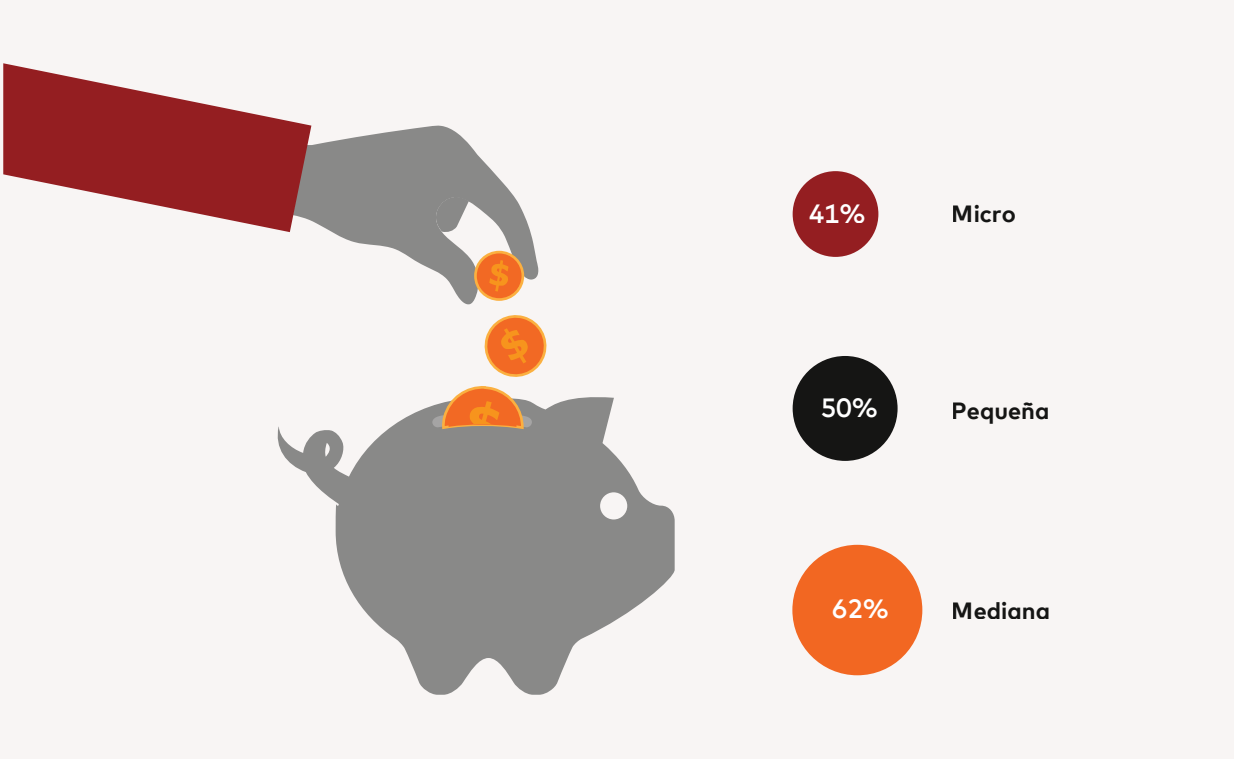
3. **Promover la agencia proporcionando información y pasos accionables que las empresas pueden tomar para mejorar su posición financiera o resiliencia.** Esto puede reducir la falta de control consecuente a la volatilidad de ingresos (Peetz et al., 2021) y, además de ajustes de política, empoderar a las empresas y propietarios de manera rentable. Las ayudas de decisión también son una herramienta efectiva para alentar el comportamiento financiero positivo. Podrían introducir empujones[11] o recordatorios oportunos a través del diseño de productos para facilitar el comportamiento financiero saludable. Investigadores en 2024 encontraron que recordando el pago programado a los clientes en las fechas de vencimiento redujo tanto las penalidades incurridas como los retrasos en el pago (Afonso et al., 2024).
4. **Reducir el esfuerzo cognitivo necesario para solicitar -y usar exitosamente- productos de capital y crédito proporcionando opciones predeterminadas.** Establecer opciones predeterminadas[12] proporciona prioridad dentro de un conjunto de opciones. Facilitar el proceso de la toma de decisiones -indicando una opción que podría servir mejor al usuario- puede reservar la energía de la persona para ser asignada luego a otras partes del negocio. Puede expandir su capacidad para completar procesos de crédito complejos y traer beneficios financieros a más largo plazo. Además, las opciones predeterminadas pueden canalizar a los usuarios inactivos hacia el camino más seguro financieramente. Son particularmente exitosas en facilitar comportamientos financieros cuando operan a través del respaldo y la dotación; la opción predeterminada se percibe como respaldada por una fuente confiable y como ya poseída por el usuario (Jachimowicz et al., 2019). Por lo tanto, las opciones predeterminadas ayudan a reducir la parálisis de elección mientras se sigue brindando agencia a los usuarios en sus futuros financieros y de crédito.

3 Ahorros

3.1 Las MyPEs reportan dificultades con el ahorro

Los ahorros son otro aspecto clave para navegar la volatilidad de ingresos. Muchas micro y pequeñas empresas reportan ahorrar en alguna capacidad (ANIF, 2024; Eplee et al., 2023), pero el tamaño empresarial influye en la capacidad de ahorrar. Los estudios sugieren que el tamaño se correlaciona negativamente con el ahorro. ANIF (2024) encontró que mientras que el 62% de las empresas medianas reportan ahorrar, solo el 50% de las pequeñas empresas y el 41% de las microempresas reportan lo mismo. De las empresas que no reportaron ahorrar, el 74.8% lo atribuyó a una falta de ingresos suficientes para ahorrar (ANIF, 2024). Esta dificultad contribuye a la naturaleza cíclica de la inestabilidad empresarial.

Figura 6: ¿Qué porcentaje de empresas colombianas por tamaño reportan ahorrar?



Fuente: ANIF (2024)

3.2 Una perspectiva conductual: Aspectos mentales que refuerzan barreras estructurales para el ahorro

A pesar del conocimiento de que los ahorros consistentes promueven el bienestar financiero de los hogares de bajos ingresos (Anvari-Clark & Ansong, 2022), la práctica es particularmente desafiante frente a la volatilidad de ingresos. El proceso es más complejo de lo que inicialmente podría creerse, requiriendo reflexión sobre dónde ahorrar, cuánto, con qué frecuencia y para qué propósitos.

Las personas enfrentadas con la volatilidad de ingresos sienten menos control de su situación financiera (Peetz et al., 2021). La percepción de bajo control sobre los resultados futuros (un locus de control interno bajo) ha sido asociada con comportamientos de bajo ahorro (Cobb-Clark et al., 2016). Además, el sesgo del presente, una preferencia consistente por beneficios a corto plazo incluso con el conocimiento de que los beneficios a más largo plazo serían mayores (O'Donoghue & Rabin, 1999), se ve exacerbado por la volatilidad de ingresos. Agravada por la percibida falta de control, esta proclividad lleva a comportamientos financieramente impacientes. Las personas que experimentan volatilidad de ingresos consistentemente priorizan el gasto en búsqueda de recompensas inmediatas más pequeñas sobre ahorrar hoy para

recompensas más grandes a más largo plazo. Esto crea dificultades en el momento de ahorrar e invertir para el futuro. Estos obstáculos al ahorron parecen ser independientes del nivel de ingresos (West et al., 2020).

Un estudio de 2024 de Zhang y Sussman encontró que cuando los ingresos son predecibles, las personas ahorran más y están más confiadas en su capacidad de cubrir emergencias. Cuanto más impredecibles son los ingresos de alguien, menos ahorran. Esto, junto con la falla sistemática para pronosticar con precisión los gastos futuros[13], agrava el daño al bienestar financiero. La incapacidad sistemática de predecir con precisión los gastos futuros (Berman et al., 2014) puede ser un factor atribuyente a una falta de ahorros dentro de las MyPEs en Colombia, y la propensión a no ahorrar adecuadamente empeora el daño de los gastos mal calculados.

