

1-1-2008

# Propuesta de un modelo scoring de manejo de crédito para grupos no bancarizables mediante la aplicación del decreto 633 del 2000

Gustavo Andrés Arango Alfonso

Gladys Yaneth Díaz Molano

Follow this and additional works at: [https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria\\_publica](https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica)

---

## Citación recomendada

Arango Alfonso, G. A., & Díaz Molano, G. Y. (2008). Propuesta de un modelo scoring de manejo de crédito para grupos no bancarizables mediante la aplicación del decreto 633 del 2000. Retrieved from [https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria\\_publica/503](https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/503)

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

**PROPUESTA DE UN MODELO SCORING DE MANEJO DE CREDITO PARA  
GRUPOS NO BANCARIZABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DEL DECRETO  
633 DEL 2000**

**GUSTAVO ANDRES ARANGO ALFONSO**

**GLADYS YANETH DIAZ MOLANO**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE CONTADURÍA  
BOGOTA. D.C.  
2008**

**PROPUESTA DE UN MODELO SCORING DE MANEJO DE CREDITO PARA  
GRUPOS NO BANCARIZABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DEL DECRETO  
633 DEL 2000**

**GUSTAVO ANDRES ARANGO ALFONSO  
CODIGO 17961005**

**GLADYS YANETH DIAZ MOLANO  
CODIGO 17952244**

**Anteproyecto del trabajo de Grado para optar al  
Título de Contador Público**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE CONTADURÍA  
BOGOTA. D.C.  
2008**

**Nota de Aceptación**

---

---

---

Presidente del Jurado

---

Jurado

---

Jurado

---

Jurado

Bogotá D.C. 5 Febrero de 2008

*La culminación de esta  
meta y todo lo que  
significó a su alrededor el  
cumplirla, con todos sus  
angustias,  
inconvenientes, pero  
sobre todo los logros  
alcanzados, se los  
dedicamos a Dios por  
darnos la oportunidad de  
realizarla, a nuestras  
respectivas familias por  
brindarnos el apoyo para  
no desfallecer en la  
realización de este  
objetivo vivencial con  
éxito.*

**Gladys y Andrés.**

## **AGRADECIMIENTOS**

*Los autores expresan sus más sinceros agradecimientos a:*

*Los directivos de la Facultad de Contaduría, de la universidad La Salle, por su apoyo obtenido, su amabilidad y colaboración, a los docentes por sus acertadas sugerencias en la consecución final del trabajo y en general a todos las personas que colaboraron de forma directa e indirecta en la culminación de esta meta; además, por brindarnos la oportunidad de crecer como personas, proyectándonos como profesionales al mundo laboral que he escogimos, por todo lo anterior gracias.*

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN	12
1. TEMA DE INVESTIGACIÓN	14
1.1 DELIMITACIÓN DEL TEMA	15
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	17
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	17
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	24
3. JUSTIFICACIÓN	25
4. ALCANCES Y LIMITACIONES	27
4.1 ALCANCES	27
4.2 LIMITACIONES	28
5. OBJETIVOS	29
5.1 OBJETIVO GENERAL	29
5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	29
6. MARCO REFERENCIAL	30
6.1 MARCO TEÓRICO	30
6.1.1 Teoría del crédito	30
6.1.2 La teoría de la democratización del crédito	35
6.1.3 Experiencia de democratización en Brasil	38
6.1.4 En Colombia	40
6.1.5 Manejo del crédito	44
6.2 MARCO CONCEPTUAL	48
6.3 MARCO LEGAL	60
6.4 MARCO HISTÓRICO	62
6.4.1 El entorno de la economía colombiana	62
6.4.2 Surgimiento	71
6.4.3 Banca central	71
6.4.4 Banca comercial	75

	Pág
7. DISEÑO METODOLÓGICO BÁSICO	80
7.1 DEFINICIÓN DE POBLACIÓN O MUESTRA	80
7.2 CLASE DE INVESTIGACIÓN	81
7.3 TIPO DE ESTUDIO	82
7.4 INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	82
7.4.1 Fuentes	82
7.4.2 Técnicas de recolección de información	83
8. ASPECTOS IMPORTANTES QUE DEBE TENER UN MODELO DE SCORING	88
8.1 DESCRIPCIÓN	88
8.2 EL FINANCIAMIENTO A LOS NO BANCARIZABLES	92
8.2.1 El sistema financiero	95
8.2.1.1 Normatividad establecida	97
8.3 EL CONCEPTO DEL RIESGO HACIA EL SCORING	99
9 MANEJO DE LOS RECURSOS	106
9.1 ANTECEDENTES	106
9.2 MANEJO DEL DECRETO 633 DEL 2000	108
10 TIPOS DE CRÉDITO Y CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR EN EL SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO	120
10.1 EL CRÉDITO EN COLOMBIA	120
10.2 LA CARTERA DE CRÉDITOS ESTA DIVIDIDA EN	122
10.3 LA CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR ANTE EL RIESGO	123
10.4 LA UNIDAD PARA LA TOMA DE DECISIONES ANTE EL RIESGO	125
11 MODELO PROPUESTA	129
11.1 GENERALIDADES DEL MODELO PROPUESTO	129
11.1.1 Modelo de rating hacia el scoring propuesto	140
11.1.2 Garantías contempladas dentro del modelo	145
11.1.3 Tratamiento del riesgo en el país	145
11.2 ANÁLISIS DEL RIESGO DEL MODELO	146



	Pág.
11.2.1 Visión integral del riesgo	151
11.2.1.1 Visión del riesgo	151
11.2.1.2 Función global local	153
11.2.1.3 Criterios de segmentación	154
11.2.1.4 Ciclo de riesgo	155
11.2.1.5 Métricas de Riesgo	156
11.2.1.6 Medios tanto tecnológicos como de personas para desarrollar la función	159
11.2.2 Interacción con el entorno	159
12. CONCLUSIONES	163
13. RECOMENDACIONES	168
BIBLIOGRAFÍA	169
ANEXOS	171

## LISTA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. América Latina: Crédito al sector público y privado	44
Cuadro 2 Reflejo del estado	62
Cuadro 3 Sectorización monetaria del sector financiero	95
Cuadro 4 Calificaciones	138
Cuadro 5 Sistema de ponderación	142
Cuadro 6 Nivel de puntuación	143

## LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1 Estrategias de la política de financiamiento	20
Gráfica 2 Porcentaje de la personas no bancarizable en Bogotá por estrato	20
Gráfica 3 Estructura de la fuerza de trabajo de Bogotá	21
Gráfica 4 Población económicamente activa por rangos de edad	22
Gráfica 5 Población cesante por actividad económica	23
Gráfica 6 Ocupados según actividad	23
Gráfica 7 América Latina: Distribución sectorial de la cartera de crédito	47
Gráfica 8 Balanced Scorecad	52
Gráfica 9 Método Delphi	57
Gráfica 10 Sistema financiero colombiano	96
Gráfica 11 Relación prestamos Vs Cobertura	130
Gráfica 12 Plano riesgo del rendimiento del modelo	147
Gráfica 13 Distribuciones de pérdida	148
Gráfica 14 Distribuciones de pérdidas sesgadas	148

## **ABSTRAC**

His work arises of the consolidation of an idea of democratization of the credit, based on the support to the less favored ones denominated as non bancarizables" that for its same condition and economic back, they are excluded of the systems of financing of the Colombian sector, especially in the Bank one, because in this sector at the moment is a segment of high impact, to be around 35% of the Colombian society, the one which, they have not been able to evolve businesswise, for the support lack to strengthen its business ideas, having to appeal to non formal credit systems that have them instead of improving them the situation sunk in crisis, because the financial market, for lack of guarantees cannot support. For such a reason an investigation of markets was made and in yes, of the constitution of the financial sector in Colombia, the viability of constituting an entity that grants financial support, with base in a model scoring that diminishes the risk of placement of resources to a wide sector of the nation that urges of a support, as well as to compare other models, so much at national level as international that they allow to strengthen the proposal that it will leave of the optimization of the handling of the resources that the ordinance 633 of the 2000, dedicating part of this in the patrimonial support of the entity in mention that develops the pattern of risk to propose. This investigation placed to consideration of the community lasallista, will allow to determine the favorable possibilities of the same one to make the correct decision in the study of the development and implementation, with a suitable restructuring from the financial part that will be the consolidation of the same one.

Key words. Marketing, Commercialization, Credit, Financing, Democratization, non bancarizables.

## RESUMEN

Este trabajo surge de la consolidación de una idea de democratización del crédito, basada en el apoyo a los menos favorecidos denominado como “no bancarizables”, que por su misma condición y respaldo económico, son excluidos de los sistemas de financiación del sector colombiano, especialmente en el Bancario, debido a que en este sector actualmente es un segmento de alto impacto, por estar alrededor del 35% de la sociedad Colombiana, el cual, no han logrado evolucionar empresarialmente, por la falta de apoyo a fortalecer sus ideas de negocio, teniendo que recurrir a sistemas de crédito no formales, que en lugar de mejorarles la situación los tienen sumidos en crisis, debido a que el mercado financiero, por falta de garantías no pueden apoyar. Por tal razón se efectuó una investigación de mercados y en sí, de la constitución del sector financiero en Colombia, la viabilidad de constituir una entidad que otorgue apoyo financiero, con base en un modelo scoring que disminuya el riesgo de colocación de recursos a un amplio sector de la nación que urge de un apoyo, así como comparar otros modelos, tanto a nivel nacional como internacional que permitan fortalecer la propuesta que partirá de la optimización del manejo de los recursos que el decreto 633 del 2000, destinando parte de este en el apoyo patrimonial de la entidad en mención, que desarrolle el modelo de riesgo a proponer. Esta investigación colocada a consideración de la comunidad lasallista, permitirá determinar las posibilidades favorables del mismo para tomar la decisión correcta en el estudio del fomento e implementación, con una reestructuración idónea desde la parte financiera que será la consolidación de la misma.

**Palabras Claves.** Mercadeo, Comercialización, Crédito, Financiamiento, Democratización, no bancarizables.

## INTRODUCCIÓN

El objetivo fundamental de este trabajo, es analizar y desarrollar una directriz, hacia el desarrollo de un modelo scoring dirigido a la población denominada financieramente como “no bancarizables”\*, que contemple tanto los aspectos administrativos como económicos, el cual sea tenido en cuenta como una alternativa de apoyo a los menos favorecidos y una inyección de desarrollo para reactivar la economía nacional, contemplando además un diagnóstico a la situación actual crediticia, logrando con ello proponer una estrategia práctica en este tema con sus respectivos cuadros valorativos los cuales se podrán ajustar de acuerdo a las necesidades propias del segmento poblacional a trabajar en este sentido.

El aporte de esta investigación, está en presentar una herramienta viable pero poco conocida en nuestro medio como es el scoring, para que este, sirva de soporte a futuras inversiones y apoyos a un grupo de personas y entidades que por sus recursos ó constituciones patrimoniales no son atractivos para su captación en el sistema financiero, realizando un seguimiento a la operabilidad y funcionabilidad como apoyo fundamental de este trabajo y que al aplicar el modelo propuesto sea un verdadero aporte a la economía nacional. Para tal fin, se analizaron las funciones, mercado y demás ítems de productividad. También se recopiló información escrita de diferentes autores y se aprovechó elementos adicionales como el modelo práctico del análisis crediticio actual, para evaluar otros modelos en el campo, unificando conceptos y adaptarlos hacia una globalización del perfil para que este sea más completo y competitivo.

---

\* Sujetos (personas naturales y/o jurídicas) que no son objeto de financiación a través del sistema tradicional financiero.

Este trabajo presenta la importancia y los beneficios que conllevan la creación, como el acondicionamiento de modelos de esta índole, que son el soporte primordial y básico en las empresas que inician su desarrollo comercial sin contar con patrimonios verdaderamente sostenibles que implementan sistemas de gestión de calidad logrando mejoras significativas y económicas viables, factor que actualmente adolecen una gran cantidad de la micropymes y personas de bajos recursos.

Para el diseño de este modelo scoring, se realizó un estudio detallado del sistema crediticio nacional y especialmente los niveles de riesgo del mismo. Además de la utilización de herramientas como el diagnóstico Delphi que ayudaron a implementar los indicadores Kaplan sugeridos para el desarrollo efectivo del mismo.

Para el logro de estos objetivos se adelantó una serie de estudios complementarios de carácter teórico-práctico, los cuales se desarrollaron siguiendo las normas establecidas para tal fin, sugiriendo de forma clara la implementaron los procesos económicos, financieros, administrativos y contables.

## 1. TEMA DE INVESTIGACIÓN

Trabajar un modelo scoring a nivel crediticio, que parta de la utilización y optimización de los recursos recaudados por el Fogafin a través del decreto 633 del 2000 para el apoyo gubernamental, sin descartar el sector financiero privado, que permita elevar la productividad en las empresas y personas naturales que trabajan en la informalidad, logrando que estas ingresen al sistema económico formal.

Muchas instituciones ajenas al sector financiero están utilizando técnicas de scoring por ejemplo, la telefonía celular puede utilizar el scoring para decidir si otorga un teléfono en prepago o post-pago; las compañías de servicios públicos pueden utilizar scoring para decidir si el medidor debe ser instalado e incluso los almacenes de cadena pueden utilizar el scoring para decidir si un cliente puede comprar productos con un crédito instantáneo<sup>1</sup>

La presente investigación se enfoca en variables, tales como el tiempo, las políticas de riesgo de las diferentes entidades que intervendrían en el desarrollo del modelo scoring a proponer, teniendo en cuenta experiencias en este aspecto en otros ejercicios similares tanto a nivel nacional como internacional, al igual que contemplar la segmentación del mercado objetivo a abordar, entre otros conceptos, que periódicamente se estén recolectando, procesando y alimentando a los modelos de simulación, las cifras deben ser directamente recolectadas de los procesos de tiempo real para que las empresas financieras puedan controlar sus planes operacionales derivados de sus planes estratégicos.

Igualmente, es un sistema que se evalúa permanentemente, dándole capacidad de operación a las personas involucradas para garantizar que en el mediano plazo el ejercicio de planear se vuelva una tarea rutinaria y bien conocida por todos, con

---

<sup>1</sup> SIMBAQUEBA Lilian. ¿QUÉ ES SCORING? Una visión práctica de la gestión del riesgo de crédito. Pagina Web disponible en [www.riesgofinanciero.com](http://www.riesgofinanciero.com). Consultada en Mayo de 2007



un limitado margen de error y la explotación de la máxima potencialidad de capital invertido en los recursos humanos y en los activos fijos.

## **1.1 DELIMITACIÓN DEL TEMA**

El estudio se llevará a cabo en la ciudad de Bogotá, en espacio temporal entre 2006 al 2007 específicamente en el sector financiero, debido a que en este punto, se centra todo el andamiaje y lineamientos de las políticas crediticias del país.

Para efectos de ésta investigación se desarrollará un modelo de scoring a través de la utilización de los recursos generados en la transaccionalidad del Gravámen Financiero (decreto 633 del 2000)\* con el objeto de democratizar el crédito a fin de llegar al sector poblacional denominado: "no bancarizable", quienes por su alto riesgo no son atractivos para ser objeto de préstamos financieros por el sistema bancario nacional. Es importante precisar que dentro de la estructura no bancarizable existe un total 71% de la población económicamente activa (PEA), dentro de esta cifra existe una división más específica donde está un primer segmento son denominados los ocupados (personas que tienen un empleo estable) con un 15% y un segundo segmento que involucra a los subempleados y los desempleados que demandan en sí un 56%.\*\*

Dentro de la delimitación de este trabajo, se contempló por ser un espectro bastante amplio, solamente a las personas naturales que por sus condiciones económicas no son atrayente al sistema financiero, pero por su misma condición han desarrollado ideas de negocio que al ser financiadas serán motor para el impulso de la ciudad, además se tendrán en cuenta los análisis de variables de tipo económico, político, financiero y tributario, que permitan mostrar, como el

---

\* Este decreto , contiene todo las directrices y manejo del recaudo del 4X1000 por transacciones financieras superiores a \$400.000 y es de carácter obligatorio para todos los naturales en Colombia

\*\*El estudio en detalle de la población en Bogotá se expondrá en la problemática con mayor énfasis, es importante precisar que esta cifras fueron aportados por la Alcaldía Mayor de Bogotá, a través de La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, en asocio con el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria (DANSOCIAL) y el Organismo Cooperativo Microempresarial de Colombia (EMPRENDER).

redireccionamiento del fomento hacia sectores específicos de la sociedad, como por ejemplo: “los no bancarizables” permiten generar estrategias de desarrollo económico, sostenibles a mediano y largo plazo, y que son pieza clave para el crecimiento y la generación de una calidad de vida mejor.

## **2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

Actualmente un gran porcentaje más del 45%<sup>2</sup> de las personas que solicitan créditos no son tenidos en cuenta por carecer de suficiente respaldo económico, que les permitan ejecutar sus desarrollos de emprendimiento empresarial ó simplemente son catalogados de alto riesgo por la modalidad de su negocio.

Este problema se ve reflejado en múltiples estudios que han efectuado analistas especializados en la economía nacional, tales como Salomón Kalmanovitz, Gabriel Silva Lujan, entre otros, donde demuestran como las empresas colombianas entran en crisis con mucha frecuencia y quiebran, entre los estudios que se citan están los análisis efectuados por las revistas Portafolio y Dinero entre otras, éstas han realizado seguimientos precisos a las estadísticas de la evolución económica y la rentabilidad de las empresas de Colombia durante los años 1995-2000, teniendo como variable la productividad.

La principal fuente de variación en las ganancias y desarrollo de las Pymes distritales está relacionadas con factores asociados con la administración; las prácticas empresariales y las ventajas organizacionales de la empresa como se demuestra en los estudios realizados por las revistas económicas nacionales.<sup>3</sup>

Todos estos elementos se resumen en la importancia del efecto “corporación”; si bien este trabajo, es una aproximación a las firmas colombianas como unidades de negocios de corporaciones específicas, cabe pensar que la consolidación de grupos o conglomerados económicos permite asimilar a las empresas analizadas

---

<sup>2</sup> KALMANOVITZ Salomón. Cuando las empresas entran en crisis en Colombia. La nota Económica Noviembre 2.003 Pág 48

<sup>3</sup> *Ibíd.* pág. 49

como “unidades estratégicas de negocios” que actúan bajo la dirección de los centros corporativos de los respectivos grupos económicos.

Además la insuficiencia actual en Colombia de una oferta de crédito apropiado para financiar las necesidades de inversión más simples\* y por lo tanto incluir a los más pobres al esquema del servicio de crédito financiero. La estructura crediticia del aparato financiero actual, se caracteriza especialmente, por sus agresivas políticas de riesgos, las cuales no contempla un modelo que mejore la gestión y la medición del riesgo conforme al tipo de seguimiento al cual se dirigen los recursos.<sup>4</sup>

Por otro lado, la estructura económica colombiana caracterizada por una creciente informalidad\*\*, precisa de generar alternativas productivas que puedan sustituir la ausencia actual de empleos de calidad, por la generación de ingresos propios y nuevas vacantes de trabajo a través de líneas de financiación acordes con las capacidades y garantías del sector “no bancarizable” (modelo scoring).

En este orden de ideas, no es necesario realizar un estudio pormenorizado para reconocer que el mercado financiero actual no es el mejor, en cuantas asignaciones de crédito; por el contrario, tiene altas fallas, las cuales no le han permitido ejercer una regulación más eficiente sobre el ahorro de la economía.

Por otro lado, las funciones de política monetaria y la independencia del emisor, son tangenciales a la hora de distribuir el crédito, por lo que el sector financiero, se

---

\* Financiamiento para la utilización de consumo personal

<sup>4</sup> Basilea II 1999 (Basilea II es el comité mundial de manejo de políticas de riesgo financiero, el cual celebró en la ciudad de Basilea Suiza, lleva en consulta desde 1999 y el documento final se presentó en Junio del 2004. El nuevo Acuerdo de Capital se pondrá en marcha a partir de finales del 2007. Según la comunidad de supervisores y de la banca privada, será una banca más sólida y sensible al riesgo de lo que fue bajo el Acuerdo de Basilea I.

\*\* La tasa de informalidad en las tres principales ciudades ha oscilado durante varias décadas alrededor del 55% de la población económicamente activa. “la reforma pensional que Colombia necesita” Fescol-Viva la ciudadanía 2002.

ve obligado en generar políticas, que por su puesto no recogen las necesidades del total ó la mayor parte de la población que requiere de financiación.

Finalmente el sector financiero no ve en la población “no bancarizable” un modelo de fomento tan claro, que contenga medidas de recuperación en tiempos oportunos y/o garantías solidas que respalden las deudas.

Por lo tanto es importante determinar la Intervención y apoyo financiero por niveles establecidos de la siguiente forma:

Macro. Actividades orientadas a fortalecer el entorno dentro del cual se desarrollan las actividades financieras y el marco regulatorio de las entidades que operan en el mismo, con el fin de facilitar y promover el acceso a servicios financieros y las microfinanzas.

Intermedio. Actividades que apoyan servicios de soporte a las microfinanzas y a las microfinancieras, así como una infraestructura que las estimule. Esto incluye fortalecer proveedores de tecnología, centrales de riesgo, garantías, redes de apoyo, asociaciones y la promoción de programas de educación financiera.

Micro. Actividades de apoyo a bancos, Efc (entidades financieras, cooperativas) y ONG, proporcionando incentivos en recursos o en especie para ampliar y masificar servicios financieros.

Los segmentos que se dividen dentro de este concepto están:

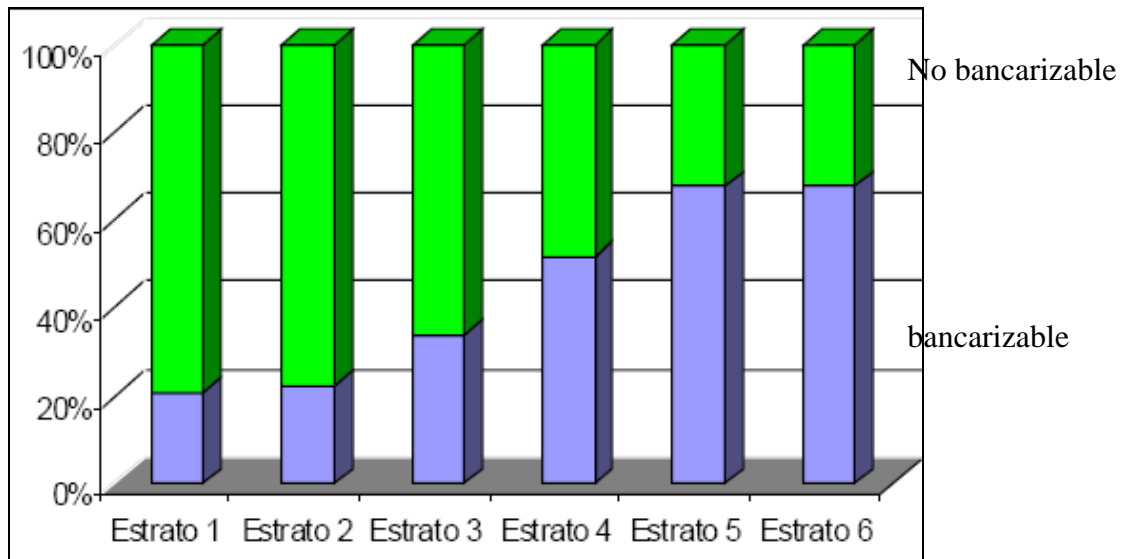
- Familias de menores ingresos      Promover el acceso a servicios financieros.
- Emprendedores      Promover esquemas financieros para iniciación.
- Microempresarios      Promover, ampliar y diversificar el acceso a servicios financieros.
- Pymes      Ampliar acceso y diversificar productos financieros

Gráfica 1. Estrategias de la Política de financiamiento.



Fuente: Alcaldía mayor de Bogotá 2008

Gráfica 2. Porcentaje de las personas no bancarizable en Bogotá por estrato.



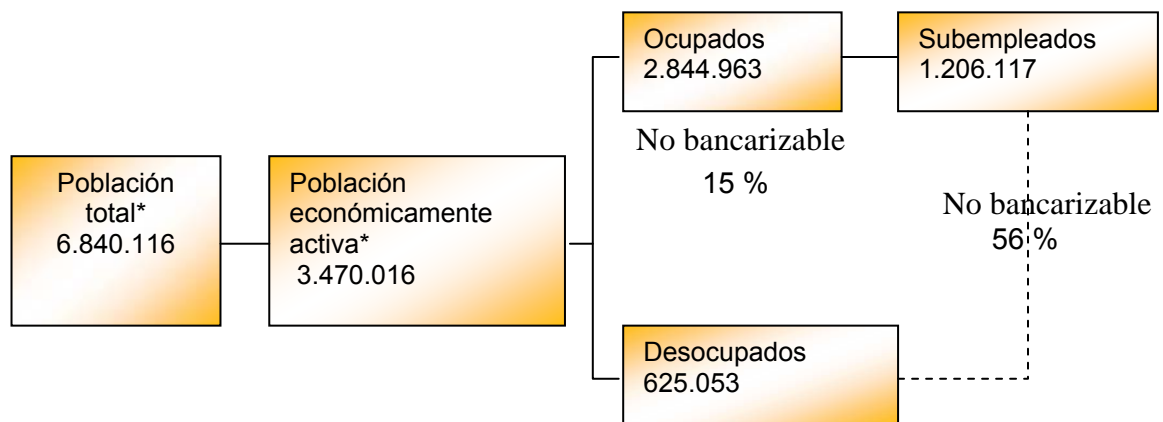
Fuente: Datos de Asobancarías 2006.

