

Los préstamos «gota a gota» en Bogotá: un análisis de necesidades, sesgos cognitivos y exclusión financiera

EDWIN LÓPEZ RIVERA

Universidad Jorge Tadeo Lozano, Colombia

<https://orcid.org/0000-0001-5472-4010>

edwin.lopez@utadeo.edu.co

OLGA LUCÍA MANRIQUE CHAPARRO

Universidad Nacional de Colombia

<https://orcid.org/0000-0001-5847-6296>

olmanriquec@unal.edu.co

SALOMÓN KALMANOVITZ KRAUTER

Investigador independiente

<https://orcid.org/0000-0001-5682-4613>

skalmanovitz@gmail.com

Resumen. Este estudio analiza los factores determinantes que llevan a comerciantes de plazas de mercado en Bogotá a optar por el crédito informal «gota a gota». La investigación caracteriza los mercados formal e informal, identifica la influencia de sesgos cognitivos (como el descuento hiperbólico) y dinámicas de confianza social, examina las limitaciones en educación financiera y evalúa la competitividad del microcrédito formal. Mediante entrevistas a representantes del sector financiero y encuestas a vendedores se identifican obstáculos clave como trámites excesivos, urgencia de liquidez y autoexclusión del sistema bancario. Los hallazgos confirman que la persistencia de este financiamiento responde a una interacción compleja de barreras estructurales, preferencias conductuales por la inmediatez y redes sociales de confianza. Se concluye destacando la necesidad de políticas de inclusión financiera que integren educación, simplificación de procesos y diseño conductual.

Palabras clave: préstamos «gota a gota», inclusión financiera, economía popular, economía informal.

«Gota a Gota» Loans in Bogotá: An Analysis of Needs, Cognitive Biases, and Financial Exclusion

Abstract. This study analyzes the determining factors leading marketplace vendors in Bogotá to choose informal «gota a gota» loans. The research characterizes the formal and informal markets, identifies the influence of cognitive biases (such as hyperbolic discounting) and social trust dynamics, examines limitations in financial education, and evaluates the competitiveness of formal microcredit. Through interviews with representatives of the financial sector and vendor surveys, key obstacles are identified, including excessive bureaucracy, urgent liquidity needs, and self-exclusion from the banking system. The findings confirm that the persistence of this financing stems from a complex interaction of structural barriers, behavioral preferences for immediacy, and social trust networks. It concludes by highlighting the need for financial inclusion policies that integrate education, process simplification, and behavioral design.

Keywords: «Gota a gota» Loans, Financial Inclusion, Popular Economy, Informal Economy.

Introducción

El sistema de crédito conocido como «gota a gota», caracterizado por pequeños montos y plazos de pago reducidos, constituye una expresión moderna de la usura. Esta práctica prevalece en economías con alta informalidad, como la colombiana. Históricamente, la usura fue condenada por su inmoralidad y suele estar prohibida, particularmente en tradiciones cristianas, lo que relegó su ejercicio a minorías sociales como judíos y musulmanes, quienes en muchos casos acumularon riqueza a través de ella. Considerada explotadora y depredadora, generaba frecuentes reacciones violentas contra los prestamistas. Mientras que el crédito comercial ordinario concedía plazos razonables, sus mecanismos de cobro podían ser igualmente coercitivos. La distinción entre el crédito formal y los prestamistas informales ha dependido tradicionalmente de los límites legales o religiosos impuestos a las tasas de interés, los cuales separaban las prácticas aceptadas de aquellas que reflejaban el alto riesgo asumido por el prestamista.

A pesar del importante desarrollo de la banca y el acceso a crédito que Colombia ha experimentado desde mediados de la década de 1960 (Caballero & Urrutia, 2006)¹, se estima que uno de cada cuatro ciudadanos recurre al sistema «gota a gota» generalmente por montos de menos de COP 1 millón, pagos que se hacen diarios, semanales o quincenales, y plazos de entre uno y cinco meses (DataCrédito Empresas, 2020). En la «Gran Encuesta Pyme, Resultados del primer semestre de 2020», realizada por la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), se señala que el 44,3% de las personas encuestadas habían solicitado un préstamo informal en el último año. El informe también destaca los riesgos y desventajas del crédito informal, incluyendo las altas tasas de interés y la falta de protección legal para los prestatarios.

La práctica de prestar y pedir prestado entre amigos, familiares y vecinos ha sido común en Colombia, especialmente en las zonas rurales, donde las comunidades se apoyan mutuamente. Con el tiempo, esta práctica se extendió a otras áreas de la sociedad, incluyendo trabajadores informales, empleados de bajos ingresos, pequeños empresarios con necesidades de créditos flexibles y de muy corto plazo y otros sectores de la economía popular que recurren a prestamistas informales para obtener crédito. Las

1 La búsqueda bibliográfica se realizó entre enero y junio de 2023, utilizando bases de datos académicas como Scielo, Google Scholar, repositorios del Banco de la República y documentos de política pública (Conpes, informes del DANE y Superintendencia Financiera). Se priorizaron estudios empíricos, informes institucionales y literatura sobre economía del comportamiento y sociología del crédito publicados entre 2000 y 2023.

referencias noticiosas sobre estos préstamos en la prensa colombiana comenzaron a surgir a finales de la década de 1980 y durante la década de 1990, con menciones como la relacionada con la Banda R-15 en Cali (*Revista Don Juan*, 1996). Esta banda operaba bajo una modalidad que consistía en prestar pequeñas sumas de dinero –entre COP 100 000 y 3 millones²– con intereses que oscilaban entre el 5 y el 20%, y estaba asociada a prácticas criminales. Existe poca información sobre los orígenes de la proliferación de estos créditos, pero se pueden plantear algunas hipótesis. Por un lado, la escasez de crédito derivada de la crisis bancaria de 1982, que provocó la desaparición de seis bancos que representaban el 46% de los activos del sistema (Hernández & López, 2023), y la crisis de 1999, que contribuyó a la concentración del mercado bancario, dificultaron significativamente el acceso al crédito formal. Por otro lado, el aumento del desempleo y de la informalidad durante esas dos décadas fomentó la demanda de alternativas de financiamiento más flexibles, al tiempo que aumentaban los excesos de liquidez en la economía como consecuencia del narcotráfico y otras actividades ilegales que crecieron en esas dos décadas.

Actualmente, los prestamistas informales, conocidos también como «prestadiarios» o «pagadiarios», ofrecen créditos de acceso rápido y sin requisitos formales, pero imponen tasas de interés mensuales que oscilan entre el 20 y el 30 %, cercanas a tasas que pueden llegar al 382% anual (ANIF, 2025). Los bancos, en cambio, tienen un tope legal conocido en la legislación colombiana como «tasa de usura», que para febrero de 2024 es del 34,97% efectiva anual, es decir, un 2,53% efectivo mensual. Por un préstamo de COP 1 millón³ a un año, los «gota a gota» cobrarían COP 3 000 000 de interés, mientras que los bancos cobrarían como máximo COP 370 000⁴. Por su parte, la banca comercial y las entidades de microcrédito reguladas en Colombia han buscado acercarse a este tipo de clientes con productos de microcrédito y créditos de bajo monto con tasas de interés más bajas y condiciones relativamente flexibles para competir con estos oferentes informales. No obstante, a pesar de las exageradas tasas de interés, las conexiones de los prestamistas con actividades ilegales y los métodos de cobro, que en ocasiones son violentos, consumidores y pequeños empresarios, algunos informales, siguen acudiendo a este tipo de préstamos.

2 Entre US\$ 24 y 730 actuales.

3 Aproximadamente US\$ 240.

4 La modalidad de préstamo de los conocidos «gota a gota» son una realidad muy popular en el país (*Noticias RCN*, s. f.).

Este artículo tiene como propósito principal analizar los factores determinantes —económicos, culturales y conductuales— que llevan a los vendedores de plazas de mercado en Bogotá a optar por el crédito informal «gota a gota» frente a las alternativas del sistema financiero formal. Para ello, la investigación busca caracterizar la estructura del mercado de crédito de bajo monto, considerando tanto la oferta formal e informal como la demanda de los comerciantes. En segundo término, se propone identificar y evaluar la influencia de sesgos cognitivos —como el descuento hiperbólico y la aversión a la pérdida— y de dinámicas sociales basadas en la confianza interpersonal que condicionan esta elección. Un tercer eje pretende examinar el conocimiento y las percepciones de los comerciantes sobre educación financiera, tasas de usura y productos formales. Finalmente, el estudio analiza la capacidad competitiva de la oferta formal de microcrédito, evaluando desde una perspectiva dual (de entidades y usuarios) su rapidez, flexibilidad y accesibilidad en comparación con el crédito informal.

Este estudio se enmarca en el contexto teórico de la economía del comportamiento (Kahneman & Tversky, 1979), particularmente la *prospect theory*, para examinar cómo sesgos cognitivos como el descuento hiperbólico y la aversión a la pérdida distorsionan la evaluación de riesgo y beneficio entre los comerciantes. Asimismo, se exploran las implicaciones de este enfoque para el diseño de intervenciones conductuales (*nudges*) que podrían redirigir la demanda hacia alternativas formales (Thaler, Sunstein, & Balz, 2013; Thaler, 2015; Caballero & Morales, 2017). Finalmente, las finanzas conductuales subrayan que las decisiones financieras no son perfectamente racionales, sino que están influenciadas por factores emocionales y cognitivos que van más allá de las tasas de interés y otras condiciones de la oferta (DeBondt *et al.*, 2010). Las herramientas teóricas que brinda la economía del comportamiento ayudan a comprender cómo el entorno y las influencias sociales afectan la elección del crédito «gota a gota». Por ejemplo, las normas sociales y la influencia de las interacciones sociales con individuos en el entorno en una economía informal como la colombiana pueden desempeñar un papel importante en la adopción y el mantenimiento de préstamos «gota a gota». Es necesario tener en cuenta que la economía popular y el crédito informal están estrechamente relacionados en la economía colombiana y la de su capital, así como en muchos otros países de América Latina.

La economía popular se refiere a «los oficios y ocupaciones mercantiles (producción, distribución y comercialización de bienes y servicios) y no mercantiles (domésticas o comunitarias) desarrolladas por unidades económicas de baja escala (personales, familiares, micronegocios o microempresas), en cualquier sector económico. Los actores de la EP pueden realizar sus acti-

vidades de manera individual, en unidades económicas, u organizados de manera asociativa» (Departamento Nacional de Planeación, 2023, p. 105). Aunque medir con precisión el porcentaje de población ocupada en actividades propias de la economía popular es difícil, se estima que cerca del 59% de la población colombiana entre 2021 y 2022 pertenece a esta categoría (García, García, & Guevara, 2023, p. 50), incluyendo a trabajadores informales, pequeños empresarios y comerciantes ambulantes. Estos individuos se enfrentan a dificultades para acceder a servicios financieros formales debido a que no cumplen con requisitos legales o carecen de garantías y respaldo, por lo que recurren a prestamistas informales (Castro *et al.*, 2020).

Para comprender el contexto sociológico de la demanda de crédito informal, este estudio se apoya en el análisis sociológico del crédito y la deuda (Wilks, 2014; Lazzarato, 2012), que examina la imbricación de las transacciones financieras en dinámicas de moralidad, jerarquía y poder. Las redes sociales, las relaciones de confianza, las normas culturales y los sistemas de valores influyen en la decisión de las personas de recurrir al crédito informal en lugar de a los servicios financieros formales. El acceso al crédito informal en sectores populares suele depender de capital social y confianza interpersonal, pero también puede reforzar relaciones de dependencia y obligación moral (Auyero, 2012). Los acuerdos crediticios entre prestamistas y prestatarios suelen fundamentarse en vínculos preexistentes, basados en la reciprocidad y en un conjunto de normas culturales de tradición y confianza, lo que permite prescindir de garantías formales exigidas por la banca regulada. Sin embargo, desde una perspectiva sociológica, el análisis del crédito informal también se centra en sus implicaciones negativas, tales como la perpetuación de la pobreza y la inseguridad financiera, además de su posible vinculación con organizaciones criminales ante la ausencia de mecanismos estatales de regulación⁵. Comprender esta dimensión es crucial para descifrar por qué los comerciantes permanecen en circuitos informales incluso reconociendo su carácter abusivo.