La contabilidad mental describe cómo los individuos rastrean, evalúan y organizan actividades financieras y puede influir en la toma de decisiones financieras (Thaler, 1999). La división física de las finanzas individuales y empresariales impacta cómo las personas conceptualizan sus ganancias y ahorros. Se ha demostrado que aumenta el autocontrol y puede actuar como un mecanismo de presupuestación, aumentando los ahorros (Soman & Cheema, 2011). Sin embargo, debido a la naturaleza de las microempresas, los microempresarios a menudo no pueden darse el lujo de crear una separación clara entre las finanzas personales y empresariales. Sus negocios y necesidades personales dependen de la capacidad de cambiar fondos para satisfacer las necesidades tanto de la empresa como de sus hogares. Por lo tanto, evitan productos financieros sin asignaciones flexibles (López & Malagón, 2024).

3.3 ¿Cómo pueden los PSF y otros actores apoyar conductualmente a las MyPEs para motivar el ahorro?

1. **Reducir la complejidad de los productos y servicios de ahorro tanto como sea posible - eliminando cualquier componente o paso que no sea absolutamente crítico y proporcionando ayudas de decisión a lo largo del proceso.** Establecer opciones predeterminadas[14] es un método de simplificación que ha demostrado mejorar las tasas de ahorro (Beshears et al., 2006). Por ejemplo, predeterminar características de inscripción al ahorro como sistemas de opt-out en lugar de opt-in aumenta el ahorro (Carroll et al., 2009). La investigación sobre 401(k)s, que son cuentas de ahorro para el retiro usadas en Estados Unidos que permiten a los empleados contribuir una porción de sus salarios, indica que la inscripción automática puede impactar los patrones de ahorro, incluso cuando las características económicas del plan permanecen sin cambios. Cuando los usuarios son inscritos automáticamente en ahorros mensuales, las contribuciones 401(k) son significativamente más altas que cuando las contribuciones se hacen manualmente (Madrian & Shea, 2001). El proceso automático no solo elimina la necesidad de recordar ahorrar, sino que también permite a los usuarios evitar consideraciones de costos, reduciendo la disonancia cognitiva[15] y el arrepentimiento

(McKenzie, 2013). Un estudio colaborativo con CAH y la Fintech chilena Gliber reveló que crear un bolsillo de ahorros por defecto en las cuentas de trabajadores independientes aumentó la probabilidad de usarlo (CAH, 2024). Las opciones predeterminadas son especialmente exitosas en:

- Aumentar las tasas de participación cuando las personas no están obligadas a involucrarse en un proceso,
- Reducir la carga cognitiva de involucrarse con decisiones financieras, y
- Aumentar los ahorros en entornos donde la educación financiera es baja, ya que permite la participación en actividad de ahorro sin una comprensión compleja de la información (Carroll et al., 2009).

2. **Diseñar productos que motiven a los usuarios a pensar en sus metas de ahorro y priorizar el futuro.** Introducir la elección activa en el punto de una selección no proporciona ninguna opción seleccionada automáticamente, sino que requiere que los usuarios tomen una decisión intencional para progresar (Carroll et al., 2009). Sin opciones neutrales o de procrastinación ofrecidas, el involucramiento activo con la decisión hace más probable que un usuario piense críticamente sobre sus metas de ahorro mientras toma una decisión. También puede elevar la probabilidad de que una elección dada se adapte a la situación financiera individual (Carroll et al., 2009). La literatura sugiere que la elección activa puede llevar a una adherencia a más largo plazo a una elección dada porque la elección comprometida aumenta la responsabilidad percibida por la decisión (Keller et al., 2011). Como defensa contra la preferencia de procrastinar, también se ha demostrado que las decisiones activas reducen el tiempo de toma de decisiones cuando son un paso requerido en el proceso (Carroll et al., 2009). El enfoque de elección activa es particularmente exitoso cuando:

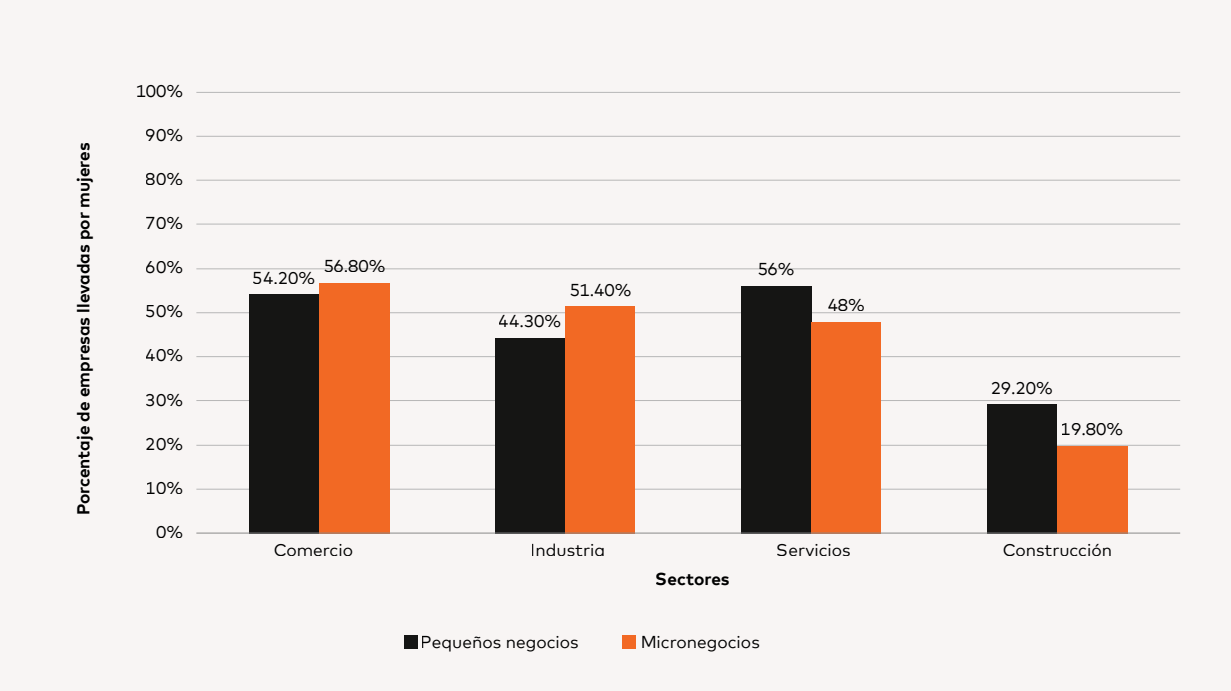
   - Las decisiones son parte de un proceso obligatorio,
   - Las personas entienden la importancia de ahorrar y tienen acceso a recursos educativos para entender sus opciones,
   - Las opciones de ahorro son heterogéneas para que las personas puedan adaptar sus elecciones a sus circunstancias, y
   - Cuando las tasas de procrastinación son altas -ya que la elección activa requiere toma de decisiones inmediata (Carroll et al., 2009).