A Julio de 2006 Asobancaria estimó que el 71 % de la población mayor de 18 años no tienen acceso a algún servicio financiero.

Por su disponibilidad, calidad y costo, el recurso humano de Bogotá es una de las principales ventajas que ofrece la ciudad para la actividad empresarial, pero que desafortunadamente tienen privilegios crediticios cerca de un 29% de esta población.

Población económicamente activa (PEA): 3,4 millones de personas, el 18% del total del país, donde el espectro ocupado es de 2.84 millones de habitantes, de los cuales el subempleo es del 34.76%, es decir uno 1.206.117 subempleados, con una tasa de desempleo alrededor del 9.13% (625.053 habitantes aprox),

Gráfica 3. Estructura de la fuerza de trabajo de Bogotá

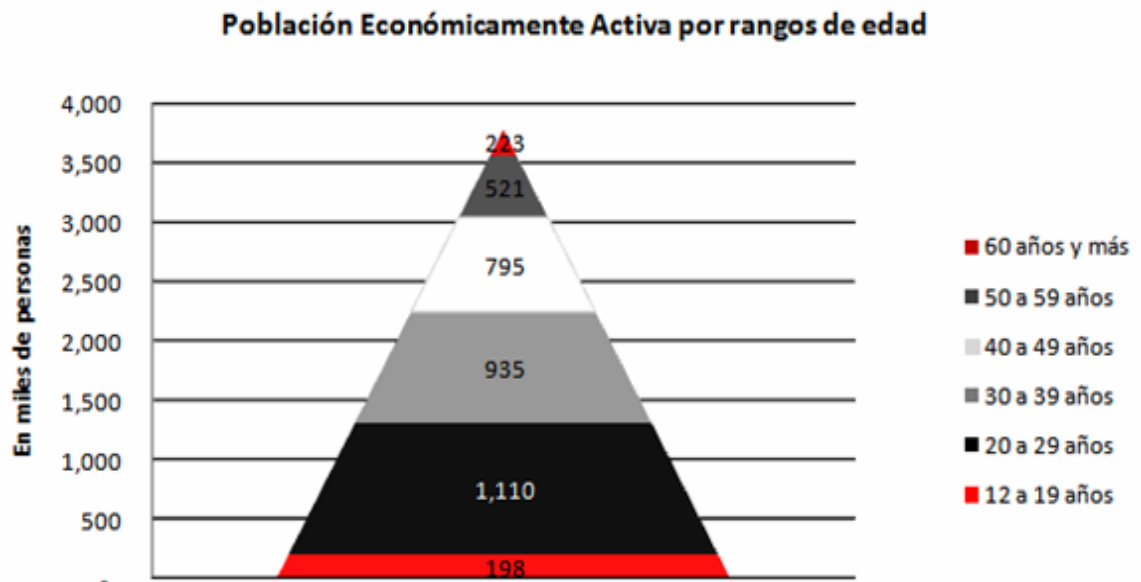


Fuente: Alcaldía de Bogotá 2007 – (Banca de oportunidades)

Es importante mencionar que económicamente Activa, aumentó en 154 mil personas, mientras que la ocupación sólo lo hizo en 135 mil. Es decir, la capacidad de generación de nuevos puestos de trabajo en la ciudad creció hacia el 2006, pero bimestre del 2002, éstos fueron insuficientes frente al acelerado crecimiento de la oferta laboral, que se fueron al subempleo y con la necesidad de recolectar recursos para sus proyectos de vida.

La Tasa Global de Participación, TGP, que mide la relación entre la población económicamente activa y la que está en edad de trabajar se incrementó de 64.2% a 65.6%, es decir, en el último año se incorporó más gente al mercado de trabajo.

Gráfica 4. Población Económicamente Activa por rangos de edad

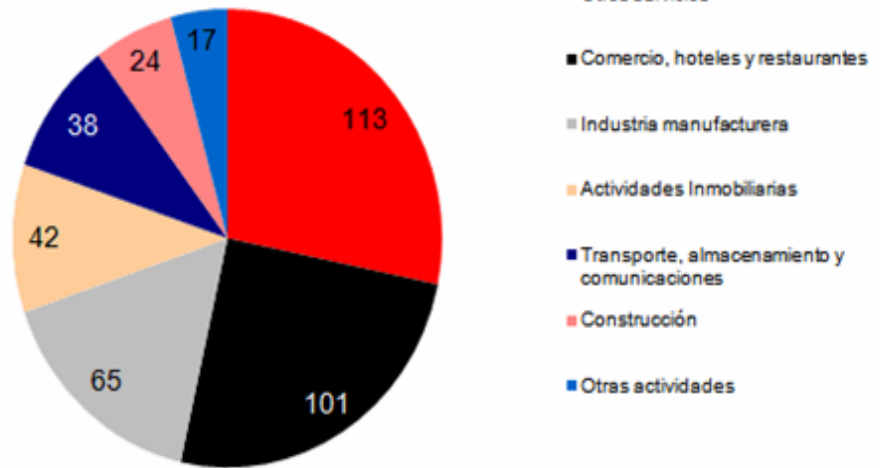


La ciudad cuenta con 400 mil personas cesantes que tienen experiencia en diversas actividades económicas del sector industrial y de servicios. De igual forma, la mayor parte de los trabajadores bogotanos están empleados en los sectores de servicios e industrial

La idea es abordar más que a las empresas en sí, son a las personas naturales que necesitan apoyo financiero para desarrollar sus ideas empresariales que se conviertan en unidades productivas y rentables dentro del espectro económico Distrital, pero lo más importante es que permanezcan y trasciendan en este para consolidar el desarrollo de la Ciudad y por ende el del país.



Gráfica 5. Población cesante por actividad

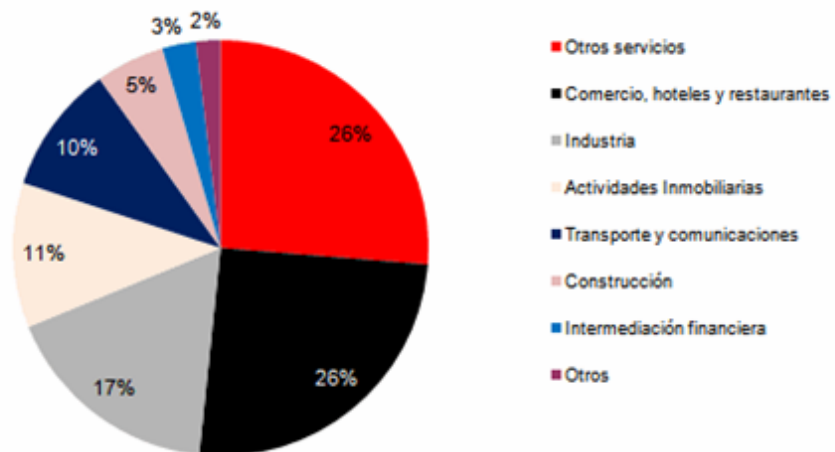


Corresponde a los desempleados con experiencia laboral, en miles de personas.

Fuente: DANE

Datos obtenidos a través de Invest in Bogotá, que es la agencia de promoción de inversiones de Bogotá creada por la Alcaldía Mayor y la Cámara de Comercio de Bogotá, cuyo propósito es apoyar a inversionistas que deseen localizarse o expandir sus negocios en Bogotá y su región.

Gráfica 6. Ocupados según actividad.



Fuente: DANE, 2007.

## **2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Es factible optimizar los recursos del decreto 633 del 2000, con el objeto de servir como fuente de financiamiento a la población más vulnerable económicamente hablando, es decir los “no bancarizables”?

### 3. JUSTIFICACIÓN

La importancia de los recursos 4\*1000 en la economía colombiana puede tener efectos positivos en tanto estos se puedan emplear como una fuente alterna que dinamice los sectores más vulnerables de la población. Es importante establecer los vínculos de la academia con el sector real de la economía y mucho más desde el área de la contaduría pública que debe propender por una mayor equidad en el manejo de oportunidades crediticias para personas que se encuentran inmersos en la clasificación de los “no bancarizables”

Es tan importante conocer las teorías de los fundamentos de gestión para ser aplicados en la asignación crediticia para segmentos poblacionales que demandan riesgo de colocación y recaudo como son la población denominada “no bancarizable”, por cuanto los estudiantes al entrar a las facultades de contaduría y áreas afines son saturados con una serie de conceptos e informaciones operacionales y funcionales, pero que han sido desarrollados en otras latitudes, cuando muchas de estas teorías son canalizadas y aplicadas a países con economías tan frágiles e inestables sufren un choque de conceptos perdiendo su validez y aporte formativo a la economía nacional que desea aplicarlas. Es importante conocer otras tendencias económicas para adecuarlas al entorno local, esto permitirá entrar en el campo de la globalización si se realizan ajustes a los entornos económicos de cada país.

Este modelo financiero, es un aporte para facilitar y estimular el trabajo en grupo, mediante la creación de variables numéricas cuyo seguimiento hace posible las reuniones y soluciones a los numerosos problemas prácticos que se presentan dentro de todo el proceso productivo ó para la generación de apoyos financieros y la cristalización de ideas para tal fin, para que se vuelvan de carácter técnico

objetivo, sustentados por la información y no por discusiones basadas en parámetros subjetivos, observaciones puntuales o juicios de valor que terminan evaluando una variable económicamente viable.

Por otra parte, esta metodología permite disminuir los riesgos de colocación de créditos, implementando programas de autocontrol que ahorran gran cantidad de dinero y por consiguiente hace más competitivas a las compañías, para enfrentar el reto del Siglo XXI, la alta competencia comercial y Apertura Económica dentro del marco de los mercados regionales ampliados a través de la integración.

Por último, este modelo financiero estará basado en el principio de igualdad económica y proactividad administrativa, es decir en un sistema capaz de predecir los niveles a los cuales van alcanzar las metas reales iguales o superiores a las metas planeadas.

Lo anteriormente expuesto, conlleva a esclarecer y reforzar los elementos con los que debería contar un modelo de financiación sostenible y dirigida al financiamiento de las actividades de consumo más simples e inclusive a la financiación de la microempresa, entendida esta última, como alternativa para generar nuevas plazas de empleo con calidad, así como también lograr que ocupen un lugar destacado dentro del aparato productivo nacional.

## **4. ALCANCES Y LIMITACIONES**

### **4.1. ALCANCES.**

Mediante el análisis de las situaciones que generan la financiación de recursos en las micropymes pero en especial de las personas naturales, de las normas legales, tributarias y de auditoría, se determino los diferentes conflictos de tipo financiero y económico, que surgirían de su aplicación, adopción o involucrado en la problemática detectada.

Al determinar algunos de los principales factores que están generando dicha problemática, estableciendo los antecedentes y sus efectos en las situaciones actuales y futuras.

Con el resultado obtenido, del análisis y evaluación, se establecen los aspectos positivos y negativos, del diseño de un modelo scoring, como los beneficios o perjuicios que se derivarían de los mismos.

De acuerdo a los conocimientos obtenidos en la investigación y la metodología empleada para obtener los objetivos propuestos, se estableció un modelo o herramienta que facilite este tipo de estudio en futuras investigaciones bajo la concepción de las diversas disciplinas que integran el sector contable, financiero, administrativo y legal, que en su gran mayoría presentan vacíos porque se lleva a cabo sin una participación interdisciplinaria de los sectores comprometidos.

El desarrollo de esta investigación no solo busca formular la necesidad de redireccionar los recursos de Fogafin a la optimización del crédito, sino también dar enmarcar su injerencia en la política de desarrollo distrital, que cuestione al sector financiero a cerca de los modelos actuales de financiación, especialmente, a los que recurre a la mayor parte de la población, los “no bancarizables”.

De igual forma, se busca dar un punto de referencia, que permita generar mecanismos que satisfagan un amplio mercado que carecen de mucho, pero que esperan de hechos concretos que les permita alcanzar una opción de vida que los dignifique como seres humanos productivos.

Es importante tener en cuenta que para la generación de ésta conciencia en el sector financiero, se debe atender variables y/o responsabilidades en cuanto a plazos adecuados, reportes a centrales de riesgo, transparencia de las condiciones crediticias y la ejecución de prácticas adecuadas, todo lo anterior bajo la administración de un modelo centralizado, como el propuesto Fogafin.

#### **4.2 LIMITACIONES**

La inexistencia de una formación avanzada y profunda en materia legal, no permite de manera profunda un análisis, evaluación e interpretación en todo su alcance jurídico de las normas de tributación y auditoría objeto de estudio.

El presente estudio no podrá abarcar en su totalidad las normas colombianas en el campo financiero por cuanto vive en continuas revisiones y modificaciones, además acceder a la información que se consideren importantes en la realización de esta investigación.

La bibliografía existente sobre la creación de modelos de riesgo financiero es muy limitada en el ámbito nacional e internacional, no existen textos donde se tipifiquen los procedimientos y normas para su implementación.

## **5. OBJETIVOS**

### **5.1 OBJETIVO GENERAL**

Plantear el diseño de un modelo scoring a partir de los recursos que maneja el decreto 633 del 2000 para la financiación de la población denominada financieramente como “no bancarizables” que permita un mayor desarrollo social y económico para el país.

### **5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificar los aspectos más importantes que debe tener un modelo scoring en este tipo de economías para que sea una herramienta oportuna en convertir el gravamen financiero del decreto 633 del 2000 en agente de financiación, contemplando la normatividad vigente en materia crediticia y de fomento comercial para los segmentos menos favorecidos.
- Establecer las áreas críticas a nivel económico que generen mayores riesgos e incumplimiento por parte de los clientes financieros, a través del análisis de fuentes secundarias de información, que permitan ser contempladas en el diseño de la propuesta.
- Identificar las variables que se utilizaran en el diseño del modelo scoring que se expondrá en la presente investigación, mediante entrevistas con personal idóneo, para que la propuesta sea más consistente.
- Diseñar un modelo scoring acorde con el segmento de los “no bancarizables”, con base en la información recopilada en el trabajo de campo, con el fin de lograr la viabilidad de este en el entorno económico nacional.

## 6. MARCO REFERENCIAL

Es importante mencionar inicialmente que la mayoría (62.5%)<sup>5</sup> de la población del mundo es pobre y vive con menos de lo que se conoce como salario mínimo, lo anterior llevado al contexto colombiano, viven con menos de \$516.500 al menos; para citar un ejemplo tácito, pero esto no los exonera de ser económicamente activos, con la generación de pequeños negocios o trabajos como empleados informales.

Estas personas ó empresas en desventaja económica no tienen oportunidades para crecer con seguridad debido a la carencia de servicios financieros. Estudios elaborados por la secretaría de desarrollo del distrito efectuados en enero de 2008, estima que más del 71% del universo de los no bancarizables, que hay en Bogotá D.C. en desarrollo, no dispone de acceso a servicios financieros.

### 6.1 MARCO TEÓRICO

**6.1.1 Teoría del crédito.** La emancipación de un valor empleado, responde la teoría; un acto por medio del cual se hace circulable un valor que antes permanecía inerte.

El crédito es el anticipo que hace un capitalista de la mercancía más susceptible de cambiarse, por un depósito de valores de difícil cambio; por consiguiente, es el préstamo del producto más precioso, del dinero que, según M. Cieszkowski<sup>6</sup>, tiene en suspenso a todos los valores cambiables, y sin el cual se verían condenados a la inacción; del dinero que mide, domina y subalterniza a todos los

---

<sup>5</sup> UNICEF. Informe de la gestión de oportunidades en el mundo 2006. Pág 18

<sup>6</sup> CIESZKOWSKI, AUGUSTE.- Du crédit et de la circulation.- Un vol. de 404 págs. -París, Guillaumin, ed. de 1847



demás productos; del dinero, que es la única mercancía que sirve para pagar las deudas y extinguir las obligaciones; que asegura a los pueblos, como a los particulares, el bienestar y la independencia; en fin, que no sólo es el poder, sino también la libertad, la igualdad, la propiedad, todo.

El crédito se inventó para auxiliar al trabajo, haciendo pasar a manos del obrero el instrumento que le mata, el dinero; y de ahí parten los economistas para, sostener que entre las naciones industriales, la ventaja del dinero en los cambios no significa nada; que es igual para ella saldar sus cuentas con mercancías o con numerario, y que sólo deben fijarse en la baratura de los productos.

En otros términos, ese hecho significa que se ha descubierto la ley del cambio, y que el trabajo está organizado entre los pueblos. Si esto, es cierto, que se formule esa ley, que se explique esa organización, y en vez de hablar del crédito y de forjar nuevas cadenas para la clase obrera, que se explique ese principio de equilibrio internacional, y que se enseñe a todos esos industriales que se arruinan por falta de cambio, a todos esos obreros que se mueren de hambre porque les falta trabajo, que se les enseñe, sus productos, cómo su mano de obra, son valores de los cuales pueden disponer para su consumo, como si fuesen billetes de banco o dinero.

El principio que, según los economistas (modernos tales como Juan Maynard Keynes, “el patriarca” de los actuales lineamientos económicos, Avella Gómez, Mauricio, con argumentos de la moneda y café; o Hernández G. Antonio con su política monetaria por citar algunos), rige el comercio de las naciones, es inaplicable a la industria privada. Pero en ocasiones se presenta contradicciones contra estos mismos postulados del manejo del crédito,

El Estado, decía el célebre Law<sup>7</sup> preludiando la creación de los talleres nacionales y la republicanización de la industria, el Estado debe dar y no recibir el crédito: máxima sublime, inventada para agradar a todos los que se sublevaran contra el feudalismo industrial, deseando reemplazarle por la omnipotencia del gobierno; pero máxima equívoca interpretada en sentidos opuestos por dos clases de personas: primera, los políticos fiscales y hacendistas, para quienes todos los medios de hacer venir el dinero del pueblo a los cofres del Estado son excelentes, porque ellos solos meten en esos cofres la mano; y segunda, los partidarios de la iniciativa, iba a decir de la confiscación gubernamental, para quienes sólo la comunidad es provechosa.

Pero la ciencia no busca lo que agrada, sino lo que es posible; y todas las pasiones antibanqueras, tendencias absolutistas y comunistas, no pueden prevalecer a sus ojos contra la íntima razón de las cosas. Ahora bien, la idea de hacer derivar del Estado, todo crédito, y por consiguiente, toda garantía.

Es decir, el Estado, órgano improductivo, personaje sin propiedades y sin capitales, que sólo ofrece como hipoteca su presupuesto, siempre empeñado y siempre en quiebra; que no puede obligarse sin obligar a todo el mundo, incluso a sus acreedores, y sin cuya intervención se desarrollaron espontáneamente todas las instituciones de crédito; el Estado, por medio de sus recursos, de su garantía, de su iniciativa y de la solidaridad que impone, ¿puede convertirse en comanditario universal, en autor del crédito? Y aun siendo esto posible, ¿lo sufriría la sociedad?, como por ejemplo la utilización de recursos del Fogafin.

Si se contesta afirmativamente a esta pregunta, se deduce que el Estado posee los medios de satisfacer los deseos de la sociedad manifestados por el crédito, desde el momento en que, renunciando a su utopía de la emancipación del proletariado por medio del libre cambio, y concentrándose en sí misma, procura

---

<sup>7</sup> John Law (1671-1729). Economista reconocido escoses.

restablecer el equilibrio entre la producción y el consumo, haciendo volver el capital al trabajo que lo produce. El Estado, constituyendo el crédito, habría obtenido el equivalente de la constitución de los valores, el problema económico quedaría resuelto, el trabajo emancipado, y la miseria destruida, por lo tanto, la idea de hacer al Estado autor y dispensador del crédito, a pesar de su tendencia despótico-comunista, es de una grande importancia y merece que se fije en ella toda la atención.

Este principio del dominio eminente del Estado sobre los bienes de los ciudadanos, es el verdadero fundamento del crédito público<sup>8</sup>

Estas consideraciones, de una sencillez casi trivial y de una realidad inatacable, dominan toda la cuestión del crédito, donde nadie se sorprenderá al insistir aplicarlas.

Desde el punto de vista de la producción, como de la propiedad, es preciso volver a la hipótesis de una solidaridad tácita, cuyo intermediario será el Estado, que se encargará de explotarla secretamente en beneficio suyo hasta que pueda decirlo en alta voz y decretar los artículos.

Teniendo en cuenta lo anterior, por su base todas las esperanzas de los socialistas que, sin llegar al comunismo, desearían que, por medio de una arbitrariedad perpetua se creasen en favor de las clases pobres, unas veces subvenciones, o lo que es lo mismo, que se le diese parte de la fortuna de los ricos; otras, talleres nacionales privilegiados, lo cual conduciría a la ruina de la industria libre, y otras como una organización del crédito por el Estado, que equivale a decir, supresión del capital privado y esterilidad del ahorro.

---

<sup>8</sup> AVELLA GÓMEZ, Mauricio. Hacienda pública, moneda y café., Bogotá, Común Presencia Editores, 2000.

El comercio del dinero, que es el modo según el cual se ejerce la productividad del capital, es necesariamente el más libre, lo que quiere decir, el que menos se puede tocar, el más refractario al despotismo y el más antipático a la comunidad; por consiguiente, es el menos susceptible de centralización y de monopolio. El Estado puede imponer reglamentos a los bancos; puede, en ciertos casos y por medio de leyes especiales, restringir o facilitar su acción; pero no podrá por sí mismo, por su propia cuenta o por la del público, sustituir a los banqueros y acaparar su industria.<sup>9</sup>

Por lo tanto, dígase lo que se quiera, el Estado no es ni será jamás idéntico a la universalidad de los ciudadanos; por consiguiente, ni la fortuna del Estado puede identificarse con la totalidad de las fortunas particulares que comúnmente se ve reflejada en la tenencia de los bancos.

El Estado debe dar y no recibir crédito, era la asociación real de los trabajadores, era la solidaridad económica, resultado de la conciliación de todos los antagonismos que, sustituyendo el Estado por la grande unidad industrial, puede dar crédito satisfaciendo al productor y al consumidor a la vez.<sup>10</sup>

Es entonces cuando el sector privado de una nación aprovecha la brecha que genera el Estado para trabajar paralelamente, con el andamiaje gubernamental y posteriormente apropiarse del mercado crediticio, dejando a un lado sectores no atractivos para la colocación de recursos, que en la actualidad son conocidos como no bancararizables, de tal modo que esa posibilidad de manejo de recursos se limitará a uno cuantos que pueden demostrar respaldo, dejando esclarecido una exclusión de los recursos y por ende de las ganancias, como del mismo andamiaje comercial a los menos favorecidos.

---

<sup>9</sup> HERNÁNDEZ G., Antonio. “La política monetaria en 2001”, Revista del Banco de la República, mayo, 2002.

<sup>10</sup> AVELLA GÓMEZ, Mauricio. Hacienda pública, moneda y café., Bogotá, Común Presencia Editores, 2000.

**6.1.2 La teoría de la democratización del crédito.** Ese organismo está en la búsqueda de "traer a la opinión pública todos los distintos instrumentos con que se cuenta para lograr ese objetivo común, para abrir un abanico de opciones, para que ellos puedan por su propia decisión individual buscar la manera de que con sus propios esfuerzos e iniciativas logren el progreso de su familia y de su persona".<sup>11</sup>

Este concepto de democratización del crédito, encaja igual que el análisis que se hace en materia de cooperativas que ha habido en el mundo, frente a la economía del siglo XXI; son muchos los aportes que el sector privado ha hecho aquí y en otras partes a todos estos fines e igualmente otras experiencias públicas que en otros países se ha dado".<sup>12</sup>

Las diversas opciones de crédito y financiamiento que se presentan actualmente en países como Colombia, como las nuevas Leyes de Política económica, el resurgimiento de los modelos cooperativos y los planes de apoyo a microempresas, han abierto una nueva etapa en la relación población, Gobierno, empresas privadas y entidades financieras, comienzan a crear marcos hacia la colocación de recursos a los denominados no bancarizables.

Los nuevos direccionamientos teóricos sobre la democratización del crédito, parten de un manejo de bajas tasas de intereses y las políticas que fomentan de mayores iniciativas para mayor accesibilidad crediticia, "la población no bancarizable", de manera que cada vez mayor cantidad de personas pueda acceder al sistema financiero, con el progreso económico que ello conlleva.

Pero que se entiende "por democratización del crédito" todos los esfuerzos que están haciendo los sectores privado y público para hacer accesible el

---

<sup>11</sup> HERRERA VAILLANT, Antonio. Foro Democratización del crédito en Venezuela 2006, Pagina Web disponible en [www.venamcham.org/espanol/sala\\_venamcham\\_medios\\_junio06.htm](http://www.venamcham.org/espanol/sala_venamcham_medios_junio06.htm) - 67k, consultada 29 de Enero 2008

<sup>12</sup> *Ibíd.*

financiamiento a personas de menores recursos como a pequeñas y medianas industrias. Esta idea está tomando fuerza actualmente, en una economía que está en franco empuje.

La democratización del crédito es un concepto que da una herramienta a esta gente, para que por la vía del crédito puedan acceder a esa economía moderna por sus propios esfuerzos.

Cómo se explica que un país con una economía creciente según cifras oficiales, tenga un nivel de pobreza tan alto, el problema no es de ahora. Siempre ha habido la intención de mejorar las condiciones y sin embargo, los resultados han sido terribles.

Se trata de lograr con la democratización del crédito que cada vez más personas puedan por sus propios medios, por su propio esfuerzo e iniciativa, desarrollar instrumentos y herramientas para progresar en la vida, para incorporarse a la economía del siglo XXI y de buscar cuáles son los medios más eficaces, contrastar experiencias y saber qué se está haciendo en otras partes del mundo para lograr el mismo objetivo.