5 Todas estas relaciones sociales de confianza y reciprocidad en el crédito informal contrastan con el contexto más amplio de desconfianza estructural en Colombia. Según las Encuestas de Cultura Ciudadana realizadas en Bogotá y Medellín, la confianza entre individuos en Colombia es un tema complejo que puede variar dependiendo de diversos factores, como la región, la edad, el género, el nivel socioeconómico, la educación y la experiencia previa con las personas con las que interactúan. En general, se considera que en Colombia existe una cultura de desconfianza en las relaciones interpersonales, debido a las experiencias históricas de violencia, criminalidad y conflictos internos. Sin embargo, también existen regiones y comunidades donde la confianza y la solidaridad son valores muy importantes. En cuanto a las relaciones económicas y comerciales, se ha observado que existe una mayor confianza en el ámbito informal y de cercanía, como en las relaciones entre familiares y amigos, mientras que en el ámbito formal y desconocido se suele ser más precavido y desconfiado.

A diferencia de aproximaciones previas que suelen analizar el crédito informal desde una sola dimensión –ya sea económica, jurídica o sociológica–, este estudio adopta un enfoque tripartito que integra: (1) la economía del comportamiento para identificar sesgos cognitivos en la demanda, (2) la sociología del crédito para comprender redes de confianza y prácticas culturales y (3) un análisis de oferta formal a través de entrevistas a instituciones financieras. Esta integración permite superar las limitaciones de estudios como el de Iregui *et al.* (2016) –centrados en determinantes socioeconómicos del acceso– o el de Castro, Olaya y Jiménez (2017) –focalizado en la informalidad microempresarial–, al incorporar la dimensión conductual y la perspectiva de los oferentes formales. Además, la combinación de entrevistas semiestructuradas a entidades financieras y encuestas de comportamiento aplicadas *in situ* en plazas de mercado representa una innovación en la recolección de datos para este campo en Colombia, donde predominan las encuestas tradicionales de hogares o las aproximaciones cualitativas aisladas.

El presente artículo se organiza de la siguiente manera: en la siguiente sección se presentan la estructura del mercado de crédito formal e informal en Colombia, para después presentar los resultados de las entrevistas realizadas a representantes del sector financiero regulado, que muestran los retos y las estrategias que han seguido para ofrecer productos de crédito a población tradicionalmente excluida de este mercado. Posteriormente, se presentan los resultados de una encuesta aplicada a un segmento de esta población, los vendedores de plazas de mercado de la ciudad de Bogotá, en la cual se exploran aspectos como qué tanto valoran la inmediatez y la flexibilidad de los créditos «gota a gota», su nivel de capacidades y educación financiera y el impacto de las tasas de interés en la decisión de demandar créditos formales e informales. El artículo finaliza con una sección de conclusiones.

1. El préstamo «gota a gota» en Colombia

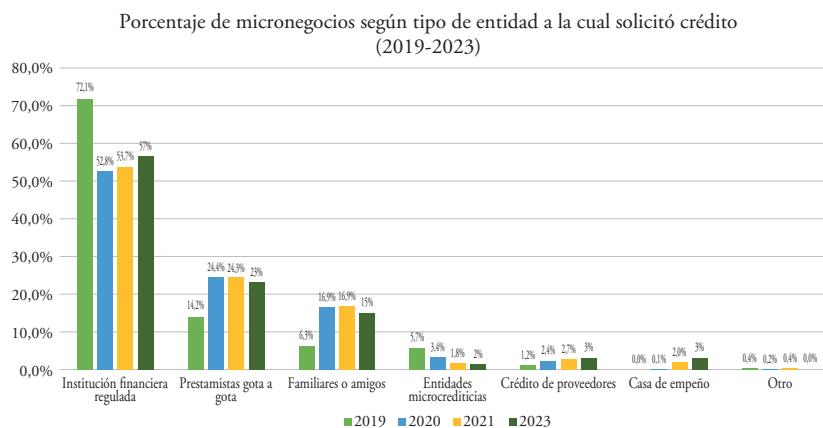
Los determinantes de la oferta y demanda de créditos «gota a gota» en la economía colombiana y la de su capital están influenciados por factores económicos, sociales y culturales. En cuanto a la oferta, el bajo costo de entrada y la operación fuera del marco legal permiten a los prestamistas informales ofrecer créditos de manera rápida y rentable, imponiendo tasas de interés elevadas para compensar el riesgo. Además, la acumulación de capital social basada en la confianza con los prestatarios también desempeña un papel clave. Por otro lado, la demanda de estos créditos está impulsada por la falta de acceso a servicios financieros formales, la necesidad de financiamiento inmediato, la confianza en los prestamistas informales y la flexibilidad en los términos de los préstamos.

A pesar de la demanda por créditos en el mercado informal, el sistema financiero colombiano cuenta con regulaciones formales que buscan limitar las tasas de interés. La Superintendencia Financiera es la entidad encargada en Colombia de certificar, mediante resolución, el interés bancario corriente para las siguientes modalidades de crédito, según el artículo 11.2.5.1.2 del Decreto 455 de 2023: crédito popular productivo rural, crédito popular productivo urbano, crédito productivo rural, crédito productivo urbano, crédito productivo de mayor monto, crédito de consumo y ordinario y crédito de consumo de bajo monto. Por lo tanto, el monto máximo que puede cobrar un organismo o individuo por concepto remuneratorio o moratorio para un crédito de consumo y ordinario debe ser inferior o igual a la tasa de usura certificada por la Superintendencia; de lo contrario, este incurrirá en el delito de usura, estipulado en el artículo 305 del Código Penal colombiano.

A pesar de los avances significativos en el panorama financiero de Colombia, la Encuesta de Micronegocios (Emicron) del DANE⁶ revela que el préstamo «gota a gota» ha persistido como la segunda opción de financiamiento para micronegocios en el período comprendido entre 2019 y 2023. En este último año, por ejemplo, de los 5,3 millones de micronegocios en el país, el 59% contaba con financiamiento formal por parte de instituciones financieras reguladas y entidades microcrediticias, mientras que el 44% obtuvo crédito proveniente de prestamistas informales, familiares, casas de empeño o proveedores (figura 1).

6 La Encuesta de Micronegocios (Emicron) del DANE busca proporcionar información «estadística sobre la estructura y evolución de las principales variables económicas de los micronegocios con hasta nueve (9) personas ocupadas y que desarrollan actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, minería, industria manufacturera, comercio, construcción, transporte y demás servicios. Asimismo, provee estadísticas e indicadores que permiten conocer las formas de operación de las unidades económicas de pequeña escala: su actividad económica, emprendimiento, sitio o ubicación, características del personal ocupado, uso de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), inclusión financiera, costos, gastos y activos, ventas o ingresos y capital social. Los resultados trimestrales se presentan para las cabeceras municipales, total representado en los 24 departamentos del país donde se aplica la encuesta» (Departamento Nacional de Estadística, s. f.).

Figura 1
Porcentaje de créditos, 2019-2022



Fuente: DANE-Emicron 2019, 2021, 2022 y 2023 (Departamento Nacional de Estadística, s. f.).

Esta tendencia es notable, dado que se han observado avances en varios frentes: la implementación de mecanismos formales de crédito ha ganado relevancia y la entrada de nuevos actores ha aumentado la oferta de microcréditos y crédito de bajo monto y microcrédito. En el caso de los microcréditos, la cartera bruta de los establecimientos que ofrecen esta modalidad de crédito ha aumentado anualmente un 2,5% real desde 2021 (Banco de la República de Colombia, 2023, p. 29).

Según la Asociación de Instituciones Microfinancieras (Asomicrofinanzas), a noviembre de 2023 se hicieron 1,8 millones de desembolsos para un total de COP 13,07 billones y la cartera bruta ascendió a COP 21,25 billones (Asomicrofinanzas, 2024). Sin embargo, estudios de evaluación como el de Estrada y Hernández (2019) sugieren que su impacto en desplazar al crédito informal es limitado, ya que a menudo atiende a un perfil de cliente ligeramente más formalizado. Investigaciones previas (Iregui *et al.*, 2016) confirman que los determinantes clave para acceder a crédito formal —como historial crediticio y garantías— siguen excluyendo al núcleo duro de la economía popular, que es precisamente la clientela del «gota a gota». Por tanto, el crecimiento cuantitativo del microcrédito no necesariamente se traduce en una competencia efectiva por el mismo segmento.

El Gobierno colombiano introdujo la Política Nacional de Inclusión Financiera 2020-2022 en 2020 para ampliar el acceso a servicios financieros formales y promover su uso efectivo entre la población (Consejo Nacional de Política Económica y Social, 2020). Este plan tiene como objetivos expandir la disponibilidad de servicios financieros, especialmente en áreas rurales y

entre poblaciones vulnerables, mediante la expansión de la infraestructura bancaria y la adopción de tecnologías innovadoras; fortalecer la educación financiera para empoderar a los ciudadanos; fomentar el uso de pagos electrónicos para reducir la dependencia del efectivo; mejorar el acceso a servicios financieros a través de canales digitales; proteger a los consumidores financieros y garantizar la transparencia y equidad en la prestación de servicios; promover la formalización de negocios y actividades económicas; incluir a grupos vulnerables como mujeres, jóvenes y personas de bajos ingresos; y establecer un sistema de medición y seguimiento para evaluar el progreso de la inclusión financiera y analizar el impacto de las políticas implementadas.

Adicionalmente, en años recientes, el Gobierno colombiano ha implementado políticas y programas de inclusión financiera para aumentar el acceso a servicios financieros formales y reducir la dependencia del crédito informal (como, por ejemplo, la Banca de Oportunidades), así como por parte de más entidades financieras, como se muestra en la tabla 1⁷.

7 Otros establecimientos financieros afiliados a la Asociación de Instituciones Microfinancieras son: Actuar, Acercasa, Alcaravan, CFA Cooperativa Financiera, Comerciacoop, Comfama, Congente, Contactar, Coomeva, Coopcentral, Cooperativa Minuto de Dios, Corporación Microcrédito, Crearcoop, Eclof, Emprender, Finamiga, Financiera, Comultrasan, Finanzfuturo, Fintra, Fondo de Garantías, Fundación de la Mujer, Fundación Santo Domingo, Fundesmag, Garantías Comunitarias, Interactuar, Microempresas de Colombia, Mundo Mujer, Prospera Santander, TransUnion y Tuya. En 2021, solo 11 bancos con operaciones en Colombia ofrecían microcrédito y, para mayo de ese año, el promedio de su tasa de interés fue del 42,32%. Según la Superintendencia Financiera de Colombia, las tasas más bajas para microcrédito en mayo estuvieron en AV Villas (15,49%), Banco Cooperativa Coopcentral (15,78%) y Banco Agrario (23,72%). En contraste, las tasas de interés más altas en el mismo mes fueron las de Credifinanciera (42,63%), Bancamía (42%), Mibanco (41,69%) y Banco W (41,46%), entidades abanderadas de este producto financiero y que asumen un riesgo mucho más alto para atender a la mayor cantidad de clientes posible, lo que explica las altas tasas (Vargas, 2021).

Tabla 1
Tasa promedio de los bancos para crédito productivo (octubre-diciembre de 2023)

Banco	Tasas E. A.
AV Villas	38,02
Bancamía	37,9
Banco Agrario de Colombia	20,28
Banco Caja Social	34,06
Banco Davivienda	31,61
Banco de Bogotá	36,82
Banco W	28,78
Bancolombia	39,76
Confiar	27,14
Credifinanciera	45,64
Crezcamos	32,96
Mibanco	32,17

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia (2023).