3. **Alentar a los usuarios a particionar sus ahorros o ingresos para apoyar el comportamiento de ahorro y su mantenimiento.** La investigación sugiere que la separación de las finanzas individuales y empresariales en múltiples cuentas o particiones (p. ej., bolsillos) puede aumentar los ahorros (Soman & Cheema, 2011). Las empresas incluso reportan mejoras en los ingresos cuando las finanzas del hogar y del negocio se mantienen separadas (Drexler et al., 2014). Esto aprovecha el principio anterior conocido como contabilidad mental[16]. Dadas las realidades de las MyPEs de ingresos bajos y volátiles, la flexibilidad para cambiar finanzas fluidamente del hogar al negocio y viceversa es importante. Introducir productos y servicios que alienten, apoyen y proporcionen caminos sin fricciones hacia la división financiera, a través de billeteras, cuentas u otros métodos es altamente importante. Sin embargo, asegurar que esas ofertas incluyan transferencias flexibles y sin fricciones entre cuentas es la única manera de satisfacer a las MyPEs en sus necesidades únicas para alentar la división de cuentas.
4. **Proporcionar un sistema de seguimiento u otro indicador consistente del éxito y beneficios del ahorro.** Esta estrategia aborda tanto la impaciencia financiera como el sesgo del presente y juega tanto con la prominencia como con el sesgo de finalización[17]. Para este último, la evidencia indica que la proximidad a una meta aumenta el esfuerzo puesto en alcanzar esa meta, y la probabilidad de finalización (Kivetz et al., 2006). Cuando alguien está cerca de completar una meta de ahorro, puede ser motivador resaltar qué tan cerca está de completar su meta. Un estudio usando calendarios de seguimiento de metas encontró que ayudan a las pequeñas empresas a ahorrar, permitiendo a los usuarios ver los frutos de sus esfuerzos (Grohmann et al., 2020). Los calendarios o rastreadores también pueden ayudar a responsabilizar a los usuarios de sus propias metas. Establecer metas de ahorro antes de recibir ingresos puede mejorar el comportamiento de ahorro. En 2004, Thaler y Benartzi descubrieron que hacer que las personas elijan una contribución de ahorro para sus ingresos antes de un aumento salarial aumentó significativamente las cantidades ahorradas durante 3 años o más (Thaler & Benartzi, 2004). También hacen más prominentes los beneficios de renunciar a recompensas inmediatas por mayores recompensas en el futuro.
5. **Llamar la atención a información o consecuencias que de otro modo podrían ser descontadas, perdidas o fácilmente olvidadas en el momento de toma de decisiones.** Esto puede ayudar a combatir los obstáculos presentados por el sesgo de prominencia. El sesgo de prominencia explica la tendencia de las personas a enfocarse en la información presente y prevalente para ellos -y la tendencia a ignorar información que es menos llamativa (S. E. Taylor & Fiske, 1975; Tversky & Kahneman, 1973). Entre otras intervenciones, esto podría incluir proporcionar retroalimentación en tiempo real (Tiefenbeck et al., 2016), ajustar formatos o colores para enfocar la atención en información dada (Castelo et al., 2015), o recordatorios en el momento de toma de decisiones (Wicaksono et al., 2019). De hecho, un estudio de 2018 encontró que los recordatorios por SMS fueron capaces de ayudar a las pequeñas empresas a ahorrar (Abebe et al., 2018) enfocando la atención en la necesidad de actuar en el momento más oportuno.

4 Entendiendo a las MyPEs Lideradas por Mujeres

Las mujeres juegan un rol crucial en la economía global, incluyendo en las micro y pequeñas empresas colombianas. El 44% de las micro y el 45.9% de las pequeñas empresas (ver figura 7) son propiedad de -o están lideradas por- mujeres (ANIF, 2024).

Figura 7: Porcentaje de empresas de propiedad de mujeres por industria



Fuente: ANIF (2024)

A pesar de una presencia activa, las propietarias en Colombia enfrentan desafíos específicos de género. Las barreras sociales y culturales impactan negativamente las capacidades de las mujeres para tener éxito en la fuerza laboral, en posiciones gerenciales y como empleadas.

Las barreras estructurales son prevalentes. Las mujeres colombianas tienen más probabilidad que sus contrapartes masculinas de tener trabajos informales, empleo en sectores de menor remuneración, y en la economía del cuidado (Estudio Experimental de Género, 2024). Estas desventajas continúan penalizando a las mujeres incluso frente a avances tecnológicos, innovación y apoyo financiero.

El acceso financiero a menudo se basa en el historial, pero sin tener en cuenta los desafíos estructurales y sistemáticos. Por ejemplo, los algoritmos de calificación crediticia, que se basan en variables tradicionales, a menudo penalizan el historial más limitado de las mujeres en el

mercado de crédito. Las propietarias de negocios en Colombia reportan necesitar préstamos con una frecuencia ligeramente mayor que sus contrapartes masculinas, y las tasas de interés de mercado ofrecidas a las mujeres para créditos productivos son más altas que las ofrecidas a los hombres (ANIF, 2024). Esto presenta un desafío especialmente urgente ya que las microempresas son tanto el sector donde más se necesita capital, como donde las mujeres se destacan como únicas tomadoras de decisiones.

A pesar de estos reveses, las propietarias en Colombia ya están señalando su capacidad para manejar los desafíos presentados por la volatilidad de ingresos. La investigación muestra que las mujeres colombianas tienen enfoques más estructurados para dirigir sus negocios que sus contrapartes masculinos. Sus empresas parecen tener mayores niveles de formalización, mayores niveles medios de integración financiera formal, y mayor adopción de marketing estratégico e investigación (Eplee et al., 2023). Las propietarias de empresas en el estudio Small Firms Diaries separaban sus finanzas un 9% más que los propietarios masculinos, con un 85% de las mujeres asignando cuentas empresariales separadas. Como se detalló previamente, estas estrategias de formalización, particionamiento de cuentas e investigación de mercado son conocidas por mitigar los impactos negativos de la volatilidad de ingresos.

Más allá de desventajas sistémicas y sociales, estos patrones resaltan la resiliencia y determinación de las propietarias. Existe una oportunidad única para diseñar servicios y herramientas que se dirijan a sus fortalezas y disuelvan barreras arraigadas, permitiéndoles tanto impulsar sus negocios como crecer exponencialmente sus contribuciones -que ya son sustanciales- a la economía colombiana.



De Las Ideas A La Acción

Probablemente lo más apremiante, las consecuencias antes mencionadas de la volatilidad de ingresos en la salud y el bienestar físico y mental deberían ser una máxima prioridad para la investigación continua. La compilación de este informe ha resaltado adicionalmente algunas áreas que podrían beneficiarse de esfuerzos de colaboración adicionales entre organizaciones de investigación e industria.

Diseñar productos y servicios financieros con las MyPEs, la volatilidad de ingresos y los patrones de comportamiento resultantes en mente. Los proveedores de servicios financieros están en una posición única para aliviar las fricciones significativas que impiden a las MyPEs participar en la escena financiera formal en Colombia. Aunque el proceso no es rápido ni lineal, entender cómo se comportan los usuarios y por qué toman ciertas decisiones puede alterar significativamente el proceso de diseño y mejorar la eficacia de los productos y servicios prestados. Se debe tener cuidado y dedicar tiempo para entender las complejidades -especialmente el contexto y las circunstancias- de los usuarios, para asegurar que se está satisfaciendo a la audiencia con características que mejor se ajustan a sus necesidades y prioridades. Entre los beneficios más universales para las MyPEs está la oportunidad de simplificar productos y servicios, introducir flexibilidad, gracia y adaptabilidad, y automatizar algunas de las decisiones financieras que pueden ayudarlas a gestionar la volatilidad de ingresos.

Evaluar y ajustar continuamente las soluciones para (1) asegurar que están teniendo éxito en mejorar las circunstancias financieras de las MyPEs sin infringir en la agencia personal y (2) mitigar externalidades negativas. No todas las estrategias van a funcionar como se espera inmediatamente. Las características contextuales, personales e individuales influyen fuertemente en las preferencias conductuales y acciones subsecuentes, y la eficacia de una solución dada puede fluctuar o declinar con el tiempo. El monitoreo regular asegura que las consecuencias imprevistas -negativas o no- sean tomadas en cuenta y que todos los usuarios estén apropiadamente protegidos.