El tema que se trata y en el cual hay consenso entre todos los interesados, es como reducir los niveles de pobreza, como lograr una mayor inclusión social, como permitir que mayores segmentos cada vez más numerosos de la población, se incorporen a la economía moderna. En este sentido creo que hay un consenso en que esta es una prioridad nacional y nosotros lo que estamos tratando es que la opinión pública y la sociedad en general, se entere de una serie de iniciativas que se vienen tomando por parte del sector privado, los esfuerzos que se están haciendo para alcanzar este objetivo.

El lograr una democratización del crédito, surge hace 35 años en Bangladesh con el economista Muhammad Yunus que dictaba clases de economía y se cuestiona por la situación precaria en que vivía la gente por fuera de sus clases. Este

hombre investiga en las aldeas y encuentra que por fuera la gente era víctima de los agiotistas, las familias no alcanzaban a pagar en toda una vida deudas con tan altas tasas de interés y por lo tanto las deudas se heredaban.<sup>13</sup>

Continuando con la historia del hombre en Bangladesh, se dio cuenta que la solución para estas familias era prestarles dinero y tomó la decisión de reunir a 42 de ellas, sumó sus deudas y estas llegaron a un valor de U \$27 en esa época. El hombre sacó dinero de su propio bolsillo y les prestó esos U\$ 27, a una tasa normal. La gente le pagó oportunamente la deuda dando tan buen resultado que luego de varios préstamos acudió a un banco para que les prestara más dinero, el banco no aceptó, entonces él decidió tomar el crédito para esas personas a su nombre.<sup>14</sup>

Este hombre empezó a prestar plata y la gente le pagaba oportunamente, sin embargo él sabía que eso no era suficiente; Un día en uno de sus viajes se encontró con una persona que ocupaba un alto cargo en el Banco principal de la ciudad, el hombre le comenta la situación en que se encontraba y este señor le colabora, ofreciéndole una oficina en la ciudad que escogiera y la plata que necesitaba. Es así como finalmente nace el banco de la aldea, con presencia actualmente en más de 120 países, con millones de personas beneficiadas y con una cartera 98% corriente, un éxito total.<sup>15</sup>

Este hombre rompió paradigmas como: “el pobre no paga”, “es pobre porque quiere”. De esta experiencia se concluye que el pobre si paga y que no es pobre porque quiere sino muchas veces por falta de oportunidades.

---

<sup>13</sup> KLIKSBURG Bernardo. APRENDIENDO DE YUNUS. Documento incluido dentro de la Biblioteca Digital de la Iniciativa Interamericana de Capital Social, Ética y Desarrollo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) – disponible en <http://www.iadb.org/etica>.

<sup>14</sup> *Ibíd.*

<sup>15</sup> *Ibíd.*

Finalmente, este concepto mencionado es el que debe motivar a desarrollar un modelo que surja de la filosofía del banco de la aldea, es decir, prestarle a las personas que no tienen acceso a crédito; esta entidad puede ser llamada un banco para el sector no bancarizable, para los pobres ó un banco para la oportunidad de elevar su nivel, debe funcionar como una entidad financiera que se adapte a las necesidades del clientes y no viceversa.

**6.1.3 Experiencia de democratización en Brasil.** La creciente industria financiera está orientando su oferta de microcrédito a este nicho de mercado, para atender a personas carentes. En un principio, las microfinanzas eran exclusividad de las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) especializadas y de algunos bancos cómo el Rakyat (Indonesia), Grameen (Bangladesh), Kenyan Rural Enterprise Programme (Kenya), Banco Sol (Bolivia).

En los últimos 20 años, el mercado ha sufrido un ligero proceso de desarrollo y estructuración. Hoy se estima que más de 23 millones de personas tienen acceso a los servicios ofrecidos por sobre 10 000 instituciones especializadas, de las cuales varias centenas ya pueden ser llamadas instituciones maduras, con servicios adecuados.

En la década de los 90, las ONG se han convertido en empresas con fines de lucro (comerciales). Pero, tan sólo un pequeño porcentaje se ha transformado, porque muchos países no tienen la estructura legal o de regulación que permita lograr que las conversiones sean efectivas, viables o deseables.

Otro aspecto importante, que se ha generado principalmente en los últimos 5 años, es el creciente interés por parte del sector financiero tradicional (bancos, financieras, compañías de seguros) hacia el mercado de microfinanzas, que experimenta modelos de actuación de manera directa e indirecta.



Se estima que en Brasil existen casi 14 millones de pequeñas unidades productivas, usuarias potenciales de microcrédito, la mayoría formada por trabajadores autónomos, de los cuales algo como 6 millones serán potenciales clientes de la demanda efectiva de R\$ 11,000 millones, lo que equivale al 1% del PIB (Producto Interno Bruto) de Brasil.

Un análisis de 20 de las mayores entidades brasileñas de microfinanzas mostró que las instituciones presentaron un crecimiento anual del número de clientes de 14% desde 1999. En ese escenario y siguiendo directrices de la política creada para el sector, el Consejo Monetario Nacional y el Banco Central del Brasil han adoptado medidas en busca de favorecer la disseminación de los servicios micro financieros, en especial a través del Cooperativismo de Crédito; del microcrédito, y de instituciones financieras bancarias.<sup>16</sup>

El papel desempeñado por las cooperativas centrales en la organización del sector cooperativo de crédito es visto como esencial. Incluye tanto tareas directamente financieras como también aquellas relacionadas con el control de los sistemas asociados del cual depende la elevación de los patrones de calidad del sistema. Esos objetivos deben ser seguidos por todos los integrantes del sector y no únicamente por las cooperativas centrales.

La central también es responsable por los cuidados con la marca. La preservación de la imagen cooperativa es fundamental para el crecimiento del sector, pues involucra la confianza del público usuario, sin la cual no existiría la intermediación financiera.

El marco legal del cooperativismo fue diseñado con la actuación de las centrales como uno de los pilares principales. Así, la evolución reglamentaria demanda la

---

<sup>16</sup> MEINE Menio. Democratización del crédito en Brasil. Pagina Web consultada en julio de 2007, disponible en [www.rimisp.org/getdoc.php](http://www.rimisp.org/getdoc.php).

eficiencia, el desarrollo, la actuación equilibrada y profesional de las entidades cooperativas, principalmente las de segundo y tercer nivel, las cuales deben responsabilizarse, desde la formación de cuadros de trabajadores calificados, pasando por métodos administrativos, y hasta por los sistemas de control y supervisión. En ese marco, las centrales tienen papel fundamental que desempeñar.<sup>17</sup>

**6.1.4. En Colombia.** Una de las iniciativas privadas más aleccionadoras en ampliar el acceso a crédito en Colombia la protagonizó el grupo Sol. Desde el surgimiento de Actuar—Bogotá, pasando por las experiencias de Corposol y Finansol, hasta la consolidación y operación de Finamérica, un grupo de empresarios nacionales y extranjeros ha trabajado para facilitar el acceso a recursos financieros por parte de poblaciones con bajo nivel económico. A través de préstamos a grupos que solidariamente se responsabilizaban en grupo, muchos microempresario y trabajadores independientes han logrado sobrevivir y crecer sus negocios.

Las grandes necesidades financieras de una enorme población son el contexto en el cual surgen los esfuerzos de este grupo de colombianos a partir de 1985. Los microempresarios tenían muy poco acceso a la banca tradicional; los requisitos y las condiciones que imponía el sector bancario excluían a buena parte de la población trabajadora. Por ello no sorprende la enorme acogida y la acelerada expansión que tuvo lo que en principio fue una organización no gubernamental. Lo que hacía falta era dinero para crecer. Con el tiempo, como lo querían los fundadores, el negocio se volvió atractivo para la banca y otros incursionaron a este segmento del mercado. El resultado más importante: los problemas de acceso disminuyeron para algunos segmentos de la población. Un efecto colateral: las condiciones del mercado se tornaron exigentes para quienes ofrecían el servicio financiero.

---

<sup>17</sup> Ibíd

“Las organizaciones que buscaron satisfacer las necesidades de crédito de los microempresarios encontraron, por un lado, un mercado ávido de sus servicios pero, por otro lado, tenían que lidiar con los costos administrativos y el azar moral al que están sujetos quienes prestan servicios financieros. En los últimos años de los noventa, a la situación problemática de muchas organizaciones proveedoras de crédito a los microempresarios se le denominó la ‘crisis financiera de los pobres’ (por contraste con la crisis de 1982 a 1985)”.\*

Es por esto, que hasta ahora se está conociendo la complejidad de las relaciones entre el desarrollo económico y el desarrollo social de una población. Las consideraciones sobre el crecimiento económico de una nación incluyen no solo la estabilidad macroeconómica sino el aumento del capital humano, del capital social y la disminución de las inequidades, que permita dimensionar un mejor manejo de los recursos, pero sobre todo en lo tendiente a la democratización del crédito.

“Hace algunas décadas el pensamiento económico llegó a considerar que la inequidad era funcional, en cierto modo necesaria para el crecimiento económico. Bastantes casos de países industrializados y de reciente industrialización son evidencia contraria a esta idea, son ejemplos de sociedades en las cuales hay desarrollo económico a medida que disminuye la inequidad.”<sup>18</sup>

En tan solo ocho años Corposol pasó de ser una idea en la mente de su fundador a ser el más grande prestamista, sin ánimo de lucro, a microempresas en Colombia. En 1995 le servía a más de 52,000 clientes de bajos ingresos y había generado, con sus créditos y operaciones de formación, aproximadamente unos 278,000 empleos. Era reconocida internacionalmente como líder entre las

---

\* FISCHER Klaus y DESROCHERS Martin, hacen un análisis de la crisis de las cooperativas financieras en un artículo titulado costos de agencia y la crisis de cooperativas financieras en Colombia” (pp. 45-90 en Bucheli, Marietta y Ricardo Dávila, Las cooperativas financieras y el desarrollo regional. Santafé de Bogotá: Fundación Cultural Javenana de Artes Gráficas Javegraf, 1998).

<sup>18</sup> KLIKSBURG Bernardo, Repensando el Estado para el desarrollo social: más allá de dogmas y convencionalismos” Tecnología Administrativa. 1997, vol. XI, 25, pp. 97-155).

organizaciones financieras no gubernamentales que servían al sector informal. Sus impresionantes logros fueron difíciles de obtener, pero las directivas de Corposol tuvieron que enfrentar mayores desafíos a finales de 1995. Sus repetidos excedentes anuales fueron interrumpidos, en 1994, por un déficit consolidado de 815 millones de pesos (US\$5980,000) debido a problemas en su recientemente formada sucursal financiera Finansol y en su empresa de venta al por mayor Mercasol. Su rápido crecimiento y diversificación de servicios trajeron nuevos problemas sobre la estructura organizacional y la estrategia global para los dedicados y emprendedores líderes de Corposol.<sup>19</sup>

Las inequidades son manifiestas en muchos ámbitos de la vida. Las brechas entre poblaciones surgen cuando cada quien compite con diferentes recursos y desde plataformas muy distintas. En demasiados casos ni siquiera se garantiza la igualdad de oportunidades, mucho menos la equidad en resultados. Visibles son las desigualdades en ingreso, en posesión de activos y en acceso a crédito, para solo mencionar algunas inequidades económicas.

El éxito de los esfuerzos públicos y privados por aminorar tales desigualdades está aún por verse.

A continuación se incluye parte de la historia de los esfuerzos de un grupo de colombianos y extranjeros por ampliar el acceso a crédito de la población de estratos socio-económicos poco privilegiados. En dos casos de discusión que pueden leerse por separado (de ahí algunas repeticiones en la historia), relatarnos el inicio del grupo Sol (de Solidario) y su evolución hacia una Compañía de Financiamiento Comercial. Una versión previa de estos materiales fueron casos de la Escuela de Administración de la Universidad de Harvard, la cual no es

---

<sup>19</sup> AUSTIN James, Enrique Ogliastro, Roberto Gutiérrez. Dos casos colombianos de gerencia social: Corporación de Acción Solidaria Corposol y La Compañía de Financiamiento Comercial Finansol. Marc Labie 2000. Pagina web consultada julio de 2007 disponible en [www.http://sabanet.unisabana.edu.co/empresas/3semestre/arte\\_sp/material/mono-55.pdf](http://sabanet.unisabana.edu.co/empresas/3semestre/arte_sp/material/mono-55.pdf)

responsable de esta versión. La discusión en clase, de cualquiera de los dos casos o de uno tras otro, permite acercarse a las realidades económicas de la mayor parte de la población colombiana. Presentamos los casos para generar debates sobre prácticas administrativo, no para ilustrar el manejo efectivo o ineficaz de una situación particular.<sup>20</sup>

Muchas empresas sociales han surgido con una estructura dual: su fin primario es el beneficio público, que realiza el brazo izquierdo de la empresa, el brazo derecho es una estructura de creación de las utilidades que serán destinadas al fin público. Esta dualidad trae problemas de gobernabilidad, por el difícil equilibrio entre el poder de quien produce rentabilidad y el alma que da sentido y misión al grupo. La FES y la Fundación Social en Colombia, así como la Organización de Estados Iberoamericanos desarrollaron exitosamente esta estructura dual.<sup>21</sup>

Algunas reorganizaciones estatales están tomando la misma orientación: se espera que la empresa nacional de petróleos produzca utilidades para que el gobierno pueda financiar proyectos sociales. Ya no es una empresa administradora de un recurso a la cual se perdona la ineficiencia, sino una empresa que debe responder a sus dueños con altas utilidades. La empresa tiene dueño y en lugar de estatal se vuelve gubernamental. La división entre estatal y gubernamental, que diferenciaba los intereses de la Nación de los del gobierno de turno se ve suplantada por un énfasis en la eficiencia para cumplir un mandato de gobierno y satisfacer a la comunidad. Todo esto es debatible porque la empresa sociales, como todas las sociedades, un modelo en desarrollo.<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> AUSTIN James, Enrique OGLIASRN, Roberto Gutiérrez. Dos casos colombianos de gerencia social: Corporación de Acción Solidaria Corposol y La Compañía de Financiamiento Comercial Finansol. Marc Labie 2000. Pagina web consultada julio de 2007 disponible en [www. http://sabanet.unisabana.edu.co/empresas/3semestre/arte\\_sp/material/mono-55.pdf](http://sabanet.unisabana.edu.co/empresas/3semestre/arte_sp/material/mono-55.pdf)

<sup>21</sup> AUSTIN James, Enrique OGLIASRN, Roberto Gutiérrez. Dos casos colombianos de gerencia social: Corporación de Acción Solidaria Corposol y La Compañía de Financiamiento Comercial Finansol. Marc Labie 2000. Pagina web consultada julio de 2007 disponible en [www. http://sabanet.unisabana.edu.co/empresas/3semestre/arte\\_sp/material/mono-55.pdf](http://sabanet.unisabana.edu.co/empresas/3semestre/arte_sp/material/mono-55.pdf)

<sup>22</sup> *Ibíd.*

La esencia de la profesión de administrar es la responsabilidad social por el manejo de recursos, así se trate de empresas estatales, caritativas, cooperativas, capitalistas o sociales. Todos los recursos son sociales y pertenecen a todos.

**6.1.5 Manejo del Crédito.** En la mayoría de los países de América Latina, el sistema bancario mantiene políticas crediticias basadas en créditos comerciales de corto plazo para invertir en capital de trabajo. El mayor porcentaje de la cartera de crédito se orienta al sector servicios y los créditos se otorgan en moneda local y el resto del financiamiento se otorga a corto plazo para operaciones de comercio exterior. En algunos países como Argentina, Brasil y México existen claros incentivos regulatorios para promover el financiamiento directo e indirecto a las exportaciones.

Entre 1997 y 2005 el crédito que otorgó el sistema bancario y/o las instituciones financieras en América Latina representó en promedio un 42.45 por ciento del PIB global de la región. En Chile el crédito bancario representó en promedio el 70.54 por ciento de su PIB; esta cifra es resultado de la estabilidad económica y calidad crediticia que impera en este país; contrario a esta tendencia, en Venezuela el mercado crediticio representó apenas en promedio el 11% de su PIB.<sup>23</sup>

Cuadro 1. América Latina: Crédito al sector público y privado.

América Latina: Crédito al Sector Público y Privado de Países Seleccionados<sup>1/</sup>  
(Como proporción del PIB)

Periodo	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 <sup>p/</sup>
Promedio América Latina	36.85	39.71	42.19	42.89	44.81	44.79	44.31	44.02
Argentina	25.64	28.65	32.18	32.76	32.94	41.47	34.42	35.12
Brasil	41.12	42.62	47.31	43.75	44.42	46.43	46.35	47.05
Colombia	21.10	24.83	26.89	23.90	25.77	27.67	28.26	28.96
Chile	65.54	66.31	69.25	68.55	71.29	73.12	74.76	75.46
Venezuela	9.82	11.86	11.07	10.99	12.30	11.45	9.93	10.63
México	36.82	39.84	37.16	36.97	37.93	37.55	38.60	39.30

p/ Cifras preliminares.

1/ Se refiere al crédito neto otorgado por los bancos comerciales y otras instituciones financieras y bancarias.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de "Estudio Económico de América Latina y el Caribe"; Base de Datos Macroeconómicos.

<sup>23</sup> RESTREPO Ramírez, Andrea y otros. Las reformas financiera y de capitales en Colombia: su evolución y alcance la luz del crecimiento económico. Editorial 3 R 2006

No obstante, el nivel de desarrollo del crédito bancario en América Latina sigue siendo inferior al de otras regiones, debido a las frecuentes crisis económicas que la han afectado y que ha implicado un marcado retroceso del crédito e impidieron la consolidación del sector en cada país de la región.

A partir de 1998, se observa en el cuadro 1, un mayor dinamismo del crédito que demanda el sector público, como resultado de una política de sustitución de pasivos por algunos países de la región, donde han utilizado al crédito externo como complemento del crédito doméstico, con el fin de reducir el riesgo de crisis financieras ante posibles desequilibrios externos. Entre 1998 y 2005, el crédito al sector público creció casi 5.00 puntos porcentuales con relación al PIB; al pasar de representar el 5.00% en 1998 a 9.99% en 2005.

Si bien existe una correlación positiva entre la inversión extranjera directa no financiera y la entrada masiva de bancos extranjeros en un mercado determinado, no ha sido posible establecer si la IED causa la entrada masiva de bancos extranjeros ó si la asociación entre estos dos factores es resultado de las reformas financieras realizadas en diversos países de la región ó la excesiva compra de bancos locales por parte de los bancos foráneos. En un estudio que incluye países desarrollados y en desarrollo, se concluye que la presencia de bancos extranjeros genera mayor eficiencia en los bancos locales y, en general, del sistema financiero.

En la mayoría de los países de América Latina el sistema bancario continua siendo escaso, costoso y muy volátil, debido a que los niveles de inversión siguen siendo bajos, las instituciones bancarias con activos suficientes y apertura crediticia se encuentran concentradas en dos ó tres países y los créditos que otorgan son de corto plazo y, además, se asignan principalmente a sectores de bajo riesgo crediticio como el sector servicios.

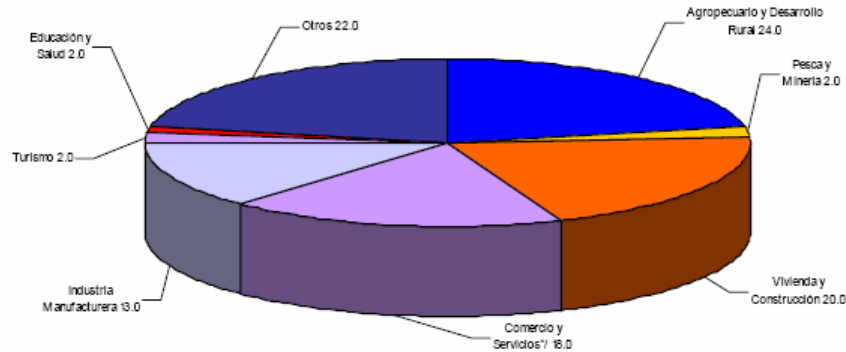
El Crédito de la Banca de Fomento, en América Latina existen 152 bancos de desarrollo, cuya misión principal es la de promover el desarrollo productivo, a través de la asistencia técnica y la intermediación financiera de recursos provenientes del Estado y de la Banca Multilateral. El crédito que las instituciones otorgan está dirigido a los sectores que normalmente no encuentran un acceso fácil al mercado financiero privado, como las pequeñas y medianas empresas, el sector agrícola, proyectos de medio ambiente y actividades de innovación tecnológica.

En el ámbito de la banca de desarrollo nacional, las acciones de fomento productivo se identifican por el otorgamiento de créditos a determinados sectores productivos a costos accesibles. Generalmente, los créditos no son asignados a actividades con una adecuada rentabilidad social. Por ejemplo, en Bolivia, existe Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO), una institución de segundo piso de carácter multisectorial, que incluso ha sido utilizada para sanear de manera indirecta o directa a los bancos privados; en Perú existe el Banco Agropecuario (AGROBANCO), para apoyar al pequeño productor rural. Bajo otras consideraciones distintas, en Argentina, Colombia, y Venezuela, se crearon bancos especializados en el financiamiento al comercio exterior.

Durante 2005, la distribución sectorial de la cartera de crédito de 46 instituciones financieras de desarrollo de 14 países de la región indica que los sectores de vivienda y construcción; agropecuario, desarrollo rural y agroindustrial, e industria manufacturera, son los principales receptores del financiamiento. El sector agropecuario, desarrollo rural y agroindustrial se ha visto favorecido con el 22% del crédito total desembolsado por las instituciones de fomento. En segundo orden, el sector de vivienda y construcción con el 20%, y en menor medida, los sectores de la industria manufacturera con el 13%, y comercio con 10%. Otra área también atendida por la banca de desarrollo es el comercio exterior con un 8%.



Gráfica 7. América Latina: Distribución sectorial de la cartera de crédito 2005



<sup>1</sup> Incluye comercio exterior.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de la base de datos de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo "ALIDE".

De acuerdo a las condiciones de la cartera de crédito, se observa que en 22 instituciones de 14 países de la región, 18 de ellas concedieron más del 80% de su cartera de crédito en condiciones de mercado. Ello demuestra la aplicación de políticas operacionales por parte de estas instituciones de fomento de manera congruente con la evolución del mercado y las tasas de interés.

En cuanto al régimen de propiedad las entidades públicas representan más de las dos terceras partes del total de las instituciones de banca de desarrollo y casi una tercera parte es del régimen privado y mixto; hace diez años, éstas últimas constituían menos de la quinta parte, y una cuarta parte hace cuatro años. Las entidades públicas en conjunto con los bancos mixtos suman el 98% del total de los activos que ostenta la banca de desarrollo en América Latina.

El sector bancario de América Latina continúa centralizándose; la presencia de los bancos estatales se reduce y aumenta la de la banca privada, en especial de origen extranjero. Ésta última ha aumentado sustancialmente, especialmente por las reformas económicas llevadas a cabo en América Latina que permitieron la apertura de la economía y sobre todo del sector financiero.

La competencia entre los bancos continúa aumentando en América Latina, en algunos casos los márgenes de ganancia se reducen y en otros la fusión entre las empresas aumenta. Desde la década de los noventa, la banca privada viene adquiriendo cada vez más importancia en especial la extranjera; por ejemplo, de los ocho bancos más grandes en toda la región, cuatro operan con recursos de origen doméstico y cuatro con recursos del extranjero. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el 65% de los créditos totales en moneda nacional son otorgados por filiales de bancos extranjeros y el 35% restante lo asignan los bancos de origen doméstico.<sup>24</sup>

La mayor presencia de los bancos extranjeros en América Latina se ha logrado aumentar la eficiencia del sistema financiero debido a las tasas de interés más accesibles; sin embargo, el crédito no ha aumentado, en especial para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) debido a que los bancos extranjeros no cuentan con información financiera suficiente que les permita conocer la calidad crediticia de las pequeñas y medianas empresas.

Las corrientes de inversión recibidas por Colombia se mantuvieron en niveles altos y estables hasta el año 1985; pero, a partir de esa fecha se redujeron de forma drástica hasta que el cambio en política económica y la apertura iniciada por el presidente César Gaviria estimularon nuevamente a los inversores extranjeros.

## **6.2 MARCO CONCEPTUAL**

**APALANCAMIENTO FINANCIERO:** efecto que el endeudamiento origina en la rentabilidad de los capitales propios de una empresa, cuyos resultados pueden incrementarse por encima de lo que se derivaría de sus recursos originarios.

---

<sup>24</sup> RESTREPO Ramírez, Andrea y otros. Las reformas financiera y de capitales en Colombia: su evolución y alcance la luz del crecimiento económico. Editorial 3 R 2006

**CRÉDITO:** En la mayoría de las acepciones se encuentra una cosa en común: confianza, crédito significa tener confianza en alguien o algo. Ahora bien, en la práctica bancaria común, se trata de otorgarle en préstamo a una persona física o moral o a un grupo de ellas, una cantidad de dinero a un plazo determinado y con una tasa de interés a cubrir además del capital prestado, como retribución a dicho préstamo. Consiste también en avalar a una persona física o moral frente a terceros.

**CONDICIÓN HISTÓRICA:** Significa la condición real y actual del indicador. Si no existe, debe diseñarse una estrategia de recolección de datos históricos sobre cada indicador lo más recientemente posible, hasta lograr una buena fuente histórica de datos. A veces no se pueden encontrar cifras debido a la inexistencia de la medición del indicador diseñado en el nuevo sistema, por lo que en estos casos, se inicia con estado cero o no existe (NE).