Pese a estos esfuerzos y regulaciones, la demanda de crédito informal, encabezada por los préstamos «gota a gota», sigue siendo elevada entre los sectores de bajos ingresos, con graves implicaciones económicas y sociales. Si bien ha brindado oportunidades de financiamiento a muchos que de otra manera no podrían obtenerlo, también ha aumentado el riesgo de caer y permanecer en la pobreza y la inseguridad financiera. Esto se debe a las altas tasas de interés, las dificultades para pagar las deudas y, en algunos casos, las agresivas y violentas formas de cobranza de algunos prestamistas. Para 2013, el Banco Mundial estimó que cerca del 50% de la población colombiana utilizaba algún tipo de crédito informal y que las tasas de interés en el crédito informal eran significativamente más altas que en el crédito formal. Además, los prestatarios informales a menudo se enfrentaban a una mayor inseguridad financiera y vulnerabilidad, según el mismo informe. El Banco Mundial también ha hecho recomendaciones para reducir el uso del crédito informal en Colombia, incluyendo la promoción de la inclusión financiera, la mejora de la regulación y supervisión de las instituciones financieras informales, y la educación financiera para los consumidores (Banco Mundial, 2013). Estudios como el de Barrera y Parra (2020) identifican que factores como la inmediatez, la flexibilidad y la ausencia de garantías formales son determinantes clave para que las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) recurran al crédito «gota a gota», lo que refuerza la idea de que la oferta informal responde a necesidades estructurales no cubiertas por el sistema financiero formal.

El acceso al crédito formal en Colombia está condicionado, además, por factores como la educación, el género, el tamaño y los ingresos del hogar y la ubicación geográfica. La experiencia en los negocios y la capacidad de pago son factores importantes que facilitan el acceso al crédito informal y las políticas para aumentar el acceso a este tipo de créditos deben tener en cuenta estas diferencias para considerar medidas específicas que mejoren el acceso al crédito en los hogares y negocios de bajos ingresos (Iregui *et al.*, 2016). En general, la falta de acceso a servicios financieros formales y la necesidad de financiamiento rápido y flexible son las causas más comunes para que hogares y negocios acudan al mercado informal de crédito, enfrentándose a altas tasas de interés y ausencia de protección legal para los prestatarios (Iregui *et al.*, 2016; Estrada & Hernández, 2019).

El espectro de oferentes de préstamos «gota a gota» es amplio y diverso; sin embargo, su campo de acción y alcance permite clasificarlos en tres tipos de perfiles (Falla, 2022). En primer lugar, se encuentra el prestamista tradicional o de corto alcance, al que suelen acudir las personas en busca de préstamos de cuantías pequeñas y que, por lo general, es dueño del capital que presta. También hay otro perfil de prestamistas «gota a gota» de «mediano alcance», vinculados a empresas medianas que logran acumular capitales más grandes y en cuya operación existe una diferencia entre el dueño del capital y la persona que administra el dinero o supervisa la ejecución del préstamo. Finalmente, están los prestamistas de «largo alcance», que están vinculados a organizaciones criminales, algunas con operaciones transnacionales (Falla, 2022, p. 27).

El diálogo con un prestamista «gota a gota»⁸, que se podría clasificar como tradicional o de corto alcance, reveló que se involucró en esta actividad desde el año 2020 debido a la influencia de un familiar cercano que ya se dedicaba a los préstamos «gota a gota», lo que sugiere que redes personales facilitan la incorporación a esta actividad. Con respecto al proceso de otorgamiento de préstamos, explicó que determina el monto de estos en función de la antigüedad del cliente, su empleo y sus ingresos. Señaló que la tasa de interés siempre se mantiene en un 20% del monto prestado; además, destaca que la oferta se presenta en términos de dinero y no en tasas de interés, para evitar confundir a los clientes. Mencionó también en la entrevista que son los prestatarios quienes lo buscan, generalmente a través de recomendaciones de amigos o familiares. Asegura que decide otorgar préstamos a personas con trabajos estables y que no le generen

8 Prestamista que opera en la ciudad de Fusagasugá, Colombia y que solicitó no revelar su identidad para este estudio. La entrevista fue realizada el 28 de octubre de 2023.

sospechas de ilegalidad, lo que sugiere la importancia de la estabilidad laboral y la confianza en los prestatarios.

El prestamista señaló en la entrevista que usualmente no se toman muchas medidas coercitivas para garantizar el pago, ya que su interacción con los clientes se basa en la confianza: la mayoría de sus clientes son personas que conoce, lo que resulta en interacciones que no son conflictivas. Señala que, aunque pueden surgir discusiones por demoras en los pagos, generalmente se busca mantener una relación amistosa y de confianza con los clientes. Sin embargo, el entrevistado reconoce que ha enfrentado demoras en los pagos o incluso la pérdida de contacto con algunos prestatarios, que al final le resultan en pérdidas de dinero, lo que destaca los riesgos asociados con esta actividad. El prestamista sugiere que, desde su perspectiva, su actividad beneficia a las personas que necesitan dinero de manera inmediata y para resolver problemas financieros puntuales, como pagos atrasados. Afirma que la oferta formal de este tipo de préstamos puede ser demorada para algunas personas, así que cree estar cubriendo esa necesidad inmediata.

Fuera de la operación tradicional y dentro de la categoría de prestamistas de «largo alcance», se encuentra el «gota a gota virtual» que opera a través de internet, específicamente a través de aplicaciones y plataformas. Las organizaciones criminales a cargo de estos «gota a gota virtuales» obtienen la información de los ciudadanos, sus nombres y núcleo familiar a través del acceso que tuvieron en su celular, el conocimiento de contactos, redes sociales, correo electrónico y a su información financiera. Empresas como Construir Conmundo S. A. S., propietaria de la aplicación llamada EastBay en Colombia, tiene más de 350 denuncias en su contra, frente a lo cual las autoridades han emitido alertas sobre los riesgos de solicitar préstamos por internet sin verificar la legalidad y las condiciones de estos (Marín, 2023)⁹.

2. Oferta de crédito a microempresarios en Bogotá

Para analizar los avances y persistencias en la oferta formal de crédito de bajo monto y microcrédito, se realizaron entrevistas semiestructuradas a representantes del sector financiero regulado. El objetivo fue recabar información sobre los retos, oportunidades y el papel de las garantías en

9 Algunas de estas empresas tienen conexiones transnacionales, como, por ejemplo, la conexión global de empresas que involucran a Perú, México, Hong Kong y al millonario chino Robin Duan Wei, que ofrece préstamos rápidos y fáciles a personas que buscan dinero con urgencia. Estos préstamos se han vuelto populares en países como Perú y México, en particular después de la crisis económica desencadenada por la pandemia de COVID-19. Las autoridades peruanas advirtieron sobre 20 aplicaciones que brindan préstamos informales con altos intereses y amenazas (*Infobae*, 2023).

la construcción de una red financiera inclusiva, tanto urbana como rural. Las entrevistas se llevaron a cabo de manera remota entre el 21 y el 28 de julio de 2023 e incluyeron a siete entidades con roles diversos¹⁰: oferentes privados de microcrédito (Bancamía, Mibanco y Banco Caja Social), un banco oficial (Banco Agrario), el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro), el programa gubernamental Banca de Oportunidades (administrado por el Banco de Desarrollo Empresarial Colombiano, Bancoldex) y la plataforma tecnológica Teaté, que conecta a proveedores con tenderos en Bogotá.

Las preguntas guía aplicadas en las entrevistas permitieron recoger las perspectivas de los actores financieros sobre sus estrategias frente a desafíos actuales y futuros, así como su impacto en la inclusión financiera. Estas buscaban capturar las perspectivas de los actores financieros directamente involucrados en la oferta para comprender estrategias frente a desafíos actuales y futuros, así como su impacto en la inclusión financiera. Además, se indagó sobre alternativas al préstamo «gota a gota» que sus entidades han considerado y cómo mejorar la oferta de crédito popular y de consumo, en línea con las estrategias gubernamentales y de las entidades financieras, con el objetivo de fortalecer un sistema financiero más inclusivo y robusto. Las preguntas están detalladas en el anexo 1.

Los representantes del sector formal identificaron la evaluación de riesgo y la falta de historial crediticio como obstáculos centrales. Este problema refleja las asimetrías de información crónicas que caracterizan a los mercados financieros para poblaciones de bajos ingresos (Barr, 2004). Superarlas requiere, como señala Barr (2009), un enfoque de regulación informada por el comportamiento que incentive innovaciones en garantías, *scoring* alternativo y productos diseñados para la volatilidad de ingresos de la economía popular, más allá de la mera expansión de la infraestructura física.

La plataforma Teaté ejemplifica cómo la tecnología puede mejorar la accesibilidad y eficiencia entre tenderos y proveedores. Estas conversaciones identificaron temas clave para impulsar la inclusión financiera y el crecimiento económico en Colombia: segmentación de clientes, educación financiera, asesoramiento, autoexclusión, enfoque de género, economía

10 Se invitó a participar en la entrevista a todas las entidades afiliadas a la Asociación Bancaria de Colombia (Asobancaria) y se entrevistó a las que aceptaron la invitación. Las preguntas predefinidas abordaron distintos aspectos del diseño de productos, evaluación de riesgo, educación financiera y alternativas al crédito informal. Cada entrevista duró entre 45 y 60 minutos, fue grabada con consentimiento previo, transcrita y analizada mediante codificación temática para identificar patrones recurrentes y perspectivas sectoriales.

popular, relaciones a largo plazo, cupos rotativos, soluciones de recaudo y avances con grupos de ahorro y crédito comunitario (GACC).

La segmentación efectiva de clientes es esencial para ofrecer servicios financieros y no financieros (ayuda en la organización de la contabilidad de los negocios, programas de educación financiera, etc.) que se adapten a las necesidades específicas de cada grupo. Comprender las diferencias en los requerimientos financieros de diferentes negocios de acuerdo con su tamaño, tipo o ubicación permite diseñar productos y servicios que sean más accesibles y relevantes. Esto incluye la provisión de educación financiera y asesoramiento objetivo para empoderar a los clientes en la gestión de sus finanzas.

Representantes de estas entidades coincidieron en señalar también que la inclusión financiera debe ser abordada desde una perspectiva de género, reconociendo las diferencias en las necesidades financieras de mujeres y hombres. También, se debe considerar cómo las soluciones financieras pueden beneficiar a la economía popular, que a menudo está compuesta por pequeños negocios y emprendimientos informales. Empoderar a las mujeres en el ámbito financiero y apoyar a los negocios informales contribuye al desarrollo económico y la equidad de género. Una relación de largo plazo con los clientes es esencial para el éxito de las instituciones financieras y la confianza de los prestatarios. Esta relación no solo implica proporcionar servicios financieros, sino también entender las necesidades cambiantes de los clientes a lo largo del tiempo. La construcción de confianza y la adaptación continua de los servicios son componentes clave de una relación sólida.

Finalmente, desde la plataforma Teaté se proponen soluciones diferentes, como el cupo rotativo y el respaldo gubernamental, que pueden brindar a los clientes acceso a crédito de manera más segura. Además, el empoderamiento de corresponsales bancarios con empresas de servicios de pagos y apuestas puede mejorar la eficiencia de los procesos financieros, reducir costos y extender la capilaridad de los servicios financieros en áreas rurales.

El análisis de frecuencia de palabras en las entrevistas reveló que los términos más recurrentes fueron: educación, microfinanzas, sectores económicos, tiendas y negocios, clientes y tenderos, riesgo y ahorro. Esta predominancia lexicográfica subraya la necesidad imperante de abordar la informalidad, fortalecer la educación financiera y diseñar soluciones adaptadas a las particularidades de los sectores informales. Dado que la informalidad —caracterizada por la falta de registro y de historial crediticio— constituye una barrera principal para el acceso financiero, resulta crucial comprender el comportamiento económico y crediticio de estos

actores. Solo mediante un diseño de productos que responda a sus ciclos de producción, ingresos y capacidad de pago se podrán ofrecer soluciones de crédito efectivas y sostenibles.

El microcrédito constituye un instrumento fundamental para el crecimiento de los pequeños negocios, al ofrecer soluciones flexibles adaptadas a las necesidades financieras de los emprendedores informales. No obstante, la oferta formal se enfrenta a limitaciones para competir con el crédito informal, dado que sus requisitos de acceso, costos implícitos y plazos no siempre se ajustan a la urgencia y flexibilidad demandadas, como señalan Castaño y Álvarez (2014). Ante esta brecha, resulta esencial no solo adecuar el lenguaje y los productos a las capacidades financieras de los micronegocios, sino también fortalecer la educación financiera. Esta última es clave para empoderar a los pequeños empresarios, mejorar su comprensión de conceptos financieros y fomentar una gestión más informada y sostenible del crédito.