La investigación debe continuar contribuyendo a las barreras y circunstancias financieras específicas de las MyPEs, incluyendo los mecanismos psicológicos causados por y perpetuando los ciclos de volatilidad de ingresos. Algunas áreas que se beneficiarían de investigación específica incluyen (pero no se limitan a):

- Herramientas de medición del bienestar financiero para las MyPEs. Las ofertas actuales están poco saturadas y las métricas validadas podrían ayudar a la investigación futura -especialmente la investigación cuantitativa- a tener una base más fuerte sobre la cual construir.
- Diferencias demográficas en el bienestar financiero y su medición.
- Investigación adicional de las barreras que impiden a las MyPEs acceder a productos y servicios financieros, particularmente frente a la volatilidad de ingresos.
- La influencia e impacto que diferentes soluciones financieras y de diseño pueden tener en la capacidad de las MyPEs para gestionar la volatilidad de ingresos. Esta investigación también podría resaltar deficiencias entre algunas estrategias que pueden guiar y mejorar la aplicación futura.
- El impacto de la volatilidad de ingresos en la variación de gastos de nómina. Tanto para empresas como para individuos, un mejor entendimiento de cómo las empresas priorizan y enfrentan la variación de gastos de nómina frente a la volatilidad de ingresos además de cómo impacta directamente a individuos, hogares y el mercado laboral podría agregar valor significativo al campo. La consideración de las diferencias en impacto a través de organizaciones formales e informales también sería valiosa.
- Finalmente, aunque aparentemente bien documentado en EE.UU., identificar comportamientos financieros o circunstancias que influyen positivamente o negativamente el bienestar financiero subjetivo en otros países y culturas podría sustanciar aún más o agregar matices a la investigación existente.

Aunque el enfoque aquí ha estado en cómo mitigar los efectos de la volatilidad de ingresos en las MyPEs desde la perspectiva de barreras y oportunidades psicológicas, no son las únicas formas de avanzar. Este informe ha tocado muchas barreras estructurales, ya que impactan directamente las barreras mentales en la toma de decisiones. Sin embargo, también hemos descubierto muchas oportunidades para continuar entendiendo y apoyando a las MyPEs, incluyendo (pero no limitándose a) procesos largos que las MyPEs no pueden permitirse esperar, sistemas que desproporcionadamente asignan riesgo en la calificación crediticia y el uso de tarjetas de crédito, que puede aliviar presiones de pago empeoradas por la volatilidad de ingresos. Sin embargo, es probable que su integración junto con soluciones conductuales pueda maximizar la resiliencia financiera y el bienestar para las MyPEs.



Conclusión

Las MyPEs son abundantes en el panorama empresarial colombiano. Importantes para la economía y empleando una mayoría del mercado laboral doméstico, su bienestar financiero es importante para la estabilidad económica y el crecimiento. Sin embargo, las dramáticas fluctuaciones de ingresos obstaculizan sus decisiones financieras y no financieras, afectando negativamente su salud financiera. Este informe muestra las consecuencias psicológicas de la volatilidad de ingresos que afectan el comportamiento financiero y destaca oportunidades conductuales para mitigar y apoyar el bienestar financiero y la resiliencia de las MyPEs.

La formalización sigue siendo un obstáculo significativo para las MyPEs colombianas. Muchas operan informalmente, parcialmente debido a las complejidades del proceso de formalización y las cargas percibidas del cumplimiento. Establecer de manera clara y agilizar los requisitos regulatorios, y proporcionar apoyo en el registro y re-registro puede facilitar la transición hacia la formalización, mejorando el acceso a servicios financieros para las MyPEs y fomentando la estabilidad empresarial a largo plazo.

Los panoramas tecnológicos y financieros actuales presentan tanto desafíos como oportunidades para las MyPEs. La indecisión para adoptar herramientas digitales y financieras es generalizada, a pesar de su potencial para mejorar las operaciones del negocio. La inercia conductual, las preferencias del consumidor, el error de cálculo de gastos, y la limitada educación digital y financiera impiden la transición hacia soluciones financieras formales e impulsadas por la tecnología. Alentar la adopción gradual y estructurada de servicios financieros digitales podría ayudar a hacer las herramientas financieras más accesibles y amigables para el usuario.

Ya sea por circunstancias inciertas o criterios de exclusión, las empresas más pequeñas en Colombia tienen acceso inferior a capital y crédito. La adaptación de productos y las intervenciones de política son importantes para cerrar esta brecha. Los productos financieros flexibles, como soluciones de crédito personalizadas con cronogramas de pago ajustables, pueden permitir a las MyPEs acomodar mejor los flujos de efectivo. Así mismo, la asistencia en la toma de decisión podría ser decisiva para avanzar en la mejora del bienestar de las MyPEs. Simplificar procesos tanto como sea posible también ayudará a aumentar el involucramiento con instituciones formales y cambiar la percepción. Ya sea que estén alineadas con la realidad o no, las percepciones establecen las realidades individuales en las que se toman las decisiones financieras.

Por último, los esfuerzos en conjunto de los responsables de políticas públicas, instituciones financieras, y la oferta de productos y servicios financieros disponibles son críticos para el futuro de la resiliencia y bienestar de las MyPEs en Colombia. Asimismo, abordar barreras estructurales, aprovechar el conocimiento en ciencias del comportamiento y fomentar entornos de prosperidad invita a las MyPEs a cambiar su objetivo de estabilidad a crecimiento. Las mejoras no solo aumentarán el bienestar personal y empresarial, sino también impulsarán un desarrollo económico más amplio, la creación de trabajo y la equidad social en Colombia.

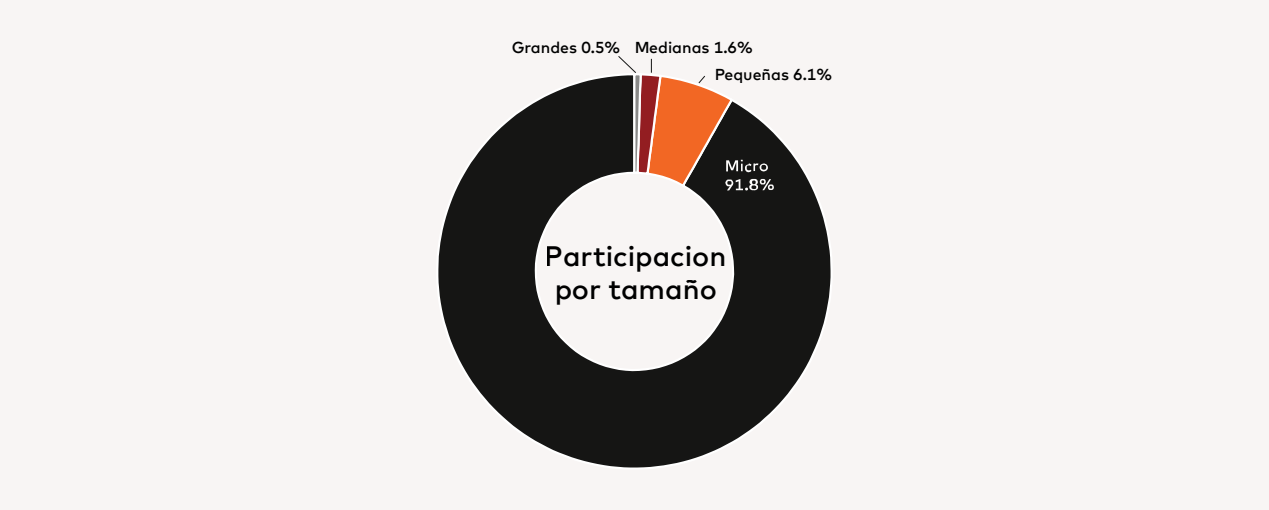
Anexo A: Diferencias en la Definición del Tamaño Empresarial en Colombia

Tabla 1: Comparación de criterios de clasificación empresarial en Colombia

Tamaño del negocio	Ley 1450: basada en ingresos anuales (UVT)	Small Firm Diaries	DANE
Micro	Manufactura : ≤ 23,563 UVT	Negocios sin trabajadores fuera de la familia	Hasta 10 empleados
	Servicios : ≤ 32,988 UVT		
	Comercio: ≤ 44,769 UVT		
Pequeños	Manufactura: > 23,563 y ≤ 204,995 UVT	Negocios con al menos un empleado externo, pero sin gerentes profesionales	De 11 a 50 empleados
	Servicios: > 32,988 y ≤ 131,951 UVT		
	Comercio: > 44,769 y ≤ 431,196 UVT		
Medianos	Manufactura: > 204,995 y ≤ 1,736,565 UVT	Negocios lo suficientemente grandes para tener al menos un gerente profesional	De 51 a 200 empleados
	Servicios : > 131,951 y ≤ 483,034 UVT		
	Comercio : > 431,196 y ≤ 1,736,565 UVT		

Anexo B: Micronegocios en Colombia

Figura 8: Porcentaje de negocios por tamaño en Colombia



Fuente: Banca de las Oportunidades (2023)

En 2023, 1.6 millones de empresas estaban registradas en las 57 cámaras de comercio de Colombia; de estas, el 91.8% eran microempresas. Esto destaca el rol crítico que juegan en la economía de Colombia, y la necesidad de políticas y recursos para apoyar su crecimiento y sostenibilidad.