**DISEÑO.** Luego de identificar los objetivos, estrategias y áreas críticas, es necesario establecer qué se pretende controlar en dichas áreas. El control de gestión se orienta a los procesos críticos de la organización, es decir, los aspectos vitales que garanticen el éxito de la misión. Por ello, los factores críticos de éxito constituyen el punto inicial estratégico de un buen sistema de control. Estos deben definirse por medio de estrategias grupales y de participación; para efectos del siguiente modelo, los factores de éxito a considerar son los siguientes. (BELTRAN, 2.001)

**FOGAFIN.** (Fondo de garantía de instituciones financieras) Entidad que tiene por objeto proteger la confianza de los depositantes y acreedores en las instituciones financieras inscritas, preservando el equilibrio y la equidad económica e impidiendo injustificados beneficios económicos ó de cualquier otra naturaleza de los accionistas y administradores causantes de perjuicios a dichas instituciones.

Entre las entidades que se encuentran inscritas a este organismo están bancos, corporaciones financieras, compañías de leasing, capitalizadoras, compañías de financiamiento comercial.

**FRECUENCIA:** Consiste en determinar cuándo y en qué momento se medirá (diaria, semanal, quincenal o mensual).

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO:** Es la figura que le permite a una empresa tener el flujo de fondos necesarios para la operación (capital de trabajo) o para ampliación, mejoramientos, entre otros conceptos, es decir manejo recursos de inversión. Estas fuentes pueden ser de características espontaneas, es decir dadas por la operación de la empresa o financiamiento negociado (por ejemplo con el sector financiero y/o proveedores) en el mercado público o privado (bonos, pagarés con terceros o papeles comerciales de acceso al mercado de capitales como fuente de largo plazo, para la presentar investigación se clasifican las fuentes como:

Tradicional que son fuentes de corto o largo plazo, más conocidas y utilizadas por las empresas colombianas como:

- Crédito comercial: De corto plazo, producto del relacionamiento de la empresa con sus proveedores.
- Crédito con el sector financiero: Crédito de corto o largo plazo con entidades del sistema financiero.
- Crédito extrabancario: Crédito a corto plazo con terceros.
- Aportes socios nuevos/antiguos: Recursos de largo plazo provenientes de inversionistas ubicados por la empresa o por intermediarios

- Reinversión de utilidades: Recursos de largo plazo provenientes de las utilidades de la empresa, con aceptación de los socios.
- Leasing: Arrendamiento financiero sobre activos fijos con o sin opción de compra.

**NO TRADICIONALES** son fuentes de corto, mediano y largo plazo no muy utilizadas por las empresas en Colombia, como son:

- Papeles comerciales: Recursos de corto plazo provenientes del mercado de capitales a través del sistema financiero.
- Crédito sobre cuentas por cobrar — factoring: Recursos garantizados por la facturación aceptada, que provienen del sistema financiero.
- Aceptaciones bancarias: Son letras de cambio que se negocian a corto plazo en el mercado de capitales para compra de materia prima o insumos
- Préstamos con garantías especiales: Crédito sobre inventarios
- Titularizaciones: Título negociables en el mercado de capitales emitidos sobre activos, contratos, ingresos o rentas futuras de la empresa. Se establece con una fiduciaria o banca de inversión.
- Alianzas estratégicas financieras: Aval dado por el cliente a favor de la empresa ante el proveedor con el fin de obtener materia prima e insumos.
- Bonos: Título negociables en el mercado de capitales emitidos por una empresa.
- Fondos de capital de riesgo: Fondos creados buscando inversionistas o colocando directamente recursos.

**INDICADORES KAPLAN.** Este modelo consiste en un sistema de indicadores financieros y no financieros que tienen como objetivo medir los resultados obtenidos por la organización.

Kaplan y Norton comienzan su labor investigadora en 1.990, con la profunda convicción de que los modelos de gestión empresarial basados en indicadores financieros, se encuentran completamente obsoletos. Materializando su idea el libro “The Balanced Scorecard”, con este nombre se identifica actualmente un sistema más confiable en medición de la gestión gerencial de las empresas modernas.

El modelo integra los indicadores financieros (de pasado) con los no financieros (de futuro), y los integra en un esquema que permite entender las interdependencias entre sus elementos, así como la coherencia con la estrategia y la visión de la empresa.

Gráfica 8 Balanced Scorecard



Fuente: Kaplan y Norton Cómo utilizar el cuadro de mando integral (2.001)

Dentro de cada bloque se distinguen dos tipos de indicadores:

- Indicadores de entrada (factores condicionantes de otros).
- Indicadores de salida (indicadores de resultado).

El modelo presenta cuatro bloques:

**1. Perspectiva Financiera.** El modelo contempla los indicadores financieros como el objetivo final; considera que estos indicadores no deben ser sustituidos, sino complementados con otros que reflejan la realidad empresarial. Ejemplo de indicadores: rentabilidad sobre fondos propios, flujos de caja, análisis de rentabilidad de cliente y producto, gestión de riesgo.

**2. Perspectiva de Cliente** El objetivo de este bloque es identificar los valores relacionados con los clientes, que aumentan la capacidad competitiva de la empresa. Para ello, hay que definir previamente los segmentos de mercado objetivo y realizar un análisis del valor y calidad de éstos. En este bloque los indicadores drivers son el conjunto de valores del producto / servicio que se ofrece a los clientes (indicadores de imagen y reputación de la empresa, de la calidad de la relación con el cliente, de los atributos de los servicios / productos.

Los indicadores output se refieren a las consecuencias derivadas del grado de adecuación de la oferta a las expectativas del cliente. Ejemplos: cuota de mercado, nivel de lealtad o satisfacción de los clientes,...

**3. Perspectiva de procesos internos de negocio** Analiza la adecuación de los procesos internos de la empresa de cara a la obtención de la satisfacción del cliente y conseguir altos niveles de rendimiento financiero. Para alcanzar este objetivo se propone un análisis de los procesos internos desde una perspectiva de negocio y una predeterminación de los procesos clave a través de la cadena de valor.

Se distinguen tres tipos de procesos:

- Procesos de Innovación (difícil de medir). Ejemplo de indicadores: % de productos nuevos, % productos patentados, introducción de nuevos productos en relación a la competencia.

- Procesos de Operaciones. Desarrollados a través de los análisis de calidad y reingeniería. Los indicadores son los relativos a costes, calidad, tiempos o flexibilidad de los procesos.
- Procesos de servicio postventa. Indicadores: costes de reparaciones, tiempo de respuesta, ratio ofrecido,...

**4. Perspectiva del aprendizaje y mejora** El modelo plantea los valores de este bloque como el conjunto de protocolos del resto de las perspectivas. Estos inductores constituyen el conjunto de activos que dotan a la organización de la habilidad para mejorar y aprender. Se critica la visión de la contabilidad tradicional, que considera la formación como un gasto, no como una inversión.

La perspectiva del aprendizaje y mejora es la menos desarrollada, debido al escaso avance de las empresas en este punto. De cualquier forma, la aportación del modelo es relevante, ya que deja un camino perfectamente apuntado y estructura esta perspectiva. Clasifica los activos relativos al aprendizaje y mejora en:

- Capacidad y competencia de las personas (gestión de los empleados). Incluye indicadores de satisfacción de los empleados, productividad, necesidad de formación.
- Sistemas de información (sistemas que proveen información útil para el trabajo). Indicadores: bases de datos estratégicos, software, las patentes, entre otros.
- Cultura-clima-motivación para el aprendizaje y la acción. Indicadores: iniciativa de las personas y equipos, la capacidad de trabajar en equipo, el alineamiento con la visión de la empresa...

**INDICADORES DE EFICIENCIA** Este grupo de indicadores mide productividad y (o) el impacto de los costos sobre la producción de los servicios.



**INDICADORES DE EFICACIA** Estos indicadores hacen posible el control que mida las fuerzas externas de la Empresa, pero de las cuales depende en gran medida su funcionamiento:

- Aceptación de los productos o de los servicios en el mercado.
- Posicionamiento
- Fidelidad de los consumidores.

**INDICADORES DE PLANEACIÓN** Permite medir la diferencia y su evolución en el tiempo, entre lo planeado y lo ejecutado en dos aspectos: *potencialidad* o también conocida como la *benchmarking*; y la capacidad o medición de la subutilización de un equipo con respecto a su máximo potencial. La medida de potencialidad permite a la compañía compararse con los indicadores más altos del mundo. La benchmarking representa el máximo conocido en el mundo hasta el momento, el récord. Esta comparación es muy buena porque garantiza que el proceso que se desea controlar, sus responsables tengan la noción de qué tan distante está el potencial más grande posible del mundo. Es un reto acercarse a este récord y de ser posible superior. La medida de capacidad real está permitiendo a los administradores determinar que tan lejos está un proceso de las máximas especificaciones bajo las cuales el fabricante dimensiona el proceso. Es una buena medida el grado de subutilización, sus causales y las alternativas para minimizar el lucro cesante en el futuro.

**INDICADORES DE PREVENCIÓN** Los indicadores de prevención permiten anticipar las fallas de un proceso, mediante dos controles: el mantenimiento preventivo y el proceso estadístico de predicción de fallas, conocido como el sistema productivo del mantenimiento.

El primer sistema representa un potencial muy alto de aprovechamiento de los equipos, porque no hay paradas, se realiza un mantenimiento preventivo y se garantiza un número de horas libres de fallas. Por otra parte, permite determinar

cuándo es preciso comprar repuestos, en qué cantidad y para que máquinas, porque todas tienen sus fichas técnicas al día.

El segundo sistema de prevención de fallas está basado en la alta tecnología y el aprovechamiento de las cifras cotidianamente recolectadas, para explotar al máximo la maquinaria, previendo cuando va a presentarse la falta de antelación para poder ser proactivos, las cámaras infrarrojas, los sensores de calor, los controles de vibraciones, los sistemas de control de campos magnéticos, es apenas algunos de los muchos sensores disponibles en el mercado mundial, los cuales permanentemente envían información a un computador que controla el proceso. Teniendo en cuenta las cifras de llegada, el programa de mantenimiento preventivo y las estadísticas históricas, el sistema se encarga de predecir cuándo se producirá la próxima falla, lo cual asegura un alto régimen de trabajo y disminuye el tiempo de paradas.

**MÉTODO DELPHI.** Es método pretende extraer y maximizar las ventajas que presentan los métodos basados en grupos de expertos y minimizar sus inconvenientes. Para ello se aprovecha la sinergia del debate en el grupo y se eliminan las interacciones sociales indeseables que existen dentro de todo grupo. De esta forma se espera obtener un consenso lo más fiable posible del grupo de expertos.

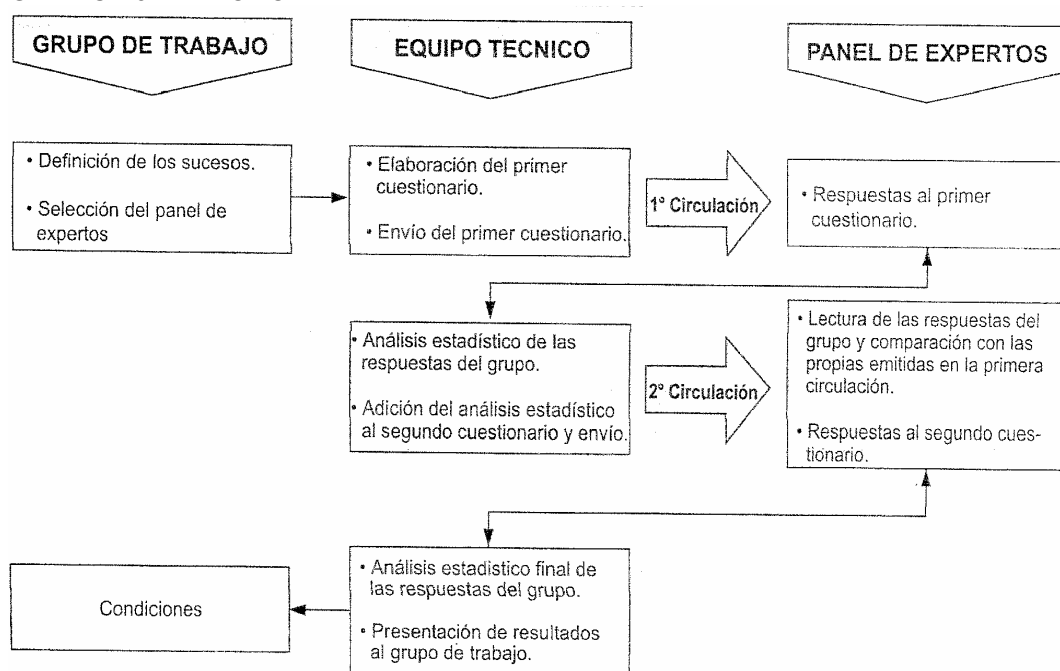
Este método presenta tres características fundamentales:

- Anonimato: Durante un Delphi, ningún experto conoce la identidad de los otros que componen el grupo de debate. Esto tiene una serie de aspectos positivos, como son:
  - Impide la posibilidad de que un miembro del grupo sea influenciado por la reputación de otro de los miembros o por el peso que supone oponerse a la mayoría. La única influencia posible es la de la congruencia de los argumentos.

- Permite que un miembro pueda cambiar sus opiniones sin que eso suponga una pérdida de imagen.
- El experto puede defender sus argumentos con la tranquilidad que da saber que en caso de que sean erróneos, su equivocación no va a ser conocida por los otros expertos.
- Iteración y realimentación controlada: La iteración se consigue al presentar varias veces el mismo cuestionario. Como, además, se van presentando los resultados obtenidos con los cuestionarios anteriores, se consigue que los expertos vayan conociendo los distintos puntos de vista y puedan ir modificando su opinión si los argumentos presentados les parecen más apropiados que los suyos.
- Respuesta del grupo: La información que se presenta a los expertos no es sólo el punto de vista de la mayoría, sino que se presentan todas las opiniones indicando el grado de acuerdo que se ha obtenido.

Puede observarse un diagrama explicativo de esta metodología.

GRAFICA 9. MÉTODO DELPHI.



Fuente: FREE DAVID, La Gerencia Estratégica.

**SCORING** Este instrumento no es utilizado solamente para tomar decisiones crediticias también se ha generalizado su uso en actividades de mercadeo así como en cobranzas- Actualmente se espera que el desarrollo del scoring del consumidor conduzca a éstos agentes a obtener condiciones favorables de servicios como resultado de la relación que entablen con la institución.<sup>25</sup>

Muchas instituciones ajenas al sector financiero están utilizando técnicas de scoring por ejemplo, la telefonía celular puede utilizar el scoring para decidir si otorga un teléfono en prepago o post-pago; las compañías de servicios públicos pueden utilizar scoring para decidir si el medidor debe ser instalado e incluso los almacenes de cadena pueden utilizar el scoring para decidir si un cliente puede comprar productos con un crédito instantáneo.<sup>26</sup>

El scoring es una combinación de ciencia y arte, las técnicas descritas en este proceso ayudarán a construir un soporte que sea estadísticamente válido, pero sin entrar a debilitar el ejercicio natural los negocios.

Todas las técnicas descritas necesitarán una preparación de la información antes de ser utilizadas. No existe solo una forma correcta de construir una scorecard pues ésta es solo una herramienta que otorgar rangos al riesgo. Su desempeño se puede identificar cuando la scorecard se emplea para tomar decisiones de una manera científica y por tal razón de una manera constante.<sup>27</sup>

El scoring de comportamiento trabaja de la misma manera que el scoring de aprobación, es usualmente modelado de la misma manera pero es en sí diferente. El scoring de comportamiento utiliza el comportamiento de un cliente para predecir

---

<sup>25</sup> SIMBAQUEBA Lilian. ¿QUÉ ES SCORING? Una visión práctica de la gestión del riesgo de crédito. Pagina Web disponible en [www.riesgofinanciero.com](http://www.riesgofinanciero.com). Consultada en Mayo de 2007.

<sup>26</sup> *Ibíd.*

<sup>27</sup> *Ibíd.*

un resultado por ejemplo si llegará a ser malo, solicitará otro crédito, pagará su deuda, entre otros.

Es más potente cuando es utilizado con los productos de crédito rotativo tales como tarjetas de crédito. La combinación de compras y de pagos da una indicación particularmente fuerte del probable comportamiento a futuro del cliente

Más recientemente las compañías han comenzado a apreciar que hay mayores posibilidades de utilización, como en hipotecas, créditos personales y crédito de vehículos. Aquí hay generalmente solamente un pago o resultado sin pago cada mes, no obstante durante meses, y con datos agregados de Centrales de Riesgo o datos estables de la aplicación un modelo de gran alcance puede ser construido.<sup>28</sup>

Una scorecard de comportamiento tendrá un mayor poder predictivo que el equivalente scorecard de aprobación, porque la entidad conoce más sobre la habilidad y probabilidad de pago de un cliente de manera que puede prevenir el deterioro de la cartera. Irónicamente, no es el poder de la scorecard lo más importante del scoring de comportamiento.

La decisión de aceptar o rechazar a un cliente se ha tomado ya, y los fondos se han prestado ya. La clave ahora es manejar al cliente con estrategias apropiadas. Puede ser que el puntaje de comportamiento sea utilizado como aviso para una actividad más fuerte de cobranza, incrementar cupos de crédito, ofertas especiales o un número de otros servicios. Son estos servicios o estrategias, que traducen la ventaja de la scorecard en ganancias para la empresa.

**SEGMENTO NO BANCARIZABLE.** Individuos de la sociedad que no se encuentran matriculados y/o articulados dentro del sistema financiero.

---

<sup>28</sup> *Ibíd.*

### 6.3 MARCO LEGAL

Este marco parte del direccionamiento del decreto 633 de 2000, que contempla en su capítulo I, los gravámenes a los movimientos financieros, creándose un nuevo impuesto, desde enero del año 2001, los cuales se realizan a cargo de los usuarios del sistema financiero y de las entidades que lo conforman.

Es muy importante conocer en que rango se encuentra la gran mayoría de “no bancarizables” que se tendrán en cuenta dentro del entorno geográfico de Bogotá D.C., teniendo en cuenta que serán personas naturales, conocidos como en su mayoría como independientes, además se contemplo la normatividad expuesta en la ley 590 del 2000, donde se asocia conceptos tantos para micro y pequeños empresarios, donde inicia contemplando las famiempresas.

Se contemplaron además las modificaciones efectuadas a la ley 905 de 2004. El cual buscaba la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes.

Al igual es importante tener en cuenta las diversas reformas nivel del manejo del crédito como del manejo de la crisis del sistema financiero para determinar los niveles de riesgo que contemplan para su colocación de recursos.

El sistema financiero colombiano no ha estado exento de crisis, por el contrario se ha visto inmiscuido en variadas, de las cuales ha salido avante debido a las reformas que se le han aplicado.<sup>29</sup>

Después del auge de la economía debido a los grandes recursos que entraban por concepto del café se llegó a un estancamiento en el 82. Diversas entidades

---

<sup>29</sup> ARANGO Londoño, Gilberto Estructura económica colombiana 10.ed. Editorial McGrawHill, Bogotá D.C. 2005. pág. 339-340

financieras entraron en procesos de franca iliquidez. Se devaluó el peso en más del 50 %, y al haber grandes cantidades de créditos en dólares, los dueños de estos fueron a la quiebra. La Superintendencia Bancaria tomó posesión de varias entidades. Después, en 1985 se creó el Fogafin (Fondo de Garantías de Instituciones Financieras) y este adquirió la totalidad de las acciones de las entidades intervenidas por un valor simbólico.

La causa de la crisis fue la subida de las tasas de interés reales con respecto a la inflación. Se trató de mantener todo dentro de la tasa cambiaria dando liquidez y elevando las tasas de interés que se tenían.

Aparte de las reformas que ha sufrido el Banco de la República, las cuales han sido claves para el desarrollo de la economía nacional, se han presentado reformas al sistema financiero, caso concreto las efectuadas durante el periodo de 1990 al 93 como fue las Leyes 45 del 90 y 35 del 93, estas reformas buscaban garantizar la estabilidad del sector financiero nacional, como origen a las incertidumbres vividas en los 80's.<sup>30</sup>

También los efectos de la Ley 510 de 1999, por medio de la cual se modifica el estatuto orgánico del sector financiero. El gobierno pretende garantizar la estabilidad y normal funcionamiento del sistema en su conjunto.

Colombia pertenece al grupo de países pobres, así lo refleja su economía en general, pero en diversos aspectos en materia financiera refleja las características de los países muy pobres.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> ARANGO Londoño, Gilberto Estructura económica colombiana 10.ed. Editorial McGrawHill, Bogotá D.C. 2005. pág. 339-340

<sup>31</sup> ARANGO Londoño, Gilberto Estructura económica colombiana 10.ed. Editorial McGrawHill, Bogotá D.C. 2005. pág. 339-340

Cuadro 2. Reflejo del estado

RICOS	POBRES	COLOMBIA	TIPO DE CARACTERÍSTICA
80 %	32 %	22 %	Activos de bancos comerciales respecto al PIB
70 %	25 %	19 %	Crédito bancario al sector privado respecto al PIB
63 %	81 %	44 %	Concentración de capitales de los tres mayores bancos más grandes respecto al capital total de los bancos
81 %	36 %	24 %	Activos líquidos de los habitantes en el sistema financiero respecto al PIB

Fuente: ARANGO LONDOÑO, Gilberto Estructura económica colombiana 10. ed. Editorial McGrawHill, Bogotá D.C. 2005. pág. 339-340

## 6.4 MARCO HISTÓRICO

**6.4.1 El entorno de la economía Colombiana.** En los años 90 se eliminaron la mayoría de las restricciones a la inversión extranjera y se redujeron los costos impositivos. A los extranjeros se les garantiza el mismo tratamiento que a los colombianos en la casi totalidad de sectores productivos, se eliminaron casi todas las restricciones a la remisión de capital y los dividendos, y se acabó con el requisito de aprobación previa por parte del DNP (excepto para producción de servicios públicos y defensa nacional).

Mientras en 1990 los flujos netos de inversión alcanzaron los 501 millones de dólares (1,2% del producto interno bruto), en 1996 ascendieron a 3.683 millones (4,1% del producto nacional), es decir, siete veces más que al principio del decenio y ganando tres puntos de participación en el producto. Así, se creció con tasas del 43% como promedio anual y se totalizaron en el período 11.484 millones de dólares.<sup>32</sup>

<sup>32</sup> RESTREPO Ramírez, Andrea y otros. Las reformas financiera y de capitales en Colombia: su evolución y alcance a la luz del crecimiento económico. Editorial 3 R 2006 Pág. 39



El mayor dinamismo se ha presentado en los sectores manufacturero, financiero y de comunicaciones, y en menor grado en el comercio. En el año 1996 el sector financiero recibió por primera vez más capital extranjero que el manufacturero, representando el 35% y el 34%, respectivamente.

La economía colombiana ha estado sujeta a una profunda liberación en los últimos años. Este cambio se ha visto reflejado en todos los ámbitos de la Economía. En los años 90 se eliminaron la mayoría de las restricciones a la inversión extranjera y se redujeron los costos impositivos. A los extranjeros se les garantiza el mismo tratamiento que a los colombianos en la casi totalidad de sectores productivos, se eliminaron casi todas las restricciones a la remisión de capital y los dividendos, y se acabó con el requisito de aprobación previa por parte del DNP (excepto para producción de servicios públicos y defensa nacional).

Como principal medida se autoriza a partir de 1989 la inversión extranjera en el sector financiero (prohibida en 1975) y se dispone que el máximo de capital que puede tener cada entidad es del 49%. Posteriormente en 1990, se adelanta una apertura total a la inversión extranjera. Esta inversión, se vio reflejada principalmente en dos sectores. El primero de ellos son las grandes inversiones en el sector bancario, principalmente por bancos españoles. Y el segundo, es la inversión privada en portafolio que permite la entrada al mercado colombiano de pequeños y grandes inversores hacia “papeles” nacionales.<sup>33</sup>

La banca española y de otros países identificó en Latinoamérica un mercado con márgenes de rentabilidad tres veces mayores que los logrados en Europa y una baja penetración alcanzada por los bancos locales (en Europa existe una sucursal por cada dos mil habitantes, mientras que en Latinoamérica por cada sucursal hay doce mil habitantes) lo cual permite tener amplias expectativas de crecimiento. Dentro de las inversiones realizadas por los bancos españoles en Latinoamérica

---

<sup>33</sup> BANCO DE LA REPÚBLICA “ La economía colombiana “ Banco de la República. Bogotá. 2006 Pág. 26

hay que reseñar las siguientes: Por parte del BSCH, o Banco Santander (Banco de Negocios de México, Banco Mexicano, Banco Bital México, Banco Santander Puerto Rico, Leasing Puerto Rico, Banco Comercial Antioqueno Colombia, Banco de Venezuela, Banco Santander Chile, Pensiones Chile, Banco Santander Argentina, Banco del Sur Perú, Banco Asunción Paraguay, O'Higgins Chile y Tornquist Argentina). Y por parte del BBVA.

(Banco Probursa de México, Banco Cremi México, Bancomer México, Banco Oriente de México, BBV Puerto Rico, Banco Ganadero Colombia, Banco Provincial de Venezuela, Banco Continental de Perú, Banco Francés de Río de la Plata Argentina y Uruguay). El negocio del Grupo Santander consistió en la adquisición de Bancoquia y parte del Banco de Colombia; en agosto de 1996 el Banco Bilbao Vizcaya concretó la compra de un paquete de acciones de uno de los grandes bancos del país, el Banco Ganadero, por un valor total de 328 millones de dólares, para convertirse en su principal accionista (40%) como una muestra de confianza en Colombia y bajo el criterio de que existen amplias oportunidades de una mayor masificación de los servicios financieros.<sup>34</sup>

Para el mercado financiero colombiano, la llegada de la banca española, creó muchas expectativas, puesto que esta última venía con el firme propósito de crecer, expandirse, ampliar la oferta de productos, simplificar las operaciones, trabajar bajo una filosofía enfocada hacia la eficiencia y el servicio al cliente; todo esto utilizando una plataforma tecnológica bastante sólida y desarrollada.

