

1-1-2008

# Estudio del costo beneficio del microcrédito dirigido a los microempresarios de Bogotá 2000-2006

Nelida Niño Riaño

Diego Andrés Velandia

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/economia>

---

## Citación recomendada

Niño Riaño, N., & Velandia, D. A. (2008). Estudio del costo beneficio del microcrédito dirigido a los microempresarios de Bogotá 2000-2006. Retrieved from <https://ciencia.lasalle.edu.co/economia/329>

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Económicas y Sociales at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Economía by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact [ciencia@lasalle.edu.co](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

ESTUDIO DEL COSTO BENEFICIO DEL MICROCRÉDITO DIRIGIDO A LOS  
MICROEMPRESARIOS DE BOGOTÁ 2000-2006.

NELIDA NIÑO RIAÑO  
DIEGO ANDRÉS VELANDIA

UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
BOGOTÁ, D.C.

2008

ESTUDIO DEL COSTO BENEFICIO DEL MICROCRÉDITO DIRIGIDO A LOS  
MICROEMPRESARIOS DE BOGOTÁ 2000-2006.

NELIDA NIÑO RIAÑO  
DIEGO ANDRÉS VELANDIA

Tesis de grado presentada para optar al título de economistas

Asesor  
LEONARDO VILLARREAL

UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
BOGOTÁ, D.C.

2008

## TABLA DE GRÁFICAS

	<b>pág.</b>
Gráfica 1. Desembolsos BCSC por rangos	29
Gráfica 2. Captación del BCSC por rangos	30
Gráfica 3. Indicadores de rentabilidad	39
Gráfica 4. Evolución de las tasas de colocación de FINAMERICA	40
Gráfica 5. Evolución y estructura de los depósitos	41
Gráfica 6. Evolución por tipo de cartera	47
Gráfica 7. Cartera vencida de microcrédito	48
Gráfica 6. Respuesta de los mercados de crédito formal y microfinanciero a la Información asimétrica.	53

## LISTA DE TABLAS

	<b>pág.</b>
Tabla 1. Características distintivas, del microfinanciamiento	20
Tabla 2. Razones financieras	25
Tabla 3. Tipo de instituciones de microcrédito	27
Tabla 4. Desembolsos BCSC	29
Tabla 5. Tasas oferta básica tenderos pequeños	32
Tabla 6. Tasas oferta básica tenderos mediano, grande y superete	32
Tabla 7. Tasas oferta integral tenderos pequeños	33
Tabla 8. Tasas oferta integral tendero mediano grande y superete	33
Tabla 9. Tasas moratorias	33
Tabla 10. Condiciones financieras – Fundación Corona	37
Tabla 11. Intereses financieros del 2000 – 2006	42
Tabla 12. Intereses financieros BCS 2000 – 2006	45
Tabla 13. Comportamiento de los intereses financieros 2007 – 2008 (abril)	46

## CONTENIDO

	<b>pág.</b>
INTRODUCCIÓN	6
1. TEORÍA ECONÓMICA	
1.1.INFORMACIÓN ASIMETRICA DEL MICROCRÉDITO EN COLOMBIA	8
1.1.1. La información asimétrica	9
1.1.2. Crecimiento económico, información asimétrica y sistema financiero	12
1.2.TEORÍA DE LA ECONOMÍA DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN	14
2. EL MICROCRÉDITO EN COLOMBIA	15
2.1. ANTECEDENTES DEL MICROCRÉDITO	15
2.1.1. Definición del microcrédito	17
2.1.2. El microcrédito en Colombia	17
2.1.3. Características del microcrédito	20
3. EL MICROCRÉDITO Y LA MICROEMPRESA	22
3.1. COSTO – BENEFICIO DEL MICROCRÉDITO	22
3.1.1. Financiación del microcrédito	25
3.2. DIAGNÓSTICO	28
3.2.1. Banco Caja Social	28
3.2.2. Fundación Corona	33
3.2.3. FINAMERICA	37
3.3. LOS INCONVENIENTES DE LAS TASAS DE INTERES EN EL MICROCRÉDITO	46
3.4. ANÁLISIS	48
RECOMENDACIONES	54
CONCLUSIONES	56
BIBLIOGRAFÍA	58

## INTRODUCCIÓN

La actividad económica ejercida por las personas, ha encontrado en todas las épocas las disímiles circunstancias, que coadyuvan a su surgimiento o estancamiento; es así, como en esta búsqueda los seres humanos han generado la necesidad de lograr sus aspiraciones empresariales a partir de la inversión en diferentes sectores económicos que les permita un futuro más promisorio; sin embargo, para el microempresario la falta de iniciativa no ha sido el problema, la dificultad ha radicado en la financiación.

El financiamiento es una forma pronta y oportuna de dar solución a situaciones económicas que se tornan precarias, máximo cuando se trata de impulsar una empresa que se constituye el futuro de un núcleo familiar. De ahí que, la viabilidad financiera sea la columna vertebral para lograr tal propósito, el cual se da con una serie de obligaciones que se reducen a una cuota con una tasa de intereses que son las que hacen viable el financiamiento.

En términos generales el financiamiento se reduce al acceso que tienen las personas a un dinero que le supla una necesidad, siempre y cuando reúna ciertas garantías; pero, él mismo se hace especial cuando va dirigido a una población con ciertas características, es así, como los sectores más marginados reúnen esas cualidades especiales, a los cuales esta dirigido el microcrédito.

De este modo, el microcrédito se ha convertido en una verdadera oportunidad para quienes no cuentan con recursos propios, apoyando de una u otra forma la erradicación de la pobreza; así, el aspecto clave de las microfinanzas es el acceso de servicios financieros a personas y grupos tradicionalmente excluidos de éstos. Apoyo, que requiere cierto compromiso por parte de sus beneficiarios que se traducen en el cumplimiento en los pagos de la obligación, la cual genera un margen de intereses. Y es en los intereses donde recae la importancia de la investigación, máximo si se tiene en cuenta que los mismos están por encima de un crédito convencional, lo cual resulta a todas luces contradictorio al propósito de apoyo con el cual fue diseñado.

De ahí que, de acuerdo a las estadísticas del Departamento Nacional de Estadística (DANE), el acceso a microcrédito ha ido en aumento desde que se instauró como política de gobierno para crecimiento y desarrollo económico en el programa del milenio; “de modo que, las estadísticas evidencian que el microcrédito en la actualidad se ha triplicado en relación a los años anteriores; por ejemplo para el 2002, la colocación en microcréditos era de 12.795 millones y para enero del año 2007 ha llegado a ser de 51.897 millones, este representa un incremento de colocación de crédito alrededor del 300% en seis años. Esta cifra es alentadora y demuestra una gran preocupación por apoyar al empresario a través de herramientas como el microcrédito” (Villarreal, 2007:4).

Sin embargo, las bondades del microcrédito quedan en vilo si se tiene en cuenta las tasas de interés las cuales van en contravía a la filosofía del microcrédito que es dar acceso a capital a los pobres con bajas tasa de interés. Las tasas a las que actualmente se otorgan para microcréditos en promedio en establecimientos bancarios son del 20.5% Efectivo Anual para enero del 2007, mientras que los créditos de consumo se están otorgando al 18.7%, además, las tasa de usura para los microcréditos se ubican en 33,93% mientras que las tasa de usura para los créditos de consumo y ordinario están a 25.12%.

Expuesto lo anterior, la presente investigación tiene como fin, efectuar un estudio del costo beneficio del microcrédito dirigido a los microempresarios de Bogotá 2000 – 2006. Para ello, se realizó un primer capítulo con los aspectos teóricos de la teoría económica entorno a la información asimétrica del microcrédito en Colombia y la teoría de la economía de los costos de transacción; aspectos orientados a lograr ubicar el tema, teniendo en cuenta que en el mercado del crédito son muchos los postulados existentes que han tratado de dar una respuesta a la situación de endeudamiento especialmente en los países subdesarrollados para lograr una comprensión de la relación costo – beneficio, especialmente en la microeconomía.

Un segundo capítulo, que integra el tema central de la investigación, el microcrédito en Colombia, desarrollado a partir de sus antecedentes, definiciones y características que permite al lector conocer la evolución del microcrédito en el país, y cómo esta herramienta de



financiamiento ha servido para apalancar el sector de las PYMES, teniendo en cuenta sus aspectos más relevantes.

El tercer y último apartado lo compone la unión de los dos temas antes tratados, el microcrédito y la microempresa, a partir del estudio del costo – beneficio desde la óptica de la financiación y el diagnóstico que se le hicieron a tres entidades Banco Caja Social, Fundación Corona y FINAMERICA, las cuales manejan el microcrédito de diferente manera, de cuyo estudio se pudo realizar el análisis final como aporte para dar respuesta al título de la investigación, finalmente las debidas recomendaciones y conclusiones.

La investigación se desarrolló, a partir de un estudio descriptivo que es aquella en que se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio, con una muestra focalizada, con el método no probabilístico; es decir, escogida a la luz del objetivo de la tesis, de conveniencia o de cuota intencional.

## **1. TEORÍA ECONÓMICA**

### **1.1. INFORMACIÓN ASIMÉTRICA DEL MICROCRÉDITO EN COLOMBIA**

El mercado del crédito, no posee una teoría que englobe todos sus componentes, especialmente aquellos que determinen su importancia en relación a las clases marginales; de este modo, las teorías económicas se han dedicado a diseñar estudios en otros sentidos. Esquivel (2007), citando a Stiglitz analiza la situación de los países en desarrollo donde las instituciones y sistemas de información operan de manera deficiente, la colocación de los créditos es más difícil que en países donde la información fluye de manera más eficiente, dando como resultado que las tasas de intereses en los países en desarrollo estén muy por encima de lo esperado.

Ello obedece a tres problemas coyunturales, los cuales apuntan a: Problemas de asimetría en información, problemas por los incentivos y problema de hacer cumplir los contratos. Para efectos de la investigación, es pertinente lo relacionado a los problemas por los incentivos aspecto relacionado con la situación del microcrédito en Colombia. El primero obedece a la necesidad del prestamista en asegurarse que el prestatario utilice el crédito en acciones productivas que le permitan hacer los pagos de los créditos, como lo expuso el profesor Yunus en lo sucedido en Jobra y como funcionan actualmente las Entidades que promocionan el microcrédito en el país, como la Cámara de Comercio que sirve de aval para que el proyecto propuesto por la persona tenga aceptación en la Entidad Bancaria la cual observando la idea de negocio apalanca o no el crédito.

Así, Stiglitz analiza la situación del crédito a partir de la experiencia del Banco de Grammen, el cual como se explicaba antes, dirige sus créditos a personas muy pobres con excelentes garantías, brindándoles así una verdadera oportunidad de invertir y ascender en la economía, el cual como se exponía en los antecedentes se debe brindar una disciplina de crédito, sin la misma, las teorías de Yunus no hubieran tenido fundamento ni el eco que ha logrado hasta la actualidad.

### ***1.1.1. La información asimétrica***

Se entiende por información asimétrica, aquel factor determinante en el proceso de intermediación financiera. Existe información asimétrica cuando una de las partes no cuenta con información pertinente sobre las características del prestatario. El acreedor no puede saber “*a priori*” si el acreditado utilizará los recursos en la forma pactada o bien, si los empleará para gasto de consumo.

Este factor es un incentivo para que el deudor oportunista disfrace la naturaleza de un proyecto y aplique los recursos a un destino diferente al anunciado. Desde luego, este problema no existiría si el acreedor contará con información completa o con medios infalibles de detección y determinación de riesgos.

En este sentido y como medio para enfrentar el problema, el acreedor endurece sus políticas o bien, incrementa la tasa de interés afectando los deudores honestos. La dinámica del problema de la información asimétrica es la siguiente: el prestatario busca extraer un beneficio de la falta de información con que cuenta el acreedor; éste reacciona imponiendo una mayor tasa de interés, por lo que, los deudores de buena calidad terminan subsidiando a los de baja calidad, con lo que se tiene un equilibrio.

Por tanto, la información asimétrica altera el funcionamiento eficiente del mercado de crédito provocando, un caso extremo, que como medida de protección, los acreedores interrumpan el crédito, dando lugar al *racionamiento del crédito*. Sin embargo, es más probable que el prestamista acuda al alza de tasas de interés como primera medida de protección mediante el incremento de lo que se denomina *extensión* o margen de intermediación.

No obstante lo anterior, la elevada tasa de interés puede incidir negativamente en algunos proyectos cuya rentabilidad o beneficio esperado no alcanza a cubrir la tasa activa; es decir, la tasa que el intermediario financiero cobra por un crédito. Esto ocasiona que algunos prestatarios decidan alejarse del mercado de crédito, dando origen al mecanismo denominado *selección*

*adversa*, que no es sino el efecto paradójico del incremento de tasas, lo que lleva a cuestionarse ¿Quién está dispuesto a pagar un precio más alto?; de acuerdo, con esta teoría, lo harán aquellos acreditados que por su mala calidad sólo pueden acceder a empréstitos más caros.

En términos generales, la teoría establece tres perfiles de acreditados o inversionistas de acuerdo con la recurrencia de sus compromisos de deuda: conservadores, especulativos y arriesgados.

- a. Los conservadores o acreditados que se encuentran financieramente cubiertos se definen como inversionistas que adquieren compromisos de pago menores a los ingresos esperados.
- b. Los especulativos, que se caracterizan por adquirir compromisos de pago en un esquema donde, en promedio, la deuda ocasiona compromisos sincronizados con los ingresos esperados, con excepción del primer periodo, cuando requieren las obligaciones exceden a los ingresos y, cuando requieren de financiamiento adicional para cubrir las amortizaciones de la deuda. Sin embargo, pasada esta fase generan ingresos suficientes para cubrir las obligaciones.
- c. Los acreditados denominados arriesgados, o *Ponzi*, se definen como aquellos inversionistas que necesitan de refinanciamiento no sólo para cubrir sus amortizaciones en la fase inicial, sino incluso para pagar los intereses.

Así, el resultado de la información asimétrica se ofrece en términos de racionamiento de crédito, selección adversa y altas tasas de interés, tanto para proyectos seguros o prestatarios puntuales como para los que no lo son.

Sin embargo, existen mecanismos que ayudan a mitigar las consecuencias de la información asimétrica. Los bancos son instituciones especializadas que tienen elementos como el historial crediticio para comprobar la calidad de un prestatario.

Es importante señalar que los efectos de la información asimétrica también surgen respecto a los ahorristas, quienes son los acreedores de la banca. Para el caso, las entidades bancarias e intermediarios, pasan de víctimas a victimarios, pues cuentan con el dominio en la información de la que carecen los ahorradores. De ahí, la importancia de la supervisión facultativa que deben ejercer los gobiernos sobre las instituciones de crédito, ya sea en la forma de auditorías, regulaciones o reservas preventivas que deben generar los propios bancos para garantizar parte de sus operaciones. La asimetría informativa adopta entonces cualquiera de las modalidades señaladas.