Figura 9 - Participación de microempresas por tipo de propiedad



Fuente: EMICRON (2023)

La gran mayoría de microempresas fueron creadas solo por el dueño, sugiriendo una mayor iniciativa individual por encima de las asociaciones.

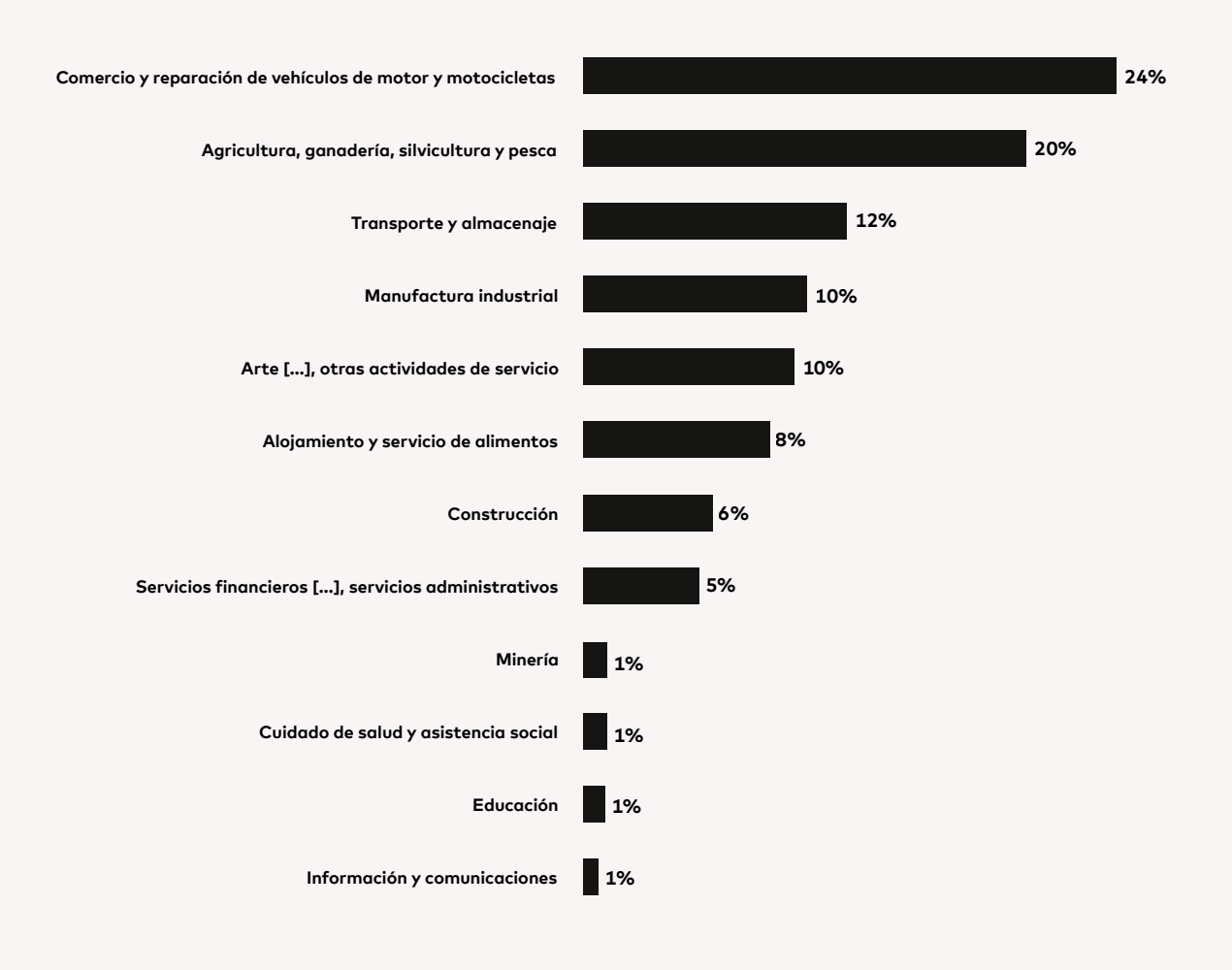
Figura 10: Etapas de desarrollo de las empresas registradas en cámaras de comercio colombianas



Fuente: Banca de las Oportunidades (2023)

Anexo C: Actividad Económica de las Microempresas en Colombia

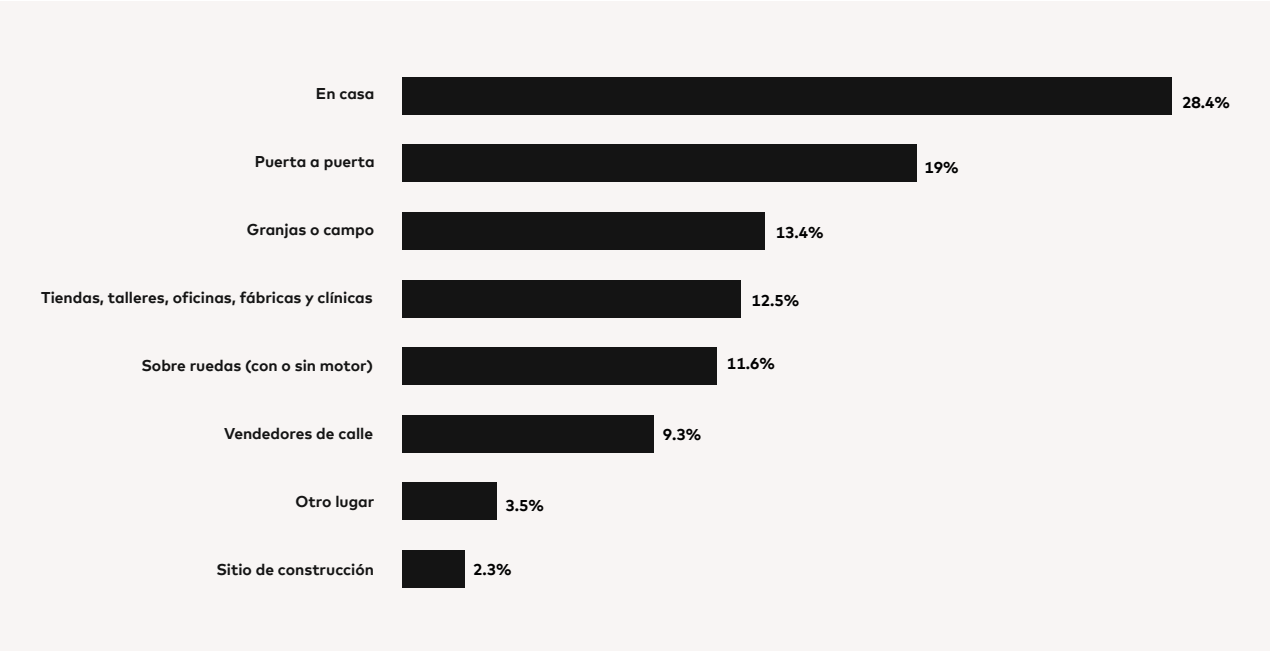
Figura 11: Actividades económicas de las microempresas en Colombia (2023)



Fuente: EMICRON (2023)

La mitad de las microempresas de Colombia están concentradas en tres actividades económicas clave: comercio y reparación de vehículos, agroalimentaria y transporte. Esta concentración proporciona a las instituciones financieras información valiosa para adaptar sus productos para satisfacer mejor las necesidades de estos sectores.