El interés académico y político en la educación financiera ha aumentado notablemente en las tres últimas décadas, impulsado por la creciente complejidad de los mercados financieros y la transferencia de riesgos hacia los individuos (Lusardi & Mitchell, 2014). Este fenómeno responde a la necesidad de que hogares y empresas adopten decisiones financieras más integradas, que abarquen desde la gestión crediticia inmediata hasta la planificación de inversiones a largo plazo (Hastings, Madrian, & Skimmyhorn, 2013). En contextos de alta informalidad como Colombia, la educación financiera se configura no solo como un mecanismo de empoderamiento, sino también como una posible barrera frente a prácticas predatorias como la usura (Banco Mundial, 2013).

Por lo anterior, es importante evaluar si el público en general está lo suficientemente informado y preparado para tomar decisiones financieras difíciles y complejas en su vida cotidiana y a lo largo de toda su vida. Este interés en la educación financiera ha dado lugar a investigaciones sobre cómo la educación financiera influye en la toma de decisiones y mejora la capacidad financiera de los adultos (Allgood & Walstad, 2016). La educación financiera también debe tener en cuenta que las decisiones financieras y el comportamiento tienden a cambiar a lo largo de la vida. Si bien la educación financiera es considerada una herramienta clave para reducir la dependencia del crédito informal, estudios como el de Estrada *et al.* (2023) advierten que, en contextos de alta informalidad, un mayor conocimiento financiero no necesariamente reduce el uso del «gota a gota», sino que puede incluso incrementarlo si no va acompañado de alternativas formales accesibles y adaptadas a las necesidades inmediatas de los comerciantes.

Los grupos de ahorro y crédito comunitario (GACC) representan una alternativa valiosa para fomentar el ahorro y la colaboración dentro de las comunidades, sirviendo también como herramientas activas de aprendizaje en educación financiera, un enfoque reconocido por las entidades consultadas. Estos grupos no solo facilitan el acceso a recursos financieros para sus asociados en momentos de necesidad, sino que también promueven el entendimiento de conceptos clave relacionados con el ahorro y el crédito, fortaleciendo a su vez los lazos sociales entre los miembros. Un ejemplo destacado en Colombia son los Bankomunales, especialmente presentes en Cali, que se definen como una forma de microfinanzas alternativas. Estos grupos, fundamentados en la educación financiera, promueven cambios en los valores y actitudes hacia el dinero (Torcat, Rodríguez, & Raydán, 2011, p. 62).

El Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin), parte del Banco Interamericano de Desarrollo, considera a los GACC como mecanismos efectivos de educación financiera que incentivan el uso responsable y productivo de préstamos, ofreciendo condiciones flexibles para el pago de obligaciones (Fomin, 2015, p. 25). Además, para instituciones financieras que buscan llegar a sectores poblacionales tradicionalmente alejados de la banca, los GACC representan una vía estratégica para atraer nuevos clientes, al tiempo que fomentan el ahorro y la educación financiera dentro de estos grupos (Fomin, 2015, p. 35). Según el Fomin, los GACC podrían convertirse en plataformas costoeficientes en el mediano plazo, facilitando el desarrollo de productos financieros y canales de distribución adecuados para comunidades. Esto es posible gracias a su capacidad de impartir educación financiera práctica y generar confianza, aspectos que deben ser vistos como una inversión con retornos a mediano plazo (Fomin, 2015, p. 36).

Por otra parte, un estudio realizado por Jamison, Karlan y Zinman (2014) en Uganda evaluó el impacto de un programa que integraba 240 grupos de ahorro con jóvenes (2680 individuos). Los resultados muestran que el acceso simplificado a cuentas de ahorro no generó efectos significativos en los niveles de ahorro, pero el impacto fue notablemente mayor cuando las cuentas se combinaron con educación financiera. Esto sugiere que existe un grado de sustituibilidad entre ahorro y educación financiera, lo que subraya la importancia de complementar ambas estrategias para maximizar los resultados.

3. Determinantes de la demanda en plazas de mercado de Bogotá

Con el fin de analizar los patrones y sesgos cognitivos en la demanda de crédito informal, se realizó una encuesta del 2 al 9 de octubre de 2023 en

varias plazas de mercado en 8 de las 20 localidades de Bogotá¹¹. La población objetivo incluyó a 504 376 comerciantes formales e informales según la Cámara de Comercio de Bogotá (2021). La muestra se compuso de 100 participantes seleccionados mediante muestreo aleatorio simple, lo que permitió un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 10%. La selección aleatoria proporcionó una representación más precisa y diversa de las experiencias y perspectivas de los comerciantes de la población objetivo y minimizó posibles sesgos en los resultados¹².

La elección de Bogotá como escenario de investigación no es incidental: la capital concentra la mayor densidad de comercio informal urbano del país¹³, opera como nodo financiero nacional y presenta una diversidad socioeconómica y cultural representativa de las dinámicas urbanas latinoamericanas. Esto permite que los hallazgos aquí obtenidos trasciendan el caso local y ofrezcan un marco de análisis valioso para comprender otras ciudades colombianas y de la región con altos niveles de informalidad y fragmentación financiera. Sin embargo, la particularidad bogotana –con su oferta formal más diversa, mayor penetración de billeteras digitales (Nequi, Daviplata) y presencia de políticas locales de inclusión– también matiza la generalización de resultados: en contextos rurales o en ciudades intermedias con menor infraestructura financiera, la dependencia del crédito «gota a gota» puede estar más ligada a la ausencia pura de alternativas que a factores conductuales. Así, este estudio subraya la necesidad de políticas diferenciadas territorialmente que consideren no solo la oferta financiera disponible, sino también el ecosistema social, digital y normativo en el que operan los comerciantes informales.

11 La ficha técnica y las preguntas de la encuesta se presentan en el anexo 2. Las localidades de Bogotá son las divisiones administrativas en las que se divide la ciudad. En las ocho localidades en que se realizaron las encuestas habita el 50% de la población de la ciudad y este es el número de encuestas tomadas por localidad: Kennedy (12 encuestas), Bosa (12 encuestas), Usaquén (13 encuestas), Santa Fe (13 encuestas), Puente Aranda (12 encuestas), Ciudad Bolívar (13 encuestas), Tunjuelito (12 encuestas) y Fontibón (13 encuestas).

12 El desarrollo de esta investigación se rigió por los principios de integridad académica, confidencialidad y respeto por los participantes. Previamente a la aplicación de encuestas y entrevistas, se obtuvo el consentimiento informado verbal de cada participante, explicándose de manera clara los objetivos del estudio, el uso exclusivo de la información con fines académicos y la garantía de anonimato en el tratamiento de los datos. Los datos personales no fueron recopilados y las respuestas se procesaron de manera agregada para preservar la privacidad de los comerciantes y representantes del sector financiero entrevistados. Los instrumentos de recolección y los protocolos de consentimiento se encuentran archivados y disponibles para su verificación, en cumplimiento de las normas éticas aplicables a la investigación social en Colombia.

13 Estudios como el de Larrahondo (2016) han documentado la dinámica de las economías sumergidas y el crédito «gota a gota» en barrios populares como San Francisco (Ciudad Bolívar), evidenciando cómo estas prácticas se entrelazan con la vida cotidiana y las redes sociales locales.

La visita a plazas de mercado en Bogotá permitió recabar un perfil socioeconómico representativo de los comerciantes. La muestra se caracteriza por una mayoría femenina (53%), adultos mayores de 35 años (64%), y un nivel educativo bajo (41% sin formación o solo básica). El 72% reside en estratos 1 y 2, y el 70% reporta ingresos mensuales entre COP 1-2 millones, lo que subraya la necesidad de productos financieros accesibles. Pese a que el 51% no usa productos tradicionales de crédito o ahorro, el 86% utiliza plataformas de depósito de bajo monto (por ejemplo, Nequi, Daviplata), mostrando apertura a la tecnología financiera. La alta dependencia del crédito informal se confirma, ya que el 92% ha recurrido a préstamos «gota a gota». Entre quienes no los usan, el 82% prefiere el financiamiento familiar, lo que sugiere desconfianza o barreras de acceso al sistema formal.

Los hallazgos de la encuesta se organizan en torno a cinco aspectos que reflejan la relación de los vendedores con los préstamos «gota a gota» y su interacción con el sistema financiero formal. Por un lado, se observa una tensión entre la autoexclusión y el interés por adquirir productos bancarios, mientras que los tiempos de espera, períodos de gracia y segundas oportunidades también emergen como factores determinantes. Además, la inmediatez y el corto plazo, marcados por el sesgo de disponibilidad y anclaje, revelan patrones importantes de comportamiento financiero por parte de los vendedores encuestados. La calidad de la educación financiera destaca como un eje para el desarrollo de capacidades, mientras que las percepciones sobre el dinero, la usura y el delito influyen significativamente en las decisiones financieras. Estos temas ofrecen un panorama del uso extendido de los préstamos «gota a gota» entre los vendedores y señalan áreas prioritarias para la formulación de políticas y la promoción de prácticas financieras más sostenibles.

La relación entre los vendedores y las instituciones financieras formales refleja una dinámica compleja marcada por la autoexclusión del sistema bancario regulado, pero al mismo tiempo cierta disposición a considerar alternativas formales. Los resultados de la encuesta revelan barreras percibidas que empujan a los vendedores hacia préstamos informales, como la falta de información, evidenciada en que el 56% de los encuestados desconoce las opciones de microcrédito o créditos de bajo monto ofrecidos por entidades bancarias reguladas. Sin embargo, el 72% de los participantes expresó interés en reemplazar los préstamos «gota a gota» por productos formales (figura 2). Esto sugiere que una mayor educación financiera y concienciación sobre las opciones disponibles podrían fomentar una transición hacia el financiamiento formal.

Figura 2

Disposición a cambiar préstamos gota a gota por créditos en una entidad bancaria



Fuente: anexo 2, pregunta C6.

Además, se destaca que el 56% de los encuestados manifiesta tener un alto o moderado nivel de confianza en las entidades financieras formales, lo que indica el grado de credibilidad en estas. Por otro lado, la encuesta revela que el 40,7% de los encuestados identifica el exceso de trámites y documentación requerida por los bancos como una de las principales barreras para acceder a crédito formal (figura 3), mientras que el 27,2% menciona el reporte en centrales de riesgo como otra barrera importante.

Figura 3

Principales dificultades para tomar créditos formales



Fuente: anexo 2, pregunta C7.

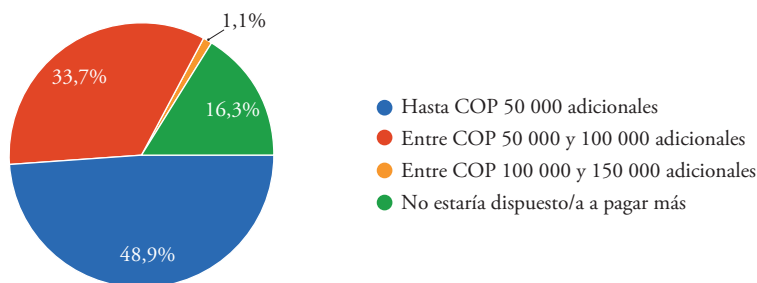
Estos obstáculos son coherentes con los desafíos que enfrentan los microempresarios al buscar crédito formal. La simplificación de procesos y la mitigación de riesgos crediticios pueden ser áreas clave de mejora en las políticas de inclusión financiera.

Los tiempos de espera, los períodos de gracia y las segundas oportunidades surgen como factores clave en las decisiones de los tomadores de crédito al evaluar opciones formales. Según la encuesta, la mitad de los encuestados está dispuesta a pagar más por extender los plazos de pago (figura 4), lo que evidencia la relevancia de la flexibilidad para ajustar pagos a sus flujos financieros. Este enfoque no solo reduce la

presión económica, sino que también facilita el cumplimiento de las obligaciones crediticias.

Figura 4

Disposición a pagar una suma de dinero para obtener un mes más para pagar un préstamo «gota a gota» de COP 1 millón



Fuente: anexo 2, pregunta G2.