De otra parte, cuando las llamadas fricciones informativas llegan a un extremo, se corre el riesgo de caer en un racionamiento de crédito, donde el acreedor se excluye unilateralmente hasta de los proyectos más seguros. Un paso intermedio hacia esa medida es el incremento de la *tasa de interés activa*, con lo que el prestatario honesto termina subsidiando los proyectos más riesgosos.

### ***1.1.2. Crecimiento económico, información asimétrica y sistema financiero***

El sistema financiero concentra los recursos de millones de ahorristas que tienen excedentes de liquidez y canaliza esos recursos hacia prestatarios que desean llevar a cabo proyectos para los que no cuentan con la totalidad o con una parte de los recursos.

Un sistema financiero eficiente, posee como cualidad la realización de operaciones de intermediación que a los ahorristas les sería imposible llevar a cabo. Al hacerlo, la Entidad genera un ahorro asociado a disminuciones de los costos de transacción y de información, por medio de las economías de escala. Los costos de transacción están ligados a la comunicación entre las partes y a la transferencia del dinero. Tienen que ver con los costos de analizar, administrar y evaluar un proyecto. Los costos de información incluyen las averiguaciones sobre el proyecto y sobre quién lo lleva a cabo, así como el monitoreo durante la vigencia del contrato.

“Las economías de escala surgen cuando el costo unitario cae con la escala o volumen producido, en presencia de costos fijos, aquellos que no varían independientemente del volumen de

producción, ejemplo: renta, luz. Así, un costo fijo de \$100.00 por concepto de gastos de personal – administrativos –, infraestructura y gastos de informática, y costo variable de evaluación y monitoreo por acreditado de \$10.00. El costo unitario depende del número de préstamos del banco. Si éste hiciera un préstamo se tendría” (Esquivel, 2007: 783):

$$CU = (100 + 10) / 1 = 110$$

Si el banco realizará dos préstamos se tendría:

$$CU = (100 + 10) / 2 = 60$$

Lo mismo ocurre en relación a las operaciones pasivas; es decir, de ahorro, donde el ahorrador actúa como acreedor del banco. En presencia del sistema financiero, la sociedad ahorra por concepto de costos de transacción e información en los que tendría que incurrir cada ahorrador si prestará directamente; lo que significa que si Juan prestará su dinero ahorrado a Pedro, Pablo y Jacinto, por ejemplo, tendría que entrar en gastos administrativos y protección del riesgo que esta corriendo; entonces, tendría que diligenciar las letras, concertar los intereses y días de pago, en cuyo caso generaría un desplazamiento sino le cumplen; contratar o tener un abogado para que ejecute en caso de incumplimiento, configurándose de esta manera los costos de transacción que el banco maneja directamente ofreciendo la garantía del dinero ahorrado.

No obstante lo anterior, las microempresas, entendidas como pequeñas entidades de uno a 10 empleados, con o sin registro fiscal, difícilmente tienen capacidad de generar economías de escala. Peor aún, no generan economías de alcance, que consiste en la capacidad de una empresa para diversificar su producción; agravando su situación cuando deben enfrentar marcos jurídicos que no cuentan con la normatividad para generar la competencia económica, sino que la dificultan encareciendo las transacciones; por otra parte, las microempresas afrontan altas tasas de interés, que constituyen un factor contradictorio, en el deseo, del Estado de propiciar el surgimiento de nuevas empresas, pero que resulta imperante, pues es la forma como la banca

comercial ejerce presión a un sector que lo considera poco competitivo y de alto riesgo, percibiendo claramente la desventaja de este sector.

De modo que, una forma de mitigar los efectos de la información asimétrica es mediante la diversificación de la cartera de crédito. Se tiene que el sistema financiero, por una parte, permite a la sociedad ahorrar, y, por la otra, disminuye el riesgo mediante la sofisticación de sus métodos de evaluación y la diversificación de su cartera. Existe, sin embargo, un riesgo adicional al propio de la operación de crédito: se trata del riesgo sistémico que implican las catástrofes naturales.

En la teoría del crecimiento económico, se trata de maximizar el bienestar de los habitantes; el producto per cápita se mueve en función del capital per cápita. La misma cantidad de capital, puede llegar a permitir diferentes niveles de producción dependiendo de su productividad. El progreso técnico, a su vez, genera crecimiento con el uso de nuevos procesos de producción.

## **1.2.TEORÍA DE LA ECONOMÍA DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN**

La noción de la empresa como una “caja negra” fue cuestionada por R. Coase en su artículo de 1937. Para él, el hecho de que se pensara que el sistema económico era coordinado por el sistema de precios era sólo una descripción parcial ya que consideraba que existían por lo menos dos mecanismos de coordinación económica: los mercados y la empresa. En el mecanismo de mercado, el sistema de precios es el que orienta, en forma descentralizada, las necesidades y las oportunidades de la asignación de recursos; en la empresa, el principio de organización es diferente ya que a través de la jerarquía, la autoridad de la misma efectúa la reasignación de recursos. Para Coase “la empresa y el mercado son medios alternativos de organización económica de las mismas transacciones y la empresa es la que determina qué actividades organizar jerárquicamente y cuáles encargar a otras empresas, a través del mercado. La firma intentaría extender su campo bajo control, mientras sus costos de efectuar transacciones internas fueran menores que los de lograr el mismo resultado mediante transacciones de mercado”<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Teoría de la economía de los costos de transacción. Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis/2006/elti/1c.htm>

La empresa es más que una función de producción, también es una estructura de mando. La empresa es algo más que un simple instrumento de eficiencia, en el sentido que suele darse a este término en el contexto de las economías a escala. En la economía de los costos de transacción, la empresa es una modalidad alternativa para la organización de la producción y el intercambio en la medida en la que es capaz de coordinar los recursos a través de un nexo de contratos. En ese sentido, se le reformula como una estructura de gobernación organizacional alternativa al mercado.

La decisión respecto a realizar una actividad dentro de la empresa, a través del mercado o de forma híbrida, requiere de considerar los costos de transacción que cada opción presenta. Sin embargo, es posible subrayar que la jerarquía supera al mercado porque permite proteger mejor las inversiones específicas y puede responder con mayor eficiencia a los cambios que se presenten, esto es, su capacidad de adaptabilidad cooperativa es mayor.



## 2. EL MICROCRÉDITO EN COLOMBIA

### 2.1. ANTECEDENTES DEL MICROCRÉDITO

“El aspecto clave de las microfinanzas es el acceso de servicios financieros a personas y grupos tradicionalmente excluidos de éstos. Para ello los pioneros del microcrédito, y muy especialmente el Profesor M. Yunus en Bangladesh, invirtieron las reglas del juego financiero. De tal manera, que la teoría de Yunus, estaba orientada a establecer que si los bancos reservaban los créditos para aquéllas personas con suficientes recursos para asegurar su devolución, los microbancos los otorgaban a las personas sin aval”<sup>2</sup>.

Exponía, el profesor M. Yunus (1998) que la razón primordial para que exista tanta pobreza en el mundo, es que no se ha enfrentado la misma de manera correcta; para demostrar tal afirmación, se basó en las teorías económicas que hablaban de la riqueza de las naciones. Se plantearon teorías oscuras para analizar la pobreza de una nación y el proceso de pensamiento de los economistas quedó firmemente anclado en este camino. Esto llevó a la creación de conceptos, instituciones, leyes y programas políticos que se adaptaran a dichas teorías.

Demuestra así, el autor, que la pobreza no ha sido creada por los pobres, que no se debe a ninguna deficiencia suya, y que no la ha creado la falta de demanda de trabajadores. Esta falta de demanda es tan sólo un síntoma, no la causa. La pobreza es creada por la errónea comprensión de las capacidades humanas, y por el fracaso a la hora de crear el marco teórico, los conceptos, las instituciones y las políticas que apoyen a estas capacidades.

Analiza Yunus, en un pueblo llamado Jobra, la explotación de quienes tenían el poder económico frente a los desposeídos en pequeña escala, con un ejemplo sencillo tomado del trabajo que artesanos desempeñaban para elaborar taburetes de bambú quienes por no contar con el dinero

---

<sup>2</sup> Microcrédito social. Antecedentes (2007). Disponible en: [http://obrasocial.caixacatalunya.es/osocial/redirect.html?link=http://obrasocial.caixacatalunya.es/CDA/ObraSocial/O\\_S\\_Plantilla1/0,3419,2x3y187,00.html](http://obrasocial.caixacatalunya.es/osocial/redirect.html?link=http://obrasocial.caixacatalunya.es/CDA/ObraSocial/O_S_Plantilla1/0,3419,2x3y187,00.html) – (Acceso febrero 12, 2007)

para comprar la materia prima, tenían que recurrir al prestamista que les imponía un pago, descontando el dinero prestado, de apenas dos centavos por día. Esta realidad le permitió a Yunus comenzar un programa de investigación para descubrir cuán frecuente era esta práctica de trabajo cautivo o esclavitud encubierta entre los prestamistas. Desarrolla así, una rápida investigación en el pueblo de Jobra, a partir de un elemental cuestionamiento: ¿cuál era la cantidad necesaria de capital para liberar a los fabricantes de taburetes de la explotación por parte de comerciantes y prestamistas?

El resultado fue descubrir gente trabajando duramente, condenada a una vida de miseria por no tener acceso a una pequeñísima cantidad de capital. Si fuera posible proporcionar capital financiero a los pobres, tendrían la oportunidad de disfrutar del producto de su trabajo.

Sin embargo, eso no era posible porque la maquinaria económica existente estaba diseñada de tal manera que no le permitía a este proceso de apropiación permanecer activo y acumular más y más fuerza cada día; por el contrario, el rico se hacía más rico y el pobre lo era cada vez más.

De lo expuesto, se encuentra dentro de la lectura del microcrédito que sus exponentes han creado sus propias teorías que afirman que *“que los pobres estarán siempre en todas partes, siendo éste un rasgo permanente y distintivo de la sociedad humana”*. Por ende, cualquier sociedad civilizada tiene la responsabilidad de asegurar la dignidad humana a todos y cada uno de los miembros que la componen y asegurarse de que todos y cada uno de ellos tenga mejores oportunidades para desplegar su creatividad.

En efecto, lo anterior como base fundamental de la oportunidad del crédito para las clases marginales, las cuales no pueden ser marginadas del crecimiento económico de los países, razón por la cual se debe aliviar la pobreza. En el caso de América Latina, el deterioro en la distribución del ingreso durante la década perdida de los años ochenta eclipsó el efecto del crecimiento económico en la década siguiente.

Por ello, es necesario combinar políticas macroeconómicas que favorezcan el crecimiento económico con políticas que ataquen las causas de la desigual distribución del ingreso. En el ámbito individual, las variables más identificadas como causas de desigualdad son educación, edad y género, y de ellas se considera la primera como la más importante. A escala familiar, se señalan la participación en la fuerza laboral y la distribución de activos. Otro factor señalado como causa de desigualdad es la volatilidad económica.

### **2.1.1. Definición microcrédito**

“Según la definición adoptada en la Conferencia Internacional sobre Microcréditos: *Los Microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias*” (Plat, 2006).

### **2.1.2. El microcrédito en Colombia**

Colombia no ha sido ajena al movimiento que surgió desde mediados del siglo XX en varios países, para apoyar las necesidades financieras de la población más pobre. Puede decirse que tal movimiento ha tenido las tres etapas que se describen a continuación.

**2.1.2.1. Era del crédito subsidiado a la agricultura.** Va desde la década de los años cincuenta hasta la de los setenta. Su principal característica radica en el apoyo que brindó el sector público, ofreciendo servicios financieros a los sectores menos favorecidos. Diferentes gobiernos trabajaban bajo el supuesto de que la pobreza podría ser superada mediante un incremento en productividad si se les otorgaba crédito a los pequeños agricultores. Entidades gubernamentales, entonces, concedían crédito prácticamente sin garantías, a bajas tasas de interés, usualmente al sector agrícola, con miras a lograr disminuir los altos índices de pobreza; entendiéndose, que sí el sector agrario lograba ser más productivo y competitivo, sería más fácil orientar los asentamientos de población rural en las grandes urbes, hacia sus lugares de origen.

Frente a esta dinámica, el sector bancario tradicional se mantenía alejado de este segmento porque lo consideraba de alto riesgo y básicamente por la dificultad de acceso de quienes eran los beneficiarios de los créditos. Ante esta situación y debido a “problemas como el paternalismo, arbitrariedad, prácticas corruptas, topes a las tasas de interés y otros condujeron a que las instituciones mencionadas fallaran en prestar servicios financieros efectivamente a los pobres. La provisión de servicios financieros subsidiados mediante entidades financieras estatales mostró no ser sostenible y finalmente fue abandonada después de perder apoyo político. El caso de la Caja Agraria en Colombia se inscribe dentro de esta etapa. Esta institución fue establecida en 1931 como una Entidad estatal, liquidada a finales de los 90’s. La nación invirtió en ella durante los casi setenta años de su existencia cuantiosos recursos públicos, demostrándose con posterioridad que en la práctica la Caja Agraria no llegó a los beneficiarios indicados, dando como resultado un estancamiento en la productividad y mejoramiento de los avances tecnológicos como lo había establecido el gobierno.

**2.1.2.2. El sector solidario.** Con respecto al sector solidario, éste tiene una larga historia en Colombia cuyos orígenes formales se remontan al año 1931. “Al igual que el sector bancario institucional, el sector cooperativo fue duramente golpeado por la recesión económica y la crisis financiera de la última parte de los años noventa: después de representar cerca del 9% de los activos del sistema financiero colombiano en 1996, en el 2000 esta cifra se había reducido al 3.3%”(Barona: 2004:16).

La cooperativa colombiana, que antes de la crisis llegó a alcanzar el mayor tamaño tanto por su número de asociados como por el valor de sus préstamos, fue la Cooperativa de Ahorro y Crédito-Cupocrédito, una institución creada en Bogotá en 1960. En 1985 comenzó su expansión a las áreas rurales de los departamentos de Cundinamarca, Boyacá y Meta. “Dentro de este contexto, al final de los años noventa el sector solidario se vio significativamente afectado, al punto, que un gran número de cooperativas se vieron intervenidas por el gobierno y otras fueron liquidadas; “se estima que el número de depositantes afectados asciende a 900.000” (Barona: 2004:17).