Figura 12: Lugares de operación de microempresas en Colombia



Fuente: EMICRON (2023)

Casi el 50% de las microempresas en Colombia operan desde casa o a través de ventas puerta a puerta, poniéndolas en riesgo de mezclar las finanzas del hogar y del negocio. Mantener esta separación es crucial para dirigir negocios exitosos.

Anexo D: Formalidad

Tabla 2: Formalidad evaluada por la Encuesta de Micronegocios 2023

Dimensión	Definición	Microempresas en 2023
Formalidad empresarial	Relacionado a la existencia legal de la empresa incluyendo los requisitos de registro empresarial.	76.2% no tenía Registro Único Tributario (RUT). 89.5% reportó no estar registrado con la Cámara de Comercio.
Formalidad de los factores de producción e insumos	Incluye cumplimiento con requisitos laborales como seguro de salud, pensión y riesgo ocupacional.	87.4% de propietarios no hicieron contribuciones mensuales al Régimen de Salud Contributivo o a un fondo de pensiones.
Formalidad de producción	Relacionado al cumplimiento con regulaciones en la producción y comercialización de bienes y servicios.	74.1% registrados con la Cámara de Comercio habían solicitado o renovado su registro.
Formalidad tributaria	Relacionada con la obligación de declarar y pagar impuestos.	65.5% no tenía ningún sistema de registro contable para sus cuentas.

Fuente: (Consejo Nacional de Política Económica y Social et al., 2019)

La encuesta evaluó el nivel de formalidad de las microempresas (aquellas de hasta 10 empleados) a través de las cuatro dimensiones listadas clave. Vale la pena notar que, usando la definición de Small Firm Diaries (que este informe también adopta), el 76.20% carece de registro tributario y por lo tanto no serían consideradas una empresa formal.

Notas Finales

1. Ley 1450 de 2011, actualizada por el Decreto 957 de 2019 (Departamento Administrativo de la Función Pública, 2019).
2. En esta clasificación, las microempresas consisten en hasta 10 empleados, las pequeñas empresas tienen de 11 a 50 empleados, las empresas medianas tienen de 51 a 200 empleados, y las grandes empresas emplean más de 200 trabajadores (DANE, 2020).
3. El capital de trabajo es liquidez para operar o hacer pequeñas/cortas inversiones empresariales.
4. Debido a la rotación de empleados, cambios en horas de trabajo, ajustes salariales, condiciones económicas, empleo estacional, etc.
5. El sesgo de predicción de gastos es la falla sistemática de pronosticar (a menudo subestimando) gastos futuros y la probabilidad de enfrentar un choque financiero. La investigación indica que las personas tienden a estimar mal sus gastos futuros en un 15% (Berman et al., 2014). Esto es especialmente cierto para gastos en el futuro distante.
6. La tecnología de punto de venta es la tecnología que las empresas usan para procesar transacciones de compra, p. ej., lectores de tarjetas o máquinas de tarjetas.
7. Las pequeñas empresas tienen solicitudes de crédito aprobadas a una tasa del 80% (ANIF, 2024).
8. La encuesta de Microempresas 2023 clasifica las microempresas como una unidad económica con un máximo de 9 personas ocupadas (DANE, 2024b).
9. La fricción es cualquier cosa que actúa como una barrera logística para completar o llevar a cabo un comportamiento. Donde es posible, las personas evitan tareas o acciones que conllevan fricción. La complejidad, dificultad, esfuerzo y requisitos de inversión de tiempo son fricciones que desincentivan el comportamiento (Thaler, 2018).
10. Los individuos que expresaron esta opinión indicaron una preferencia por pagar deudas lo más rápido posible, pero estar obstaculizados por la volatilidad de su flujo de efectivo. Sin embargo, cuando las ventas aumentan, el pago de la deuda se convierte en una prioridad, permitiendo que las deudas se liquiden en meses, sin exceder un año.
11. Un empujón es "cualquier aspecto de la arquitectura de elección que altera el comportamiento de las personas de manera predecible sin prohibir ninguna opción o cambiar significativamente ningún incentivo" (Thaler & Sunstein, 2021, p. 8).
12. Establecer una opción predeterminada implica preseleccionar una opción en nombre del usuario que facilita su camino hacia una meta financieramente saludable, mientras se mantiene la agencia del usuario en todo momento para optar por no participar o hacer una elección diferente. En caso de inacción, se aplica la opción predeterminada.
13. Sesgo de predicción de gastos, ver página 14 para una descripción más detallada.
14. Emplear opciones predeterminadas es una oportunidad para alentar el uso de cuentas financieras. Establecer una opción de elección predeterminada implica preseleccionar una opción en nombre del usuario que facilita su camino hacia una meta financieramente saludable, mientras se mantiene la agencia del usuario en todo momento para optar por no participar o hacer una elección diferente. En caso de inacción, se aplica la opción predeterminada.
15. La disonancia cognitiva es una incomodidad o tensión mental que surge cuando las creencias, actitudes o comportamientos de un individuo se contradicen entre sí.
16. La contabilidad mental se sumerge en los comportamientos físicos - describe cómo los individuos rastrean, evalúan y organizan actividades financieras y puede influir en la toma de decisiones financieras (Thaler, 1999).
17. Esto también se conoce como la teoría del gradiente de meta.

Referencias

Abebe, G., Tekle, B., & Mano, Y. (2018). Changing Saving and Investment Behaviour: The Impact of Financial Literacy Training and Reminders on Micro-businesses. Journal of African Economies, 27(5), 587–611. https://doi.org/10.1093/jae/ejy007

Afonso, C., Vieira, G., Polido, E., & Rizwanullah, M. (2024). Beyond access: A look into the drivers of long-term financial health. Mastercard & Nubank. https://mastercardcontentexchange.com/news/media/1q0hfryx/mcg-24054-nubank-financial-inclusion-whitepaper_final.pdf

Allcott, H. (2011). Social norms and energy conservation. Journal of Public Economics, 95(9–10), 1082–1095. https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2011.03.003

ANIF. (2024). EncuestaMiPyme ANIF 2022-2023 (No. ISSN 2805-9395). ANIF. https://www.anif.com.co/mp-files/encuesta-mipyme-anif-2022-2023.pdf/

Anvari-Clark, J., & Ansong, D. (2022). Predicting Financial Well-Being Using the Financial Capability Perspective: The Roles of Financial Shocks, Income Volatility, Financial Products, and Savings Behaviors. Journal of Family and Economic Issues, 43(4), 730–743. https://doi.org/10.1007/s10834-022-09849-w

Banca de las Oportunidades. (2024). Informe de actividades 2024. https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2025-04/BDO_InformedeActividades2024_VF_15042025.pdf

BBVA Research. (2024). Una mirada a las mipymes en Colombia. https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2024/02/202401_MiPymes_Colombia-1.pdf

Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. Journal of Banking & Finance, 30(11), 2931–2943. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009

Berman, J., Tran, A., Lynch, J. G., & Zauberman, G. (2014). Expense Neglect in Forecasting Personal Finances (SSRN Scholarly Paper No. 2542805). https://doi.org/10.2139/ssrn.2542805

Beshears, J., Choi, J., Laibson, D., & Madrian, B. (2006). The Importance of Default Options for Retirement Savings Outcomes: Evidence from the United States (No. w12009; p. w12009). National Bureau of Economic Research. https://doi.org/10.3386/w12009

Beshears, J., & Kosowsky, H. (2020). Nudging: Progress to date and future directions. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 161, 3–19.