Además, la disposición de los prestatarios a pagar dinero adicional por alargar los plazos sugiere que valoran la posibilidad de gestionar su deuda de manera más cómoda y sostenible. La inclusión de segundas oportunidades también es relevante, ya que proporciona a los prestatarios una vía para rectificar atrasos en los pagos o enfrentar situaciones económicas imprevistas sin incurrir en sanciones. Esto puede ser especialmente importante para aquellos que se enfrentan a desafíos financieros temporales, ya que les brinda la oportunidad de recuperarse y mantener una buena relación crediticia.

La valoración de la flexibilidad en los pagos y las segundas oportunidades confirma que los prestatarios priorizan soluciones adaptadas a sus necesidades inmediatas. Esta inclinación se ve reforzada por sesgos como la inmediatez y el cortoplacismo, influenciados por la disponibilidad y el anclaje. La preferencia por recibir COP 1 millón al instante, en lugar de esperar un año por una suma mayor (figura 5), constituye un ejemplo evidente de descuento hiperbólico, sesgo mediante el cual se sobrevaloran sistemáticamente las recompensas presentes frente a las futuras (Kahneman & Tversky, 1979; Laibson, 1997). Esto explica la persistente elección del crédito «gota a gota», aun conociendo sus elevados costos: se prioriza la urgencia inmediata sobre la sostenibilidad financiera a largo plazo.

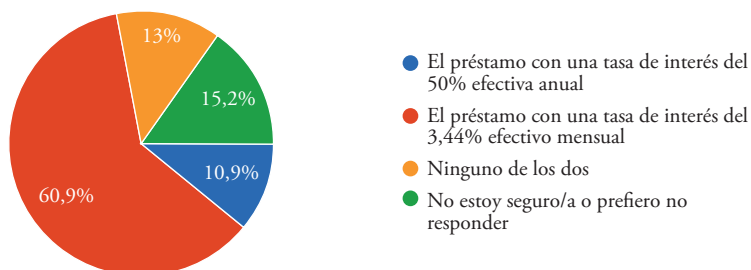
Figura 5
Preferencia por recibir COP 1 000 000 de inmediato frente a esperar un año y recibir COP 1 500 000



Fuente: anexo 2, pregunta D1.

Esta lógica se refleja también en la preferencia por tasas de interés expresadas en términos mensuales antes que anuales (figura 6), lo que sugiere una mentalidad enfocada en el corto plazo y en la capacidad de pago inmediata. El descuento hiperbólico, ampliamente documentado en contextos de escasez (Mullainathan & Shafir, 2013), consolida así una racionalidad cortoplacista que el crédito informal explota de manera eficaz, al ofrecer disponibilidad inmediata de fondos, aunque ello implique mayores costos futuros.

Figura 6
Preferencia sobre la elección de un préstamo «gota a gota» con una tasa de interés del 50% efectiva anual y otro préstamo con una tasa del 3,44% efectivo mensual



Fuente: anexo 2, pregunta F2.

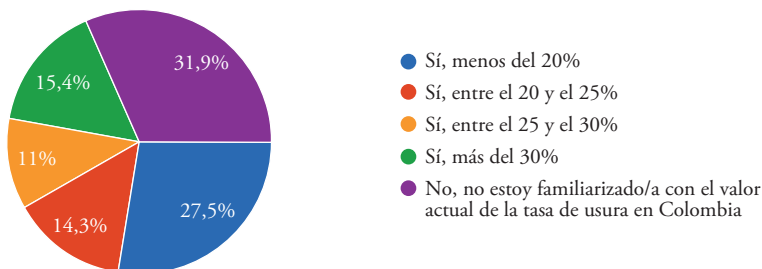
La importancia de la inmediatez también se manifiesta en los tiempos de aprobación del desembolso, donde el 56% de las personas encuestadas prefieren un período máximo de una semana para obtener un crédito y un 32% estaría dispuesto a esperar hasta dos semanas. Esto sugiere una preferencia por la rapidez en la disponibilidad de fondos y una falta de previsión a mediano plazo.

Por último, en cuanto a los desembolsos y pagos rápidos, el 66% de las personas encuestadas considera que tres meses es un plazo aceptable para pagar un préstamo «gota a gota» y el 22%, entre tres y seis meses, antes de que afecte negativamente sus ganancias y flujo de efectivo. Existe una aversión a comprometerse a largo plazo y una preferencia por plazos más cortos que permitan un rápido reembolso.

En conjunto, estos hallazgos indican que la inmediatez y el corto plazo son consideraciones fundamentales en las decisiones de crédito, lo que puede llevar a la elección de opciones como los préstamos «gota a gota». Los sesgos de disponibilidad y anclaje también influyen en la percepción de los prestatarios sobre la importancia de la disponibilidad inmediata de fondos y los plazos de pago más cortos. Se subraya la necesidad de diseñar productos y políticas financieras que aborden esta preferencia por el corto plazo y fomenten prácticas crediticias más seguras y sostenibles.

El desarrollo de capacidades financieras, especialmente en torno a la calidad de la educación financiera, emerge como un factor clave en las decisiones crediticias. La encuesta revela que el 31% de los encuestados desconoce el concepto de tasa de usura (figura 7), lo que evidencia una brecha significativa en la comprensión de conceptos financieros básicos. Esta falta de conocimiento puede afectar negativamente sus decisiones financieras, subrayando la necesidad de fortalecer la educación financiera como herramienta para fomentar prácticas crediticias más informadas y responsables.

Figura 7
Conocimiento de la tasa de usura vigente en Colombia

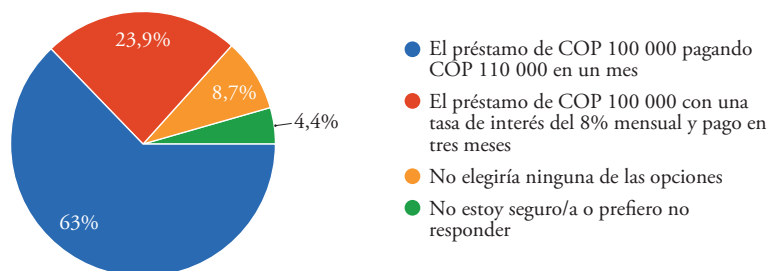


Fuente: anexo 2, pregunta D2.

La forma de ofrecer productos financieros también influye en las decisiones de crédito. El 63% de las personas prefieren las ofertas de préstamos y pagos cuando se presentan en números enteros en lugar de porcentajes (figura 8).

Figura 8

Preferencia por recibir un préstamo de COP 100 000 pagando COP 110 000 en un mes o recibir el mismo préstamo con una tasa de interés del 8% mensual y pago en tres meses



Fuente: anexo 2, pregunta G1.

La tasa de usura en Colombia puede influir en la elección entre préstamos «gota a gota» y créditos formales. Como se explicó anteriormente, la tasa de usura en Colombia establece un límite legal máximo para las tasas de interés que los prestamistas, tanto formales como informales, pueden cobrar por sus préstamos. Su propósito fundamental es proteger a los consumidores de tasas de interés excesivas que podrían llevar a un endeudamiento insostenible. En esta capacidad, la tasa de usura sirve como un punto de referencia fundamental para los prestatarios al evaluar la razonabilidad de las tasas de interés ofrecidas por prestamistas informales. Los prestatarios pueden utilizarla para discernir si un prestamista opera dentro de los límites legales.

Los créditos formales, al operar dentro de los límites de la tasa de usura, ofrecen tasas de interés más bajas que los préstamos «gota a gota». Esto puede resultar atractivo para los prestatarios en busca de opciones financieras más razonables. La posibilidad de obtener financiamiento a tasas legalmente permitidas podría ser un factor determinante en su elección de financiamiento. En un mercado donde la usura es ilegal, la tasa de usura actúa como un faro que guía a los prestatarios hacia opciones de financiamiento más éticas y sostenibles, ejerciendo una influencia significativa en la elección entre préstamos «gota a gota» y créditos formales. Esta regulación fija límites legales a las tasas de interés, fomenta la comparación entre opciones crediticias y, en teoría, debería atraer a los prestatarios hacia las tasas más bajas ofrecidas por el sistema financiero formal. No obstante, factores como las circunstancias personales y la urgencia de acceder a recursos siguen siendo determinantes en la elección de financiamiento. Comprender estas complejidades resulta fundamental para el diseño de políticas financieras que promuevan alternativas más accesibles, responsables y éticas para los prestatarios en Colombia.

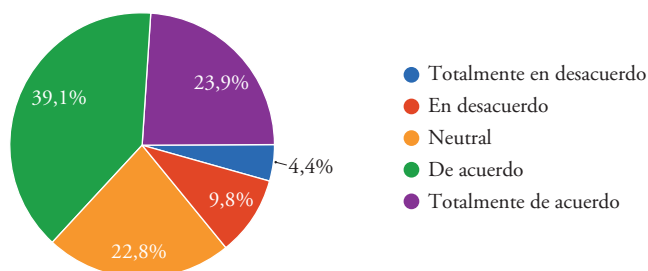
Por otra parte, el «voz a voz» tiene un papel relevante en la toma de decisiones, ya que el 55,4% de las personas consideran que las experiencias de otros son muy importantes en el momento de tomar un préstamo «gota a gota» y el 19,6% manifiestan darles alguna importancia a las experiencias previas de otros vendedores. La relevancia del «voz a voz» subraya que la transacción crediticia es, ante todo, una relación social. La confianza no se deposita en una institución abstracta, sino en un individuo inserto en redes locales, tal como analiza la sociología económica del crédito informal (Wilkis, 2014). Esto convierte al préstamo en un mecanismo que refuerza la cohesión comunitaria al tiempo que puede normalizar la usura dentro de la lógica de la reciprocidad y la obligación moral (Lazzarato, 2012).

En este contexto, la educación financiera surge como un factor clave para prevenir la usura. Aunque las opiniones están divididas, prevalece la respuesta de que la educación financiera puede contribuir a prevenir la usura siempre y cuando se complemente con otros factores, ya que el 48,1% de los encuestados manifiesta que la educación financiera es fundamental para prevenir la usura. Esto destaca la necesidad de programas de educación financiera efectivos que aborden la prevención de la usura desde múltiples ángulos.

Es fundamental considerar que el 41% de los encuestados no tiene o no ha completado la educación primaria o secundaria. La educación financiera debe ser accesible y efectiva para personas con diferentes niveles de educación formal. En cuanto a estrategias para mejorar la educación financiera, se pueden considerar enfoques como la introducción temprana de conceptos financieros, el enfoque basado en la práctica (como los grupos de ahorro y crédito comunitario, GACC), el uso de herramientas y tecnologías, la adopción de un lenguaje claro y la evaluación constante del impacto. La colaboración entre entidades también puede desempeñar un papel fundamental en el fortalecimiento de la educación financiera y la promoción de decisiones crediticias más informadas.

Las percepciones sobre el dinero, la usura y el delito reflejan cómo los vendedores se enfrentan a los préstamos «gota a gota». Según la encuesta, el 60% de los participantes considera que estos préstamos constituyen usura y deberían ser penalizados (figura 9). Este rechazo destaca una conciencia sobre los riesgos y efectos negativos asociados a esta práctica financiera. Sin embargo, la urgencia económica parece superar las preocupaciones éticas, mostrando cómo la necesidad prevalece sobre la conciencia moral en la toma de decisiones financieras.

Figura 9
Préstamos «gota a gota» como forma de usura y delito



Fuente: anexo 2, pregunta E1.

Además, es importante notar que el 28% de los encuestados expresó su desacuerdo en cuanto a considerar los préstamos «gota a gota» como una forma de usura, o sea que existe una diversidad de opiniones en la muestra que hay que considerar al diseñar políticas públicas relacionadas con los préstamos informales.

Por otro lado, los resultados también señalan que más de la mitad de los comerciantes encuestados considera que las personas que recurren a los préstamos «gota a gota» son víctimas de una situación difícil. Esta percepción reconoce la vulnerabilidad de aquellos que buscan este tipo de financiamiento y puede ser relevante al considerar medidas para prevenir prácticas usureras y proteger a los prestatarios. En resumen, estos resultados destacan la importancia de abordar el tema de los préstamos «gota a gota» desde una perspectiva que contemple tanto las prácticas de usura como las de protección a las víctimas.