La estrategia del gobierno colombiano para hacer frente a la crisis financiera mencionada antes incluyó la redistribución de la supervisión de las cooperativas entre dos superintendencias: la Bancaria y una nueva, la Superintendencia de Economía Solidaria (que había sido abolida hace algunos años). A pesar de la contracción experimentada por el sector cooperativo en los últimos años, algunos analistas lo consideran como una de las alternativas más prometedoras para proporcionar servicios financieros a los más necesitados, particularmente en las áreas rurales.

**2.1.2.3. La era de los microempresarios.** Así, para la época del presidente Ernesto Sámpér Pizano, en el programa de gobierno *el salto social*, se generó una política de empleo, apoyada en el microcrédito, que contemplaba un programa de fomento a la economía solidaria y a la pequeña propiedad, por medio del *plan nacional para la microempresa*.

Este plan, comprendía recursos de crédito, además de la línea del IFI para su programa de pequeña y mediana empresa se contemplaba una línea de redescuento manejada por Finurbano- y recursos para capitalizar el Fondo Nacional de Garantías. El plan, parecía estar orientado a la generación de empleos ampliando sustancialmente el crédito a la microempresa, con el cual se buscaba “ofrecer unos 350.000 nuevos empleos directos en este sector y, adicionalmente aumentar su productividad y su competitividad, contemplando tres estrategias: un sistema de financiamiento para el sector (Finurbano), un programa de servicios tecnológicos y un nuevo ordenamiento institucional” (López, 2007).

La actividad de crédito se diseñó como un señuelo para atraer a este tipo de emprendedores, como condición para recibir este servicio deberían participar en actividades de capacitación orientadas a desarrollar habilidades gerenciales. Por esa misma época se creó también en el Departamento Nacional de Planeación (DNP) una unidad especializada cuyo propósito era dar continuidad a las políticas públicas relacionadas con el microcrédito.

**2.1.2.4. La era de los servicios microfinancieros.** Hacia finales de los años noventa se evidenció la necesidad de tener en cuenta, para promover el microcrédito, la financiación; entonces, se demostró que los pobres tenían también necesidades de otros servicios financieros como ahorros

y seguros. Las críticas al modelo de microcrédito que se venía consolidando iban más allá de la no provisión de ciertos servicios diferentes del crédito y cuestionaban uno de los supuestos primarios sobre los cuales se venía promoviendo el microcrédito: su habilidad para reducir la pobreza. De modo que, los microempresarios debían buscar la forma de lograr la autosostenibilidad financiera, la cual no era por medio del sistema bancario tradicional, sino la existencia de una intermediación adecuada que promoviera y movilizará los recursos a favor de su inversión.

El apalancamiento financiero, se originaba a partir de pequeños depósitos, que permitieron la generación de recursos financieros, los cuales permitían el otorgamiento de microcréditos a los pequeños productores, que les ofreciera el incremento de su capital. De modo que, podían iniciar nuevas actividades económicas, incrementando el volumen de producción y/o productividad de sus unidades productivas, aumentar su ingreso y, con ello, superar su pobreza.

### **2.1.3. Características del microcrédito**

Es preciso prestar especial atención al microcrédito, pues tiene varias características distintivas que pueden generar un perfil de riesgo muy particular para las instituciones dedicadas a esta actividad (Véase tabla 1).

**Tabla 1.** Características distintivas del microfinanciamiento

	<b>Crédito convencional</b>	<b>Microcrédito</b>
Propiedad y forma de gerencia	Institución maximizadora de beneficios y accionistas individuales.	Banco y ONG. En el segundo caso, los accionistas son principalmente organizaciones sin ánimo de lucro.
Características del cliente	Diversos tipos de empresas formales y empleados asalariados. Clientes dispersos geográficamente.	Empresarios de bajo ingreso con firmas familiares rudimentarias y limitada documentación formal. Localizados en áreas geográficas específicas.
Características del producto	Montos grandes Largo plazo Tasas de interés bajas	Montos pequeños Corto plazo Tasas de interés altas
Metodología de préstamo	Colateral y documentación formal, pagos mensuales	Análisis de deudor y de flujo de caja con inspección en el sitio. Pago semanal o bisemanal.

Fuente: Adaptado de Jansson y Wenner (1997) y Rock y Otero (1996)

En primer lugar, la estructura de propiedad de las instituciones especializadas en microcrédito es diferente al de las instituciones financieras convencionales (bancos comerciales y empresas financieras). Las instituciones convencionales tienen accionistas institucionales individuales con mentalidad comercial, con “grandes bolsillos” que les permiten ofrecer capital adicional en un momento de crisis y que presionan a la Institución para que rinda todo lo posible. Por el contrario, las propietarias mayoritarias de las instituciones especializadas en microcrédito son las ONG a partir de las cuales fueron creadas.

En segundo lugar, los clientes de las instituciones especializadas en microcrédito son diferentes de los de las instituciones financieras convencionales. Por lo general son empresarios de bajos ingresos que tienen negocios familiares rudimentarios y documentación formal limitada. Por lo tanto, se les considera normalmente prestatarios de alto riesgo. En tercer lugar, el crédito que ofrecen las instituciones especializadas en microcrédito es diferente del que ofrecen las instituciones financieras convencionales. Los préstamos son más pequeños, sus plazos más cortos y los tipos de interés más altos.

### **3. EL MICROCRÉDITO Y LA MICROEMPRESA**

#### **3.1. COSTO – BENEFICIO DEL MICROCRÉDITO**

Desde la racionalidad financiera de cualquier entidad bancaria, siempre existirá un análisis en el que se relacione el costo y el beneficio obtenido a partir de una operación, por lo tanto se tiene en cuenta la rentabilidad como uno de los factores primordiales para la colocación de microcrédito. Los costos administrativos de esta cartera son altos en relación con otros tipos de crédito, los ingresos derivados de ésta misma, también pueden ser mayores si se tiene en cuenta que la ley autoriza cobrar las máximas tasas existentes en el mercado.

Se fijan las tasas de interés para micropréstamos con el fin de proporcionar servicios financieros viables a largo plazo y a gran escala. Las instituciones de microfinanzas – IMF – deben fijar tasas de interés que cubran todos los costos administrativos, más el costo del capital (incluida la inflación), las pérdidas crediticias y una provisión para aumentar el capital. Si no lo hacen, las IMF podrán financiar sus operaciones sólo por un tiempo limitado, alcanzarán a un número limitado de clientes y tenderán a ser guiadas por los objetivos de organismos donantes o del gobierno y no por las necesidades de los clientes<sup>3</sup>.

A pesar de que las tasas de interés para el microcrédito puedan ser legítimamente altas, la gestión ineficiente puede hacer que las tasas sean más altas de lo necesario. A medida que el mercado de microcrédito madura en un país o región dada, los organismos donantes y otros deben prestar más atención a la reducción de costos operativos para asegurar que las tasas de interés sean lo más eficientes y competitivas posibles. Debido a esto, los bancos que se han focalizado hacia el microcrédito, han desarrollado tecnologías y procedimientos especializados para atender este mercado con esquemas básicos que les permiten conformar estados financieros y capacidad de

---

<sup>3</sup> Consultative Group to Assist the Poor. Reseña para agencias de Cooperación. No. 6. Septiembre de 2002. ¿Cómo entender las tasas de interés para el microcrédito?. Disponible en: [http://www.cgap.org/docs/DonorBrief\\_06\\_sp.pdf](http://www.cgap.org/docs/DonorBrief_06_sp.pdf). Acceso enero 30,2007



endeudamiento de los clientes además del acompañamiento a los microempresarios para mantener su cartera lo más sana posible, encaminados hacia una óptima rentabilidad.

Pero el microcrédito no se limita a proveer servicios financieros solamente, sino que provee entrenamiento en el manejo del dinero, y toca aspectos tales como liderazgo, confianza, autoestima, educación y manejo de microempresas. Y aunque algunos programas se interesan exclusivamente en lo concerniente al ahorro y el crédito, otros tienen este elemento como parte de un paquete que incluye, además, actividades relacionadas con la salud, la planificación familiar o la organización de la producción y distribución de bienes.

Los programas de microcrédito son focalizados y su población objetivo suele estar conformada por las clases menos favorecidas, que no tiene acceso a los préstamos institucionales de la banca comercial o de otras instituciones públicas. Sin embargo, estas personas tienen la capacidad de emprender actividades que eventualmente aumentarán su ingreso. Son los denominados “pobres emprendedores” y se diferencian de aquellos pobres que no tienen capacidad de llevar a cabo actividades económicas debido a la carencia de habilidades personales o al grado de indigencia en que se encuentran.

La manera típica como funciona el microcrédito es otorgando un préstamo pequeño, cuyo monto está determinado por la capacidad de pago del prestatario, durante un período corto. Una vez pagado el primer préstamo, el prestatario puede optar por un segundo préstamo mayor, ya que ha aprendido a gerenciar sus inversiones y ha demostrado ser buen pagador.

Si el beneficiario continúa pagando puntualmente puede optar a préstamos cada vez mayores. El tamaño máximo del próximo préstamo se determina por el desempeño en los pagos, declinando en una cantidad previamente establecida por cada cuota no pagada a tiempo. Se fija un número máximo de cuotas no pagadas a tiempo que hacen que el beneficiario deje de ser elegible para nuevos préstamos.

Por su parte, la Comisión Europea (2000), afirma que: una empresa microfinanciera exitosa debe ser sustentable, eficiente y eficaz. La sustentabilidad financiera depende de cinco factores:

1. Alcanzar el volumen crítico de operaciones que permita una operación eficiente y efectiva.
2. Un diferencial satisfactorio entre la tasa activa y el costo de los fondos
3. Control de costos operativos
4. Control de pagos de principal e intereses
5. Reinversión de beneficios (tasa de capitalización) que permita aumentar el patrimonio y, en consecuencia, los montos prestados
6. La tasa de interés mínima a cobrar debe calcularse de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa de interés} = \frac{CO + CF + PNR + C}{1 - PNR}$$

Donde:

CO = Son costos operativos (salarios, alquileres, depreciación, entrenamiento, soporte técnico, costos de manejo, etc.),

CF = Costos financieros (costos de fondeo, incluyendo inflación y devaluación cambiaria),

PNR = Préstamos no recuperados y

C = Capitalización (el beneficio neto que se quiera obtener).

Cada factor está expresado en porcentajes y calculado sobre el promedio de los préstamos otorgados. En un programa de microcrédito eficiente los costos operativos oscilan entre 10 y 25 por ciento y la tasa de préstamos no recuperados entre 1 y 2 por ciento. En cuanto a los costos de fondeo, usualmente se consiguen fondos a tasas subsidiadas. Y con respecto a la tasa de capitalización, ésta debería oscilar entre un 5 y un 15 por ciento para obtener un crecimiento adecuado del capital de la institución en el largo plazo.

**Tabla 2.** Razones financieras

<b>SUSTENTABILIDAD FINANCIERA</b>	
Retorno sobre cartera activa	Ingreso financiero/ Cartera activa promedio
Tasa de costo financiero	Costos financieros/ Cartera activa promedio
Tasa de costo operativo	Gastos operativos/ Cartera activa promedio
<b>EFICIENCIA OPERATIVA</b>	
Costo por unidad monetaria	Costos operativos / préstamos desembolsados
Costo por préstamo	Costos operativos / número de préstamos
Número de prestatarios por oficial	Número prestatarios / número oficiales de crédito
<b>CALIDAD DE LA CARTERA</b>	
Cartera en atraso	Pagos atrasados / Cartera de préstamos
Préstamos perdidos	Préstamos perdidos / Cartera de préstamos
Razón de reserva	Reserva para incobrables / Cartera de préstamos

Fuente: European Commission (2000)

Por último, la efectividad, de acuerdo a la Comisión Europea (2000), se puede medir por:

- Alcance o cobertura del mercado o población objetivo
- Volumen de operaciones. El monto de los créditos y los ahorros debe crecer constantemente.
- El repago de los préstamos, cuya tasa debe acercarse al 100 por ciento
- El desarrollo institucional. La microempresa debe transformarse en una institución financiera sustentable en un período de tiempo que oscila entre 5 y 12 años

En síntesis, los programas de microcrédito tienen la ventaja de ser focalizados y fomentar la participación ciudadana. Para asegurar su éxito es fundamental que los mismos sean sustentables, eficaces y eficientes. Y una de las características más importantes del microcrédito es que va más allá de la simple provisión de servicios financieros a familias pobres.

### **3.1.1. Financiación del microcrédito**

Las microempresas suelen tener requerimientos de capital para su inicio muy pequeños y operan en ciclos de planeación de corto plazo. La población de las microempresas está en constante flujo, con importantes porcentajes de creación de empresas pero también con altos índices de mortalidad. El financiamiento a corto plazo, en pequeñas cantidades, se constituye por estas características en una de las mayores necesidades de los microempresarios. Sin embargo, el acceso al mismo es extremadamente difícil.

De este modo, en Colombia existen unas alternativas de financiamiento empresarial, las cuales son:

➤ **Financiación a corto plazo**

- a. Fuentes espontáneas: cuentas por pagar; pasivos acumulados (varían con el nivel de operaciones de la empresa; impuestos por pagar, pasivos laborales, anticipos).
- b. Fuentes bancarias sin garantía: financian necesidades estacionales por acumulación de cuentas por cobrar e inventarios; documentos de crédito; líneas de crédito; y convenios de crédito renovables.
- c. Papel comercial: pagarés a corto plazo sin garantía emitidos por empresas con sólido prestigio de crédito (270 días).
- d. Factorización de cuentas por cobrar: venta directa de cartera a entidad especializada o institución financiera.
- e. Préstamos con certificado de depósito de inventario: prestamista (banco o corporación financiera) obtiene control de garantía pignorada que puede ser depositada en almacenes generales de depósito

➤ **Financiación a largo plazo**

- a. Deuda a largo plazo: préstamo con vencimiento mayor a un año (2-7 años). Se utiliza para requerimientos permanentes de capital de trabajo, pago de maquinaria, liquidación de préstamos. La garantía puede ser prendaria o hipotecaria.
- b. Bonos: certificado que indica un préstamo tomado por empresas, con plazo general de 5 a 10 años y tasa fija o flotante.
- c. Arrendamiento (leasing): arrendamiento de activos fijos, con un canon que amortiza el principal y los intereses y una opción de compra al final. Existen el arrendamiento operacional y el arrendamiento financiero o de capital.
- d. Capital de riesgo: fondos invertidos en una empresa nueva. Sólo puede venderse hasta que se registre la emisión.
- e. Ofertas públicas iniciales (IPO): Oferta de acciones en bolsa a través de un suscriptor (underwriter).