Para contrarrestar la llegada de los bancos españoles, la banca local se vio en la necesidad de realizar grandes inversiones en modernización tecnológica, desarrollo de nuevos productos, publicidad masiva, etc. Por otra parte hubo mucha actividad de fusiones y adquisiciones entre grupos financieros locales, con el fin de

---

<sup>34</sup> RESTREPO Ramírez, Andrea y otros. Las reformas financiera y de capitales en Colombia: su evolución y alcance la luz del crecimiento económico. Editorial 3 R, 2006. Pág. 45

fortalecerse y poder competir en igualdad de condiciones con la banca española. Los ganadores de todo este proceso fueron los clientes, quienes se beneficiaron al tener acceso a una mayor gama de productos, contar con una tecnología más avanzada en la prestación de servicios y mayor eficiencia en los procesos.

Con respecto a la inversión privada en portafolio también existió un notable cambio. Bajo las facultades de la ley 9 de 1991 se definió una regulación más transparente que le abriría las puertas a los inversores privados internacionales a las inversiones en portafolio al interior de Colombia. Se han conformado de esta manera 122 Fondos de Inversión extranjera (108 institucionales y 8 individuales), que están autorizados para invertir en acciones, bonos obligatoriamente convertibles a acciones y otros valores negociables en las bolsas del país.<sup>35</sup>

Una de las pocas restricciones a este tipo de inversionistas es la inversión en títulos del Banco Central o cualquier otro que tenga como propósito desarrollar operaciones en el mercado monetario; también se prohíbe poseer una proporción igual al 10% de las acciones con derecho a voto, e igual o superior a 5% en el sector financiero, y tener una proporción superior al 20% de su inversión en valores emitidos o garantizados por instituciones financieras, diferentes a acciones o bonos.<sup>36</sup>

En la primera mitad de la década de los 90 las tasas de interés se mantuvieron relativamente estables con excepción de la fuerte caída que experimentaban a mediados de 1992. Sin embargo, a partir de 1995, con el estallido de las reformas de liberación del sistema financiero y específicamente de las tasas de interés, pasando a ser fijadas única y exclusivamente por el mercado, han mostrado una evolución más clara de la situación del sector.

---

<sup>35</sup> RESTREPO Ramírez, Andrea y otros. Las reformas financiera y de capitales en Colombia: su evolución y alcance la luz del crecimiento económico. Editorial 3 R 2006 Pág. 51

<sup>36</sup> *Ibíd* P 53

Entre 1991 y 1993, el Banco Central, bajo una nueva política donde emitía deuda a cambio de reservas internacionales (Certificados de Cambio), aumentando así la cantidad de dinero, presionó a la baja las tasas de interés, lo que acompañado del abandono del “crawling peg”, generaría condiciones favorables para acentuar la apertura del mercado financiero. Con la creación de una banda cambiaria en el 94 y la eliminación de los Certificados de Cambio, significó el retorno a la intervención esterilizada usando el mercado monetario en lugar del cambiario.

Las tasas de interés comienzan a subir a partir de Julio de este año, el crédito se reduce y los medios de pago aumentan de manera considerable.

Ya a finales de 2002, la tasa de captación del sistema financiero fue del 33,95% (efectivo anual), mientras que la tasa real de colocación (efectivo anual) se situó en el 44,23%; por su parte, la tasa de referencia del mercado se situó en un promedio anual del 32,46%. En 2005, deben mencionarse los descensos de las tasas de interés, tanto activa (DTF) como pasiva; en los últimos meses se registraron las tasas de interés más bajas de los últimos años, aunque el sistema mantuvo el margen financiero.<sup>37</sup>

El exceso de liquidez caracterizó el mercado cambiario durante 2004, aunque las razones para tal situación variaron de un semestre a otro. Desde el último trimestre de 2004 y hasta mediados de 2005, la debilidad de la demanda como resultado de la desaceleración económica facilitó una reducción en las tasas de interés. Así, la cartera creció hasta el 30% en junio de 2005 y se situó en el 20% doce meses después.<sup>38</sup>

Por su parte, la tasa de interés nominal cayó en cerca de nueve puntos en junio de 2004, situándose en junio de 2006 en el 34,1% la tasa activa (13,5% real) y en el

---

<sup>37</sup> RESTREPO Ramírez, Andrea y otros. Las reformas financiera y de capitales en Colombia: su evolución y alcance a la luz del crecimiento económico. Editorial 3 R 2006. Pág 60

<sup>38</sup> *Ibíd.* Pág. 65

23,2% la pasiva (4,5% real). El Banco de la República favoreció el relajamiento monetario y consolidó el descenso de las tasas de interés: en marzo redujo la franja para la tasa interbancaria y en mayo disminuyó la tasa de interés de sus títulos de participación (OMA) en un punto. También en el mes de mayo se cambió la franja para la base monetaria debido a que la demanda de efectivo estaba creciendo por encima de las proyecciones.

A partir del segundo semestre, se advierte una recuperación de la demanda de crédito basada en la recuperación económica. El crecimiento de la cartera se acelera y a partir de septiembre empieza a ser mayor que la tasa de interés pasiva, señal saludable para el sector financiero. Sin embargo, el aumento de la demanda no se refleja en tasas de interés mayores debido a la expansión de la oferta monetaria; de hecho, la tasa activa se mantuvo en el rango del 32%-34% y la tasa pasiva en el 23%-24% durante el segundo semestre de 2004. Además, el Banco de la República redujo nuevamente la tasa de sus papeles para cerrar el año en un 21,5%.<sup>39</sup>

La base monetaria comenzó a crecer con una tasa de dos dígitos a partir de junio, para concluir el año con una expansión del 24,5%, por encima de su franja respectiva. Una parte importante de la expansión monetaria se debió a la redención de los títulos de participación del banco emisor; así, los OMA crecieron hasta los 2.000 millones de dólares como resultado de las operaciones efectuadas en diciembre de 2004 debido a los flujos de capital extraordinarios registrados ese mes. Esta situación se mantuvo más o menos constante hasta agosto de 2005, cuando empezaron a reducirse paulatinamente para casi desaparecer a finales del año.

---

<sup>39</sup> RESTREPO Ramírez, Andrea y otros. Las reformas financiera y de capitales en Colombia: su evolución y alcance la luz del crecimiento económico. Editorial 3 R 2006 Pág 68

La desregulación de los mercados, los procesos de apertura, el crecimiento del consumo y la competencia de jugadores globales estimuló las fusiones, alianzas y adquisiciones en la región latinoamericana en los años 90. El número de transacciones pasó de 58 en 1988 en toda la región a más del millar en 1998 y el valor de las mismas llegó a los US\$85.100 millones, 12 ó 13 veces más que a finales de los años 80. Igual sucedió en Colombia: las operaciones se multiplicaron en los 90 y en 1997 se batió el récord con operaciones por más de US\$5.000 millones.

El sector financiero no fue ajeno a este proceso y experimentó grandes cambios en su estructura durante los años 90. A principios de la década, el sistema era reducido, los márgenes de intermediación altos al igual que los costos operativos lo que se representaba en costos de transacción excesivos. Sin embargo se notó una clara reactivación de la inversión directa en la banca colombiana, que alcanzó el 18% de los activos totales del sector. La década ha dejado como resultado un alto grado de concentración de la banca, en manos de importantes grupos económicos y el Estado. Sin embargo, esta concentración puede ayudar a la evolución del sistema, que mostraba un importante rezago con respecto a los mercados financieros mundiales en gran parte ocasionado por el tamaño de las instituciones.

El gran boom de las fusiones, que se dio a partir de la mitad del decenio, respondió más que a cuestiones estratégicas, a una coyuntura desfavorable que demandaba altos niveles de respaldo económico; además ya se pensaba en cerrar las compañías de leasing como independientes de los bancos, en repensar el negocio de las fiduciarias, y en posicionar a las corporaciones financieras como líderes de la banca de inversión. Las entidades financieras necesitaban de economías de escala para hacer más rentable su negocio sin incrementar los costos para el consumidor.

El sistema, que había sido objeto de intensas políticas de liberación al mercado internacional tardó en percatarse del “enanismo” de sus entidades. Las políticas de incentivo a la inversión extranjera en la economía, atraían a los gigantes bancos foráneos, que con su entrada, terminarían de configurar un escenario poco favorable para aquellas entidades especializadas y “pequeñas” sin el suficiente respaldo económico que la regulación y la competencia exigían.

El sector público fue el primero en darse cuenta de estas necesidades e inició procesos de integración tales como el intento de fusión de La Previsora, la Caja Agraria y el BCH, previo al cual se había concebido el caso de los Bancos de Colombia y Popular. Se mencionó también la absorción del Banco del Estado por parte del BCH-ISS. También el gremio cafetero tomó la decisión de fusionar su banco con una Corporación de Ahorro y Vivienda de la cual el Fondo Nacional de Café poseía la tercera parte. Esta fusión a pesar de ir en contra de la política de salida del mercado financiero que se pregonaba, auguraba la percepción de un difícil momento para el sector. También se vieron importantísimos procesos de fusión en el sector privado. Uno de los más representativos fue el de, el Banco de Colombia y el Banco Industrial Colombiano, realizado en 1997, que daría origen como nuevo banco a “Bancolombia” en el año de 1999.<sup>40</sup>

El sistema logró percibir su necesidad de “achicarse” y los problemas lo fueron llevando a una fuerte reducción en el número de entidades existentes. Entre 1995 y 1999, el país fue testigo de la liquidación o fusión de un total de 7 bancos, 5 Corporaciones de Ahorro y Vivienda, 14 Corporaciones Financieras, 10 Compañías de Financiamiento Comercial, 24 leasing y 10 fiduciarias.

También es importante destacar una serie de modificaciones que se fueron adoptando con el paso del tiempo en la década de los 90 y al inicio del presente

---

<sup>40</sup> RESTREPO Ramírez, Andrea y otros. Las reformas financiera y de capitales en Colombia: su evolución y alcance la luz del crecimiento económico. Editorial 3 R 2006. Pág 69

siglo en los años 2001 y 2002. Con respecto a la liberalización financiera se implantaron nuevas tendencias:

- Liberación de las tasas de interés que estaban controladas de forma permanente por la autoridad económica. Tanto las tasas de captación como las de colocación pasaron a ser fijadas por el mercado.
- Se eliminaron los controles cuantitativos al crédito.
- Se disminuyó la especialización de todas las entidades financieras, pasando de un sistema de banca especializada con filiales a uno de Multibanca que concentra una mayor cantidad de servicios en la misma institución. Además permite que cualquier establecimiento de crédito se pueda convertir en Banco Hipotecario.

Se reducen y simplifican las inversiones forzosas y substitutivas del encaje. Con respecto a la regulación, para disminuir los riesgos y aumentar la eficiencia del sistema, se tomaron las siguientes medidas:

La liberalización del sistema financiero ha estado acompañada de aumentos en las exigencias de capital. Se pasa a exigir además del tradicional porcentaje sobre el tipo de depósito, una relación de solvencia mínima.

- Se establecen niveles más exigentes para calificar la cartera y se fortalecen las reglas acerca de la provisión sobre cartera vencida. También aparecen nuevos factores de evaluación para las entidades del sector.
- Los niveles de encaje vienen disminuyendo de manera considerable. Esto responde, a que en lugar de reducirlos arbitrariamente, la autoridad monetaria lo ha homogeneizado desde el punto de vista de los activos. Se ha reducido la dispersión de los mismos y se han establecido máximos para no comprometer la estabilidad cambiaria y financiera.
- Acerca de la Posición Propia y el Riesgo Cambiario. Se estableció que en economías como la colombiana, es más factible el riesgo de una devaluación



acelerada que el de una revaluación. Por esto a las entidades financieras se les prohíbe estar cortas de moneda extranjera, pero se les permite estar largas hasta en un 20% de su patrimonio.

**6.4.2 El surgimiento.** En la historia económica nacional y mundial, la banca comercial ha sido y es base del sistema financiero, sobre la cual se desarrolla una actividad fundamental para el funcionamiento y evolución de todos los sectores productivo y comercial.

Desde finales del siglo XIX los establecimientos bancarios han sido protagonistas principales en la vida nacional, cumpliendo una tarea esencial para el ahorro, la inversión y la financiación, a favor del crecimiento personal, familiar, empresarial y comunitario de la nación.

De acuerdo con las etapas y características de la economía colombiana la banca ha tenido circunstancias diferentes, pero siempre en constante evolución, unas veces bajo la total administración del estado y, en otras, con predominio de capitales privados nacionales, internacionales y mixtos.

El sistema financiero institucional en el país generalmente se identificó, hasta no hace muchos años con la banca comercial, pero con fenómenos como la industrialización, después los modelos proteccionistas y recientemente con la apertura e internacionalización, se registró la profundización y diversificación del mercado con el surgimiento y rápido desarrollo de otras entidades, pero la banca mantuvo su liderazgo, aunque ahora con nuevas estrategias que van más allá de la tradicional intermediación.

**6.4.3 Banca Central** Es grave para Colombia que un siglo después de su independencia no tuviera una regulación efectiva en materia financiera lo cual acostumbró a los colombianos a una indisciplina monetaria y a permitir

indulgencias en materia económica. Anteriormente a la creación del actual Banco de la República hubo varios y fallidos intentos de crear un organismo que actuase como Banca Central.<sup>41</sup>

En 1847 se propuso la creación del Banco de la Nueva Granada pero nunca se dio inicio a tal proyecto debido al capital exigido para su creación, diez millones de reales. Después en 1855 se expidió la “ ley orgánica de bancos de emisión, descuento y depósito” pero no hubo creación de banco alguno.

Luego en 1864 se pensó entregar el derecho de emitir billetes a ciudadanos ingleses, para que crearan un banco nacional, pero tales ciudadanos no aceptaron debido a las cláusulas del contrato. En 1866 se autorizó al gobierno para constituir el Banco de los Estados Unidos de Colombia, con características de banco de emisión y banquero de estado, pero no se llevó a cabo debido a otros problemas que enfrentaban los colombianos por la época. El intento más acertado fue el de la creación del Banco Nacional.

En 1880 Rafael Nuñez promovió la creación de este banco, y cuyos billetes debían ser aceptados por toda la banca privada, pero el Banco Nacional si podía negarse a recibir billetes emitidos por la banca privada si en algún momento si veía comprometida su situación financiera. Por tal, la banca privada se negó a aceptar tales condiciones.

Con esta negativa, el gobierno decidió mantener la emisión compartida de dinero, señalando que ambas partes debían aceptar el dinero emitido por el otro. Aún así, la banca privada se negó. Ante esta otra negativa, Rafael Nuñez declaró que los bancos que no admitieran el dinero emitido por el Banco Nacional deberían ser liquidados. A pesar de tal medida, el sector privado fue más resistente y utilizando

---

<sup>41</sup> BANCO DE LA REPÚBLICA “ La economía colombiana “ Banco de la República. Bogotá. 2006

todas sus armas políticas impidió la aplicación de la ley. Además durante ese proceso se agudizó la crisis política del país.

Al final, desconceptuado ante la opinión pública, el Banco Nacional pasó a ser parte del Ministerio del Tesoro, en una sección denominada sección liquidadora. Rafael Núñez en calidad de presidente de la república y con gran visión financiera prometió que durante su presidencia él no emitiría más de \$ 12'000.000 al mercado. Nuñez realizó ese cálculo multiplicando por tres los gastos públicos.<sup>42</sup>

El sistema era óptimo pues después de un período de movimientos de la industria y del mercado el dinero que se había emitido se valorizaría. El problema se dio después de la muerte de Nuñez, pues la emisión llegó a diez mil millones de pesos para poder financiar la guerra, por lo cual el dinero se desvalorizó rápidamente. Este suceso es conocido como el dogma de los 12 millones y ha dejado huella en la historia económica y financiera de Colombia. Otro intento de desarrollar una banca central fue la creación del Banco Central de Colombia en 1905. Este existiría con privilegio de emisión de dinero, ser banquero del estado pero a la vez actuaría como banco comercial. Este banco fue desarrollado por Reyes, pero caído su régimen todo el mundo se fue en contra de las decisiones que él había tomado y mediante la ley 8ª de 1909 se decidió la liquidación del Banco Central de Colombia.<sup>43</sup>

Después de un largo período de manejos financieros por parte del sector privado, se observa la necesidad de crear un banco central con el suficiente poder para hacerle cumplir las reglas de juego a los bancos privados. Es así como se desarrolla el Banco de la República. El surgimiento del Banco de la República se dio en 1923. Fue organizado por la denominada misión Kemmerer. A la par de la

---

<sup>42</sup> BANCO DE LA REPÚBLICA “La economía colombiana” Banco de la República. Bogotá. 2006 Pág 49

<sup>43</sup> *Ibíd* Pág 50

creación del Banco se desarrolla la Superintendencia Bancaria como ente de vigilancia.

La primera guerra mundial trajo a Colombia graves dificultades económicas y financieras que no mejoraron con la llegada de la paz. En la época se emitía dinero sin control, cada banco hacía frente a sus necesidades de liquidez debido a que se carecía de un sistema formal de garantías y respaldo gubernamental. Ese desorden en materia financiera desencadenó en la crisis de 1922 que evidenció una escasez de medio circulante y la necesidad de dar estabilidad a la moneda y al crédito. Viendo el problema, el congreso expidió varias leyes y autorizó al gobierno para contratar una misión de expertos extranjeros para que asesoraran al país en la organización de la estructura monetaria y bancaria. En marzo de 1923 llegó una misión presidida por Edwin Kemmerer, la cual condujo al ordenamiento del sistema financiero mediante el estudio de nuestra economía. El resultado de dicha misión fue el establecimiento del Banco de la República con base en la ley 25 de 1923 .<sup>44</sup>

El Banco de la República ejerce funciones de banca central. Está organizado como persona jurídica de derecho público, con autonomía administrativa, patrimonial y técnica, sujeto a un régimen legal propio. Las funciones básicas del Banco son las de regular la moneda, los cambios internacionales y el crédito; emitir moneda legal; administrar las reservas internacionales, ser prestamista de última instancia y banquero de los establecimientos de crédito; y servir como agente fiscal del gobierno. Todas ellas se ejercen en coordinación con la política económica general. La junta directiva del Banco de la República es la autoridad monetaria, cambiaria y crediticia.

Esta entidad se organizó como sociedad anónima con un capital original de \$ 10'000.000, aportado el 50 % por el gobierno y el resto por la banca comercial.

---

<sup>44</sup> BANCO DE LA REPÚBLICA “ La economía colombiana “ Banco de la República. Bogotá. 2006. Pág. 51

Este hecho de que los banqueros privados tuvieran acciones en el Banco fue decisivo pues le imprimía confianza a ellos para con el Banco.

La primera junta directiva del Banco estuvo integrada por 10 miembros, tres del gobierno; cuatro de bancos nacionales, dos por bancos extranjeros; y uno por accionistas particulares. De esta manera se quiso dar participación a todos los sectores económicos del país. En un principio al Banco se le facultó para la emisión de dinero por 20 años. La manera como el Banco emitía era basándose en las reservas de oro las cuales respaldaban la emisión, así a mayor oro mayor emisión y viceversa. Pero este sistema fue eliminado. El Banco de la República ha tenido diversas reformas, a pesar de que todas son de gran importancia debido a que afectan la economía del país, las de mayor representación son las siguientes.<sup>45</sup>

**6.4.4 La banca comercial.** El proceso evolutivo de las casas de cambio desembocó así en la formación de bancos comerciales, como entidades con la función básica de prestar los recursos que reciben en custodia, manejando en estas operaciones dinero oficial en lugar de oro. Así, de depósitos en metales se pasó a depósitos en dinero oficial, el cual hoy en día es transferible por medio de cheques, el cual es una orden de pago, representativa de una deuda que tiene el banco con el dueño del depósito.

En un principio, el capital exigido por la ley 45 de 1923 para la constitución de un banco privado era de \$ 300.000, lo cual asciende hoy en día a \$ 8.000.000.000 ajustables anualmente con el Índice de Precios al Consumidor IPC.<sup>46</sup>

Se estableció que los bancos podían adquirir obligaciones con el público solo hasta por un monto equivalente a 10 veces su capital pagado y su reserva legal,

---

<sup>45</sup> *Ibíd* Pág. 62

<sup>46</sup> *Ibíd*.

protegiendo así al público evitando que los bancos crecieran exageradamente con base en depósitos que luego, salvo el encaje, son colocados en créditos.

Esto quiere decir que los bancos pueden aceptar depósitos de sus clientes solo hasta que en total estos lleguen a 10 veces su capital pagado y reserva legal, intentando así el gobierno frenar los crecimientos de estos en base a dinero que no es fijo y puede empezar a fluir en cualquier momento.

También intenta el gobierno que los bancos tengan suficiente capital con que responder al momento en que se genere cierto pánico financiero y se generen los retiros masivos de estos. Por este motivo, los bancos deben aumentar su capital propio periódicamente para poder seguir captando clientes. Este aumento de capital lo logran mediante la emisión de acciones.

En un principio los bancos comerciales en conjunto fueron accionistas y propietarios del 15 % del Banco de la República, esto debido a que en sus inicios éste debía tener cierto capital para lograr su capitalización. Pero en la reforma financiera, que se realizó principalmente en el Banco de la República en 1973 el gobierno adquirió el grueso de las acciones que estaban en manos de la banca comercial, quedando cada entidad bancaria con una acción del banco central, y el gobierno con el resto, lo cual equivale al 99,9%.<sup>47</sup>

En la década del 70, en 1972 se crean las Corporaciones de Ahorro y Vivienda CAV, hoy denominadas Bancos Hipotecarios, las cuales ampliaron la participación del sector privado en el mercado financiero. Estas corporaciones fueron creadas para apoyar proyectos masivos de construcción.

Con la aparición de las CAV's surge el UPAC (Unidad de Poder Adquisitivo Constante), cuyo objetivo inicial fue el de promover el ahorro de los colombianos,

---

<sup>47</sup> BANCO DE LA REPÚBLICA “ La economía colombiana “ Banco de la República. Bogotá. 2006.

captando grandes recursos que eran trasladados al sector de la construcción. De esta manera se buscaba amparar a las familias y para proteger aquellas personas que por su condición se encontraban en desventaja frente a otras, pero esto no se cumplió ya que la mayor preocupación del estado fue la protección de los intereses de las CAV's. El UPAC estuvo atado a la inflación, pero luego fue atado al DTF. En septiembre de 1999, debido a un fallo de la Corte Constitucional, se obliga al gobierno a atar al UPAC de nuevo a la inflación, con lo cual se da la aparición del UVR ( Unidad de Valor Real ) en remplazo del UPAC. Hoy en día las únicas entidades con poder para manejar recursos en UVR son los Bancos Hipotecarios.<sup>48</sup>

El UVR es medido de acuerdo al IPC ( Índice de Precios al Consumidor ). Los primeros bancos privados fueron manejados por la clase alta y dirigente de la sociedad bogotana. Estuvieron el Banco de Bogotá y el Banco Colombia, que fueron de orden nacional, creados en 1875, y desarrollados por iniciativa de Salvador Camacho Roldán. Además existían bancos en los estados federales. Casi la totalidad de los bancos tenían facultad de emisión de billetes.

Semioficial Estas instituciones son denominadas de fomento ya que promueven el desarrollo de las diferentes áreas productivas del país, pero no por esto dejan de competir con la banca privada. Estas instituciones muchas ya han sido privatizadas pero es importante conocerlas por su concepción de ayuda hacia los sectores más necesitados por lo tanto son el Banco Ganadero, Banco Cafetero (Bancafé ), Banco Popular y la Caja de Crédito Agrario, Industrial y Minero, denominada Caja Agraria ( Banco Agrario ).<sup>49</sup>

Banco Agrario (antes Caja Agraria): Creada en 1931. Por un tiempo tuvo la mayor cartera bancaria colombiana debido a que tenía presencia en gran parte del

---

<sup>48</sup> BANCO DE LA REPÚBLICA “ La economía colombiana “ Banco de la República. Bogotá. 2006. Pág 24

<sup>49</sup> Ibíd Pág 25

territorio nacional, pero de a poco ha ido perdiendo terreno. Su capital pertenece al Gobierno, al Banco de la República, a la Federación Nacional de Cafeteros, y su junta la preside el ministro de Agricultura. La Caja tiene además de los servicios financieros que presta, una red de almacenes para ventas de abonos, semillas, herramientas y elementos agrícolas en general, a precios que en ocasiones le generan pérdidas pues debe mantener los servicios de beneficio al sector.

Banco Popular : Creado en 1950. Es de economía mixta, estaba vinculado al Ministerio de Hacienda. Carece de ánimo de lucro. Fue fundador y propietario de la Corporación Financiera Popular. En la caída del general Rojas Pinilla afrontó una gran crisis, de la cual salió avante debido a que el gobierno decidió reducir el presupuesto nacional en un 10 % para recapitalizar la institución. Parte sustancial de los depósitos oficiales son manejados por este banco, lo cual ha permitido que aumente su cartera, y ha atraído mayor número de clientes y actualmente pertenece a la organización Luis Carlos Sarmiento Angulo en su grupo AVAL.