Botha, F., de New, J. P., de New, S. C., Ribar, D. C., & Salamanca, N. (2021). Implications of COVID-19 labour market shocks for inequality in financial wellbeing. Journal of Population Economics, 34(2), 655–689. https://doi.org/10.1007/s00148-020-00821-2

Bufe, S., Roll, S., Kondratjeva, O., Skees, S., & Grinstein-Weiss, M. (2022). Financial Shocks and Financial Well-Being: What Builds Resiliency in Lower-Income Households? Social Indicators Research, 161(1), 379–407. https://doi.org/10.1007/s11205-021-02828-y

CAH. (2024). Savings pockets by default to support gig workers' savings with Gliber in Chile (pp. 41–51) [Research report 4]. Center for Advanced Hindsight Common Cents Lab & Center for Inclusive Growth. https://advanced-hindsight.com/wp-content/uploads/2024/01/CCL-Mastercard-Report-4-Gliber-240109.pdf

Cao, S., & Leung, D. (2020). Credit constraints and productivity of SMEs: Evidence from Canada. Economic Modelling, 88, 163–180. https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.09.018

Carroll, G. D., Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2009). Optimal Defaults and Active Decisions. Quarterly Journal of Economics, 124(4), 1639–1674. https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1639

Castelo, N., Hardy, E., House, J., Mazar, N., Tsai, C., & Zhao, M. (2015). Moving citizens online: Using salience & message framing to motivate behavior change. Behavioral Science & Policy, 1(2), 57–68.

Center for Advanced Hindsight. (2024, April). Can Aligning Loan Payments with Income Support Small Businesses in Mexico? https://advanced-hindsight.com/wp-content/uploads/2024/04/CCL-Mastercard-Report-2-KONFIO-240109.pdf

Chen, T., Huang, Y., Lin, C., & Sheng, Z. (2022). Finance and Firm Volatility: Evidence from Small Business Lending in China. Management Science, 68(3), 2226–2249. https://doi.org/10.1287/mnsc.2020.3942

Cobb-Clark, D. A., Kassenboehmer, S. C., & Sinning, M. G. (2016). Locus of control and savings. Journal of Banking & Finance, 73, 113–130. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.06.013

Consejo Nacional de Política Económica y Social, República de Colombia, & Departamento Nacional de Planeación. (2019, August 1). CONPES 3956. Política de formalización empresarial. https://colaboracion.dnp.gov.co/cdt/conpes/econ%C3%B3micos/3956.pdf

Dahan, M., & Nisan, U. (2020). Late Payments, Liquidity Constraints and the Mismatch between Due Dates and Paydays. SSRN Electronic Journal. https://doi.org/10.2139/ssrn.3744596

DANE. (2020, May 28). Boletín Técnico Encuesta de Micronegocios—EMICRON Año 2019. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/micro/bol-micronegocios-2019.pdf

DANE. (2024a). Encuesta de Micronegocios 2023 Catálogo Central de Datos [CSV]. https://microdatos.dane.gov.co/index.php/catalog/832

DANE. (2024b, May 31). Boletín técnico. Encuesta de Micronegocios—EMICRON Año 2023. https://www.dane.gov.co/files/operaciones/EMICRON/bol-EMICRON-2023.pdf

DANE. (2024c, June 26). Boletín Técnico. Encuesta de Micronegocios (EMICRON) I trimestre 2024. DANE, Colombia. https://www.dane.gov.co/files/operaciones/EMICRON/bol-EMICRON-Itrim2024.pdf

De La Rosa, W., & Tully, S. M. (2022). The Impact of Payment Frequency on Consumer Spending and Subjective Wealth Perceptions. Journal of Consumer Research, 48(6), 991–1009. https://doi.org/10.1093/jcr/ucab052

Departamento Administrativo de la Función Pública. (2019, May 6). Decreto 957 de 2019. https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=94550

Dolan, P., & Metcalfe, R. (2012). Measuring Subjective Wellbeing: Recommendations on Measures for use by National Governments. Journal of Social Policy, 41(2), 409–427. https://doi.org/10.1017/S0047279411000833

Eplee, R., Kempis, M., & Ogden, T. (2023a). Colombia Country Report: Data from the small firm diaries. Small Firm Diaries. https://www.smallfirmdiaries.org/_files/ugd/b6a8e3_ac1ebcd1c2c74421af5f13f3c52efe48.pdf

Estudio Experimental de Género. (2024). Banca de las Oportunidades. https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2024-05/ESTUDIO%20EXPERIMENTAL%20DE%20GE%CC%81NERO.pdf

Financial Access Initiative. (2024, March). The Small Firm Diaries. Global Findings Overview. https://www.smallfirmdiaries.org/_files/ugd/b6a8e3_b4f18b7cea53403494f9c37deed8350f.pdf

Flórez Guzmán, M. H., Cabrera Jaramillo, R. S., & Londoño Toro, C. M. (2019). Prácticas contables y tributarias que adoptan los pequeños negocios en Colombia. Via Inveniendi Et Iudicandi, 14(1), 207–223. https://doi.org/10.15332/s1909-0528.2019.0001.08

Godefroid, M.-E., Plattfaut, R., & Niehaves, B. (2023). How to measure the status quo bias? A review of current literature. Management Review Quarterly, 73(4), 1667–1711. https://doi.org/10.1007/s11301-022-00283-8

Grasset, L., Glymour, M. M., Elfassy, T., Swift, S. L., Yaffe, K., Singh-Manoux, A., & Zeki Al Hazzouri, A. (2019). Relation between 20-year income volatility and brain health in midlife: The CARDIA study. Neurology, 93(20). https://doi.org/10.1212/WNL.0000000000008463

Grohmann, A., Lakemann, T., & Seitz, H. (2020). Savings Goal Calendars as Soft Commitment Devices: Evidence from Small Business Owners in Uganda (SSRN Scholarly Paper No. 3738579). https://doi.org/10.2139/ssrn.3738579

Hardy, B., & Ziliak, J. P. (2013). Decomposing Trends in Income Volatility: The "Wild Ride" at the Top and Bottom. Economic Inquiry, 52(1), 459–476. https://doi.org/10.1111/ecin.12044

Higgins, S. (2024). Financial Technology Adoption: Network Externalities of Cashless Payments in Mexico. American Economic Review, 114(11), 3469–3512. https://doi.org/10.1257/aer.20201952

Howard, R. C. "Chuck," Hardisty, D. J., Sussman, A. B., & Lukas, M. F. (2022). Understanding and Neutralizing the Expense Prediction Bias: The Role of Accessibility, Typicality, and Skewness. Journal of Marketing Research, 59(2), 435–452. https://doi.org/10.1177/00222437211068025

Hreha, J. (2023). What is Friction In Behavioral Economics? The Behavioral Scientist. https://www.thebehavioralscientist.com/glossary/friction

Jachimowicz, J. M., Duncan, S., Weber, E. U., & Johnson, E. J. (2019). When and why defaults influence decisions: A meta-analysis of default effects. Behavioural Public Policy, 3(2), 159–186. https://doi.org/doi.org/10.1017/bpp.2018.43

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. Econometrica, 47(2), 263. https://doi.org/10.2307/1914185

Keller, P. A., Harlam, B., Loewenstein, G., & Volpp, K. G. (2011). Enhanced active choice: A new method to motivate behavior change. Journal of Consumer Psychology, 21(4), 376–383. https://doi.org/10.1016/j.jcps.2011.06.003

Key, N., Prager, D. L., & Burns, C. B. (2018). The Income Volatility of U.S. Commercial Farm Households. Applied Economic Perspectives and Policy, 40(2), 215–239. https://doi.org/10.1093/aepp/ppy006

Kivetz, R., Urminsky, O., & Zheng, Y. (2006). The Goal-Gradient Hypothesis Resurrected: Purchase Acceleration, Illusionary Goal Progress, and Customer Retention. Journal of Marketing Research, 43(1), 39–58. https://doi.org/10.1509/jmkr.43.1.39

Lenard, P. T. (2008). Trust Your Compatriots, but Count Your Change: The Roles of Trust, Mistrust and Distrust in Democracy. Political Studies, 56(2), 312–332. https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.2007.00693.x

Liang, S., Ye, D., & Liu, Y. (2021). The Effect of Perceived Scarcity: Experiencing Scarcity Increases Risk Taking. The Journal of Psychology. https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00223980.2020.1822770

López, J. I., & Malagón, J. (2024). Rebancarización, crédito y desarrollo financiero. https://publicaciones.asobancaria.com/wp-content/uploads/2024/06/Libro-Rebancarizacion-credito-y-desarrollo-financiero-2024-web2.pdf

Lusardi, A., Schneider, D., & Tufano, P. (2011). Financially Fragile Households: Evidence and Implications. National Bureau of Economic Research, 17072. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1848587

Maag, E., Peters, H. E., Hannagan, A., Lou, C., & Siwicki, J. (2017). Income Volatility: New Research Results with Implications for Income Tax Filing and Liabilities.