A continuación en la tabla 3 se muestra el tipo de instituciones de microcrédito y sus características según su estrategia, propósito de las actividades, la forma legal, los clientes, los servicios, las fuentes de financiamiento y algunos ejemplos en América Latina.

**Tabla 3.** Tipo de instituciones de microcrédito

	<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS MULTIPROPÓSITO</b>	<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS ESPECIALIZADAS</b>	<b>ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES ESPECIALIZADAS</b>	<b>ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES EN GENERAL</b>
Estrategia propósito de las actividades	Nuevo mercado, imagen, filantropía.	Impacto social, crecimiento, beneficios.	Impacto social, sostenibilidad, beneficios.	Impacto social, sostenibilidad, beneficios.
Forma legal	Bancos, compañías financieras, y cooperativas.	Bancos y compañías financieras	Fundaciones y asociaciones	Fundaciones y asociaciones.
Clientes	Varias y pequeñas empresas y microempresas con participación en el portafolio.	Pequeñas empresas y microempresas	Microempresas	Microempresas
Servicios	Varios segmentos focalizados del mercado. Crédito individual y ahorros	Crédito individual, crédito a grupos, oferta limitada de leasing, factoring etc, ahorros.	Crédito individual, préstamos solidarios	Crédito individual, préstamos solidarios.
Fuentes de financiamiento	Ahorro, acciones, bonos, préstamos comerciales.	Ahorros, acciones, préstamos comerciales.	Préstamos comerciales y préstamos blandos; garantías, donaciones	Donaciones, créditos blandos, garantías
Ejemplos	BANCO CAJA SOCIAL	FINAMERICA	WWB Colombia.	FUNDACIÓN CORONA

Fuente: GUTIÉRREZ B. María Lorena y Serrano Rodríguez Javier. Mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito para microempresarios perspectivas desde las fundaciones. Bogotá, D.C: Fundación Corona. 2004. p. 49

En la tabla 2, se muestra que en Colombia existen los cuatro tipos de entidades. Las entidades financieras multipropósito como es el caso del Banco Caja Social; entidades financieras especializadas como Finamérica; fundaciones sin ánimo de lucro especializadas en microcrédito como WWB. Colombia y por último fundaciones (ONG) como la Fundación Corona.

### 3.2. DIAGNÓSTICO

Para efectos de lograr los objetivos trazados en la presente investigación, se escogieron tres entidades que tienen que ver con el microcrédito, con el fin de establecer su accionar, en este sector de la economía, las cuales fueron: Banco Caja Social, Fundación Corona y Finamerica.

### **3.2.1. Banco Caja Social**

La Fundación Social (2005), organización sin ánimo de lucro fundada en 1911, tiene como misión contribuir a superar las causas estructurales de la pobreza para promover la construcción de una sociedad más justa, más humana y más próspera. Si bien se trata de una ONG, la Fundación es al mismo tiempo la matriz de un Grupo Empresarial, puesto que considera la actuación en este frente como parte sustantiva, y por tanto característica esencial de su actuación en la sociedad. Por ello, su modelo de intervención conjuga tres instrumentos: de manera comprehensiva frente a las funciones básicas e inherentes al quehacer empresarial, a saber:

- a. Ofrecer productos y servicios dirigidos a la satisfacción de necesidades estratégicas para apalancar procesos de desarrollo e inclusión de sectores populares que no son adecuadamente atendidos por la oferta tradicional;
- b. Generar riqueza y valor agregado para la sociedad en su conjunto;
- c. Desarrollar organizaciones cuya cultura sea un adecuado escenario de práctica de los valores que la institución ha asumido.

La Fundación Social (2005), desembolsó más de \$1.7 billones, concentrando gran parte de los mismos en el mercado mipyme (32.7%) y en el mercado masivo de personas naturales (60.8%). Específicamente, otorgó 46.526 operaciones de microcrédito, con un monto promedio de \$3.9 millones y 27.964 operaciones para pymes, con un crédito promedio de \$13.4 millones, registrando crecimientos anuales del 87% y 34% en el número de operaciones, respectivamente. Igualmente, cabe destacar los \$51 mil millones desembolsados para Vivienda de Interés Social, que beneficiaron a 2.765 familias. Del total de operaciones realizadas, 22.844 se dirigieron a personas sin experiencia previa en el sector financiero, permitiendo así su bancarización (Véase tabla 4).

**Tabla 4.** Desembolsos BCSC

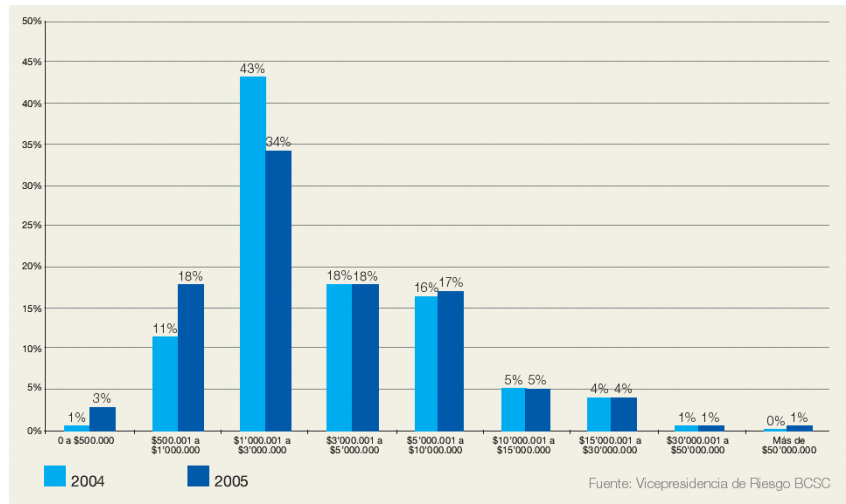
Ene – Dic 2005

Línea Crédito	Operaciones	Montos Desemb.	Montos Prom.	% Part. Montos desembolsos
	Número	\$ Millones	\$ Miles	10.7
Microcrédito	46.526	181.676	3.905	22.0
Pymes	27.964	375.677	13.434	6.5
Grandes empresas	103	110.975	1.077.431	6.2
Hipotecario	3.695	105.443	28.537	3.0
VIS	2.765	51.881	18.764	54.6
Consumo	270.998	931.576	3.438	34.1
Crédito	212.424	580.813	2.734	20.6
Tarjeta de Crédito	58.574	350.763	5.988	
<b>TOTAL</b>	<b>349.286</b>	<b>1'705.347</b>	<b>4.882</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: BCSC

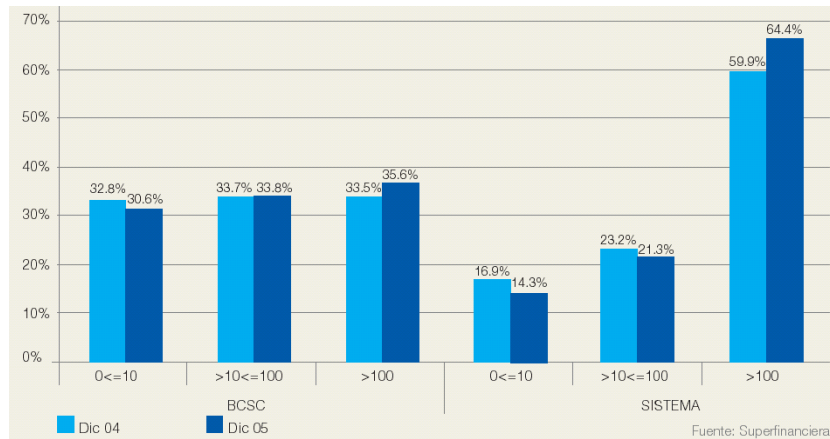
Para el total del banco, es evidente la alta participación de los desembolsos de menores montos: 55% de los mismos fueron en rangos inferiores a los \$3 millones (Véase gráfico 1).

**Gráfica 1.** Desembolsos BCSC por rangos



En cuanto a los productos del pasivo y en línea con el posicionamiento del banco, estos continuaron concentrados en los rangos de menor monto (inferiores a \$100 millones) lo cual contrasta claramente con la estructura del sistema bancario (Véase gráfico 2).

**Gráfica 2.** Captación del BCSC por rangos



Desde el 2004 el Banco Caja Social (2007) hoy – BCSC – lanzó un nuevo modelo de relación para atender a los microempresarios informales, incluyendo las mejores prácticas internacionales en atención a este segmento. Durante el 2005, se desembolsaron \$11.788 millones bajo esta modalidad de crédito en 6.538 operaciones con un crédito promedio de \$1.8 millones. El proyecto completa así 8.381 microempresarios informales atendidos, de los cuales cerca del 70% registran su primera vinculación con el sector financiero formal. Individuales.

El sector bancario, al cierre de junio de 2006, presentaba un crecimiento de su cartera cercano al 28.5%, sustentado en buena parte por la dinámica del crédito de consumo y en menor medida de la cartera comercial y de microcrédito.

En este contexto, BCSC (2007) desembolsó recursos por cerca de \$1.8 billones, con un crecimiento del 47% frente a igual periodo del 2006, superior al incremento del sistema, permitiendo que el saldo de cartera, neto de provisiones, superara los \$4 billones, con una participación sobre el activo total del 70,4%, cifra superior en 4,5 puntos porcentuales a lo alcanzado al finalizar el año anterior. Con estos desembolsos el Banco canalizó importantes recursos hacia los sectores de mayor interés estratégico:



- Otorgó \$159 mil millones en microcrédito, con un monto promedio de \$3,7 millones; del total de microempresarios atendidos, 7.413 se vincularon por primera vez al sistema financiero formal.
- Desembolsó \$578 mil millones para pymes, con un monto promedio de \$21,4 millones. 1.099 titulares de estos créditos accedieron por primera vez a créditos formales del sistema financiero.
- Se financiaron 2.766 Viviendas de Interés Social, con desembolsos por \$57.7 mil millones; de los cuales un 20% fueron beneficiarios que se vinculaban por primera vez a la banca formal.
- Realizó desembolsos por \$758 mil millones en materia de créditos de consumo, lo que represento un importante incremento del 55% frente al mismo periodo del año anterior. El monto promedio fue cercano a \$6 millones.
- 8.163 clientes fueron bancarizados a través de tarjeta de crédito, lo cual representa un aumento del 9% frente al primer semestre de 2006. Cabe destacar la importante acogida de la *Tarjeta Amiga*, producto diseñado para clientes de menor capacidad de endeudamiento de la red Banco Caja Social BCSC, y de *Mi Tarjeta*, de la red Colmena BCSC.

“Al finalizar junio de 2007, los activos totales del Banco ascendieron a \$5.869.102 millones, cifra superior en \$986.558 millones a la registrada al cierre del primer semestre del año anterior, lo cual representa un crecimiento del 20,2% anual. Los pasivos totales, por su parte, ascendieron a \$5.390.771 millones, con un incremento del 20,9% frente a igual periodo del año anterior, destacándose los depósitos y exigibilidades por un valor de \$4.992.287 millones. El patrimonio del Banco ascendió a \$478.331 millones, permitiendo alcanzar un índice margen de solvencia del 11,56%, muy por encima del mínimo legal exigido. En el Estado de Pérdidas y Ganancias, los ingresos operacionales directos para lo corrido del año ascendieron a \$434.698 millones los gastos operacionales directos acumulados fueron de \$101.297 millones” (BCSC, 2007).

De esta forma, “el resultado operacional directo a junio de 2007 ascendió a \$333.401 millones, cifra superior en 22,1% a lo registrado en el primer semestre del año anterior. Finalmente, las

utilidades antes de impuestos fueron de \$60.935 millones frente a \$33.076 millones del mismo periodo del año anterior y la utilidad neta al finalizar el semestre ascendió a \$45.314 millones, alcanzando una rentabilidad del activo promedio del 1,6%, y del 18.9% sobre el patrimonio promedio” (BCSC, 2007).

### 3.2.1.1. Tasas de interés BCSC

**Tabla 5.** Tasas oferta básica tenderos pequeños

Producto		Tasa efectiva
Crédito	Microcrédito	33, 90% E.A.
ó		
Crédito con recursos Bancoldex	Aplican las tasas de interés establecidas para las líneas Bancoldex	
ó		
Tarjeta de crédito amiga	Aplican las condiciones vigentes para la tarjeta amiga.	

Fuente: BCSC

**Tabla 6.** Tasas oferta básica tenderos mediano, grande y superete

Producto		Tasa efectiva
Crédito	Microcrédito	33, 90% E.A.
ó		
Crédito con recursos Bancoldex	Aplican las tasas de interés establecidas para las líneas Bancoldex	
ó		
	Crédito rotativo	31.68%
ó		
Tarjeta de crédito (2)	Aplican las condiciones vigentes para la tarjeta de crédito.	

Fuente: BCSC

+

Cuenta de ahorro Subdiario tendero
ó
Cuenta corriente tendero (Con o sin sobregiro, primera chequera de 25 GRATIS)

+

Tarjeta amigo sin cuota de manejo
-----------------------------------

**Tabla 7.** Tasa oferta integral tenderos pequeños

Producto		Tasa efectiva
Crédito	Microcrédito	33, 40% E.A.
ó		
Crédito con recursos Bancoldex	Aplican las tasas de interés establecidas para las líneas Bancoldex	
ó		
Tarjeta de crédito amiga	Aplican las condiciones vigentes para la tarjeta amiga.	

Fuente: BCSC

**Tabla 8.** Tasa oferta integral tenderos mediano, grande y superete

Producto	Tasa efectiva
Crédito	33, 40% E.A.
ó	
Crédito con recursos Bancoldex	Aplican las tasas de interés establecidas para las líneas Bancoldex
ó	
Crédito rotativo	31.18%
ó	
Tarjeta de crédito (2)	Aplican las condiciones vigentes para la tarjeta de crédito.

+

Cuenta de ahorro Subediario tendero
ó
Cuenta corriente tendero (Con o sin sobregiro, primera chequera de 25 GRATIS)

+

Tarjeta debito sin cuota de manejo
------------------------------------

**Tabla 9.** Tasa moratorias

Tasa máxima de interés moratoria	
COMERCIAL	
Efectiva anual	31.89%
Diaria nominal anual (D.V)	27.69%
CONSUMO	
Efectiva anual	31.89%
Diaria nominal anual (D.V)	27.69%
MICROCRÉDITO	
Efectiva anual	33.93%
Diaria nominal anual (D.V)	29.22%
Vigentes desde el 1 de octubre de 2007	

### 3.2.2. Fundación Corona

La Fundación Corona (2004), fue creada por la familia Echavarría Olózaga, quienes habían estado ligados al desarrollo industrial del país durante los últimos tres cuartos de siglo, a través de la creación y operación de Corona, organización empresarial dedicada principalmente a la manufactura y comercialización de productos cerámicos. Como líderes empresariales, los Echavarría Olózaga se caracterizaban por su espíritu de iniciativa, desempeñando un papel pionero en la innovación tecnológica y en la adopción de principios modernos de gestión empresarial. Comprometidos con el desarrollo económico del país, ejercían un sentido profundo de responsabilidad con la sociedad en que vivían.