Banco Ganadero (BBV Banco Ganadero): Creado en 1956, constituyó el punto de apoyo fundamental para el desarrollo de la ganadería. La mayoría de los ganaderos del país fueron sus socios debido a un acuerdo como sustitución a los impuestos respectivos. Actualmente su control accionario lo tiene el banco español Bilbao Vizcaya. Por disposición legal un importante porcentaje de su cartera debe dedicarse a préstamos para fomento ganadero. Ha recibido préstamos de entidades financieras internacionales en grandes volúmenes con plazos que permiten la ejecución de programas para la preparación de terrenos ganaderos, su mejora, la cría y el levante de ganado.

Bancafé : Creado en 1953 para sirvió especialmente a los cafeteros, los cuales venían experimentando un auge en sus economías. Estuvo vinculado al Ministerio de Agricultura, y perteneció al Fondo Nacional del Café. Es el banquero natural de la Federación Nacional de Cafeteros, la cual por su medio irriga fondos para la



compra de cosechas. En las zonas cafeteras hace préstamos para conservación y mejora de cafetales, así como para la recolección y para la diversificación de cultivos en zonas propicias. Es accionista de corporaciones financieras como la del Valle, la de Caldas y la Nacional. Posee filiales en Nueva York y Panamá. Actualmente se fusionó con Davivienda.

## **7. DISEÑO METODOLÓGICO BÁSICO**

Para la presente investigación, como no existen especificadas las condiciones ideales de un modelo scoring de optimización de recursos de tributación para la financiación de grupos denominados no bancarizable, se elaborará herramientas para la recolección de información, como entrevistas, fichas de observación directa, entre otras, con base en diversos aspectos que permitan integrar los contenidos de las diversas normas, su aplicación y las limitaciones para ejecutarlas, realizando el análisis, evaluación y comparación de las mismas.

El enfoque epistemológico de la investigación parte de la perspectiva del funcionalismo del sistema financiero, porque a partir de esta estructura, se desarrolla el modelo para el segmento poblacional denominado no bancarizable en Bogotá, logrando determinar las funciones y alcance de éste. Así como establecer los elementos de valoración, utilizando un diseño metodológico cualitativo, en busca de la descripción más adecuada de los procesos pertinentes para lograr el objetivo planteado, con la respectiva observación de la realidad presentada en esta población, con base en las características propias de la misma dentro de su contexto, trabajando una serie de técnicas y conceptos aplicados al desarrollo administrativo moderno desde un punto más práctico del área contable.\*

### **7.1 DEFINICIÓN DE POBLACIÓN O MUESTRA.**

La población a la cual esta aplicada y dirigida este estudio, está conformado por ejecutivos del entorno financiero en Bogotá, que conocen y han estado involucrados en la elaboración de modelos scoring, siguiendo los lineamientos Delphi para la recolección de información (ver en los anexos el desarrollo en si), los cuales serán específicamente cinco ejecutivos que fueron tomados como

---

\* La construcción del concepto planteado, se tomo basados en los análisis de manejo metodológico de los autores Carlos Méndez y del doctor Mario Tamayo Tamayo.

muestra y siguiendo los lineamiento del método Delphi, los cuales fueron seleccionados por el grupo investigador, como expertos por el conocimiento y pertinencia del tema a tratar, del mercado, de la antigüedad en el sistema financiero y de la idoneidad de sus conceptos.

Dicha población se escogió con el objeto de obtener la información necesaria y analizar, verificar, evaluar y comparar los resultados que se aproximen a la realidad en materia del futuro cumplimiento de la normatividad existente, el criterio de la selección está fundamentado en el manejo financiero para el direccionamiento y otorgamiento de créditos (banca privada), en el sector gremial (Federación de Cafeteros) y en el sector gubernamental local, especialmente, la secretaría de desarrollo del Distrito.

El sistema de muestro utilizado para la recolección de información y su posterior análisis, será no probabilístico, porque fueron determinados, según el criterio de los realizadores de la presente investigación, que cumplan con los requisitos, de idoneidad, conocimiento del tema y antigüedad en el manejo del mismo. Teniendo en cuenta que actualmente existen más de 35 entidades financieras en la ciudad de Bogotá.

## **7.2 CLASE DE INVESTIGACIÓN**

La clase de investigación del presente estudio se trabajó bajo el diseño metodológico cualitativo, porque, se analizarón las condiciones y características exploratorias del manejo del scoring para la población no bancarizable y descriptivas en el desarrollo de la información sobre este tema, con un marco interinstitucional teniendo en cuenta que el estudio a realizar pretende diseñar un modelo scoring para el sector financiero que optimice los recursos tributados en el decreto 633 de 2000 y los convierta en fuente de financiación para los menos favorecidos.

### **7.3 TIPO DE ESTUDIO**

El tipo de estudio es descriptivo, el cual utilizará una investigación documental, porque describen procesos y actividades a realizar con relación a la situación problema; con el análisis se permite a los investigadores conocer las implicaciones en el campo financiero; así mismo, presentar alternativas en su diseño y la incidencia en su selección, procurando adentrarse en la problemática global que existe en la actualidad sobre la temática en mención.

Descriptivo, ya que con este estudio se pretende buscar y describir situaciones y eventos importantes como cualquier tipo de fenómeno que presenta los diferentes procesos que van a ser objeto de análisis y podrán con ellos medirse y evaluarse la distintas variables que han afectado los procesos contables y financieros objeto del estudio. Respecto a este caso, se podrá evaluar la problemática existente, describiendo los aspectos que restarán eficiencia y eficacia en la presentación de la gestión final de modelo a realizar.

### **7.4 INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

#### **7.4.1 Fuentes**

- Fuente Primaria: Es todo lo que brinda información de forma directa como son la entrevista que se efectuó a cinco personas, que permitieron establecer conceptos y lineamientos, para fortalecer esta idea, experiencias personales de forma directa sobre el tema y de personal idóneo que oriente en la elaboración de las pautas a seguir para el diseño del trabajo a realizar.
- Fuentes Secundarias: Fue toda bibliografía que respalda o contiene temas actuales sobre manejo del sistema financiero en materia de asignación de créditos, conductas de los individuos directamente involucrados y trastornos sociales originados por este hecho. En este caso se contemplaron teorías sobre el crédito, el direccionamiento del scoring como tal entre otros. Para citar

algunos ejemplos de este tipo de textos están, los documentos del Banco de la República como “ La economía colombiana “. “La política monetaria en 2005” Hernández G., Antonio., Revista del Banco de la República, Las reformas financiera y de capitales en Colombia de Restrepo Ramírez, Andrea, la Teoría del riesgo de DIZ CRUZ, Evaristo, La Hacienda pública, moneda y café de Avella Gómez, Mauricio., Bogotá, La Estructura económica colombiana de Arango Londoño Gilberto, entre otros.

#### **7.4.2 Técnicas de recolección de información**

OBSERVACIÓN: Del comportamiento que tienen los individuos sobre el tema en el cotidiano vivir de las labores productivas de este tipo recursos, enfocado, en aspectos socio económico de su entorno.

ENTREVISTAS: Que se realizaron de forma protocolarias estructuradas, a los ejecutivos anteriormente descritos, directivos de entidades financieras y demás profesionales que puedan dar un concepto profesional sobre el manejo de este tema, para lo cual se desarrollar el método Delphi (ver anexos).

El método Delphi tiene como finalidad poner de manifiesto convergencias de opinión y hacer emerger ciertos consensos en torno a temas precisos, mediante preguntas a expertos por medio de cuestionarios sucesivos. El objetivo más frecuente de los estudios delphi es el de aportar iluminación a los expertos sobre zonas de incertidumbre a fin de ayudar a la decisión.<sup>50</sup>

**Descripción del método .** La técnica ha conocido diferentes versiones, aquí se presenta la forma clásica más utilizada. Partiendo de tres fases básicas planteadas en el cuestionario de la encuesta (Ver anexo).

---

<sup>50</sup> ASTIGARRAGA Eneko. El Método Delphi. Universidad de Deusto. Facultad de CC.EE. y Empresariales. Madrid ESTE España 2006.

Fase 1: formulación del problema. Se trata de una etapa fundamental en la realización de un delphi. En un método de expertos, la importancia de definir con precisión el campo de investigación es muy grande, por cuanto que es preciso estar muy seguros de que los expertos reclutados poseen todos, la misma noción de este tema como es la democratización del crédito y el desarrollo de modelos scoring para poblaciones de escasos recursos.

La elaboración del cuestionario debe ser llevada a cabo según ciertas reglas: las preguntas deben ser precisas, cuantificables (versan por ejemplo sobre probabilidades de realización de hipótesis y/o acontecimientos, la mayoría de las veces sobre datos de realización de acontecimientos) e independientes (la supuesta realización de una de las cuestiones en una fecha determinada no influye sobre la realización de alguna otra cuestión).

Fase 2: elección de expertos, La etapa es tanto más importante cuanto que el término de "experto" es ambiguo. Con independencia de sus títulos, su función o su nivel jerárquico, el experto será elegido por su capacidad de encarar el futuro. La falta de independencia de los expertos puede constituir un inconveniente; por esta razón precautoriamente los expertos son aislados y sus opiniones son recogidas por vía postal y de forma anónima; así pues se obtiene la opinión real de cada experto y no la opinión más o menos falseada por un proceso de grupo (eliminación de líderes). Los expertos seleccionados por el grupo y siguiendo los parámetros de conocimiento del tema, tiempo de experiencia en el ejercicio del tema y pertinencia del manejo crediticio. (Estos se encuentran en el anexo del presente documento).

Fase 3: desarrollo práctico y explotación de resultados. El cuestionario es enviado a un centenar de expertos (hay que tener en cuenta las no respuestas y abandonos: el grupo final no debe ser inferior a 25). Naturalmente el cuestionario va acompañado por una nota de presentación que precisa las finalidades, el

espíritu del delphi, así como las condiciones prácticas del desarrollo de la encuesta (plazo de respuesta, garantía de anonimato). Además, en cada cuestión, puede plantearse que el experto deba evaluar su propio nivel de competencia.

El objetivo del cuestionario (Ver anexos) base de la entrevista es disminuir la dispersión de las opiniones y precisar la opinión media consensuada. En el curso de la 2ª consulta, los expertos son informados de los resultados de la primera consulta de preguntas y deben dar una nueva respuesta y sobre todo deben justificarla en el caso de que sea fuertemente divergente con respecto al grupo. Si resulta necesaria, en el curso de la 3ª consulta se pide a cada experto comentar los argumentos de los que disienten de la mayoría. Un cuarto turno de preguntas, permite la respuesta definitiva: opinión consensuada media y dispersión de opiniones (intervalos intercuartiles).

ÚTILES Y LÍMITES . Una de las ventajas del delphi es la certeza más confiable de obtener un consenso en el desarrollo de los cuestionarios sucesivos (pero ¡atención! convergencia no significa coherencia). Por lo demás, la información recogida en el curso de la consulta acerca de acontecimientos, tendencias, rupturas determinantes en la evolución futura del problema estudiado, es generalmente rica y abundante. Finalmente, este método puede utilizarse indistintamente tanto en el campo de la gestión y de la economía como en el de las ciencias sociales.<sup>51</sup>

Varios son los problemas que limitan el alcance del método que se revela largo, costoso, fastidioso e intuitivo más que racional. La tramitación presionante (encuesta en varias tandas) es además discutible puesto que solo los expertos que se salen de la norma deben justificar su posición. Sin embargo, se puede considerar también que la opinión de los divergentes es, en términos de

---

<sup>51</sup> ASTIGARRAGA Eneko. El Método Delphi. Universidad de Deusto. Facultad de CC.EE. y Empresariales. Madrid ESTE España 2006

prospectiva, más interesante que aquella de los que entran en el rango. Por otra parte, no se toman en consideración las posibles interacciones entre las hipótesis consideradas y son incluso evitados en la propia construcción de la encuesta, esto es lo que ha conducido a los promotores del método Delphi a desarrollar los métodos de impactos cruzados probabilistas.

Aparentemente el Delphi parece un procedimiento simple, fácilmente aplicable en el marco de una consulta a expertos. Sin embargo existe el riesgo de que los fracasos y/o decepciones desanimen a los "usuarios aficionados". El método viene bien para las aplicaciones decisionales, pero debe estar adaptada en función del objetivo del estudio para la prospectiva. En particular, no es necesario obtener a toda costa una opinión consensuada mediana pero es importante poner en evidencia varios grupos de respuestas para el análisis de puntos de convergencia múltiples.

Delphi es sin duda una técnica que desde hace unos cuarenta años ha sido objeto de múltiples aplicaciones en el mundo entero. No todos respetan, sin embargo, el proceso descrito en estas páginas. Algunos cuestionarios de Delphi sólo tienen el nombre y no son más que cuestionarios por vía postal sobre temas prospectivos.

A partir del procedimiento original, se han desarrollado otras aproximaciones. De este modo, la mini-Delphi propone una aplicación en tiempo real del método: los expertos se reúnen en un lugar y debaten cada cuestión antes de responder. Últimamente, la utilización de nuevos modos de interacción entre expertos, como el correo electrónico, tienden a desarrollarse y a convertir el procedimiento en más flexible y rápido.

ANÁLISIS DOCUMENTAL: Del tema a tratar para recopilar información que sirva para la creación del proyecto en sí, teniendo en cuenta las diferentes bases de datos tanto bibliográfica como los anales del sector financiero inmerso en el tema.



- **VARIABLES Y CATEGORÍAS**

- Aspectos Socio-económicos. Este ítem será manejado como la variable independiente y el cual soportará el peso de las dos siguientes, en estas estará contemplado el nivel de ingresos, el tiempo de ejecución del plan de negocios o la iniciativa de proyecto de vida, el nivel cultural, pero sobre todo el grado de desarrollo o cristalización del proyecto a financiar.
- Aspectos Educativos. Esta enmarcada y afectada por los aspectos sociales, por lo cual es catalogado como una variable dependiente. Donde contemplará la promoción del proceso de colocación de créditos, la ilustración del conocimiento en sí de los aspectos a trabajar del scoring y la segmentación social a la cual va dirigida.
- Aspectos Operativos. Es la última de las variables que se analizará por cuanto es el fin de las dos anteriores, por lo tanto su nivel de dependencia está implícitamente incluida, para el desarrollo de un modelo escoring para los no bancarizables.

## **8. ASPECTOS IMPORTANTES QUE DEBE TENER UN MODELO DE SCORING**

Antes de entrar a desarrollar un modelo scoring que beneficie a la población denominada no bancarizable en Bogotá, que son en sí el 56% de la población subempleada y desocupada de la ciudad, la cual se aproxima a un total de 1.025.455 personas, las cuales no son atractivas al sector financiero como tal, es importante conocer algunos aspectos que este modelo de análisis de riesgo debe contar.

### **8.1 DESCRIPCIÓN**

La colocación crediticia es la función primordial en cualquier régimen económico, específicamente en el sector financiero, donde el soporte de su estabilidad se fundamenta en gran parte de la captación y colocación de capitales, que al convertirse en cartera se convierte en el grueso de sus activos, suministrándole la mayor fuente de sus ingresos y ganancias.

En este juego flujo de dineros el principio que rige, es que los financiadores muchas veces no colocan sus propios fondos, sino los depositados por los clientes, es decir por los ahorradores, partiendo de este principio, se ha ideado como lograr que el decreto 633 del 2000 genere recursos para lograr impulsar ideas empresariales y proyectos de vida a las personas denominadas no bancarizables, donde no se coloque en riesgo la estabilidad del sistema financiero nacional, pero si se logre desarrollar una herramienta de progreso a las clases menos favorecidas que necesitan un crédito para iniciar y fortalecer sus negocios, que a la postre se verá reflejado en la solidez económica de la nación.

Al lograr identificar los riesgos inherentes a esta iniciativa, en la actividad de colocación de recursos a terceros de forma crediticia, se logrará establecer

algunas conclusiones en cuanto a la probabilidad de pago de la población no bancarizable, igualmente facilitará presentar las diversas recomendaciones en cuanto al tipo y estructura adecuados de la operación crediticia, a la luz de las necesidades de este segmento poblacional y de los riesgos percibidos, con el propósito de gestionar de manera adecuada el riesgo, es decir colocar los recursos con el mayor retorno posible según el nivel de riesgo asociado que se asume.

El riesgo se entiende como la posibilidad de que se produzca un acontecimiento que puede ocasionar una pérdida económica para los entes financiadores. En este orden de ideas, lo que se debe realizar, es un análisis para determinar qué factores pueden alterar la situación del solicitante durante la vida de la operación y la posibilidad, por tanto, de que se pueda llegar a presentar un incumplimiento.

No obstante, la visión que refleja esta investigación, es la de no tratar al riesgo como un enemigo, sino como una oportunidad para generar beneficios, tanto a los que lo necesitan como a los entes que lo suministran, entender el riesgo, medirlo y determinar sus consecuencias permitirá transformar la idea crediticia hacia el segmento no bancarizable. Por ello es posible plantearse la pregunta acerca de si el riesgo es algo siempre negativo?, Si hay posibilidad de pérdida, también habrá posibilidad de beneficio, por lo tanto el riesgo es entendido asimismo como una oportunidad. La gestión eficaz del riesgo es condición necesaria para generar valor de forma sostenible en el tiempo, como herramienta de progreso y elemento que permita estimular recursos enfocados a eliminar las brechas entre los más y los menos favorecidos.

En Colombia, la población vulnerable concentrada tanto en el sector informal como en los segmentos de la micro y pequeña empresa, denominados por algunos como no bancarizables, enfrenta serias dificultades para su pleno desarrollo, debilidades de productividad y una brecha de competitividad frente a los cada vez

más exigentes retos de una economía globalizada. Pero a parte de este segmento poblacional, se encuentra ubicadas personas naturales que se están a la deriva de la formalidad comercial y por ende del respaldo que un sistema debidamente constituido pueda brindarles, por lo cual es a ellos a quienes se debe aplicar un modelo scoring que les permita acceder a créditos para su desarrollo económico.

Conociendo esto de ante mano, es fundamental identificar las diversas alternativas de financiamiento, que se pueden generar con un modelo de riesgo que democratice el crédito a partir de muchas de ellas, las cuales, están utilizando, igualmente conocer desde el punto de vista del empresario, cuales son los problemas que enfrentan actualmente en cuanto a garantías para este hecho.

Es necesario replantear la política para el apoyo. Esta tendría que mejorar los instrumentos tradicionales, concentrándose en herramientas de mercado que canalicen el ahorro privado hacia las empresas y apoyen las iniciativas con potencial y rentabilidad futuras. Así mismo, que tienda a reducir los costos de transacción que implican prestarle a este segmento no bancarizable.

Durante el desarrollo de la economía nacional, en último lustro, donde los objetivos de las políticas económicas son contribuir de manera definitiva, para divulgar y promover acciones encaminadas a generar fuentes de financiación hacia ellos. En concreto, se debería contar con una institución especializada, que tuviese impacto en el sector financiero y empresarial y que jugara como agencia de apoyo y calificadora de riesgo para las entidades crediticia al igual de aquellos que se encuentren en este segmento pero que por no contar con garantías no pueden acceder a él.

Esta calificadora sería creada con recursos de todos los entes interesados en apoyar a estas empresas y se encargaría de construir sistemas de información

financiera de las empresas que se fomenten en su creación, así como de certificarlas para tener acceso al crédito del sector financiero.

Un balance sobre las políticas de crédito hacia las de este sector de la población nacional como a las MiPymes, muestra que sólo se han desarrollado las orientadas a las garantías y a las líneas de redescuento por medio de bancos de segundo piso. De allí que haya un espacio importante para trabajar en ideas ya probadas con éxito en otros países, que permitirían una mayor vinculación de las MiPymes, inicialmente, con el resto de los sectores económicos.

En lo relacionado con la necesidad de una política coordinada entre instituciones para el apoyo de este sector, se debe plantear, que ésta debería modificar los instrumentos tradicionales, concentrándose en herramientas de mercado que canalicen el ahorro privado hacia las empresas, apoyando las iniciativas con potencial y rentabilidad.

A pesar de las dificultades de acceso y costo, los estudios más recientes concluyen que el sistema financiero formal sigue siendo una de las principales fuentes de financiación de las MiPymes en Colombia.<sup>52</sup>

La última encuesta realizada en Marzo de 2007, por Fedesarrollo muestra que la estructura de financiación de las MiPymes responde al siguiente patrón: 33.8% reinversión de utilidades, 21.6% crédito ordinario formal, 19% proveedores, 15.4% a personas al margen del sistema financiero (agiotistas) y 10.2% nuevos socios o capitalizaciones. El destino de estos recursos financia capital de trabajo en un 60% y capital de inversión en un 40%. Por otra parte, solo un 2% de los empresarios usan la línea Propyme del IFI, que es uno de los instrumentos de redescuento con los que cuenta el Gobierno.<sup>53</sup>

---

<sup>52</sup> ANIF. Coyuntura de la Pequeña y Mediana Empresa 2004. Financiamiento Retos y Oportunidades de la Pyme. Mayo 2004. Pág 10

<sup>53</sup> Ibid. Pág 11

Pero lo preocupante a lo anteriormente reseñado, es que no se tiene una estadística de los dineros que se pueden colocar al sector no bancarizables (1.025.455 personas naturales), capital semilla para la generación de una idea empresarial que se puede constituir posteriormente en un microempresa.

## **8.2 EL FINANCIAMIENTO A LOS NO BANCARIZABLES**

La estructura productiva y financiera, en el segmento no bancarizable, ha carecido de un verdadero ajuste importante. Aunque muestra diferencias significativas con las empresas formales y pequeñas empresas del país, como un endeudamiento alto, concentrado en el corto plazo y niveles de capital de trabajo inferiores como proporción del activo, éstas señalan una mejora importante en su eficiencia productiva, que redundó en sus indicadores de eficiencia: cobran sus cuentas y rotan sus inventarios más rápido que la gran empresa, registran una menor deuda financiera y una mayor liquidez. El hecho de que su deuda financiera sea menor que la de la gran empresa, de alguna manera representa un potencial para los que quieren prestarle.

Según la percepción ex-ante en el mercado, la razón más importante por la cual el crédito no llega a los no bancarizables es por los altos costos de transacción que implican este tipo de préstamos para los bancos. Estos costos son de dos tipos<sup>54</sup>:

- Costos de administración: son los que le implican al banco adjuntar la información suficiente para el estudio del crédito y los costos del desembolso. El logro de una mayor transparencia contable permitiría reducir los costos de administración de los créditos en la medida en que los bancos puedan tener claridad sobre la historia financiera de las empresas. Sin embargo, el costo de

---

<sup>54</sup> ANIF. Coyuntura de la Pequeña y Mediana Empresa 2004. Financiamiento Retos y Oportunidades de la Pyme. Mayo 2004. Pág 12

conseguir esta información sería muy alto para un solo banco o cualquier otra entidad particular.

También hay que convencer a las personas denominadas no bancarizables de que es más rentable hacer pública su información, pues implica menores costos de financiamiento y, por ende, un mayor flujo de recursos.

- Riesgo de pérdida de cartera: como consecuencia de la escasa información, la capacidad e intención de pago son difíciles de medir en estas empresas y lograrlo, implica importantes costos en términos de “evaluación de su calidad crediticia, desembolso de préstamos de pequeño monto y las actividades posteriores de seguimiento”, así como las provisiones y gastos derivados de la cartera de difícil cobro.

Queda clara la ausencia de mecanismos de financiación de largo plazo, la necesidad de reducir los costos de transacción asociados al crédito por ejemplo para la Mipyme y la importancia de una política moderna y no asistencialista de apoyo a la pequeña y mediana empresa.

En cuanto a la importancia de buscar mecanismos de financiación para las no bancarizables, alternativos a los actuales, se plantea, en primer lugar, que éstos deben ser de largo plazo, destinados a la inversión, y que provendrían de fondos de capital de riesgo en los cuales podrían estar involucrados los fondos de pensiones. Para ello, se requeriría un cambio regulatorio, que diera espacio a que recursos de las AFP's (Administradoras de fondos de pensiones) se pudieran invertir en este tipo de empresas ó personas naturales que lo requieran.

Otro de los retos que se enfrentan es la toma de medidas que permitan la reducción de los costos de transacción, específicamente los que le implican al sector financiero prestarle al sector denominado no bancarizable.

De igual forma, existe un reto muy importante tanto para estas personas, como para el Estado, ya que estos deben de crear un equipo y trabajar como tal, teniendo como meta sacar adelante estos proyectos, buscando que ambas partes se beneficien y por consiguiente se beneficia el país.

Se necesita que los empresarios como el Estado tomen en serio y tengan en cuenta esta clase de estudios, que aporten y colaboren, ya que esta es una de las formas de conocer que está ocurriendo en la actualidad.

Colombia está lejos de agotar fórmulas para apoyar a los no bancarizables en su financiamiento. En América Latina ya existen propuestas concretas para resolver estos problemas, que han sido exitosas.

En primer lugar, existe un creciente interés en muchos sectores por promover el desarrollo para este sector de la población, que parten de la premisa, que todo un país fortalecido es el que invierte y le brinda herramientas a la población más vulnerable, para que progresen y eleven su calidad de vida, mientras que antes no eran tenidos en cuenta y se descartaban, como agente de crédito por definición, hoy el sector financiero y otros sectores están interesados en hacer negocios pero limitan su accionar a realizar un verdadero modelo de riesgo para tal fin.

El papel de las áreas de análisis de riesgo de los bancos en el estudio del crédito es importante. Además de evaluar la capacidad de endeudamiento y la intención de pagar, los bancos están interesados en establecer relaciones de largo plazo con personas o empresas que proyecten un desarrollo y consolidación del mercado, para esto se necesita que la rentabilidad, resultado del crecimiento en ventas y manejo de márgenes, prime sobre otros criterios como el de la garantía. Esto no es fácil de lograr y es uno de los retos que enfrentan los bancos interesados en prestarle a los bancarizables.