Madrian, B. C., & Shea, D. F. (2001). The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. The Quarterly Journal of Economics, 116(4), 1149–1187. https://doi.org/10.1162/003355301753265543

Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function. Science, 341(6149), 976–980. https://doi.org/10.1126/science.1238041

Masino, S., & Niño-Zarazúa, M. (2020). Improving Financial Inclusion through the Delivery of Cash Transfer Programmes: The Case of Mexico's Progresa-Oportunidades-Prospera Programme. The Journal of Development Studies, 56(1), 151–168. https://doi.org/10.1080/00220388.2018.1546845

Mastercard & Nu Bank. (2024). Beyond access: A look into the drivers of long-term financial health. https://mastercardcontentexchange.com/news/media/1q0hfryx/mcg-24054-nubank-financial-inclusion-whitepaper_final.pdf

McKenzie, D. (2013, April 29). Enhanced Active Choice: Utilizing Behavioral Economics to Increase Program Take-up. World Bank Blogs. https://blogs.worldbank.org/en/impactevaluations/enhanced-active-choice-utilizing-behavioral-economics-increase-program-take-0

McNight, D. H., & Chervany, N. (2001). While Trust is Cool and Collected, Distrust is Fiery and Frenzied: A Model of Distrust Concepts. AMICS 2001 Proceedings, 171. https://aisel.aisnet.org/amcis2001/171

Mohanty, B., & Mehrotra, S. (2018). Relationship between Liquidity and Profitability: An Exploratory Study of SMEs in India. Emerging Economy Studies, 4(2), 169–181. https://doi.org/10.1177/2394901518795069

Morduch, J., & Schneider, R. (with JSTOR (Organization)). (2017). The financial diaries: How American families cope in a world of uncertainty. Princeton University Press.

Mullainathan, S., & Shafir, E. (2013). Scarcity: Why having too little means so much. Times Books Henry Holt and Company.

O'Donoghue, T., & Rabin, M. (1999). Doing It Now or Later. American Economic Review, 89(1), 103–124. https://doi.org/10.1257/aer.89.1.103

OECD. (2022). Financing SMEs and Entrepreneurs 2022: An OECD Scoreboard. OECD. https://doi.org/10.1787/e9073a0f-en

OECD, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, CAF Development Bank of Latin America, & European Commission. (2023). Latin American Economic Outlook 2023: Investing in Sustainable Development. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/8c93ff6e-en

Posada, H. M., Gaviria-Garcés, C. F., & Londoño, D. (2025). The Effects of Formal Financial Inclusion on Informal Credit Use: Evidence from Colombia. Emerging Markets Finance and Trade, 1–26. https://doi.org/10.1080/1540496X.2025.2456547

Prause, J., Dooley, D., & Huh, J. (2009). Income Volatility and Psychological Depression. American Journal of Community Psychology, 43(1), 57–70. https://doi.org/10.1007/s10464-008-9219-3

Sanusi, S., Hamid, N., Norizan, S., Tajul Urus, S., & Lestari, E. (2023). Determinants of Business Resilience Framework for Small Businesses: Moderating Effects of Financial Literacy. Review of Economics and Finance, 21, 55–65. https://doi.org/10.55365/1923.x2023.21.6

Sayre, G. M. (2022). The costs of insecurity: Pay volatility and health outcomes. Journal of Applied Psychology. https://doi.org/10.1037/apl0001062

Serrasqueiro, Z., Leitão, J., & Smallbone, D. (2021). Small- and medium-sized enterprises (SME) growth and financing sources: Before and after the financial crisis. Journal of Management & Organization, 27(1), 6–21. https://doi.org/10.1017/jmo.2018.14

Shah, A. K., Mullainathan, S., & Shafir, E. (2012). Some Consequences of Having Too Little. Science, 338(6107), 682–685. https://doi.org/10.1126/science.1222426

Shah, A. K., Shafir, E., & Mullainathan, S. (2015). Scarcity Frames Value. Psychological Science, 26(4), 402–412. https://doi.org/10.1177/0956797614563958

Sharif, M. A., & Shu, S. B. (2021). Nudging persistence after failure through emergency reserves. Organizational Behaviour and Human Decision Processes, 163, 17–29. https://doi.org/doi.org/10.1016/j.obhdp.2019.01.004

Soman, D., & Cheema, A. (2011). Earmarking and Partitioning: Increasing Saving by Low-Income Households. Journal of Marketing Research, 48(SPL), S14–S22. https://doi.org/10.1509/jmkr.48.spl.s14

Superintendencia Financiera de Colombia & Banca de las Oportunidades. (2023). Reporte de Inclusión Financiera 2023. https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2024-06/Reporte%20de%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera%202023_2.pdf

Taylor, J. (2019, August 5). Perception Is Not Reality. Pyschology Today. https://www.psychologytoday.com/us/blog/the-power-prime/201908/perception-is-not-reality

Taylor, S. E., & Fiske, S. T. (1975). Point of view and perceptions of causality. Journal of Personality and Social Psychology, 32(3), 439–445. https://doi.org/10.1037/h0077095

Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. Journal of Behavioral Decision Making, 12(3), 183–206. https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F

Thaler, R. H. (2018). Nudge, not sludge. Science, 361(6401), 431–431. https://doi.org/10.1126/science.aau9241

Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. Journal of Political Economy, 112(S1), S164–S187. https://doi.org/10.1086/380085

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2021). Nudge: The final edition (Updated edition). Penguin Books, an imprint of Penguin Random House LLC.

Thaler, R. H., Sunstein, C. R., & Balz, J. P. (2013). Chapter 25. Choice Architecture. In Chapter 25. Choice Architecture (pp. 428–439). Princeton University Press. https://doi.org/10.1515/9781400845347-029

Tiefenbeck, V., Goette, L., Degen, K., Tasic, V., Fleish, E., Lalive, R., & Staake, T. (2016). Overcoming Salience Bias: How Real-Time Feedback Fosters Resource Conservation. Management Science, 64(3), 1458–1476.

Tinta, A. A., Ouédraogo, I. M., & Al-Hassan, R. M. (2022). The micro determinants of financial inclusion and financial resilience in Africa. African Development Review, 34(2), 293–306. https://doi.org/10.1111/1467-8268.12636

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. Cognitive Psychology, 5(2), 207–232. https://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9

Tversky, A., Slovic, P., & Kahneman, D. (1990). The Causes of Preference Reversal. The American Economic Review, 80(1), 204–217.

USAID. (n.d.). Finanzas para la Equidad: Estudio de Mercado Rural para cinco corredores económicos PDET. Banca de las Oportunidades. https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2023-12/Estudio%20de%20Mercado%20Rural%20FE_PUJ_2023%20%282%29_1.pdf

Weir, K. (2013, December). Something's fishy. Scientists are finding distrust can alter our behavior un unexpected ways. Monitor on Psychology, 44(11), 32.

West, C., Whillans, A. V., & DeVoe, S. (2020). Income Volatility Increases Financial Impatience. Harvard Business School Cambridge, MA.

Wheat, C., & Farrell, D. (2017). The Ups and Downs of Small Business Employment: Big Data on Payroll Growth and Volatility. https://ssrn.com/abstract=2966135

Wicaksono, A., Hendley, R. J., & Beale, R. (2019). Investigating the Impact of Adding Plan Reminders on Implementation Intentions to Support Behaviour Change. Interacting with Computers, 31(2), 177–191. https://doi.org/10.1093/iwc/iwz012

Zhang, C. Y., & Sussman, A. B. (2024). Income predictability and budgeting. Journal of Consumer Affairs, 58(1), 304–341. https://doi.org/10.1111/joca.12568



strive

CENTER FOR
ADVANCED HINDSIGHT
COMMON CENTS LAB

advanced-hindsight.com