Este sentido, de responsabilidad los condujo a crear, en 1963, la Fundación Corona (al principio bajo el nombre de Fundación Santa Elena), con el propósito de promover el crecimiento integral de las comunidades cercanas al área de influencia de las plantas manufactureras. En ese entonces la fundación operaba en forma directa con programas asistenciales de educación, vivienda y salud, principalmente.

A finales de la década de los ochenta, que coincidió con el proceso de cambio organizacional de Corona para adaptarse a las nuevas exigencias del proceso de apertura y de globalización económica, la Fundación modificó su nombre por el actual y tomó cuatro decisiones determinantes para su futuro: primero decidió no ser operadora directa de programas y proyectos, sino más bien facilitadora o promotora de estos; en segundo lugar amplió su espectro de intervención a la sociedad en conjunto, y dejó la responsabilidad del trabajo con las comunidades en las propias empresas de la Organización Corona; tercero, formó un equipo directivo y técnico altamente profesional, y por último, constituyó un sólido patrimonio propio. Desde entonces, la Fundación se dedicó a adelantar programas de gran alcance que beneficiaban a gran parte del país.

La familia Echavarría Olózaga fue inspiradora de la orientación de la Fundación y miembros de tres de sus generaciones participaban de manera activa en su alta dirección. Además, la auspiciaban a través de los aportes económicos realizados por la Organización Corona. La Fundación Corona pretendía, a través de sus intervenciones, disminuir los niveles de inequidad y falta de oportunidades de la población más pobre del país. Para lograr lo anterior, consideraba que su mejor contribución era la de participar activamente en el desarrollo institucional de los sectores sociales, a través de tres estrategias:

- a. La construcción de modelos de gestión que pudieran ser aplicados a las organizaciones y colectivos sociales (escuelas, hospitales, microempresas, organizaciones comunitarias, etc.).
- b. La mejora del diseño y formulación de políticas públicas, a través de la generación de conocimiento sectorial especializado y facilitando el debate público del mismo.

Entre las políticas financieras de la Fundación Corona, se tenía contemplado la realización anual de un presupuesto de rentas y gastos el cual se discutía en un Consejo de Auditoría, con el fin de determinar los aportes que la Fundación Corona destinaría para el siguiente año de operaciones del Fondo.

La Fundación Corona (2006), para el año 2006, el 68% de los ingresos reportados (567 millones de pesos), correspondían a donaciones, mientras que el 32% de los ingresos restantes fueron captados por concepto de servicios por Asesorías y proyectos ejecutados por la Fundación. Para el año 2007 los aportes de la Fundación Corona ascenderían a aproximadamente 484 millones de pesos.

**Asesoría en Plan de Negocios:** Una vez finalizada la capacitación se orienta al emprendedor en la elaboración y análisis del plan de negocios y su proyecto de inversión. Esta puede estar enfocada a la obtención de recursos económicos. Los emprendedores tienen derecho a 10 horas de asesoría sobre el Plan de Negocios, aquí se requiere un asesor integral (no especializado en una sola área), quien esta encargado de moldear, determinar y aconsejar al empresario sobre la inversión para iniciar su actividad.

**Taller de Aspectos Legales:** El empresario debe tener un conocimiento sobre sus derechos y obligaciones en el campo comercial, laboral y tributario, así como la legalización de la empresa. La Fundación brinda un taller de Aspectos Legales con una duración de 20 Horas donde se desarrollan tres áreas: Comercial, Laboral y Tributaria.

**Taller de Comercialización:** La Fundación apoya al empresario en el despegue comercial de su empresa a través de: a) Participación en eventos comerciales (ruedas de negocios, muestras y ferias empresariales); y b) un Taller de Comercialización con una duración de 15 horas, donde se trabajaban, herramientas de cierres comerciales, muestra de productos, promociones, herramientas para ventas y cómo presentar y promocionar la empresa.

<b>Taller de creación de empresas</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Número de talleres	8	34	51
Personas asistentes	85	459	1201
Ideas de negocio	57	285	534
Planes de negocio	17	99	201
Empresas creadas	14	65	146
Empresas consolidadas	2	25	60

Fuente: Fundación Corona – Indicadores de Impacto, informe Oct. 21 – Dic 2007

**3.2.2.1. Orientación al crédito:** Cuando las personas llegan a la Fundación Corona (2006), es porque ya han recorrido muchos sitios buscando lo mismo; en un 90% llegan buscando recursos o incubadoras. Generalmente estas personas tienen poco acceso al crédito por varias razones: porque podían estar reportados en centrales de riesgo (comportamiento de pago en créditos anteriores); por capacidad de pago - Los bancos medían la capacidad de pago que tiene el cliente al momento de hacer el préstamo y no consideran ingresos por una actividad futura.

Se analizan las características del Plan de Negocios y se orienta al empresario sobre la organización financiera que puede suministrarle los recursos para su implementación. Dependiendo de las características del empresario, se le sugieren las alternativas de financiación: línea de crédito para microempresarios (capital de trabajo o adquisición de activos) y línea de crédito para creación de empresas. “La tasa de interés promedio al 2006 era del 26.04% con plazos para capital de trabajo hasta 24 meses y para adquisición de activos fijos hasta 36 meses” (Fundación Corona, 2006:12).

Todo emprendedor que se ha capacitado, y que ha entregado el plan de negocios, tiene derecho a un Aval, el cual da constancia de la viabilidad económica y financiera del proyecto. Este Aval, generalmente es solicitado por organizaciones como el SENA, el Ministerio de Comercio, Incubadoras, Inversionistas, organizaciones de apoyo y fomento a emprendimientos, y por supuesto por las instituciones financieras, específicamente aquellas con las cuales se tiene convenio, como: Megabanco, Banco Agrario, Financiera Compartir, Banco Caja Social y Bancolombia. Las condiciones financieras para esta línea se muestran en la siguiente tabla:

**Tabla 10.** Condiciones financieras – Fundación Corona

Condiciones	Capital de trabajo	Inversión
Monto de crédito	Desde 2 hasta 15 SMLMV	Desde 2 hasta 25 SMLMV
Plazo máximo	Hasta 24 meses	Hasta 36 meses
Período de gracia	Hasta 6 meses	Hasta 12 meses
Amortización capital e intereses	Mensual	Mensual
Tasa de interés	25% E.A.	25% E.A.
Garantía	FNG garantía semiautomática al 80% sobre el valor del crédito. El 20% restante garantía idónea, o codeudor con solvencia moral y económica, y reporte favorable en las centrales de Riesgo financiero.	
Comisión FNG	3.85% año anticipado sobre saldos durante la vigencia del crédito.	
Comisión de seguimiento	7.5% año anticipado sobre saldos durante la vigencia del crédito	
% máximo financiación	80% del valor total del proyecto	
Los plazos dependerán del flujo de penderán del flujo de fondos del proyecto.		

Fuente: Viceministro de Desarrollo Empresarial: Programa de Crédito para la creación de empresas citado por Universidad de los Andes.

### 3.2.3. FINAMERICA

Nace en 1985 con la iniciativa de empresarios nacionales, bajo la razón social de Actuar Tolima, para tres años después incursionar en Bogotá. Actuar dedicada a otorgar créditos solidario, fue la semilla de lo que surgiría después como el GRUPO SOL, o CORPOSOL, una entidad sin ánimo de lucro, creada para fomentar la generación de empleo y mejorar ingresos de las comunidades pobres a través del apoyo a la iniciativa económica individual y familiar.

La necesidades del apoyo financiero a los bajos estratos económicos del país empezó a convertirse entonces en una política socioeconómica, liderada por el Gobierno Nacional y en 1993 el Instituto de Fomento Industrial IFI, conjuntamente con FINANSOL, Acción Internacional, accionistas extranjeros, CONSTRUSOL, MERCASOL, AGROSOL entran como accionistas de CORPOSOL cambiando su razón social a FINAMERICA S.A.

Hace dos años, con la liquidación del Instituto de Fomento Industrial, el Gobierno Nacional decide hacer la desinversión de todos sus activos entre ellos FINAMERICA y la compañía es vendida en bolsa al consorcio de Cajas de Compensación Familiar Colsubsidio, Cafam y Comfandi, manteniéndose tan sólo la participación accionaría de Acción internacional. El interés de la compañía en dichas entidades de corte social ha sido creciente y recientemente Así se

conforma lo que es hoy FINAMERICA S.A. una compañía de Financiamiento Comercial especializada en microfinanzas.

**3.2.3.1. Microcrédito:** Es todo tipo de operación activa de crédito otorgada a microempresas desde 1.5 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV) hasta 25 SMMLV. El nivel de Activos Totales de la microempresa debe ser inferior a 501 SMMLV. Personas con negocio (natural o jurídica); edad entre los 18 – 65 años; reporte positivo en las centrales de riesgo y el tipo de inversión, esta orientado al capital de trabajo, activos fijos y sustitución de pasivos

**3.2.3.2. Pymes:** Para empresas que tengan entre \$204 y \$2.040 Millones en Activos pertenecientes a los sectores de industria, comercio y turismo. La financiación puede destinarse a capital de trabajo, activos fijos y/o Consolidación Pasivos.

#### ➤ PLAZOS

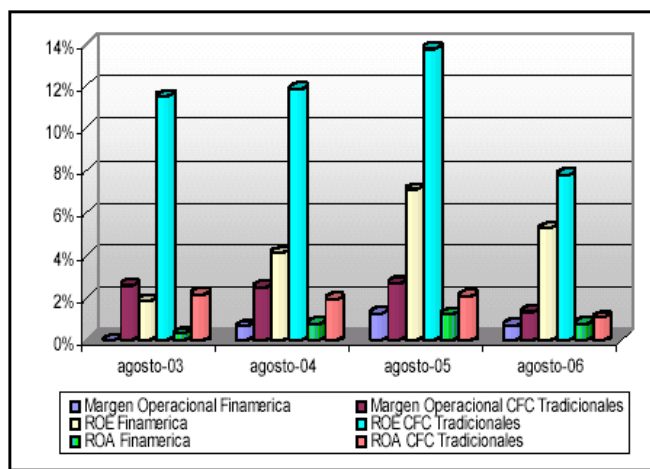
1. Capital de Trabajo: Hasta 3 años
2. Activos Fijos: Hasta 5 años incluido hasta 1 año de período de gracia, Consolidación de Pasivos: Hasta 5 años

**3.2.3.3. Análisis de la corporación con cifras a agosto del 2006:** Los activos de FINAMERICA (2006), alcanzaron a agosto del 2006 \$119.506 millones, un 30,57% más que el nivel presentado en agosto del 2005. Este crecimiento fue el resultado del incremento de la cartera neta (33,75%) la cual representó el 85,99% del valor total de los activos del valor total de los activos de la compañía, la cual se haya concentrada principalmente calificada en A. La utilidad neta disminuyó 15,69% de un año a otro, al pasar de \$1.132 millones a \$954 millones. Esta disminución se debe a que el aumento de los gastos operacionales (36,03%) fue mayor que el de los ingresos (16,55%), ya que la colocación de este tipo de cartera (microcrédito) implica enviar a personas altamente capacitadas en el negocio al encuentro de los clientes.



En consonancia con esta tendencia, los indicadores de rentabilidad sobre activos y patrimonio (ROA y ROE) y el margen operacional de la compañía disminuyeron levemente, entre agosto del 2005 y el mismo mes del 2006. No obstante la brecha existente de estos indicadores entre Finamerica y el sector de la compañías de financiamiento comercial tradicionales ha tendido a disminuir, como se puede observar en el Gráfico 3.

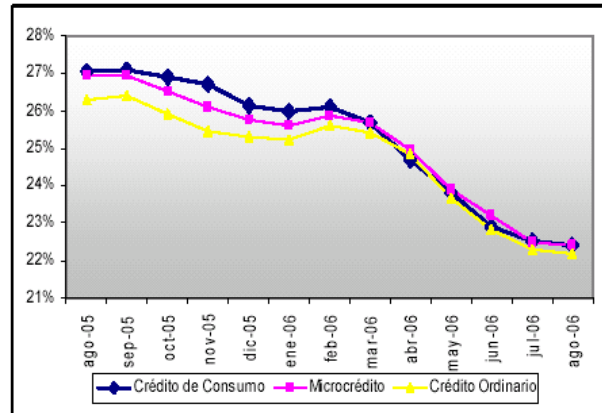
**Gráfico 3. Indicadores de rentabilidad**



Fuente: Superintendencia Financiera

La disminución de los indicadores de rentabilidad obedece principalmente a dos factores. “El primero fue el crecimiento en el nivel de activos (30,57%) y de patrimonio (12,93%) de la firma, frente al de las utilidades netas. El segundo factor está relacionado con la agresiva competencia de las tasas de interés de los créditos al interior de la industria y de la coyuntura actual de mercado que llevaron a que las tasas de colocación de Finamerica disminuyeran de manera importante entre febrero y agosto del 2006, afectando los niveles de utilidad y por ende los indicadores de rentabilidad no sólo de la firma, si no de todas las demás compañías de financiamiento comercial” (Finamerica, 2006:3).

**Gráfica 4.** Evolución de las tasas de colocación de FINAMERICA



Fuente: Superintendencia Financiera.

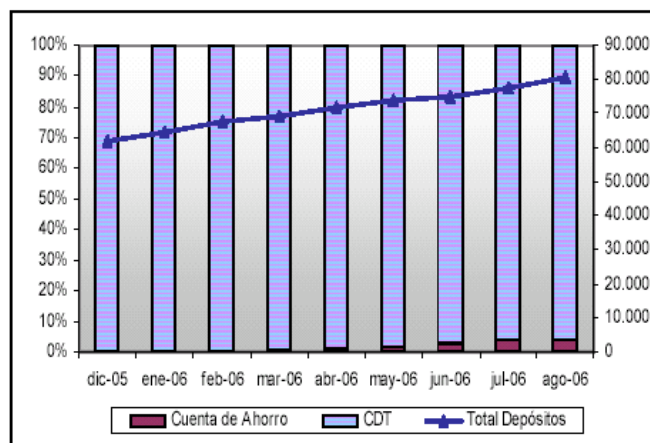
La buena calidad de la cartera continúa siendo una de las principales fortalezas de la firma. “A agosto del 2006 la relación entre cartera vencida y cartera bruta fue de 3,15%, mientras que al mismo mes del 2005 fue de 4,05%. Igualmente, este indicador se ubicó por debajo del presentado por el segmento de compañías de financiamiento comercial tradicionales (4,89%)” (Finamerica, 2006:3). El buen desempeño de la compañía en este aspecto se debe al esquema de visita de los asesores comerciales, a la actual estructuración del proceso de cobranzas y al sistema de remuneraciones de los asesores comerciales que depende tanto del monto de colocación de cartera, como de la calidad.