**8.2.1 El Sistema Financiero.** El sistema financiero en Colombia ha experimentado cambios significativos desde finales de los 80. En efecto, la liberalización financiera, el fortalecimiento de la regulación prudencial, la conversión de un número importante de sociedades en establecimientos de crédito, el aumento en los requisitos de capital, etc. han determinado un cambio de perfil en el sistema.<sup>55</sup>

El Sistema Financiero Colombiano fue organizado por la Misión Kemmerer en 1923. La Ley 45 de 1990 introdujo la Reforma Financiera que abrió la competencia de los negocios mediante el esquema de multibanca. Las tasas de interés, activas y pasivas, quedaron al arbitrio del mercado, y la acción de las autoridades monetarias como de simple regulación.

El denominado sector solidario de la economía (cooperativas, cajas sociales de ahorro, etc) se desplomó, y se puso fin al sistema de crédito de fomento por cuya mediación se otorgaban créditos en condiciones especiales favorables para el desarrollo de algunos sectores.

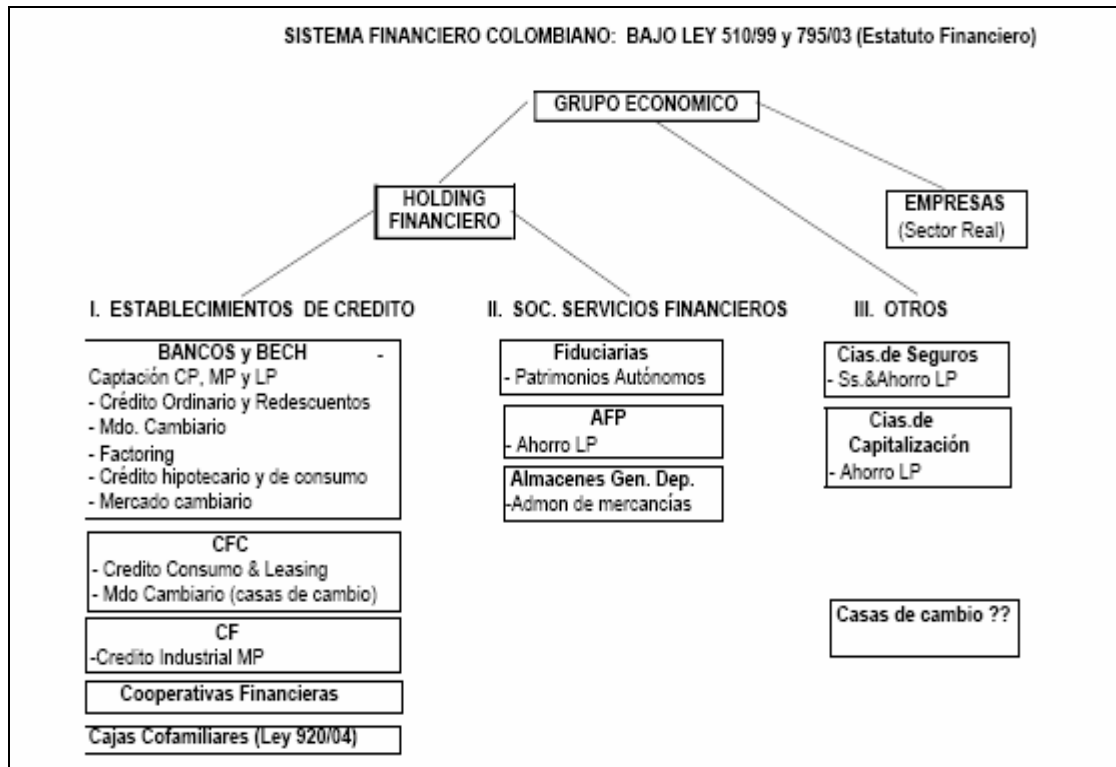
El sistema financiero y asegurador se encuentra conformado de la siguiente manera:

- a) Establecimientos de crédito;
- b) Sociedades de servicios financieros;
- c) Sociedades de capitalización;
- d) Entidades aseguradoras,
- e) Intermediarios de seguros y reaseguros

---

<sup>55</sup> ANIF. Coyuntura de la Pequeña y Mediana Empresa 2004. Financiamiento Retos y Oportunidades de la Pyme. Mayo 2004.

Gráfica 10. Sistema Financiero Colombiano



Fuente Anif 2006

La economía colombiana ha estado sujeta a una profunda liberación en los últimos años. Este cambio se ha visto reflejado en todos los ámbitos de la Economía. En los años 90 se eliminaron la mayoría de las restricciones a la inversión extranjera y se redujeron los costos impositivos. A los extranjeros se les garantiza el mismo tratamiento que a los colombianos en la casi totalidad de sectores productivos, se eliminaron casi todas las restricciones a la remisión de capital y los dividendos, y se acabó con el requisito de aprobación previa por parte del DNP (excepto para producción de servicios públicos y defensa nacional).<sup>56</sup>

En la primera mitad de la década de los 90 las tasas de interés se mantuvieron relativamente estables con excepción de la fuerte caída que experimentaban a

<sup>56</sup> ANIF. Coyuntura de la Pequeña y Mediana Empresa 2004. Financiamiento Retos y Oportunidades de la Pyme. Mayo 2004.

mediado de 1992. Sin embargo, a partir de 1995, con el estallido de las reformas de liberación del sistema financiero y específicamente de las tasas de interés, pasando a ser fijadas única y exclusivamente por el mercado, han mostrado una evolución más clara de la situación del sector.<sup>57</sup>

La concepción tradicional de la población económicamente activa, ve al sistema financiero como un simple intermediador de los recursos del ahorro público; bajo ese entendido, esa función nominal en el momento en el que sean solicitados los recursos, de acuerdo con el contrato de depósito (a la vista o a plazo), serán devueltos a sus dueños.

Así mismo, los potenciales demandantes de crédito saben que pueden obtener los recursos necesarios para seguir adelante con sus planes de inversión o de consumo. Además de la prudencia y el profesionalismo que debe tener el sector financiero, el éxito en la administración de la liquidez en la economía depende, en buena medida, de la confianza que tengan los depositantes en el sistema; un debilitamiento de ella puede conducir a una corrida de depósitos y al desmoronamiento de todo el sistema financiero.

**8.2.1.1 Normatividad establecida.** La ley 35 de 1993 dicta normas generales y señala los criterios y objetivos para el Gobierno Nacional a la hora de regular cada una de las actividades del mercado financiero, bursátil y seguros, o cualquier actividad relacionada con el aprovechamiento e inversión de recursos del público. Su primer capítulo corresponde a intervención regulatoria en las actividades financiera, bursátil y aseguradora. El segundo capítulo contiene disposiciones en materia de inspección trasladando competencias de naturaleza legal y el tercero trata sobre el procedimiento de venta de las acciones del Estado en las instituciones financieras y las entidades aseguradoras.

---

<sup>57</sup> *Ibíd.*

Fija las normas generales sobre organización del Registro Nacional de Valores y de Intermediarios del mismo.

Determina respecto de los tipos de documentos susceptibles de ser colocados por oferta pública, aquellos que tendrán el carácter y prerrogativas propias de los títulos valores, sean estos de contenido crediticio, de participación o representativos de mercaderías, además de aquellos expresamente consagrados como tales en las normas legales.

Además de las leyes 45/90 y 35/93 es bueno destacar las siguientes reformas con respecto al sistema financiero:

Artículo 335 de la Constitución Nacional. Pone la regulación de las actividades financiera, bursátil y aseguradora como actividades de interés público y dice que solo podrán realizarlas quienes hayan obtenido una autorización del Estado.

Ley 510 de 1999. Se hacen algunos cambios con respecto al funcionamiento del sistema. Se hace énfasis en la capitalización, la forma de constitución, las inversiones, el FOGAFIN, las funciones de las Superintendencias bancaria y de valores, y sobre la intervención de las entidades financieras.

Ley 543 de 1999. Crea el sistema de UVR. Se da un plazo de tres años a las corporaciones de ahorro y vivienda para convertirse en bancos.

Las corporaciones financieras aparecieron por primera vez en Colombia en 1957 como resultado de un esfuerzo combinado entre la ANDI (Asociación Nacional de Industriales) y la Asociación Bancaria, para lograr el establecimiento de instituciones crediticias que pudieran canalizar recursos internos y externos hacia la financiación del sector industrial, con operaciones a largo plazo y además sirviera para promover, crear, transformar y organizar empresas.

El decreto 336 de 1957 autorizó la creación de sociedades denominadas corporaciones financieras y definió su objeto social. El decreto 605 de 1958 reglamentó su funcionamiento y fijó una serie de limitantes para el otorgamiento del crédito. Posteriormente el Decreto- Ley 2369 de 1960 reestructuró su radio de acción y más acorde con su objeto social. En 1980, se expidieron los Decretos 2461 y 3277, que redefinieron su objetivo y acomodaron a las corporaciones financieras como verdaderos bancos de inversión.

En 1987 se expidió el Decreto 2041, el cual amplió considerablemente la capacidad de realizar operaciones. Nuevamente en 1993 con el Decreto 663 actual Estatuto Orgánico del sistema financiero, se amplía su radio de acción y se define a las corporaciones como establecimientos de crédito cuyo objetivo fundamental es la movilización de recursos y asignación de capital para promover la creación, reorganización, fusión, transformación y expansión de cualquier tipo de empresas, como también participar en su capital y promover la participación de terceros, otorgarles financiación y ofrecerles servicios financieros especializados que contribuyan a su desarrollo.

Lo anteriormente expuesto, permite contemplar aspectos normativos, para tener en cuenta en el desarrollo de los lineamientos del riesgo ante las normas establecidas, En este orden de ideas, todas las personas e integrantes de un sector tienen que enfrentarse a los riesgos que involucra la actividad propia a desarrollar, de este concepto es que comienza la exclusión de los menos afortunados para alcanzar una financiación que les permita consolidarse comercialmente.

### **8.3 EL CONCEPTO DEL RIESGO HACIA EL SCORING.**

Si no se conoce cómo funciona un negocio no es posible evaluar correctamente los riesgos que se corren al disponer recursos en éste. Las empresas que pagan

sus créditos en forma normal, son aquellas que tienen "futuro", son las que tienen capacidad de supervivencia, los anteriores conceptos, son algunos de los principios del sector financiero, la pregunta es qué pasa con aquellos que necesitan un chance para lograr impulsar sus medios de vida, porque al alcanzar capital, lograrán lo necesario para crecer e innovar, que es una de las premisas para prevalecer en el mercado. Cuando se habla de la valoración o análisis de una empresa se hace referencia fundamentalmente a su capacidad actual y a mediano plazo, para hacer frente a sus compromisos de pago puntual.

Un aspecto importante para contemplar un desarrollo de modelo scoring, son los respaldos para adquirir un compromiso financiero, es decir, antes de desembolsar un crédito, se deben cumplir los requisitos de perfeccionamiento de la garantía o garantías correspondientes, sin excepción alguna. Teniendo en cuenta que en los entes encargados para tal fin, verifican si reúnen los perfiles mínimos para ser avalado un empréstito, que para cierto sector de la sociedad colombiana es viable pero para la gran mayoría es muy difícil por la misma situación del país donde nadie respalda a otros ó sirven de fiador para el desarrollo de una idea empresarial.

Cuando un crédito se encuentre respaldado con una garantía previamente constituida a favor de un Banco, por citar un ejemplo, el área de Riesgos deberá verificar que la garantía se encuentre vigente, que su plazo sea igual o mayor al crédito otorgado y, si el tipo de garantía lo requiere, que el seguro y el avalúo estén vigentes. Así mismo, será responsabilidad del área de riesgos ingresar en el módulo de garantías las actualizaciones del seguro y del avalúo cuando el cliente las remita al Banco, cuando esto no sucede el solicitante por más que logre demostrar una rentabilidad asegurado de su negocio, es difícil adquirir una obligación financiera, es aquí donde debe partir los primeros ajustes para lograr acceder a recursos para aquellas personas que no tienen la posibilidad de un respaldo.

Con los anteriores conceptos, es muy importante fijarse como objeto de esta investigación la descripción del diseño para lograr un modelo scoring hacia la población denominada no bancarizable.

Por lo tanto, para este diseño se debe tener en cuenta los procesos de admisión de solicitantes para adquirir un préstamo, establecer los procedimientos y principios generales que han de seguirse a la hora de preparar el rating\* de un beneficiario en potencia.

Contar con criterios homogéneos de valoración de grupos y empresas, teniendo en cuenta las particularidades sectoriales. Definir procesos y contenidos básicos de los ratings. Contando con una herramienta que permita asegurar la calidad en el análisis y valoración de los involucrados en la adquisición de recursos para clientes.

Es importante mencionar que las calificaciones se dividen básicamente en dos grandes bloques los Investment Grade (o Grado de Inversión), que incluye a emisores cuya capacidad de pago es considerada adecuada, con diferente graduación dentro del propio Investment Grade, para diferenciar la mayor o menor fortaleza financiera. Las calificaciones de Investment Grade para el largo plazo, salvando las diferencias de nomenclatura de las distintas Agencias, suelen variar entre AAA ó Aaa, y BBB ó Baa.<sup>58</sup>

Speculative Grade (o Grado Especulativo), que recoge aquellos emisores con un mayor riesgo de incumplimiento de sus compromisos de pago. Tal y como se menciona anteriormente, el sector en el que se encuadra las personas que solicitan créditos es clave para la fijación de su rating, marcando en gran medida

---

\* El rating es una calificación elaborada por una empresa especializada para valorar a los emisores de deuda según su solidez financiera, su capacidad de pago a diferentes plazos de tiempo (largo/corto), y su vulnerabilidad ante teóricos cambios del entorno exterior.

<sup>58</sup> URIBE E. José Darío. Flujos de Capital en Colombia. Bogotá Editorial 3 R editores 2006

el nivel de riesgo del negocio, determinando los parámetros y temas clave que hay que analizar, donde se establecen los niveles determinados de ratios financieros diferentes a los de otros sectores.

El riesgo en sí, tiene la misión de servir de apoyo en la gestión del financiador, con el objetivo de optimizar la gestión del riesgo e impulsar al negocio a financiar. Al optimizar los niveles de riesgos, se consigue generar estabilidad de las acciones a seguir, entendiendo la gestión que conlleva una limitación en la colocación de recursos, asumiéndose que se mantiene dentro de los límites derivados del apetito al riesgo de la Entidad y analizando de modo diferente según su diversa tipología de la población a trabajar.

El impulso y el apoyo a la gestión del negocio se traducen en el apoyo en la evaluación del riesgo de los negocios, desarrollando los procesos y herramientas necesarios. Asimismo se consigue ofreciendo un punto de vista independiente y se explicita en la facilitación a la Alta Dirección de la toma de decisiones, identificando las oportunidades de creación de valor. Se conseguiría así un adecuado tratamiento del riesgo, como uno de los vectores de creación de valor, junto con el crecimiento y la rentabilidad.

La función del riesgo debe servir de apoyo a la gerencia y directivas de una entidad colocadora de recursos a definir su filosofía y el nivel de tolerancia al riesgo en función de la estrategia de negocio. No se trata de buscar como objetivo un riesgo bajo, sino un riesgo rentable y en la medida de lo posible de baja volatilidad.

También debe establecer las políticas y procedimientos de identificación, aprobación, medición, análisis, control, a la gestión recuperatoria e información de los riesgos de acuerdo con la estrategia de negocio, la filosofía de riesgos y la tolerancia al mismo del Grupo financiador, al igual que comunicarlas a las áreas



tomadoras de riesgo, vigilando su cumplimiento. Supervisando que las políticas y procedimientos de riesgos de ámbito local cumplen con la filosofía y políticas de riesgo globales y con la regulación específica del país.

Para lo cual se debe trabajar con base en ciertos principios que garanticen la transparencia y estabilidad en un riesgo hacia el scoring deseado como modelo, es decir, que parta, de una independencia de Funciones: El establecimiento de funciones separadas entre las áreas de negocio (tomadoras de riesgo) y las áreas de riesgos encargadas de la medición, análisis, control e información de riesgos proporciona la suficiente independencia y autonomía para realizar un adecuado control de los riesgos.

Partiendo de unas atribuciones claramente definidas, para cada una de las áreas que intervendrán en el desarrollo de colocación y recepción de recursos, teniendo definido con claridad, los tipos de actividades, segmentos y riesgos en los que puede incurrir, cómo se contratan, gestionan y contabilizan las operaciones.

Los riesgos debe tener definido con claridad, los tipos de actividades, segmentos y riesgos en los que puede incurrir, cómo se contratan, gestionan y contabilizan las operaciones, para lo cual el análisis y control de posiciones de riesgo deben ser lo más puntual posible, es decir, el proceso el proceso de gestión de riesgos requiere del análisis y control de las posiciones de riesgo actuales y previstas, y su comparación con una estructura de límites comprensible.

En este orden de ideas, se debe partir de una metodología de riesgo que aporte las definiciones de los modelos internos de riesgo, aplicables los directos interesados en la colocación de recursos. Donde el diseño de metodologías para evaluar los riesgos debe ser rigurosas, sistemáticas y estar sujeto a la validación basada en la experiencia histórica.

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, el riesgo como tal debe partir de unos pilares fundamentales como son la visión integral del riesgo, la función global-local, los criterios de segmentación, para de esta forma contemplar los ciclos del riesgo, logrando con ello unas métricas de riesgo, contemplando los medios con que se cuenta, tanto desde el aspecto tecnológicos como de personas para desarrollar esta función.

Al valorar todas las operaciones que supongan un endeudamiento total del solicitante de un respaldo financiero a través de un crédito, es importante contar con visto bueno de las áreas de Gestión y Seguimiento de Riesgos y Admisión de Riesgos.

El proceso se inicia en el momento en que las personas directamente vinculadas con el análisis del scoring encargado de la relación informa que el monto cotizado encaja dentro de los límites aprobados y el límite legal de endeudamiento. Dentro de la solicitud se deberán especificar datos como tipo de operación, monto de la operación, garantía asociada, plazo y tasa, conceptos jurídicos sobre la admisibilidad de la garantía, para realizar el correspondiente desembolso de la operación solicitada, es requisito indispensable, contar con el visto bueno por parte de las áreas de análisis, valoración y Seguimiento.

En este proceso, es fundamental ir asociando ya el concepto a trabajar con respecto a un modelo scoring, para la medición de riesgo de mercado propuesto que determine otras variables o amplíe los limitantes de los actuales que permita incursionar otros segmentos que actualmente se denominan no bancarizables, teniendo en cuenta la necesidad de capital desde la óptica de regulación, sin embargo a juicio de los realizadores de este trabajo de grado, no cuantifica el verdadero riesgo que asumen entidades estatales que son las que deben comenzar a promover este aspecto como por ejemplo la aplicación de recursos del decreto 633 del 2000 hacia este sector.

De otro lado, los factores de riesgo son demasiado globales y no diferencian entre plazos, títulos y emisiones que son factores muy sensibles y significativos en la realidad del mercado colombiano.

Teniendo en cuenta lo anterior, es prudente sugerir que se prevea en el proyecto identificar modelos diferentes a los establecidos por el sistema financiero que permita ampliar la cobertura hacia los no bancarizables, que permita a través de un grupo interdisciplinario en el que participen representantes de las diferentes firmas de este sector a nivel nacional, para que se evalúe y defina el método de estimación más adecuado para las condiciones del mercado colombiano que le permita un aval a los menos favorecidos que desean ingresar al mercado con sus proyectos de vida.

La definición del riesgo de liquidación y entrega que contiene los diferentes proyectos del sector inmerso en los no bancarizables, amerita una clarificación. Si dicha definición hace referencia a la probabilidad de pérdidas por operaciones incumplidas que permanezcan sin liquidar después de una fecha estipulada, el Proyecto (o propuesta de vida a financiar) es demasiado permisivo en cuanto a la escala para determinar el patrimonio técnico exigido para cada operación.

De presentarse un incumplimiento es conveniente que el requerimiento de patrimonio técnico sea del 100%, de suerte que el riesgo de liquidación y entrega se asemeje a un riesgo de contraparte. Así, la definición y cuantificación del riesgo de liquidación y entrega no aplicaría.

De otro lado, la periodicidad de la medición del riesgo de contraparte que se exigiría en la circular que reglamentaría el Proyecto, -medición cada mes-, no puede ser realizada en forma apropiada por los entes gubernamentales, toda vez que existen factores externos a las mismas que dificultan la obtención oportuna de la información necesaria para el efecto.

## **9. MANEJO DE LOS RECURSOS**

En el presente capítulo se establecen las áreas críticas a nivel económico que generen mayores riesgos e incumplimiento por parte de los clientes financieros, a través del análisis de fuentes secundarias de información, que permitieron ser analizadas para posteriormente permitir el diseño de la propuesta inicial del presente estudio.

### **9.1 ANTECEDENTES**

Es importante mencionar que Fogafin, fue creado por el artículo 1o. de la ley 117 de 1985, es una persona jurídica autónoma de derecho público y de naturaleza única, sometida a la vigilancia de la Superintendencia Bancaria.<sup>59</sup>

El objeto general del Fondo de Garantías de Instituciones Financieras consistirá en la protección de la confianza de los depositantes y acreedores en las instituciones financieras inscritas, preservando el equilibrio y la equidad económica e impidiendo injustificados beneficios económicos o de cualquier otra naturaleza de los accionistas y administradores causantes de perjuicios a las instituciones financieras.

Antes de entrar de lleno a su análisis y viabilidad de aportar recursos a un modelo de colocación de dinero al sector no bancarizable nacional, es importante mencionar entidades que generan garantías que si se agrupan pueden crear un pull importante para la creación de una Entidad de fomento hacia la democratización del crédito, estas pueden ser:

---

<sup>59</sup> URIBE E, José Darío. Flujos de Capital en Colombia. Bogotá Editorial 3 R editores 2006

1. **Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo.** El Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo -FONADE- tiene por objeto principal ser agente en el ciclo de proyectos de desarrollo mediante la financiación y administración de estudios, y la coordinación y financiación de la fase de preparación de proyectos de desarrollo.
  
2. **Banco de Comercio Exterior.** Fue, creado por el artículo 21 de la Ley 7 de 1991, es una sociedad anónima de economía mixta del orden nacional, organizada como establecimiento de crédito bancario, y vinculada al Ministerio de Comercio Exterior. El objeto del Banco consiste en financiar, en forma principal pero no exclusiva, las actividades relacionadas con la exportación y en promover las exportaciones.
  
3. **Superintendencia bancaria.** Es un organismo de carácter técnico adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público que, en su calidad de autoridad de supervisión de la actividad financiera, aseguradora y previsional, tiene a su cargo el cumplimiento de los siguientes objetivos:
  - Asegurar la confianza del público en el sistema financiero, asegurador y previsional, y velar porque las instituciones que lo integran mantengan permanente solidez económica y coeficientes de liquidez apropiados para atender sus obligaciones;
  - Supervisar de manera integral las actividades de las entidades sometidas a su control y vigilancia no solo respecto del cumplimiento de las normas y regulaciones de tipo financiero, sino también en relación con las disposiciones de tipo cambiario;
  - Supervisar las actividades que desarrollan las entidades sometidas a su control y vigilancia con el objeto de velar por la adecuada prestación del servicio financiero, asegurador y previsional, esto es, que su operación se realice en condiciones de seguridad, transparencia y eficacia;

- Evitar que las personas no autorizadas, conforme a la ley, ejerzan actividades exclusivas de las entidades vigiladas;
- Supervisar en forma comprensiva y consolidada el cumplimiento de los mecanismos de supervisión prudencial que deban operar sobre tales bases, en particular respecto de las filiales en el exterior de los establecimientos de crédito;
- Procurar que en el desempeño de las funciones de inspección y vigilancia se dé la atención adecuada al control del cumplimiento de las normas que dicte la Junta Directiva del Banco de la República;

## **9.2 MANEJO DEL DECRETO 633 DEL 2000**

Con el argumento de respaldar la banca financiera y contribuir a disminuir el déficit fiscal se estandarizó, la figura del decreto, APLICACIÓN DEL DECRETO 633 DEL 2000, donde se Gravaban los Movimientos Financieros -GMF-. Créase como un nuevo impuesto, a partir del primero (1º) de enero del año 2001, el Gravamen a los Movimientos Financieros, a cargo de los usuarios del sistema financiero y de las entidades que lo conforman.

El hecho generador del Gravamen a los Movimientos Financieros lo constituye la realización de las transacciones financieras, mediante las cuales se disponga de recursos depositados en cuentas corrientes o de ahorros, así como en cuentas de depósito en el Banco de la República, y los giros de cheques de gerencia.

En el caso de cheques girados con cargo a los recursos de una cuenta de ahorro perteneciente a un cliente, por un establecimiento de crédito no bancario o por un establecimiento bancario especializado en cartera hipotecaria que no utilice el mecanismo de captación de recursos mediante la cuenta corriente, se considerará que constituyen una sola operación el retiro en virtud del cual se expide el cheque y el pago del mismo.