Los resultados anteriores insinúan que el flujo y disponibilidad de información puede reducir las asimetrías que existen entre las organizaciones bancarias reguladas que buscan llegar a un segmento de la población en búsqueda de créditos de bajo monto y una demanda que, a pesar del fenómeno de autoexclusión, tiene interés por adquirir productos de crédito en el mercado formal. La difusión de mensajes persuasivos (*nudging*)¹⁴

14 Algunos ejemplos de estrategias de *nudging* o de impulso conductual aplicadas en el sector financiero incluyen establecer una cuenta para pagar una tarjeta de crédito automáticamente, depositar en una cuenta de ahorros mediante depósito directo del salario, o comprometerse a canalizar el próximo aumento directamente en la cuenta de ahorros para la jubilación antes de acostumbrarse a gastarlo (Thaler & Benartzi, 2004). También establecer recordatorios de texto específicos para metas sobre realizar depósitos de ahorro (Ly *et al.*, 2013) y tener estados de cuenta de tarjetas de crédito que muestren cuánto tiempo tomaría pagar el saldo completo si solo se paga el mínimo. Por ejemplo, la «advertencia» de la tarjeta de crédito ha aumentado el pago de deudas en aproximadamente un 10% (Jones, Loibl, & Tennyson, 2015). Además, enmarcar una decisión de ahorro

que resalten los beneficios de los créditos formales, como tasas de interés más bajas y términos cada vez más flexibles, puede ser una estrategia para reducir esta asimetría. También información sobre cuántas personas y microempresarios han accedido a créditos por primera vez y los montos de esos créditos, así como ofrecer información sobre cuánto ahorran otras personas para aumentar la tasa de ahorro individual (Smith *et al.*, 2020, p. 1). Estos mensajes podrían ser incorporados en campañas de educación financiera y divulgación¹⁵. Además, es esencial destacar la importancia de presentar los productos financieros en términos de cantidad de dinero y plazos claros en lugar de tasas de interés. Esto permitiría a los prestatarios comprender mejor el costo real del crédito y tomar decisiones financieras más informadas.

Otro enfoque importante es el efecto arrastre (*bandwagon effect*)¹⁶. Resaltar el impacto positivo del uso de créditos formales y su cumplimiento de pago en la reducción de los niveles de rechazo de solicitudes de crédito podría ser una estrategia efectiva. Utilizar testimonios y ejemplos de individuos que han tenido éxito al optar por créditos formales puede crear un efecto de arrastre positivo, alentando a otros a seguir su ejemplo. La promoción de programas de educación financiera en comunidades y escuelas es importante para el desarrollo de capacidades financieras. Estos programas pueden ayudar a los ciudadanos a adquirir habilidades financieras que les permitan tomar decisiones informadas sobre el uso del crédito y la gestión de su dinero.

Conclusiones

El sistema de préstamos informales conocido como «gota a gota» constituye una respuesta predominante a las limitaciones estructurales y sociales del acceso al crédito formal en economías con altos niveles de informalidad, como la colombiana. Este fenómeno refleja una combinación de urgencias económicas, barreras institucionales y factores culturales que perpetúan la dependencia de este tipo de financiamiento, a pesar de sus elevados costos y riesgos. Las tasas de interés extremadamente altas, que pueden estar cercanas al 400% efectivo anual y los métodos de cobro en ocasiones violentos contrastan con las condiciones reguladas de los sistemas financieros formales,

como una pérdida al calcular la pérdida en la riqueza futura puede aumentar el ahorro para la jubilación (Amin *et al.*, 2017).

15 Como el uso de «etiquetas», un tipo de incentivo que consiste en nombrar cuentas de ahorro con objetivos específicos como las «Cuentas Proyecto» del banco argentino Galicia (Carballo & Girbal, 2021, p. 237).

16 Concepto introducido por el trabajo pionero de Harvey Leibenstein y que se define como el grado en que la demanda de un bien aumenta debido al hecho de que otros también están consumiendo el mismo bien (Leibenstein, 1950, p. 189).

pero no disuaden a los pequeños empresarios y trabajadores informales, quienes valoran la rapidez, la flexibilidad y la ausencia de requisitos estrictos.

Los resultados de esta investigación matizan y amplían hallazgos establecidos en la literatura sobre crédito informal. Mientras que estudios como el del Banco Mundial (2013) destacan la falta de acceso financiero como la causa principal del recurso al crédito «gota a gota», nuestros datos revelan que factores conductuales y psicosociales –como el sesgo de urgencia, la aversión a la pérdida y la influencia del «voz a voz»– tienen un peso determinante por sí mismos, incluso ante la existencia de alternativas formales conocidas. Esto sugiere que políticas basadas únicamente en la expansión de la oferta (microcrédito) pueden ser insuficientes si no se acompañan de intervenciones que modifiquen percepciones y hábitos financieros. Asimismo, mientras que Armenteros *et al.* (2023) encuentran que la educación financiera reduce sesgos en contextos de inversión, en nuestro estudio la relación es más matizada: la educación financiera tradicional no logra penetrar en rutinas de toma de decisiones inmediatistas, lo que apunta a la necesidad de diseñar herramientas pedagógicas contextualizadas –por ejemplo, a través de GACC– que respeten la lógica temporal y operativa de los comerciantes informales.

Los sesgos cognitivos, como la prioridad por la inmediatez de las recompensas y la aversión al riesgo, contribuyen significativamente a la preferencia por los préstamos informales. Además, las redes sociales y las normas culturales desempeñan un papel central en la construcción de confianza y reciprocidad entre prestamistas y prestatarios, permitiendo que estas transacciones se inserten en marcos sociales que trascienden la lógica financiera.

Si bien las entidades financieras formales han desarrollado productos específicos, como microcréditos y créditos de bajo monto, para competir con el sistema «gota a gota», su alcance sigue siendo limitado frente a las dinámicas de la economía popular. Entidades reguladas han introducido estrategias como microcréditos y soluciones digitales (por ejemplo, la plataforma Teaté), enfocándose en educación financiera, segmentación de clientes y promoción del ahorro comunitario a través de grupos como los GACC. Estas medidas buscan no solo fortalecer la inclusión financiera, sino también reducir la dependencia de prácticas informales que, aunque accesibles, exponen a los prestatarios a riesgos financieros y sociales significativos.

El Gobierno ha implementado políticas, como la Política Nacional de Inclusión Financiera y programas como Banca de Oportunidades, para fortalecer la educación financiera y mejorar el acceso a servicios formales, especialmente en poblaciones vulnerables. Sin embargo, las altas tasas y las condiciones de los créditos informales siguen siendo una amenaza para

el bienestar económico de los hogares y micronegocios. En el lado de la oferta, la informalidad y el bajo costo de entrada permiten a los prestamistas informales operar rápidamente, aunque con altos riesgos. Por otro lado, la demanda se sustenta en la exclusión financiera formal, la necesidad de financiamiento inmediato y la flexibilidad en términos. A pesar de los esfuerzos regulatorios y los avances en inclusión financiera, el mercado informal sigue siendo relevante, especialmente entre micronegocios, que representan el 70% de los casos sin acceso a crédito formal.

Los hallazgos concuerdan con evaluaciones previas (Estrada & Hernández, 2019; Iregui *et al.*, 2016) en que los productos de microcrédito formal, en su diseño actual, no compiten en el mismo terreno que el «gota a gota». Para ser una alternativa real, necesitan emular no solo la rapidez, sino también la flexibilidad en los reembolsos y la capacidad de operar sobre la base de confianza interpersonal y garantías sociales, no solo financieras.

A partir de los resultados de la encuesta realizada a comerciantes de las plazas de mercado de Bogotá, se evidencia un panorama complejo en relación con el acceso al crédito y la dependencia de los préstamos informales. Los datos revelan que la población encuestada, mayoritariamente femenina y de estratos socioeconómicos bajos, se enfrenta a significativas barreras para acceder a servicios financieros formales. La falta de educación financiera, sumada a la percepción de trámites engorrosos y altas tasas de interés, los lleva a optar por préstamos «gota a gota», caracterizados por su inmediatez, pero también por altas tasas de usura.

Es claro que la urgencia económica y la falta de alternativas más accesibles son los principales factores que impulsan a los comerciantes a recurrir a este tipo de financiamiento. Sin embargo, los resultados también muestran un gran interés en migrar hacia opciones formales, siempre y cuando estas sean más sencillas y adaptadas a sus necesidades. Esta investigación pone de manifiesto la necesidad de implementar políticas públicas que promuevan la inclusión y la educación financieras. Simplificar los procesos bancarios, diseñar productos financieros más flexibles y accesibles, y fortalecer la educación financiera son medidas clave para combatir el «gota a gota» y empoderar a los comerciantes.

Los hallazgos de esta investigación subrayan la importancia de abordar el problema del «gota a gota» desde una perspectiva multidimensional, considerando tanto los aspectos económicos como los sociales. Al diseñar intervenciones que combinen educación financiera, inclusión financiera, políticas de protección al consumidor y la difusión de mensajes persuasivos que resalten los beneficios de los créditos formales, como tasas de interés más bajas y términos flexibles, se pueden ofrecer alternativas más seguras y

equitativas a los comerciantes, contribuyendo así a mejorar sus condiciones de vida y a fortalecer el tejido económico de la ciudad. Por lo tanto, las políticas de inclusión financiera deben trascender el enfoque en acceso y adoptar un diseño informado por el comportamiento (Barr, 2009). Esto implica simplificar procesos no solo administrativamente, sino cognitivamente, y regular pensando en los sesgos y heurísticas que llevan a los comerciantes a optar por el «gota a gota» a pesar de sus costos exorbitantes. Igualmente es importante diseñar políticas públicas y estrategias institucionales que aborden tanto las barreras estructurales como los sesgos conductuales. La mejora de la educación financiera, junto con intervenciones persuasivas basadas en principios de economía del comportamiento, podría fomentar un cambio hacia alternativas más seguras y sostenibles. Asimismo, se requiere un enfoque integral que contemple las dimensiones sociológicas de este fenómeno, con el fin de mitigar su impacto socioeconómico, reducir la vulnerabilidad de los prestatarios y promover una mayor inclusión financiera en contextos de alta informalidad.

Finalmente, se requiere profundizar en la construcción del historial de las relaciones económicas y la trayectoria del consumidor. Esto permitiría a las instituciones financieras y prestamistas evaluar con mayor precisión el riesgo crediticio de los prestatarios, potencialmente resultando en tasas de interés más favorables para aquellos con buenos antecedentes financieros. En conjunto, estas estrategias buscan mejorar la toma de decisiones financieras de los ciudadanos y promover la utilización de créditos formales en Colombia, lo que a su vez contribuiría al desarrollo económico sostenible y a extender el bienestar financiero de la población.

Agradecimientos

Agradecemos a los evaluadores anónimos y al equipo editorial por sus comentarios, que han contribuido a la versión final de este documento. También a Daniela Silva, Juan Pablo García y Adriana Ovalle, quienes formularon comentarios a versiones previas de este estudio. Los errores u omisiones son enteramente nuestra responsabilidad. Esta investigación fue financiada por la Asociación Bancaria de Colombia (Asobancaria). Agradecemos a los asistentes de investigación que ayudaron en la elaboración de encuestas y en la transcripción de los datos: Julián Nagles, Natalia Amador, Valentina Jiménez, Roger Castellanos y Andrés Moreno.

Declaración de uso de la IA

En este artículo se utilizó inteligencia artificial para organizar la bibliografía.