Adicionalmente, Finamérica ha continuado con el proceso de desarrollo e implementación de herramientas que le permitan determinar los sujetos de crédito que se ajustan al perfil de riesgo de la Compañía, los cuales incorporan criterios tanto cuantitativos como cualitativos. Con este fin, la firma viene trabajando con la asesoría de Acción Internacional, en el desarrollo de metodologías de scoring para las etapas de otorgamiento, seguimiento y control.

Durante el 2006, el índice de solvencia de Finamerica mostró una tendencia decreciente, como resultado del aumento de los activos ponderados por riesgo y más específicamente del incremento de la cartera. No obstante, “a agosto del mismo año mantuvo un índice del 15,3%, superior al

mínimo de 9% exigido por la Superintendencia Financiera, que está acorde con el ritmo de crecimiento de la compañía” (Finamerica, 2006:4).

**Gráfica 5.** Evolución y estructura de los depósitos



Fuente: Superintendencia Financiera.

### 3.2.4. Los intereses del microcrédito en las entidades financieras 2000 – 2006

De acuerdo, a la información obtenida de la Superintendencia Financiera de Colombia, los intereses entre el 2000 y 2006, mostraron las siguientes fluctuaciones (Véase tabla 11). Es importante, señalar que con el Decreto 519 de 2007, integra las diferentes modalidades de crédito cuyas tasas deben ser certificadas por la Superintendencia Financiera de Colombia; razón por la cual la tabla no muestra los intereses con referencia al microcrédito.

**Tabla 11.** Intereses financieros del 2000 – 2006

Fecha	VIGENCIA		INTERES ANUAL EFECTIVO			Tasa máxima legal
	Desde	Hasta	Corriente	Bancario corriente	Créditos ordinarios libre asignación	
30-Dic-99	01-Ene-00	31-Ene-00	----	----	21,26%	31.89%
31-Ene-00	01-Feb-00	29-Feb-00	----	19,46%	----	26.09%
31-Ene-00	01-Feb-00	29-Feb-00	----	----	17,39%	
29-Feb-00	01-Mar-00	31-Mar-00	----	17,45%	----	26.51%
29-Feb-00	01-Mar-00	31-Mar-00	----	----	17,67%	
31-Mar-00	01-Abr-00	30-Abr-00	----	17,87%	----	26.42%
31-Mar-00	01-Abr-00	30-Abr-00	----	----	17,61%	
28-Abr-00	01-May-00	31-May-00	----	17,90%	----	26.42%
28-Abr-00	01-May-00	31-May-00	----	----	18,08%	

31-May-00	01-Jun-00	30-Jun-00	----	19,77%	-----	28.65%
31-May-00	01-Jun-00	30-Jun-00	----	-----	19,10%	
30-Jun-00	01-Jul-00	31-Jul-00	----	19,44%	-----	29.76%
30-Jun-00	01-Jul-00	31-Jul-00	----	-----	19,84%	
31-Jul-00	01-Ago-00	31-Ago-00	----	19,92%	-----	30.96%
31-Jul-00	01-Ago-00	31-Ago-00	----	-----	20,64%	
31-Ago-00	01-Sep-00	30-Sep-00	----	22,93%	-----	33.93%
31-Ago-00	01-Sep-00	30-Sep-00	----	-----	22,62%	
29-Sep-00	01-Oct-00	31-Oct-00	----	23,08%	-----	35.64%
29-Sep-00	01-Oct-00	31-Oct-00	----	-----	23,76%	
31-Oct-00	01-Nov-00	30-Nov-00	----	23,80%	-----	36.75%
31-Oct-00	01-Nov-00	30-Nov-00	----	-----	24,50%	
30-Nov-00	01-Dic-00	31-Dic-00	----	23,69%	-----	36.87%
30-Nov-00	01-Dic-00	31-Dic-00	----	-----	24,58%	
29-Dic-00	01-Ene-01	31-Ene-01	----	24,16%	-----	37.59%
29-Dic-00	01-Ene-01	31-Ene-01	----	-----	25,06%	
31-Ene-01	01-Feb-01	28-Feb-01	----	26,03%	-----	38.28%
31-Ene-01	01-Feb-01	28-Feb-01	----	-----	25,52%	
28-Feb-01	01-Mar-01	31-Mar-01	----	25,11%	-----	38.25%
28-Feb-01	01-Mar-01	31-Mar-01	----	-----	25,50%	
30-Mar-01	01-Abr-01	30-Abr-01	----	24,83%	-----	38.36%
30-Mar-01	01-Abr-01	30-Abr-01	----	-----	25,57%	
30-Abr-01	01-May-01	31-May-01	----	24,24%	-----	38.24%
30-Abr-01	01-May-01	31-May-01	----	-----	25,49%	
31-May-01	01-Jun-01	30-Jun-01	----	25,17%	-----	38.07%
31-May-01	01-Jun-01	30-Jun-01	----	-----	25,38%	
29-Jun-01	01-Jul-01	31-Jul-01	----	26,08%	-----	39.12%
29-Jun-01	01-Jul-01	31-Jul-01	----	-----	25,27%	
31-Jul-01	01-Ago-01	31-Ago-01	----	24,25%	-----	36.38%
31-Ago-01	01-Sep-01	30-Sep-01	----	23,06%	-----	34.59%
28-Sep-01	01-Oct-01	31-Oct-01	----	23,22%	-----	34.63%
31-Oct-01	01-Nov-01	30-Nov-01	----	22,98%	-----	34.47%
30-Nov-01	01-Dic-01	31-Dic-01	----	22,48%	-----	33.72%
28-Dic-01	01-Ene-02	31-Ene-02	----	22,81%	-----	34.22%
31-Ene-02	01-Feb-02	28-Feb-02	----	22,35%	-----	33.53%
28-Feb-02	01-Mar-02	31-Mar-02	----	20,97%	----	31.46%
27-Mar-02	01-Abr-02	30-Abr-02		21,03%	----	31.55%
30-Abr-02	01-May-02	31-May-02	----	20,00%	----	30.00%
31-May-02	01-Jun-02	30-Jun-02	----	19,96%	----	29.94%
28-Jun-02	01-Jul-02	31-Jul-02	----	19,77%	----	29.66%
31-Jul-02	01-Ago-02	31-Ago-02	----	20,01%	----	30.02%
30-Ago-02	01-Sep-02	30-Sep-02	----	20,18%	----	30.27%
30-Sep-02	01-Oct-02	31-Oct-02	----	20,30%	----	30.45%

31-Oct-02	01-Nov-02	30-Nov-02	----	19,76%	----	29.64%
29-Nov-02	01-Dic-02	31-Dic-02	----	19,69%	----	29.54%
31-Dic-02	01-Ene-03	31-Ene-03	----	19,64%	----	29.46%
31-Ene-03	01-Feb-03	28-Feb-03	----	19,78%	----	29.67%
28-Feb-03	01-Mar-03	31-Mar-03	----	19,49%	----	29.19%
31-Mar-03	01-Abr-03	30-Abr-03	----	19,81%	----	28.72%
30-Abr-03	01-May-03	31-May-03	----	19,89%	----	29.84%
30-May-03	01-Jun-03	30-Jun-03	----	19,20%	----	28.80%
27-Jun-03	01-Jul-03	31-Jul-03	----	19,44%	----	29.16%
31-Jul-03	01-Ago-03	31-Ago-03	----	19,88%	----	29.82%
29-Ago-03	01-Sep-03	30-Sep-03	----	20,12%	----	30.18%
30-Sep-03	01-Oct-03	31-Oct-03	----	20,04%	----	30.0%6
31-Oct-03	01-Nov-03	30-Nov-03	----	19,87%	----	29.81%
28-Nov-03	01-Dic-03	31-Dic-03	----	19,81%	----	29.72%
31-Dic-03	01-Ene-04	31-Ene-04	----	19,67%	----	29.51%
30-Ene-04	01-Feb-04	29-Feb-04	----	19,74%	----	29.61%
27-Feb-04	01-Mar-04	31-Mar-04	----	19,80%	----	29.70%
31-Mar-04	01-Abr-04	30-Abr-04	----	19,78%	----	29.67%
30-Abr-04	01-May-04	31-May-04	----	19,71%	----	29.57%
31-May-04	01-Jun-04	30-Jun-04	----	19,67%	----	29.51%
30-Jun-04	01-Jul-04	31-Jul-04	----	19,44%	----	29.16%
30-Jul-04	01-Ago-04	31-Ago-04	----	19,28%	----	28.92%
31-Ago-04	01-Sep-04	30-Sep-04	----	19,50%	----	29.25%
30-Sep-04	01-Oct-04	31-Oct-04	----	19,09%	----	28.64%
29-Oct-04	01-Nov-04	30-Nov-04		19,59%	----	29.39%
30-Nov-04	01-Dic-04	31-Dic-04	----	19,49%	----	29.24%
31-Dic-04	01-Ene-05	31-Ene-05	----	19,45%	----	29.18%
01-Feb-05	01-Feb-05	28-Feb-05	----	19,40%	----	29.10%
28-Feb-05	01-Mar-05	31-Mar-05	----	19,15%	----	28.73%
31-Mar-05	01-Abr-05	30-Abr-05	----	19,19%	----	28.79%
29-Abr-05	01-May-05	31-May-05	----	19,02%	----	28.53%
31-May-05	01-Jun-05	30-Jun-05	----	18,85%	----	28.28%
30-Jun-05	01-Jul-05	31-Jul-05	----	18,50%	----	27.75%
29-Jul-05	01-Ago-05	31-Ago-05	----	18,24%	----	27.36%
31-Ago-05	01-Sep-05	30-Sep-05	----	18,22%	----	27.33%
30-Sep-05	01-Oct-05	31-Oct-05	----	17,93%	----	26.90%
31-Oct-05	01-Nov-05	30-Nov-05	----	17,81%	----	

						26.72%
30-Nov-05	01-Dic-05	31-Dic-05	-----	17,49%	----	26.24%
30-Dic-05	01-Ene-06	31-Ene-06	-----	17,35%	----	26.03%
31-Ene-06	01-Feb-06	28-Feb-06	-----	17,51%	----	26.27%
28-Feb-06	01-Mar-06	31-Mar-06	-----	17,25%	----	25.88%
31-Mar-06	01-Abr-06	30-Abr-06	-----	16,75%	----	25.13%
30-Abr-06	01-May-06	31-May-06	-----	16,07%	----	24.11%
31-May-06	01-Jun-06	30-Jun-06	-----	15,61%	----	23.42%
30-Jun-06	01-Jul-06	31-Jul-06	-----	15,08%	----	22.62%
31-Jul-06	01-Ago-06	31-Ago-06	-----	15,02%	----	22.53%
31-Ago-06	01-Sep-06	30-Sep-06	-----	15,05%	----	22.58%
29-Sep-06	01-Oct-06	31-Dic-06	-----	15,07%	----	22.61%

El comportamiento de los intereses, desde la vigencia de 2000 a 2006, presento un alza significativa, para los intereses de crédito ordinario de libre asignación, en: Septiembre de 2002, con 20.18% a un máximo de 30.27%, superado hacia atrás en febrero de 2001 con el 26.03% a un máximo de 38.28%; sin embargo, se observa que para el 31 de marzo de 2000 el interés para el crédito de consumo estaba en el 17.45% al 26.51%, cuyos porcentajes al terminar prácticamente el año 2006 eran iguales con el 15.07% al 22.61%, lo que significa que el país pese a las circunstancias económicas ha logrado reducir en un gran porcentaje el valor de los intereses en los créditos, esto debido, a la reactivación de ciertos sectores económicos como la construcción.

Para tener claridad en el manejo de las tasas de interés en el microcrédito, se tuvo en cuenta el Banco Caja Social de ahorros, por ser el demás tradición y antigüedad en el manejo de esta clase de préstamos, por semejanza las otras dos entidades funcionan de manera similar.

**Tabla 12.** Intereses financieros BCS 2000 – 2006

ENTIDAD	FECHA	VIGENCIA		INTERES ANUAL EFECTIVO	
		DESDE	HASTA	CRÉDITO DE CONSUMO Y ORDINARIO	MICROCREDITO
<b>BANCO CAJA SOCIAL DE AHORROS</b>	30 Dic 99	01- ENE -00	30-mar-00	16.75%	26.53%
	31-Mar-00	01-Abr-00	30-JUN-00	19.77%	25.62%
	01-Jul-00	01-Jul-00	30-Sep-00	22.62%	34.85%
	28-Sep-00	01-Oct-00	31-Dic-00	21,26%	34.45%
	30 Dic 00	01- ENE -01	30-mar-01	25.06%	29.02%
	31-Mar-01	01-Abr-01	30-JUN-01	24.33%	30.06%
	01-Jul-01	01-Jul-01	30-Sep-01	20.30%	31.06%
	28-Sep-01	01-Oct-01	31-Dic-01	22.81%	28.93%
	30 Dic 01	01- ENE -02	30-mar-02	20.97%	30.15%
	31-Mar-02	01-Abr-02	30-JUN-02	19.96%	30.05%
	01-Jul-02	01-Jul-02	30-Sep-02	20.30%	30.44%
	28-Sep-02	01-Oct-02	31-Dic-02	19.69%	33.56%
	30 Dic 02	01- ENE -03	30-mar-03	19.46%	29.45%
	31-Mar-03	01-Abr-03	30-JUN-03	19.88%	36.79%
	01-Jul-03	01-Jul-03	30-Sep-03	20.12%	34.12%
	28-Sep-03	01-Oct-03	31-Dic-03	19.81%	36.02%
	30 Dic 03	01- ENE -04	30-mar-04	19.80%	30.75%
	31-Mar-04	01-Abr-04	30-JUN-04	19.67%	31.22%
	01-Jul-04	01-Jul-04	30-Sep-04	19.50%	29.29%
	28-Sep-04	01-Oct-04	31-Dic-04	19.45%	28.99%
30 Dic 04	01- ENE -05	30-mar-05	18.17%	28.65%	
31-Mar-05	01-Abr-05	30-JUN-05	18.22%	28.33%	
01-Jul-05	01-Jul-05	30-Sep-05	17.66%	28.21%	
28-Sep-05	01-Oct-05	31-Dic-05	16.69%	27.91%	
30 Dic 05	01- ENE -06	30-mar-06	17.31%	26.33%	
31-Mar-06	01-Abr-06	30-JUN-06	15.22%	24.45%	
01-Jul-06	01-Jul-06	30-Sep-06	14.83%	24.42%	
28-Sep-06	01-Oct-06	31-Dic-06	14.92%	23.78%	

Fuente: autores

Gracias a la información obtenida de la Entidad Bancaria, se puede señalar que el manejo de intereses altos obedece, básicamente al factor del “riesgo”, atraso en la promesa de cumplimiento y a la falta de organización de la Entidad financiera en su recaudo. Actualmente, los intereses en el microcrédito, aunque siguen siendo altos, han logrado bajar debido a la política de “seguimientos o veeduría”, con la que cuenta el Banco, para constatar el buen funcionamiento de la empresa que esta respaldando, quedando la misma en garantía de la deuda.

La Superintendencia Financiera, muestra las siguientes fluctuaciones para el 2007 y 2008

**Tabla 13.** Comportamiento de los intereses financieros 2007 – 2008 (abril)

FECHA	VIGENCIA		INTERES ANUAL EFECTIVO		
	DESDE	HASTA	COMERCIAL	CONSUMO	MICROCREDITO
29-Dic-06	01-Ene-07	04-Ene-07	11,07%	20,68%	21,39%
FECHA	VIGENCIA		INTERES ANUAL EFECTIVO		
	DESDE	HASTA	CRÉDITO COMERCIAL Y DE CONSUMO	MICROCREDITO	
04-Ene-07	05-Ene-07	31-Mar-07	13,83%	21,39%	
FECHA	VIGENCIA		INTERES ANUAL EFECTIVO		
	DESDE	HASTA	CRÉDITO DE CONSUMO Y ORDINARIO	MICROCREDITO	
30-Mar-07	01-Abr-07	30-Jun-07	16,75%		
30-Mar-07	01-Abr-07	31-Mar-08		22,62%	
29-Jun-07	01-Jul-07	30-Sep-07	19,01%		
28-Sep-07	01-Oct-07	31-Dic-07	21,26%		
28-Dic-07	01-Ene-08	31-Mar-08	21,83%		
31-Mar-08	01-Abr-08	30-Jun-08	21,92%		

NOTA: De conformidad con las disposiciones del Decreto 919 de 2008 del Ministerio de Hacienda, el interés bancario corriente de la modalidad de Microcrédito continuará siendo el establecido en la certificación actualmente vigente.

### 3.3. LOS INCONVENIENTES DE LAS TASAS DE INTERES EN EL MICROCRÉDITO.

En la actualidad cursa un proyecto de Decreto, en donde, el gobierno redefine las características del microcrédito para que más empresarios tengan la posibilidad de acceder a esas líneas de financiamiento en los bancos comerciales. “El borrador de decreto aumenta el monto máximo de los micropréstamos de 25 millones de pesos, en que se encuentra hoy, a 120 salarios mínimos mensuales, es decir, 55'380.000 pesos actuales”<sup>4</sup>.

“A ese monto máximo de endeudamiento vía microcrédito se puede acceder en uno o varios préstamos. En opinión de los banqueros, aumentar los montos de endeudamiento para los pequeños empresarios representa la oportunidad de colocar mayores volúmenes de recursos en el mercado, lo que les abre la oportunidad de generar nuevos ingresos. Los pequeños empresarios, por su parte, también califican de positiva esa medida, porque pueden acceder a mayores volúmenes de créditos para sus negocios”<sup>5</sup>.

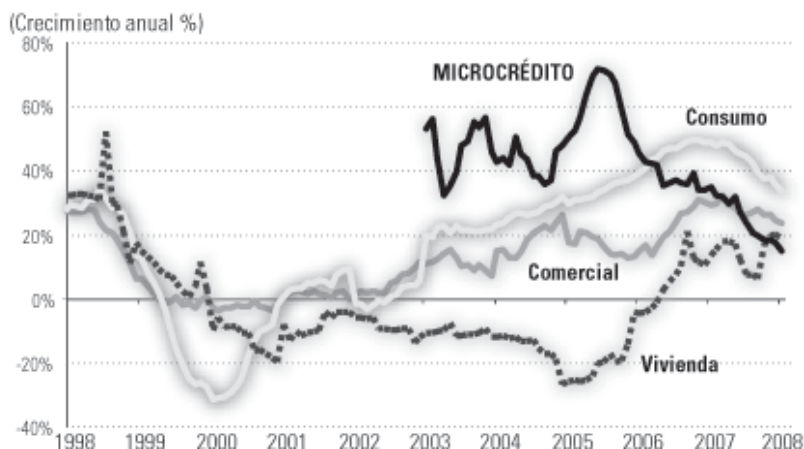
<sup>4</sup> Tasas de interés de microcrédito generan nuevo enfrentamiento entre empresarios y sector financiero. Disponible en: Portafolio.com.co

<sup>5</sup> Ibíd.



El inconveniente de la propuesta, radica en el costo de los recursos, debido a que en la actualidad la tasa máxima del microcrédito se ubica en 33,93 por ciento efectivo anual. Sin embargo, el Gobierno busca que esa tasa se mantenga inalterada, por lo menos en la vigencia del 2008 (Véase gráfica 6).

**Gráfica 6. Evolución por tipo de cartera**



Nota: Datos hasta enero 2008. Cartera con leasing.  
Fuente: SUPERFINANCIERA.

Por supuesto, esta propuesta no ha sido de gran recibo para el sector bancario, pues consideran que dicha tasa debe subir trimestralmente hasta alcanzar el 46 por ciento, en concordancia con el aumento de intereses aplicado por el Banco de la República en los últimos meses. “De manera concreta, la Asociación Bancaria advirtió que si se mantiene la actual fórmula de cálculo del Interés Bancario Corriente (IBC) para el microcrédito, el límite de la tasa de usura para esas operaciones estará alrededor del 45,9 por ciento efectivo anual a partir de mayo de 2008”<sup>6</sup>.

Según el gremio financiero, mantener congelada por diez meses más la tasa de interés del 33,93 por ciento generará un freno en la aprobación de nuevos préstamos a los microempresarios. Desde ya puede anticiparse una estrechez en el crédito dirigido a los segmentos de mayor riesgo y costo administrativo, produciendo restricción del crédito para los pequeños empresarios.

<sup>6</sup> *Ibíd.*

En este sentido, el proyecto de decreto desconoce el entorno macroeconómico y financiero del último año, dejando la tasa máxima de microcrédito 33.9 por ciento, en un nivel similar al que registró para las modalidades de consumo y comercial entre junio y septiembre del presente año; y es que, a diferencia del microcrédito, cuya tasa máxima cambia cada año, la de los préstamos comerciales y de consumo se modifican cada tres meses. El Gobierno no solo debe pensar en mantener inalterada la tasa máxima de interés para el microcrédito, sino que la debe bajar de su nivel actual cercano al 34 por ciento; la tasa actual resulta muy alta para el sector productivo, lo que afecta sus operaciones. El subir la tasa como lo propone la Asobancaria a la tasa del 46%, sería bloquear el acceso al microcrédito y haría que los empresarios entraran en pánico frente a sus posibilidades de endeudamiento, esto generaría el incumplimiento de pago por parte de los microempresarios (Véase gráfica 7).

Gráfica 7. Cartera vencida de microcrédito



Fuente: SUPERFINANCIERA.

### 3.4. ANÁLISIS

El término microfinanzas encierra un concepto que actúa a su vez como marco en su conocimiento y caracterización. En especial se refiere a servicios financieros en pequeña escala y en general como servicios de crédito o ahorro. En cambio, cuando se habla de microcréditos, la referencia obligada es la de aquella parte de las microfinanzas que se ocupa del otorgamiento de

pequeños créditos. Las microfinanzas, a su vez, son parte de un sistema financiero y, como tal, no solo se entiende la actuación de los bancos, sino el conjunto de entidades financieras, los usuarios y todos los que interactúan con dicho sistema.

En Colombia, antes de la entrada en vigencia del microcrédito, la mayoría de la población trabajaba con la banca formal; lo que ocasionó la relativa desprotección de los sectores menos favorecidos, dando como resultado una demanda insatisfecha por el sistema bancario, el cual siempre se ha caracterizado por su rigurosidad. De otro lado, se dio un progresivo incremento de sectores de la población que prácticamente están por fuera del sistema, debido a que, no reúnen ninguna de las características exigidas por la banca. Debido a esto, se le dio el impulso al sector microempresario, debe tener presente aspectos como:

- a. El origen común de capital y trabajo, que se encuentran en el mismo propietario del microemprendimiento. Su importancia radica, en que, el principal recurso con el que se cuenta en la microempresa es el propio aporte de trabajo, y en todo caso el de la familia, como fuente disponible de aquél. Esto denota que, ante incrementos medios en los volúmenes de ventas, se requiere mayor dotación de mano de obra para cubrir el aumento de la demanda de bienes o servicios, que en un porcentaje escaso es aportado extrafamiliarmente.

El costo de no incorporarse a la actividad puede ser analizado bajo varias dimensiones. Por una parte, la necesidad de recurrir a la contratación de mano de obra extrafamiliar le hace incurrir al empresario en un costo monetario alto, que viene dado por los salarios que debería afrontar y, también, por las contribuciones impositivas y las cargas prestacionales que se derivan de una contratación laboral; lo que va en detrimento de sus beneficios. Pero, por otra parte, como ya se ha advertido, las condiciones generales del escenario económico condicionan también esta actitud, puesto que el costo de oportunidad de incorporarse a la actividad que asumen los miembros de la familia, es percibido como muy bajo, dada la situación de desempleo masivo.

- b. En cuanto a la caracterización del capital y la maquinaria se puede decir que más de la mitad de los microempresarios no son dueños del capital fundacional – según los reportes de las tres instituciones estudiadas Banco Caja Social, Fundación Corona, FINAMERICA –; sin embargo, un alto porcentaje ha realizado inversiones en sus negocios, así, se han producido mejoras en las instalaciones o en el acondicionamiento de su microempresa. Además, en un menor porcentaje los microempresarios cuentan con una maquinaria en excelente estado, según lo expuesto por el Banco Caja Social y FINAMERICA, aunque no la consideran suficiente para el desarrollo óptimo de la actividad.

En este sentido, conviven con las microfinanzas dos objetivos perfectamente diferenciados: mejorar la situación relativa de los pobres y lograr la sostenibilidad de las instituciones. Por una parte, el objetivo sostenibilidad, esta orientado a lograr un mayor alcance en la cobertura, implicando la mayor cantidad de destinatarios de la operatoria y la más variada oferta de servicios financieros.

Esta modalidad supone disminuir la focalización de los prestamistas en el otorgamiento del crédito a los más pobres y reorientar los recursos hacia otras actividades que incorporen como sujetos de las microfinanzas a quienes tienen capacidad de ahorro, por más pequeña que sea ésta. Esta posición se sostiene a través de la necesidad de conseguir la solvencia financiera de la institución y su permanencia en el mercado de préstamos a través del tiempo.

Para ello se requiere indudablemente de la obtención de utilidades que permitan el funcionamiento del ente y, además, que se convierta en un negocio rentable, sobre todo si se trata de una institución privada o no gubernamental. Por otra parte, existe otra mirada sobre las funciones sociales y la utilidad del microcrédito. En ella, se apunta a individualizar los clientes dentro de la población más pobre. Lo que implica una concepción de la herramienta que la define como un medio de mejorar las condiciones generales de vida de las clases menos favorecidas.

Si la meta es ayudar a los más necesitados, las posibilidades del sistema de microfinanzas se restringe al microcrédito, casi con exclusividad, pues supone que la población focalizada a la que

asiste; esta estrategia carece de recursos que puedan destinarse al ahorro, muy por el contrario apunta al endeudamiento indefinido de quien tiene que acudir a los servicios financieros, pagando altas tasas de interés.

En este caso se pierden de vista las estrategias destinadas a la perdurabilidad de la institución a través del tiempo, pues supone una actuación de corto plazo con un impacto directo en las condiciones de vida de su población destinataria. Es importante aclarar que el microcrédito o las microfinanzas están filosóficamente vinculadas a la asistencia o desarrollo de la población más pobre, independientemente del mecanismo o enfoque adoptado por cada institución en particular. La discusión radica, entonces, en la posibilidad o no de integrar ambas concepciones, reconociendo que siempre el negocio estará supeditado a este objetivo primordial. En realidad lo que se discute es un factor de índole instrumental, el cómo lograr la mayor eficiencia en el sistema. Queda a salvo, o por fuera de la discusión, el tema del objetivo central por el cual se usa la herramienta, que es el que la ha hecho nacer y desarrollarse.

Resolver los problemas descritos no es tarea sencilla, pero las políticas encaminadas a la formación de un sector no bancario (conocido como banca social) enfocado a la atención de la población no bancarizada es un paso importante en esa dirección. Se espera que una mayor competencia, sobre todo en el sector no atendido y que enfrenta mayores costos de acceso a los servicios financieros, contribuya a resolver el problema de la segmentación, es decir, la brecha entre el pequeño segmento de la población atendida y la vasta mayoría excluida.

El fomento al sector de las Microfinanzas es otro factor que puede contribuir a bancarizar a un amplio sector de la población. Uno de ellos, y que es tema principal de de la investigación, es el de los costos que enfrenta la oferta de estos servicios y el impacto de los servicios financieros, este puede analizarse en dos niveles: sociales y económicos, que a su vez presentan varias aristas como son por un lado el empoderamiento, la generación del capital social, la participación de la mujer en la toma de decisiones, etc., o bien, por el lado del impacto económico, donde el principal aspecto que se analiza es la variación en el ingreso.

Así, dentro de la actividad financiera y debido a la escasa información, que en muchas ocasiones tienen los bancos o información errada de sus clientes – llamada información asimétrica –, al momento de otorgar un crédito, se origina, una incertidumbre sobre sí el crédito sería o no pagado y sí se utilizaría o no en el proyecto expuesto al banco. De ahí que, la información sesgada y parcial de los proyectos daba como resultado que la entidad financiera careciera de los medios para obtenerla. Al menos a un costo que hiciera rentable la operación. La solución que tomaron fue la de incrementar la tasa de interés para compensar la pérdida esperada por aquellos créditos no pagados. En este caso, los buenos acreditados pagarían el costo de los incumplidos. Nuevamente, el sentido común desafió ciertas leyes económicas que hoy son aprehendidas por los estudiantes de economía del curso básico.