Referencias

- Alcaldía de Santiago de Cali. (s. f.). *Bankomunales*. <https://www.cali.gov.co/desarrollo/economico/publicaciones/147264/Bankomunales/#:-:text=Organizaciones%20asociativas%20autogestionadas%20que%20se,servicios%20de%20ahorro%20y%20cr%C3%A9dito>.
- Allgood, S., & Walstad, W. B. (2016). Financial literacy and credit card behavior: A cross-country analysis.
- Amin, S., Chojnacki, G., Moorthy, A., Perez-Johnson, I., Darling, M., & Lefkowitz, J. (2017). *Using behavioral insights to increase retirement savings: Trial design and findings*. Washington D. C.: Mathematica Policy Research.
- ANIF (Asociación Nacional de Instituciones Financieras). (2020). *Gran Encuesta Pyme. Resultados primer semestre de 2020*. Bogotá: Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF).
- ANIF (Asociación Nacional de Instituciones Financieras). (2025). *Análisis de cambios metodológicos de la tasa de usura y su impacto en la inclusión financiera: un enfoque para el desarrollo económico sostenible*. Bogotá: Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF).
- Armenteros, A., Díaz, B., Fernández, C., & González, D. (2023). Influencia de los sesgos del comportamiento en las decisiones de inversión. La importancia de la educación financiera en tiempos de crisis. *Revista Galega de Economía*, 32(1).
- Asomicrofinanzas. (2024). *Principales cifras del microcrédito en Colombia – noviembre 2024*. [Comunicado de prensa / diapositiva]. <https://www.asomicrofinanzas.co>
- Auyero, J. (2012). *Patients of the state: The politics of waiting in Argentina*. Duke University Press.
- Banco de la República de Colombia. (2023). *Reporte de estabilidad financiera – Primer semestre 2023*. <https://www.banrep.gov.co/es/publicaciones-investigaciones/reporte-estabilidad-financiera/primer-semestre-2023>
- Banco Mundial. (2013). *Capacidades financieras en Colombia: resultados de la encuesta de capacidades financieras*. Washington D. C.: Banco Mundial.
- Barr, M. S. (2004). Banking the poor. *Yale Journal on Regulation*, 21(1), 121-237.
- Barr, M. S. (2009). The case for behaviorally informed regulation. En D. Moss & J. Cisternino (Eds.), *New perspectives on regulation* (pp. 25-61). Cambridge, MA: The Tobin Project.
- Barrera Lievano, J. A., & Parra Ramírez, S. M. (2020). Factores determinantes para el acceso de las Mipyme al crédito gota a gota. *Revista Republicana*, (28), 217-236.
- Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. J. (2007). *Investments*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Caballero, C., & Urrutia, M. (2006). *Historia del sector financiero colombiano en el siglo XX: ensayos sobre su desarrollo y sus crisis*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Caballero, J. A., & Morales, R. C. (2017). *Análisis de sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras*. XXII Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, Ciudad de México.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2021). *Estimación del potencial de comerciantes de Bogotá y los municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Bogotá 2021*. Cámara de Comercio de Bogotá.

- Carballo, I. E., & Girbal, E. (2021). *Nudges* para el ahorro y la inclusión financiera: Recomendaciones para la banca pública desde el sector *fintech* en Argentina. *Revista CIES*, 12(2), 213-249.
- Castaña, I. A. O., & Álvarez, E. G. (2014). Microcrédito y créditos tradicional e informal como fuentes de financiamiento: facilidad de acceso y costos del capital de trabajo. *Entorno*, (57), 56-69.
- Castro, F. A., Londoño D., Parga A., & Peña, C. (2020). *¿Qué factores inciden en la demanda de crédito de la microempresa en Colombia?* Documento 522. Dirección de Estudios Económicos DNP.
- Castro, S., Olaya, A., & Jiménez, M. (2017, mayo). *El fenómeno gota a gota en las unidades microempresariales del sector de suba en la ciudad de Bogotá D. C.* VI Jornadas de Investigación y IV de Semilleros de Investigación Corporación Universitaria Minuto de Dios, Bogotá, Colombia.
- Consejo Nacional de Política Económica y Social. (2020). *Conpes 4005: Política nacional de inclusión y educación económica y financiera*. Departamento Nacional de Planeación.
- DataCrédito Empresas. (2020). *Indicadores de crédito en Colombia*. Newsletter 16. <https://www.datacreditoempresas.com.co/blog-datacredito-empresas/indicadores-de-credito-en-colombia/>
- DeBondt, W., Forbes, W., Hamalainen, H., & Muradoglu, G. (2010). What can behavioural finance teach us about finance? *Qualitative Research in Financial Markets*, 2(April), 29-36.
- Departamento Nacional de Estadística. (s. f.). Encuesta de Micronegocios Emicron. [https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios#:~:text=La%20Encuesta%20de%20Micronegocios%20\(Emicron,%2C%20ganader%3%ADa%2C%20silvicultura%20y%20pesca%2C](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios#:~:text=La%20Encuesta%20de%20Micronegocios%20(Emicron,%2C%20ganader%3%ADa%2C%20silvicultura%20y%20pesca%2C)
- Departamento Nacional de Planeación. (2023). *Plan Nacional de Desarrollo*.
- Estrada, D., & Hernández, A. (2019). *Situación actual e impacto del microcrédito en Colombia*. Asomicrofinanzas y Banco de la República.
- Estrada, G. C. T., Fonseca, J. P. S., Camones, C. H. P., Luis, J., Briceno, B., Cristóbal, J. T., & Camargo, M. R. S. (2023). Educación financiera en el aumento de los préstamos gota a gota – 2024. *Revista de Climatología – Edición Especial Ciencias Sociales*, 23, 4334.
- Falla Mejía, L. (2022). *Interconexiones poderosas: morfología sobre la red de los pagadario*. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Instituto de Filosofia e Ciências Humanas. Programa de Pós-Graduação em Sociologia.
- Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin). (2015). *Grupos de ahorro e inclusión financiera. Qué hemos aprendido vinculando grupos de ahorro y crédito a entidades financieras formales*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- García, L. R., García, D., & Guevara, E. (2023). Economía popular y su aporte a la productividad. En E. García Utría (Ed.), *La economía popular y comunitaria en Colombia: una oportunidad para fortalecer la inclusión productiva, el trabajo digno y el emprendimiento*. Santa Marta: Editorial Unimagdalena.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial literacy, financial education, and economic outcomes. *Annual Review of Economics*, 5(1), 347-373.

- Hernández, C. E., & López-Rivera, E. (2023). Colombia during the financial crisis of the 1980s. En S. Hsu (Ed.), *Elgar encyclopedia of financial crises* (pp. 84-88). Edward Elgar Publishing.
- Infobae. (2023, 3 de junio). Así opera el negocio del «gota a gota» virtual en Perú y México que presuntamente lidera un millonario chino. *Infobae*. <https://www.infobae.com/>
- Iregui, A. M., Melo, L. A., Ramírez, M. T., & Tribín, A. M. (2016). *Determinantes del acceso al crédito formal e informal: Evidencia de los hogares de ingresos medios y bajos en Colombia*. Borradores de Economía 956. Banco de la República de Colombia.
- Jamison, J., Karlan, D., & Zinman, J. (2014). *Financial education and access to savings accounts. Complements or substitutes? Evidence from Ugandan youth clubs*. Working Paper w20135. National Bureau of Economic Research.
- Jones, L. E., Loibl, C., & Tennyson, S. (2015). Effects of informational nudges on consumer debt repayment behaviors. *Journal of Economic Psychology*, 51, 16-33.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443-478.
- Larrahondo Reyes, L. R. (2016). *Dinámica de las economías sumergidas gota a gota en el barrio San Francisco de la localidad de Ciudad Bolívar de Bogotá D. C.*
- Lazzarato, M. (2012). *The making of the indebted man: An essay on the neoliberal condition* (J. D. Jordan, Trad.). Semiotext(e).
- Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, Snob, and Veblen effects in the theory of consumer's demand. *Quarterly Journal of Economics*, 64(2), 183-207.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Ly, K., Ma'ar, N., Zhao, M., & Soman, D. (2013). A practitioner's guide to nudging. Toronto, Canadá: Rotman School of Management, University of Toronto.
- Marín Correa, A. (2023, 12 de septiembre). Préstamos por internet: corte ordena investigar a app que cobraba con amenazas. *El Espectador*. <https://www.elespectador.com/>
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2023). Decreto Número 2120 de 2023.
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. Times Books, Henry Holt and Company.
- Noticias RCN. (s. f.). La modalidad de préstamo de los conocidos «gota a gota» son una realidad muy popular en el país. *Noticias RCN*. <https://noticias.canalrcn.com/>
- Revista Don Juan. (2016, 26 de mayo). Los R-15, los asaltantes de bancos más famosos del país. *Revista Don Juan*.
- Smith, R. C., Loibl, C., Imam, K., & Jones, L. (2020). Improving financial behaviors through nudges. *The Journal of Extension*, 58(1), article 2. <https://doi.org/10.34068/joe.58.01.02>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2014). Circular Básica Jurídica (C. E. 029/14). Recuperado de <https://www.superfinanciera.gov.co/>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2023). *Informe Cosechas. Tasas de interés activas por tipo de crédito reportado por establecimientos de crédito*. <https://www.superfinanciera.gov.co/>
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. W.W. Norton & Company.

- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(1), S164-S187.
- Thaler, R. H., Sunstein, C. R., & Balz, J. P. (2013). Choice architecture. En E. Shafir (Ed.), *The behavioral foundations of public policy* (pp. 428-439). Princeton University Press.
- Torcat, M., Rodríguez, J.-C., & Raydán, S. (2011). *La otra microfinanza*. Ediciones Fundefir.
- Vanguardia*. (2023, 25 de septiembre). Medellín se convirtió en la capital latina del gota a gota. ¿Cómo lo hizo? *Vanguardia*. <https://www.vanguardia.com/>
- Vargas, L. (2021, 25 de junio). Solo 11 bancos ofrecen microcrédito a una tasa de interés promedio de 42,32%. *La República*. <https://www.larepublica.co/>
- Wilkis, A. (2014). Sociología del crédito y economía de las clases populares. *Revista Mexicana de Sociología*, 76(2), 225-252.

Anexos

Anexo 1

Preguntas de la guía de entrevista semiestructurada a miembros del sector financiero

Objetivo:

- Identificar retos asociados con:
 - Diseño y costo de productos de crédito
 - Análisis de riesgo
 - Mercadeo y ventas
 - Servicio al cliente
 - Incluir algunas preguntas comportamentales y de conocimientos / educación financiera hacia los clientes.
- Buscar apoyo para la encuesta en puntos de atención.

Preguntas:

1. Retos de la estructura de costos, diseño y costo de productos de crédito de bajo monto
 - ¿Qué estrategias ha seguido el banco para equilibrar la necesidad de cobrar tasas de interés rentables con la necesidad de mantener los préstamos accesibles para los segmentos de bajos ingresos?
2. Análisis de riesgo y capacidad de pago
 - ¿Qué estrategias o prácticas ha implementado su institución financiera para mejorar la precisión en la evaluación del riesgo y la capacidad de pago en créditos de bajo monto? ¿Han considerado opciones de personalización?
 - En su entidad bancaria, ¿qué criterios son los más importantes para la clasificación de potenciales clientes para créditos de bajo monto?:
 - Capacidad de pago
 - Historial crediticio
 - Estabilidad laboral
 - Referencias personales y comerciales
 - Nivel de educación financiera
 - Información demográfica
 - *Score* crediticio alternativo
3. Mercadeo, ventas, relación con el usuario: autogestión, modelos de atención (personal, digital, híbrida)

- ¿Qué herramientas o plataformas se ofrecen a los usuarios para facilitar la autogestión de sus créditos de bajo monto, como consultas de saldo, pagos, etc.?
- ¿Cómo se asegura la educación financiera y la comprensión de los términos y condiciones de los créditos de bajo monto por parte de los usuarios?

4. Servicio al cliente

- ¿Qué canales de comunicación se utilizan para brindar servicio al cliente en relación con los créditos de bajo monto?
- ¿Cómo se capacita al personal para ofrecer un servicio al cliente de calidad en el contexto de los créditos de bajo monto?
- ¿Qué medidas se toman para adaptar el servicio al cliente a las necesidades y características particulares de los clientes de créditos de bajo monto, como aquellos con bajos niveles de educación financiera o acceso limitado a la tecnología?

5. Disposición a apoyar esquemas comunitarios de ahorro y crédito o usar información proveniente de ellos

- ¿Qué beneficios identifica en el apoyo a los esquemas comunitarios de ahorro y crédito para combatir el crédito «gota a gota»?

Preguntas guía a Teaté:

- ¿Qué ventajas tiene la idea de comunidad digital que se materializa en la *app* y soluciones de microcrédito?
- Relación con bancos y entidades de crédito: ¿oferta de microcrédito y microseguros?
- Billetera: ¿medios de pago? ¿Soluciones de crédito para tenderos? «Fiado» (revista *Semana*).
- Plazos de consignación de mercancías.
- ¿Qué tan rápida es la entrega de mercancías?
- ¿Cómo es la relación en zonas rurales?
- Fuentes de información para conocer experiencia de pagos, credicia...
- ¿Soluciones de crédito de Teaté como solución al «gota a gota»?