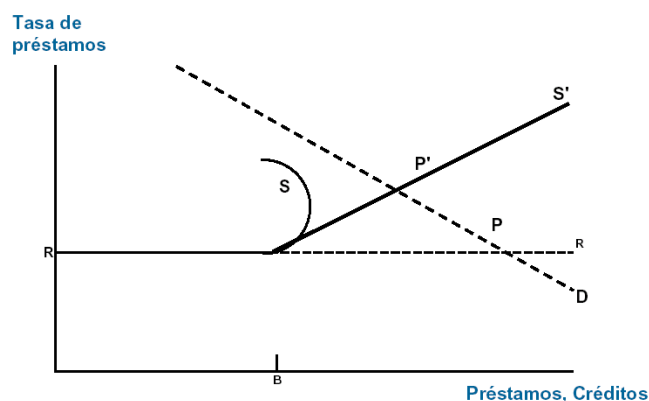
¿Cuál era el efecto del desconocimiento del acreditado y de la solución adoptada? Akerlof, Stiglitz y Weiss documentaron, que existen básicamente tres situaciones que los intermediarios financieros enfrentan por efecto del desconocimiento del cliente, es decir, de la información asimétrica:

1. Riesgo moral. Ante la imposibilidad de detectar las intenciones de pago de un acreditado y la inexistencia de un buen sistema de incentivos; vr. gr., el marco regulatorio, se identifica el riesgo moral, que consiste en el la posibilidad de que el acreditado no cubra sus compromisos financieros.
2. Selección adversa. El riesgo moral motiva al banco a incrementar la tasa de interés, dejando fuera del mercado crediticio los proyectos más seguros que ofrecen un menor margen de utilidad.
3. Quedan en el mercado sólo los proyectos que en el papel ofrecen mayores utilidades y la capacidad de cubrir los compromisos financieros. Dichos proyectos suelen ser mucho más riesgosos, por lo que se eleva la probabilidad de fracaso y de no recuperación para el banco.

- Racionamiento de crédito. Cuando el banco eleva aún más la tasa de interés con la intención de recuperar sus recursos con los clientes que sí pagan, induce paradójicamente a una disminución real de la oferta crediticia, lo que se conoce como racionamiento de crédito.

Los efectos de la información asimétrica y de la respuesta de las Microfinanzas se muestran en la gráfica 8.

**Gráfica 8.** Respuesta de los mercados de crédito formal y microfinanciero a la información asimétrica.



La gráfica 8 presenta la forma en que opera el racionamiento de crédito en mercados financieros formales así como la respuesta de las Microfinanzas. El punto **P** es el punto óptimo de inversión, representa la oferta y demanda de fondos bajo información perfecta. Se tiene una curva de oferta perfectamente elástica y poca demanda de las empresas en la medida que experimentan una disminución del incremento marginal de las tasas de retorno de los proyectos. **R** es la tasa de riesgo y el premio por cualquier riesgo sistémico. La curva cóncava **S** representa el caso con información imperfecta. Esta es elástica hasta el punto **B** en que se llega al límite del colateral que puede otorgar el acreditado.

A partir de ese punto, la curva se incrementa en la medida que los acreedores suben los intereses para compensar el riesgo moral. En cierto punto, la curva se hace negativa, reflejando la

selección adversa que atrae acreditados riesgosos con altas tasas y la disminución de la oferta de fondos hasta llegar al racionamiento de crédito.

En el caso de las microfinanzas, representan una oferta de recursos  $S'$  que crece establemente, minimizando la selección adversa, el riesgo moral y evitando el racionamiento de crédito. (La falta de recursos prestables por parte de la banca tradicional). El punto  $P'$  representa un nivel mas alto de inversión al mostrado con información imperfecta.

Como respuesta al mecanismo descrito surgen los microcréditos que son créditos pequeños otorgados a personas en grado de pobreza. Se crearon formalmente en 1973 por Muhammad Yunus en Bangladesh. Para ser otorgados, hubo que diseñar una metodología que permitiera abatir a un costo eficiente, los problemas asociados a la información asimétrica.



## RECOMENDACIONES

El elemento central del éxito de las organizaciones de microfinanzas debe ser una preocupación suficiente por la sostenibilidad económica. La sostenibilidad garantiza en el tiempo un mayor impacto social.

El microcrédito es una herramienta muy importante para luchar contra la pobreza y la exclusión social pero se ha de ser consciente también de sus limitaciones. No es la única solución para disminuir los índices de pobreza.

Es preciso revisar el marco regulatorio actual y las políticas aplicadas para adaptarlas a la realidad de las microfinanzas y permitir la consolidación y expansión de este nuevo sector.

El conocimiento de las prácticas y las experiencias de éxito en el país, debe conducir a una estabilidad de la financiación, con mejores posibilidades para los microempresarios.

Lograr el acceso a servicios financieros flexibles, oportunos y permanentes, sería más importante para el cliente que la tasa de interés que paga.

La flexibilización en las tasas de interés del microcrédito permitirá que la Banca trabaje en un ritmo continuó, sin tener que pensar en propuestas de emergencia, por no tener, a quien ofrecerle el crédito.

Las posibilidades para los microempresarios de ampliar su capacidad de endeudamiento, constituye una respuesta afirmativa para el progreso del país, siempre y cuando se le ofrezcan intereses manejables que no vaya en detrimento de su patrimonio.

La sostenibilidad financiera y administrativa del microcrédito debe ser siempre un objetivo presente, pues aquí radica uno de los principales motivos de fracaso del microcrédito.

## CONCLUSIONES

Los esfuerzos del gobierno deben concentrarse en la implementación del microcrédito y microfinanzas, microestructuras financieras que constituyan una buena idea para apalancar financieramente a pequeños empresarios, trabajadores informales, amas de casa, profesionales y en suma a las clases menos favorecidas. El microcrédito debe ser una herramienta más al servicio de la economía social, aspecto que se puede dar si se logran convenios entre los particulares y la nación; con lo cual se avanzará en todo el proceso de desarrollo económico especialmente de los municipios ubicando a la gente en un sitio preferencial.

Se debe brindar una asistencia permanente en todo lo referente a los registros de microcréditos, por medio, del proceso de capacitación que se debe dar desde un inicio y donde se explicarán todos los parámetros que deben seguir los emprendedores para desarrollar sus actividades. Se debe tener en cuenta por ejemplo costos de insumos, ver la relación costo-beneficio, la sustentabilidad social del emprendimiento, dado que por ahí en vez de darle una herramienta para ayudar a alguien, en muchas ocasiones se termina perjudicándolo al ahogarlo financieramente, al estar dándole a alguien un monto de dinero que luego no tiene capacidad para devolver.

Los encargados de formular políticas en Colombia y quienes las implementan tienen que ir más allá de la liberalización económica y del mantenimiento de entornos macroeconómicos estables, para enfrentar las imperfecciones microeconómicas. Así, se deben orientar las políticas al manejo y diseño de las instituciones intermediarias, los marcos legales y los espacios de información; además, se puede pensar en introducir nuevos productos que sean apropiados para pobladores con ingresos bajos o medios. En esencia, el deseo es desarrollar instituciones y tecnologías correctas, no sólo precios correctos.

El enfoque del microcrédito se debe orientar en el ataque sistemático de las restricciones y obstáculos que impiden a un cliente ser sujeto de crédito, logrando que los intermediarios atiendan a cualquier persona que requiera los servicios financieros, con ingresos medios o bajos,

por medio de medidas de seguimiento, que estén orientadas a que las instituciones financieras logren: 1. la demanda efectiva del cliente; 2. la capacidad minorista del intermediario y la innovación de productos y servicios; 3. La efectividad del marco legal, normativo y de políticas en los cuales operan los clientes y los intermediarios. Intentos aislados por ampliar el acceso a todo costo pueden producir resultados a corto plazo, pero distorsionan y retrasan el desarrollo de mercados financieros a largo plazo.

El camino hacia una industria del microcrédito en Colombia, debe contar necesariamente con instituciones especializadas y profesionalizadas. Invertir en la profesionalización de las organizaciones constituye una condición necesaria para que el sector pueda alcanzar su mayoría de edad.

Una de las principales barreras para el desarrollo de las microfinanzas en Colombia lo constituye el proteccionismo generado por el Estado. La cultura del subsidio no favorece la actividad emprendedora que siempre exigirá asumir un riesgo.

Es preciso formar y capacitar a los responsables del diseño de las políticas sociales, instituciones y donantes en las mejores prácticas para evitar que las microfinanzas puedan convertirse en una herramienta política y populista.

La fijación de la tasa de interés es uno de los puntos más controvertidos en los proyectos de microcréditos. Hoy, la mayoría de los proyectos asumen que las tasas de interés tienen que cubrir la tasa de inflación (esto es, la pérdida de valor del dinero), que en el caso colombiano es alto, así como los costos de administración y las pérdidas por el incumplimiento de una parte de los préstamos. De no ser así, unas tasas de interés insuficientes harán que los fondos de los que salen los créditos vayan perdiendo su valor y que acaben extinguiéndose. A pesar de todo, la ausencia de afán de lucro permite que las condiciones sean mejores que en los bancos comerciales.

## BIBLIOGRAFÍA

Antecedentes y evidencia empírica del microcrédito. Disponible en:  
<http://www.eumed.net/tesis/amc/15.htm>

Avendaño, H <<¿Es demasiado costoso el microcrédito en Colombia?>> *Revista Carta Financiera*. Número 133 abril – mayo (2006).

BCSC. Informe de gestión. Primer semestre 2007. p. 2. Disponible en:  
<http://www.bsc.com.co/archivos/informe.doc>

BARONA Z. Bernardo. Microcrédito en Colombia. En: Estudios gerencial microcrédito en Colombia. No. 79. Cali: Universidad Javeriana. 2004.

BEBCZUK. Ricardo N. Información asimétrica en mercados financieros. Reino Unido: Cambridge. 2000.

Bolivia, Perú y Ecuador, países con mejores condiciones en Latinoamérica para la microfinanzas, según un estudio del BID. Disponible en: <http://noticias.interbusca.com>

CARDOSO Eliana. A economía de América Latina: Divesidade, tendencias e Conflitos. Sao Paulo: Ática. 1993. p. 19

Consultative Group to Assist the Poor. Reseña para agencias de Cooperación. No. 6. Septiembre de 2002. ¿Cómo entender las tasas de interés para el microcrédito?. Disponible en:  
[http://www.cgap.org/docs/DonorBrief\\_06\\_sp.pdf](http://www.cgap.org/docs/DonorBrief_06_sp.pdf). Acceso enero 30,2007

CUELLA B. Fidel. El crédito cafetero en Colombia: economía instituciones y política. 1920 – 2002. Bogotá, D.C: Universidad Nacional de Colombia. 2003.

ESQUIVEL M. Horacio. *Crecimiento económico, información asimétrica en mercados financieros y microcréditos*. En: *Economía, sociedad y territorio*. Volumen 6 número 23. 2007.

\_\_\_\_\_ Los costos de las microfinanzas: un análisis de las nuevas tendencias en el sector. p. 4. Disponible en: <http://www.prodesarrollo.org/fileadmin/documentos/Varios/pdf>.

FERRARI. César A. Desarrollo, pobreza y microfinanzas, el caso del Grameen Bank. Disponible en: [http://www.javeriana.edu.co/fcea/posgrado\\_economia/publicaciones/pdf](http://www.javeriana.edu.co/fcea/posgrado_economia/publicaciones/pdf). (Acceso marzo 27, 2007)

FINAMERICA S.A. Compañía de financiamiento comercial Finamerica. Seguimiento semestral. Bogotá, D.C: Investor Services S.A. 2006.

FUNDACIÓN SOCIAL. Balance Social 2005. p. 3. Disponible en: [http://www.savings-banks.com/uploadedFiles/ESBG/CSR\\_Activities/CSR%20Banco%20BCSC.pdf](http://www.savings-banks.com/uploadedFiles/ESBG/CSR_Activities/CSR%20Banco%20BCSC.pdf)

GUTIÉRREZ B. María Lorena y Serrano Rodríguez Javier. Mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito para microempresarios perspectivas desde las fundaciones. Bogotá, D.C: Fundación Corona. 2004.

La exportación del microcrédito a España y el resto de Europa. Disponible en: <http://www.elperiodico.com>

LÓPEZ C. Hugo. Políticas para el sector informal Urbano en Colombia. En: *Ensayos sobre economía laboral colombiana*. Disponible en: <http://www.lablaa.org/blaavirtual/economia/ensayocono/12.htm>. (Acceso marzo 27, 2007)

MARTÍNEZ Alberto. *“Microcrédito y pobreza en Venezuela: un caso de estudio*. Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales. Septiembre – Diciembre. No. 198. 2000. Universidad

Autónoma de México. p. 3. Disponible en:  
<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/421/42119805.pdf>

Microfinanzas en la Región. Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas. Informe Final. Argentina. 2003.

Microcrédito social. Antecedentes (2007). Disponible en:  
[http://obrasocial.caixacatalunya.es/osocial/redirect.html?link=http://obrasocial.caixacatalunya.es/CDA/ObraSocial/OS\\_Plantilla1/0,3419,2x3y187,00.html](http://obrasocial.caixacatalunya.es/osocial/redirect.html?link=http://obrasocial.caixacatalunya.es/CDA/ObraSocial/OS_Plantilla1/0,3419,2x3y187,00.html) – (Acceso febrero 12, 2007)

PLAT. Agosto. Los microcréditos una oportunidad de inclusión laboral. Volumen 4 número 23. Junio 2006. p. 2. Disponible en: [http://www.european-microfinance.org/data/File/microcredito\\_espana\\_newsletter.pdf](http://www.european-microfinance.org/data/File/microcredito_espana_newsletter.pdf) (Acceso enero 30, 2007)

SYSDE (2007). Microcrédito y microfinanzas: ¿de la aldea a Wall Street? Disponible en:  
<http://www.sysde.com/documentos/Microcr%C3%A9dito%20de%20la%20aldea%20a%20Wall%20Street.pdf> – Acceso enero 30, 2007

Superintendencia financiera de Colombia. (2007). Disponible en: [www.superfinanciera.gov.co](http://www.superfinanciera.gov.co). (Acceso julio 12, 2007) En: VILLAREAL R. Román Leonardo. Microcrédito en Colombia: un análisis sobre la tasa de interés. Colombia: Universidad de la Salle. 2007.

Tasas de interés de microcrédito generan nuevo enfrentamiento entre empresarios y sector financiero. Disponible en: [http://www.portafolio.com.co/negocios/pymes/2008-03-28/ARTICULO-WEB-NOTA\\_INTERIOR\\_PORTA-4040912.html](http://www.portafolio.com.co/negocios/pymes/2008-03-28/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4040912.html)

Teoría de la economía de los costos de transacción. Disponible en:  
<http://www.eumed.net/tesis/2006/elti/1c.htm>