Anexo 2

Resultados de las encuestas realizadas en las principales plazas de mercado de la ciudad de Bogotá

Ficha técnica

- Población objetivo: vendedores ambulantes y vendedores en plazas de mercado.
- Muestra: 100 (97 encuestas mediante muestreo aleatorio simple con un 95% de confianza y un 10% de margen de error).
- Población (comerciantes formales e informales en Bogotá según la Cámara de Comercio de Bogotá): 504 376.
- Período de la encuesta: del 2 al 9 de octubre de 2023.
- Cobertura: encuestas realizadas en la ciudad de Bogotá, en las plazas de mercado de las siguientes localidades con el número de personas encuestadas en paréntesis respectivamente: Kennedy (12), Bosa (12), Usaquén (13), Santa Fe (13) y Puente Aranda (12), Ciudad Bolívar (13), Tunjuelito (12) y Fontibón (13), para un total de 100 personas encuestadas en un tiempo de dos semanas.

A. Identificadores (9 preguntas)

1. Género.
 - a. Masculino
 - b. Femenino
2. Edad.
 - a. 18-24 años
 - b. 25-34 años
 - c. 35-44 años
 - d. 45 años o más
3. Nivel educativo: ¿Cuál es el nivel más alto de educación que has completado?
 - a. Sin educación formal
 - b. Educación primaria
 - c. Educación secundaria incompleta
 - d. Educación secundaria completa
 - e. Educación técnica o profesional completa
 - f. Educación universitaria o posgrado (maestría o doctorado)
4. En qué localidad de Bogotá vive.
 - a. Antonio Nariño
 - b. Barrios Unidos

- c. Bosa
 - d. Chapinero
 - e. Ciudad Bolívar
 - f. Engativá
 - g. Fontibón
 - h. Kennedy
 - i. La Candelaria
 - j. Los Mártires
 - k. Puente Aranda
 - l. Rafael Uribe Uribe
 - m. San Cristóbal
 - n. Santa Fe
 - o. Suba
 - p. Sumapaz
 - q. Teusaquillo
 - r. Tunjuelito
 - s. Usaquén
 - t. Usme
5. Estrato de su vivienda.
- a. Estrato 1
 - b. Estrato 2
 - c. Estrato 3
 - d. Estrato 4
 - e. Estrato 5
 - f. Estrato 6
6. ¿Tiene algún producto de crédito o ahorro con una entidad financiera? (opción múltiple)
- a. Depósito de bajo monto (Nequi, Daviplata, MOVII, dale!, entre otros)
 - b. Cuenta de ahorro
 - c. Crédito
 - d. Ninguno
7. ¿Ha usado alguno de los siguientes servicios o medios de pago digitales? (opción múltiple)
- a. Nequi
 - b. Daviplata
 - c. Tuyapay
 - d. Payvalida
 - e. Sured

- f. Cobru
 - g. Dale
 - h. Ninguna
 - i. Otro: ¿cuál? (incluir espacio para respuesta)
8. ¿Cuál es su afiliación religiosa?
- a. Católico/a
 - b. Protestante/evangélico/a
 - c. Testigo de Jehová
 - d. Sin afiliación religiosa
 - e. Prefiero no contestar
 - f. Otra: ¿cuál?
9. Ingresos mensuales.
- a. Menos de COP 1 000 000
 - b. COP 1 000 000-2 000 000
 - c. COP 2 000 001-3 000 000
 - d. Más de COP 3 000 000

B. Uso de préstamo gota a gota (1 pregunta)

1. ¿Ha hecho uso de préstamos informales o gota a gota?
- a. Sí
 - b. No

Si responde No (2 preguntas):

1. ¿Estaría dispuesto a tomar un préstamo informal?
- a. Sí
 - b. No
2. ¿A qué tipo de préstamos recurre usted?
- a. Entidad bancaria o financiera
 - b. Familiares
 - c. Cooperativas
 - d. Otro: ¿cuál?

Si responde Sí:

C. Uso del préstamo gota a gota (5 preguntas)

1. ¿Para qué tipo de gastos ha acudido a préstamos informales?
- a. Gastos inesperados
 - b. Pago a personal
 - c. Compra de insumos

- d. Compra de mercancía
 - e. Otro: ¿cuál?
2. ¿Cuál es el monto que normalmente solicita a un prestamista informal?
 - a. COP 150 000 o menos
 - b. COP 150 000-300 000
 - c. COP 300 000 o más
 3. ¿Usted tiene en cuenta que debe pagarle una cantidad más alta a un prestamista informal que a un banco?
 - a. Sí, siempre tengo en cuenta que la cantidad de dinero que debo pagar es mayor con los préstamos gota a gota.
 - b. Sí, considero que los préstamos gota a gota implican un costo mayor.
 - c. No, no tengo en cuenta cuál de las dos opciones puede ser más costosa.
 - d. No, considero que el préstamo gota a gota es menos costoso que uno con los bancos.
 - e. No estoy seguro/a o no tengo suficiente información para responder.
 4. ¿Ha escuchado sobre los créditos que ofrecen las entidades financieras?
 - a. Sí
 - b. No
 5. ¿Conoce entidades bancarias que ofrecen microcréditos o créditos de bajo monto?
 - a. Sí
 - b. No
 6. ¿Estaría dispuesto a cambiar el préstamo informal por créditos en una entidad bancaria?:
 - a. Sí, definitivamente preferiría cambiar a préstamos en una entidad bancaria.
 - b. Sí, estaría dispuesto/a a considerar la opción de cambiar a préstamos en una entidad bancaria.
 - c. No, prefiero seguir utilizando el préstamo informal.
 - d. No, no estoy interesado/a en préstamos en una entidad bancaria.
 7. ¿Cuál ha sido su principal dificultad para tomar créditos bancarios?
 - a. Reportado en centrales de riesgo
 - b. Desconozco opciones de crédito de una entidad bancaria
 - c. Exceso de papeleo
 - d. No me agradan las entidades bancarias
 - e. Otro: ¿cuál?

D. Actitud frente al dinero, el ahorro (Tenjo & Mejía, 2021) y la tasa de interés (5 preguntas)

1. Imagine que tiene la opción de recibir COP 1 000 000 de inmediato o esperar un año y recibir COP 1 500 000. ¿Qué opción prefiere?
 - a. Prefiero recibir COP 1 000 000 de inmediato.
 - b. Prefiero esperar y recibir COP 1 500 000 en un año.
 - c. Me resulta indiferente, no tengo preferencia por recibir una cantidad menor ahora o una mayor en el futuro.
 - d. No estoy seguro/a o prefiero no responder.
2. ¿Cuál cree que es el valor de la tasa máxima que las entidades bancarias en Colombia cobran actualmente por préstamos de bajo monto?
 - a. Menos del 20% anual
 - b. Entre el 20 y el 25% anual
 - c. Entre el 25 y el 30% anual
 - d. Más del 30% anual
 - e. No, no estoy familiarizado/a con el valor actual de la tasa de usura en Colombia.
3. ¿Cuál cree que es el porcentaje justo por pagar sobre un préstamo de COP 300 000?
 - a. Menos del 10% anual
 - b. Entre el 10% y el 15% anual
 - c. Entre el 15% y el 20% anual
 - d. Más del 20% anual
4. ¿Cuál es su nivel de confianza al tratar con instituciones financieras formales, como bancos y cooperativas de crédito?
 - a. Muy confiado/a
 - b. Algo confiado/a
 - c. Poco confiado/a
 - d. No confiado/a en absoluto
5. ¿Qué estrategias utiliza para ahorrar dinero y establecer metas financieras (ahorrar para un evento específico del futuro, para una emergencia, endeudarse menos, planificar la solicitud de un crédito) a largo plazo?
 - a. Ahorro regularmente en una cuenta de ahorros
 - b. Ahorro en cadenas de ahorro
 - c. Utilizo un presupuesto mensual para controlar mis gastos
 - d. No tengo estrategias de ahorro específicas

E. Actitudes hacia la usura y el delito (3 preguntas)

1. ¿Considera que el préstamo informal es una forma de usura y un delito que debe ser penalizado de manera severa?
 - a. Totalmente en desacuerdo
 - b. En desacuerdo
 - c. Neutral
 - d. De acuerdo
 - e. Totalmente de acuerdo
2. ¿Cree que las personas que recurren a préstamos usureros son víctimas o cómplices de la situación?
 - a. Víctimas, considero que son manipuladas y explotadas.
 - b. Cómplices, creo que tienen responsabilidad en su decisión de recurrir a préstamos usureros.
 - c. Ambas, dependiendo de la situación y las circunstancias.
 - d. No estoy seguro/a o prefiero no responder.
3. ¿Cree que la educación financiera puede desempeñar un papel importante en la prevención de la usura?
 - a. Sí, la educación financiera es fundamental para prevenir la usura.
 - b. Sí, pero hay otros factores que también influyen en la prevención de la usura.
 - c. No, no creo que la educación financiera sea efectiva para prevenir la usura.
 - d. No estoy seguro/a o prefiero no responder.

F. Sesgo de anclaje o efecto de anclaje (3 preguntas)

1. ¿Cuál es el pago máximo sobre el valor inicial que consideraría aceptable en un préstamo informal para su negocio?
 - a. Menos del 50% anual
 - b. Entre el 50 y el 55% anual
 - c. Entre el 56 y el 60% anual
 - d. Más del 61% anual
2. Si tuviera que elegir entre un préstamo informal con una tasa de interés del 50% efectiva anual y otro préstamo con una tasa del 3,44% efectivo mensual, ¿cuál elegiría?
 - a. El préstamo con una tasa de interés del 50% efectivo anual
 - b. El préstamo con una tasa de interés del 3,44% efectivo mensual
 - c. Ninguno de los dos
 - d. No estoy seguro/a o prefiero no responder

3. Teniendo en cuenta sus ingresos, ¿cuánto tiempo considera aceptable para pagar un préstamo informal antes de que afecte negativamente sus ganancias y flujo de efectivo?
 - a. Menos de 3 meses
 - b. Entre 3 y 6 meses
 - c. Entre 6 y 12 meses
 - d. Más de 12 meses

G. Descuento hiperbólico (3 preguntas)

1. Si tuviera la opción de recibir un préstamo de COP 100 000 pagando COP 110 000 en un mes, o recibir el mismo préstamo con una tasa de interés del 8% mensual, pero pagando en tres meses, ¿cuál opción elegiría?
 - a. El préstamo de COP 100 000 pagando COP 110 000 en un mes.
 - b. El préstamo de COP 100 000 con una tasa de interés del 8% mensual y pago en tres meses.
 - c. No elegiría ninguna de las opciones.
 - d. No estoy seguro/a o prefiero no responder.
2. ¿Cuánto dinero adicional estaría dispuesto/a a pagar para tener un mes más de plazo para pagar un préstamo informal de COP 1 000 000?
 - a. Hasta COP 50 000 adicionales
 - b. Entre COP 50 100 y COP 100 000 adicionales
 - c. Entre COP 100 100 y COP 150 000 adicionales
 - d. No estaría dispuesto/a a pagar más
3. ¿Cuánto tiempo estaría dispuesto/a a esperar para obtener la aprobación de un crédito con una tasa de interés más baja en comparación con obtenerlo rápidamente con una tasa más alta?
 - a. Estaría dispuesto/a a esperar hasta una semana.
 - b. Estaría dispuesto/a a esperar hasta dos semanas.
 - c. Estaría dispuesto/a a esperar hasta un mes.
 - d. No estaría dispuesto/a a esperar y preferiría obtenerlo rápidamente.

H. Sesgo de optimismo (1 pregunta)

1. ¿Cuánta importancia les atribuye a las experiencias negativas de otras personas que han utilizado préstamos informales en comparación con sus propias habilidades y circunstancias para evitar esos problemas?
 - a. Mucha importancia: considero que las experiencias de otros vendedores son valiosas para evitar problemas.

- b. Alguna importancia: las experiencias de otros vendedores pueden ser útiles, pero no son determinantes.
- c. Poca importancia: confío más en mis propias habilidades y circunstancias para evitar problemas.
- d. Muy poca importancia: no considero relevantes las experiencias de otros vendedores.