Cuando la deuda aumenta, se acentúa el déficit fiscal de manera permanente; el pago de intereses constituye, por supuesto, el mecanismo inmediato de transmisión. Esta asociación revela también la preferencia por deuda presente para cubrir de manera permanente el creciente nivel de gasto –a costa de impuestos futuros—. Adicionalmente, mayores niveles de endeudamiento o déficit más profundos han sido corregidos en el corto plazo principalmente con deuda adicional, mas no así mediante el ajuste en ingresos y gastos. Así, la deuda ha sustituido un mayor esfuerzo fiscal y ha afectado la sostenibilidad de las finanzas públicas.<sup>60</sup>

Aunque el balance primario del Gobierno (excluyendo intereses) responde parcialmente ante el crecimiento de la deuda; en el largo plazo se impone el carácter estructural del desequilibrio en sus finanzas, por lo que no se garantiza la sostenibilidad de la deuda.<sup>61</sup>

Por otra parte, la sustitución de deuda externa por interna tiene lugar en el corto plazo, pero en el mediano plazo ambas fuentes crecen de manera permanente. Igualmente, en Colombia se registra una marcada persistencia del déficit fiscal y de la deuda (la deuda interna presenta un crecimiento explosivo), lo que muestra que la política fiscal no es sostenible.

La evidencia sugiere, además, que cualquier cambio en las condiciones fiscales o del entorno tiene un efecto permanente sobre la deuda (y sobre el desequilibrio fiscal), lo que refleja el escaso control que tienen las autoridades sobre el desempeño de las finanzas públicas, y la falta de coordinación con la deuda pública.

---

<sup>60</sup> URIBE E, José Darío. Flujos de Capital en Colombia. Bogotá Editorial 3 R editores 2006

<sup>61</sup> *Ibíd.* Pág 25

Ahora bien, aunque los ingresos del Gobierno se acomodan para cubrir las crecientes necesidades de gasto, los recursos adicionales se agotan en el mediano plazo, lo que revela problemas de eficiencia y productividad en el recaudo.

La principal característica de la estrategia de endeudamiento aplicada recientemente por el gobierno nacional ha sido la sustitución de fuentes externas por recursos del crédito interno. El riesgo cambiario y sus efectos, que se hicieron especialmente evidentes al cierre de los 90 y comienzos de la presente década, sumados a los requerimientos consignados en los acuerdos suscritos con el FMI (Fondo Monetario Internacional) en el sentido de reducir la exposición con acreedores externos, motivaron ampliamente esta estrategia. De esta manera, la deuda externa del GNC como proporción del producto, se redujo de 25,3% en 2002 a 17,1% en 2005. Entre tanto, la deuda interna aumentó de 27,1% a 34,9% del PIB<sup>62</sup>

Igualmente, en el frente fiscal prevalece un desequilibrio primario en las finanzas del GNC (Gobierno Nacional Central) del orden de dos puntos del producto. Esto ha implicado requerimientos adicionales de recursos para el financiamiento del Gobierno y, junto con el manejo que se ha dado a la deuda pública, ha ejercido una presión creciente sobre los recursos del crédito interno.

Por otra parte, la dinámica colocación de TES\* (en el mercado interno) se enmarca en el periodo post crisis, en el cual la aversión al riesgo crediticio por parte del sistema financiero es elevada y las caídas en los tipos de interés desvían los recursos hacia inversiones seguras y estables. Los títulos del Gobierno han constituido un mecanismo esencial para fortalecer el patrimonio del sector financiero luego de la recesión.

---

<sup>62</sup> URIBE E. José Darío. Flujos de Capital en Colombia. Bogotá Editorial 3 R editores 2006

\* TES: títulos de deuda pública doméstica, emitidos por el gobierno y administrados por el Banco de la República



El ahorro financiero y la amplia liquidez facilitaron recursos para cubrir el faltante fiscal y permitir el refinanciamiento de la deuda del Gobierno. Como consecuencia, los bancos, que en 1996 contaban con menos de 4% del total de TES en circulación, en 2005 registraron una participación del 19%. Así mismo, los fondos de pensiones incrementaron estas tenencias de 0,02% a 20% en ese mismo periodo. El crecimiento de la cartera, en cambio, no se aproxima aún a los niveles registrados en el periodo precrisis, a pesar de la recuperación del ahorro financiero.<sup>63</sup>

Este panorama crediticio incide sobre las oportunidades de inversión del sector privado, en especial si se considera que cerca del 61% del financiamiento para capital de trabajo de las empresas en Colombia procede del crédito bancario interno y de crédito de los proveedores (la reinversión de utilidades apenas supera el 15% y el crédito externo no llega el 5% 56 Se refiere a los establecimientos de crédito. Mientras el ahorro financiero privado creció 16,7% durante 2004, el crédito del sistema financiero al sector privado solamente lo hizo en 10,7%. Ello significa que gran parte del ahorro captado por el sistema financiero y no canalizado hacia el crédito privado se orientó a invertir en títulos del Gobierno.<sup>64</sup>

En este escenario, el sector financiero ha incrementado sus activos y ha controlado sus pasivos tras la burbuja evidenciada en la segunda mitad de los 2004. Esta transición se ha visto favorecida por el fuerte dinamismo del mercado de deuda pública, así como los excesos de liquidez en el mercado monetario, factores que han contribuido a dinamizar los mercados de dinero y valores.

No obstante, en esta dinámica confluyen elementos permanentes y transitorios, los cuales determinan la estabilidad macro-financiera del sistema.

---

<sup>63</sup> *Ibíd.*

<sup>64</sup> URIBE E. José Darío. *Flujos de Capital en Colombia*. Bogotá Editorial 3 R editores 2006

Se destacan al respecto:<sup>65</sup>

- La actividad de las firmas depende de la evolución esperada de sus rendimientos futuros,
- La cual se revela en el mercado accionario. Ello determina, a su vez, el ritmo de inversión.
- El Banco de la República muestra que los créditos bancarios representan un 56,8% del financiamiento de una muestra de 3.585 empresas; el crédito proveedores alcanza 28,9% y la reinversión de utilidades, 7,4%.
- Sector privado conformado por empresas y familias. Los activos comprenden efectivo, depósitos en cuenta corriente, de ahorro, CDT, cuasidineros, acciones y títulos de deuda (TES). Los pasivos son la cartera con el sistema financiero y el crédito obtenido de fuentes externas.
- La caída del patrimonio accionario en 2004 no afectó este resultado.
- El activo está conformado por las reservas totales del sector financiero en el Banco de la República, cartera de créditos al sector privado y títulos de deuda. Los pasivos lo constituyen las cuentas corrientes, depósitos de ahorro, CDT y otros cuasidineros.

Los balances del sistema financiero son vulnerables a cambios en los tipos de interés –de mediano y de largo plazo-, a través del impacto que pueden tener sobre la valoración de sus inversiones, entre las cuales se destacan los títulos de deuda pública TES. De su comportamiento depende la asignación del crédito.

Recientemente, Colombia ha registrado una expansión monetaria, acompañada por la recuperación del crédito y una fuerte demanda por activos reales (vivienda) y financieros (acciones y bonos del Gobierno). Este panorama sugiere la formación de una burbuja donde convergen los efectos riqueza y portafolio (respectivamente). Cualquier cambio en estas condiciones puede afectar el ritmo

---

<sup>65</sup> Ibíd. Pág 31

de crecimiento y la estabilidad del sistema. Ello se da a través de cambios en el mercado accionario, en el mercado de activos (vivienda) o en el mercado de TES.

En primer lugar, el valor accionario de las firmas se ha elevado en tal magnitud que, entre agosto de 2004 y diciembre de 2005, el índice general de bolsa se multiplicó por tres.

Ello corresponde, en parte, al retorno a niveles de valoración cercanos a los registrados antes de la crisis: entre 1997 y 2000, los índices de bolsa de Bogotá y Medellín se redujeron a la mitad, por lo que la recuperación explica buena parte de esta dinámica. También el desempeño económico y el comportamiento de la inversión, especialmente desde 2003 (con el inicio del proceso de revaluación de la moneda), han incrementado el valor de las empresas.

No obstante, se ha encontrado evidencia de excesos de valoración en el mercado de activos, lo cual implica la formación de una burbuja asociada fundamentalmente a movimientos especulativos en el mercado de valores. El contexto de profundización del mercado con participación de inversionistas extranjeros, excedentes monetarios, bajos tipos de interés y apreciación cambiaria, hacen de los títulos de renta variable un importante atractivo para la inversión y la especulación financiera.

Datos suministrados por la Superintendencia de Valores, Bolsa de Valores de Colombia. El anterior indicador señala que el valor de mercado de las firmas supera ampliamente los retornos esperados de su actividad económica real (la brecha entre el precio de las acciones y el valor presente de las firmas). En la medida en que esta situación representa un elevado riesgo sobre los balances de las empresas y los inversionistas, resulta imperativo avanzar en medidas de control para atenuar posibles impactos asociados al desvanecimiento de la burbuja bursátil.

Por otra parte, es importante considerar la demanda por activos reales, como determinante de la actividad económica. En Colombia, el principal activo real lo constituye la vivienda (dos terceras partes del activo de los hogares se encuentran representadas por vivienda; apenas 1% corresponde a acciones), la cual explica la estrecha relación entre el precio de la vivienda y la demanda agregada (la crisis de 1999 es una costosa demostración del efecto riqueza).

En efecto, el consumo de los hogares depende de su ingreso o su riqueza. A partir de las estimaciones de un modelo de comportamiento óptimo para el caso colombiano, es posible establecer la relación entre el balance de los hogares (aproximado por la relación acervo de vivienda a crédito, apalancamiento) y la actividad económica (corresponde a la brecha del producto). Para un tipo de interés determinado, cuando el apalancamiento de los hogares (el inverso del balance) aumenta, la brecha del producto crece, lo que implica una burbuja.

Si por el contrario, el stock se reduce –o el valor del crédito crece más rápidamente–, la brecha se reduce o se hace negativa, lo que implica el desvanecimiento de la burbuja. En consecuencia, el equilibrio se mantiene siempre que el stock de capital en vivienda crezca a la misma tasa que lo hace el crédito.

Por ejemplo, un shock externo causaría una salida de capitales, lo cual produciría una devaluación que el Banco de la República tendría que controlar subiendo las tasas de interés para evitar su impacto en la inflación. Ello reduciría la demanda por acciones y TES y los inversionistas preferirían el dólar como activo de inversión. En consecuencia, el precio de las acciones y los TES descienden con impactos sobre los balances de los actuales poseedores de estos activos.

Algunos hogares suavizan consumo mientras otros modifican su demanda de acuerdo con cambios –permanentes y transitorios– en precios y cantidades.

Actualmente, este mercado no presenta desequilibrio (no hay evidencia de una burbuja en el sector de vivienda) por lo que no constituye un factor desencadenante de cambios en los portafolios.

Pero de esta misma estructura es posible obtener una estrecha relación entre la brecha del producto y la tasa de interés; cuando el producto se encuentra por debajo de su nivel potencial (brecha negativa), la tasa de interés se reduce; lo contrario también es cierto. Así, y en la medida en que la brecha del producto tiende a cerrarse, la probabilidad de incrementar los tipos de interés, y la generación del crédito para los no bancarizables es algo viable. Ahora bien, la colocación de títulos del Gobierno se ha visto favorecida por las condiciones financieras. Estos papeles constituyen actualmente el principal componente del portafolio de los inversionistas y han registrado una fuerte valorización en los últimos años.

El riesgo de mercado asociado a la dinámica y el manejo de la deuda pública tiene también implicaciones inmediatas sobre la política económica, al restringir las opciones de financiamiento público en el mercado interno (la disposición de los inversionistas a incrementar sus posiciones en TES) y limitar la capacidad del Banco de la República para modificar discrecionalmente los tipos de interés, en procura del control de precios, cambiario y crediticio.

De esta manera, la deuda pública imprime riesgos al Gobierno como emisor, al sistema financiero como tenedor de bonos y al Banco Central y su margen de maniobra, como responsable de la estabilidad de precios. De allí que el control al endeudamiento, el manejo del riesgo en el corto plazo y el saneamiento de las finanzas públicas en el largo plazo, se consolidan como los principales ejes de la política económica en procura de la estabilidad macroeconómica y financiera y de la viabilidad financiera del Estado.

En este orden de ideas, es importante señalar que al ver los auditajes de los balances generales del Fondo de Garantías de Instituciones Financieras al 31 de diciembre de 2006 y 2005 y los correspondientes estados de resultados, de cambios en el patrimonio del Fondo y de flujos de efectivo de los años terminados en esas fechas.

Dichos estados financieros, que se acompañan, son responsabilidad de la administración del Fondo, ya que reflejan su gestión; entre mis funciones se encuentra la de auditarlos y expresar una opinión sobre ellos con base en nuestra auditorías. No audité los estados financieros de Bancafé S. A. en liquidación, Banco Agrario de Colombia S.A., Banestado S. A., Granbanco S. A. y del Instituto de Fomento Industrial - IFI - en liquidación, en los cuales el Fondo posee una inversión total de \$ 2,737,085.4 millones y \$2,465,721.2 millones al 31 de diciembre de 2006 y 2005 respectivamente. Esos estados financieros fueron auditados por contadores públicos, cuyos informes me han sido suministrados, en lo que atañe al valor de esas inversiones está basada exclusivamente sobre el informe de los otros contadores públicos.<sup>66</sup>

Según las normas colombianas en cuanto al manejo de la información en materia de análisis y los resultados de estos periodos, estas normas requieren que se planee y efectúe la auditoría para cerciorarse de que los estados financieros reflejan razonablemente la situación financiera y los resultados de las operaciones.

Una auditoría de estados financieros implica, entre otras cosas, hacer un examen con base en pruebas selectivas de la evidencia que respalda las cifras y las revelaciones en los estados financieros, y evaluar los principios de contabilidad utilizados, las estimaciones contables hechas por la administración, y la presentación de los estados financieros en conjunto. Considerando que las

---

<sup>66</sup> PRICEWATERHOUSECOOPERS, INFORME DEL REVISOR FISCAL, a los señores miembros de la Junta Directiva del Fondo de Garantías de Instituciones Financieras 7 de marzo de 2007.

auditorías y el informe de las firmas prestantes como la “PricewaterhouseCoopers Ltda.

El Fondo en desarrollo de su objeto social, posee inversiones en varias entidades financieras públicas, algunas de ellas en proceso de liquidación, sobre cuyos estados financieros algunos revisores fiscales han emitido opinión con salvedades. De acuerdo con las normas legales en caso de que dichas salvedades originen ajustes a los estados financieros su efecto en el Fondo se verá reflejado en la cuenta por cobrar a la Nación y no afectarán la estructura financiera del Fondo.

La Junta Directiva de la entidad es la instancia de Fogafín que decide la política de toma de riesgos a la luz del análisis de la situación de las entidades a ser apoyadas y la viabilidad de la institución en lo que respecta a las operaciones de apoyo. Adicionalmente, la Junta Directiva ha establecido criterios en términos de la asunción de los riesgos relacionados con la Tesorería de Fogafín. Cabe señalar que la Junta Directiva ha designado un miembro de la Junta para analizar y evaluar los informes relacionados con la gestión de administración de los riesgos de tesorería.

Las decisiones de la Junta Directiva en esas materias están apoyadas en los análisis que previamente ha realizado la administración de Fogafín.

La política de gestión de riesgos está definida al más alto nivel y los procedimientos para monitorear y controlar los riesgos, son parte de las políticas y reglas definidas por la Junta Directiva. El Fondo cuenta con diferentes instancias donde se identifica, estima, administra y controla los riesgos dependiendo de las actividades.

El Fondo tiene definida su estructura organizacional, de tal forma que existe independencia entre las áreas de negociación, control de riesgos y de

contabilización. Los funcionarios que tienen cada una de éstas funciones pertenecen a áreas funcionales diferentes.

Los niveles de autoridad y responsabilidad en la gestión de riesgos están identificados y son reconocidos por los funcionarios de cada área, quienes cuentan con una descripción exacta de las funciones, objetivos y alcance de su cargo.

Al Fondo no le aplican requerimientos de ley, tales como: encaje, posición propia, capitales mínimos, relación de solvencia e inversiones obligatorias. El Fondo de Garantías de Instituciones Financieras en virtud del artículo 17 del Decreto 2915 de 1990, del Decreto 663 de 1993, del artículo 115 de la Ley 510 de 1999 y de los Decretos aprobatorios de cada programa de venta, está autorizado para celebrar con las entidades privatizadas contratos de garantía en donde el Fondo asume, según las condiciones establecidas en cada contrato, las consecuencias económicas que resulten a cargo de la entidad garantizada derivadas de contingencias pasivas.<sup>67</sup>

Se entiende por contingencias pasivas los procesos judiciales de orden civil, laboral, comercial y administrativos vigentes a la fecha de venta o iniciados con posterioridad a dicha fecha (por un periodo de tiempo determinado, el cual no excede de cinco años) siempre que se originen en hechos anteriores a la fecha de venta; y los pasivos ocultos derivados de hechos ocurridos con anterioridad a la fecha de venta y no registrados en la contabilidad de la entidad garantizada en esa misma fecha.

Teniendo en cuenta que el Fondo reembolsa el valor de las contingencias pagadas por la entidad garantizada aplicando un porcentaje de cobertura

---

<sup>67</sup> PRICEWATERHOUSECOOPERS, INFORME DEL REVISOR FISCAL, a los señores miembros de la Junta Directiva del Fondo de Garantías de Instituciones Financieras 7 de marzo de 2007.



determinado en cada contrato, que oscila entre el 75% y el 99%, el Fondo, según el estado de cada proceso, constituye una provisión para cada contingencia teniendo en cuenta los siguientes criterios<sup>68</sup>:

Actos Administrativos:

- 50% cuando se agote vía gubernativa (presentación reposición y/o apelación)
- 100% cuando se confirme la sanción o no procedan recursos
- 100% cuando sean sanciones por Superintendencia Bancaria (Hoy, Superintendencia Financiera)
- Procesos:
  - 50% cuando tiene sentencia de primera instancia desfavorable
  - 100% cuando se confirma la sentencia de segunda instancia desfavorable o no existen recursos

Las provisiones se liquidan sobre el valor indicado en el acto administrativo o en la sentencia. Si las mencionadas actuaciones no fijan un valor determinado, se liquidan con base en la estimación que se reciba de cada entidad garantizada. No obstante lo anterior, si el Fondo tiene los suficientes elementos de juicio que permitan establecer que existe una contingencia de pérdida superior o, eventualmente menor, provisiona sin consideración al estado procesal.

El Fondo cuenta con diferentes recursos que son destinados para el cumplimiento de su objeto social, los cuales de acuerdo con lo definido en la Ley 510 de 1999 exigen sean administrados de manera especial y separada.

Con lo anterior se estipula que el fondo con él 25% de su composición de recursos es decir de \$ 2.465.721.2 Millones, es decir 616.430,3 Millones para la constitución y aporte a una entidad que desarrollo un proyecto o modelo de préstamo para las personas y microempresarios denominados no bancarizables.

---

<sup>68</sup> Ibíd. Pág. 9

## 10. TIPOS DE CRÉDITO Y CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR EN EL SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO

Es importante identificar las variables que se utilizaran en el diseño del modelo scoring, mediante los diferentes tipos de crédito y la clasificación de los deudores en el sistema financiero colombiano, la información condensada en este capítulo fue recolectada mediante las entrevistas realizadas durante el proceso de investigación, para que la propuesta sea más consistente.

### 10.1 EL CRÉDITO EN COLOMBIA

El crédito, es el término utilizado en el comercio y finanzas para referirse a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo. Por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor; los términos crédito y deuda reflejan pues una misma transacción desde dos puntos de vista contrapuestos. Finalmente, el crédito implica el cambio de riqueza presente por riqueza futura, estos pueden ser en el entorno nacional:

1. **Créditos comerciales**, son los que los fabricantes conceden a otros para financiar la producción y distribución de bienes; créditos a la inversión, demandados por las empresas para financiar la adquisición de bienes de equipo, las cuales también pueden financiar estas inversiones emitiendo bonos, pagarés de empresas y otros instrumentos financieros que, por lo tanto, constituyen un crédito que recibe la empresa;
2. **Créditos bancarios**, son los concedidos por los bancos como préstamos, créditos al consumo o créditos personales, que permiten a los individuos adquirir bienes y pagarlos a plazos;

3. **Créditos hipotecarios**, concedidos por los bancos y entidades financieras autorizadas, contra garantía del bien inmueble adquirido;
4. **Créditos contra emisión de deuda pública**. Que reciben los gobiernos centrales, regionales o locales al emitir deuda pública;
5. **Créditos internacionales**, son los que concede un gobierno a otro, o una institución internacional a un gobierno, como es el caso de los créditos que concede el Banco Mundial.

Según su destino:

- De producción: Crédito aplicado a la agricultura, ganadería, pesca, comercios, industrias y transporte de las distintas actividades económicas.
- De consumo: Para facilitar la adquisición de bienes personales.
- Hipotecarios, destinados a la compra de bienes inmuebles,

Según el plazo:

- A corto y mediano plazo: Otorgados por Bancos a proveedores de materia prima para la producción y consumo.
- A largo plazo: Para viviendas familiares e inmuebles, equipamientos, maquinarias, etc.

Según la garantía:

- Personal. Créditos a sola firma sobre sus antecedentes personales y comerciales.
- Real (hipotecas). Prendarias cuando el acreedor puede garantizar sobre un objeto que afecta en beneficio del acreedor.

## **10.2 LA CARTERA DE CRÉDITOS ESTÁ DIVIDIDA EN:**

Los créditos comerciales, créditos a micro empresas (MES), créditos de consumo y créditos hipotecarios para vivienda. Los créditos comerciales y de micro empresas son otorgados a personas naturales o personas jurídicas y los créditos de consumo y créditos hipotecarios para vivienda son sólo destinados a personas naturales. Por lo demás los créditos comerciales, de micro empresas y de consumo, incluyen los créditos otorgados a las personas jurídicas a través de tarjetas de créditos, operaciones de arrendamiento financiero o cualquier otra forma de financiamiento que tuvieran fines similares a los de estas clases de créditos.

**Créditos comerciales:** Son aquellos que tienen por finalidad financiar la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

**Créditos a las Micro Empresas (MES):** Son aquellos créditos destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios siempre que reúnan éstas dos características:

- Que el cliente cuente con un total de activos que no supere o sea equivalente a los US \$ 20,000. Para éste cálculo no toman en cuenta los inmuebles del cliente.
- El endeudamiento del cliente en el sistema financiero no debe exceder de US \$ 20,000 o su equivalente en moneda nacional.

Cuando se trate de personas naturales su principal fuente de ingresos deberá ser la realización de actividades empresariales, por lo que no consideran en ésta categoría a las personas cuya principal fuente de ingresos provienen de rentas de quinta categoría.

Créditos de consumo: Son créditos que tienen como propósito atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial.

Créditos hipotecarios para vivienda: Son aquellos créditos destinados a la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos sean otorgados amparados con hipotecas debidamente inscritas, pudiendo otorgarse los mismos por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

### **10.3 LA CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR ANTE EL RIESGO**

La clasificación del deudor está determinada principalmente por su capacidad de pago, definida por el flujo de fondos y el grado de cumplimiento de sus obligaciones. Si un deudor es responsable de varios tipos de créditos con una misma empresa, la clasificación estará basada en la categoría de mayor riesgo. En caso que la responsabilidad del deudor en dos o más empresas financieras incluyen obligaciones que consideradas individualmente resulten con distintas clasificaciones, el deudor será clasificado a la categoría de mayor riesgo que le haya sido asignada por cualquiera de las empresas cuyas deudas representen más del 20% en el sistema, considerándose para dicho efecto la última información disponible en la central de riesgo.

Cada deudor que es responsable de uno o varios tipos de créditos será clasificado de acuerdo a las siguientes categorías:

- Categoría Normal ( 0 )
- Categoría con problemas Potenciales (1)
- Categoría Deficiente ( 2 )
- Categoría Dudoso ( 3 )
- Categoría Pérdida ( 4 )

Para determinar la clasificación en este tipo de crédito deberá considerarse fundamentalmente el análisis del flujo de fondos del deudor. Adicionalmente la empresa del sistema financiero considerará si el deudor tiene créditos vencidos y/o en cobranza judicial en la empresa y en otras empresas del sistema, así como la posición de la actividad económica del deudor y la competitividad de la misma, lo que en suma determinará las siguientes categorías:

Si el deudor es clasificado en categoría Normal (0), esto significa que es capaz de atender holgadamente todos sus compromisos financieros, es decir, que presenta una situación financiera líquida, bajo nivel de endeudamiento patrimonial y adecuada estructura del mismo con relación a su capacidad de generar utilidades, cumple puntualmente con el pago de sus obligaciones, entendiéndose que el cliente los cancela sin necesidad de recurrir a nueva financiación directa o indirecta de la empresa.

Si la clasificación está en la categoría con Problemas Potenciales (1), esto significa que el deudor puede atender la totalidad de sus obligaciones financieras, sin embargo existen situaciones que de no ser controladas o corregidas en su oportunidad, podrían comprometer la capacidad futura de pago del deudor. Los flujos de fondos del deudor tienden a debilitarse y se presentan incumplimientos ocasionales y reducidos.

Si es clasificado en categoría Deficiente (2), esto quiere decir que el deudor tiene problemas para atender normalmente la totalidad de sus compromisos financieros, que de no ser corregidos pueden resultar en una pérdida para la empresa del sistema financiero. En este caso el deudor presenta una situación financiera débil y un nivel de flujo de fondos que no le permite atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas, pudiendo cubrir sólo estos últimos y además incumplimientos mayores a 60 días y que no exceden de 120 días.

La categoría Dudoso (3), significa que es altamente improbable que el deudor pueda atender a la totalidad de sus compromisos financieros. El deudor no puede pagar ni capital ni intereses, presentando una situación financiera crítica y muy alto nivel de endeudamiento, con incumplimientos mayores a 120 días y que no exceden de 365 días.

Si la clasificación es considerada en categoría Pérdida (4), esto quiere decir que las deudas son consideradas incobrables pese a que pueda existir un valor de recuperación bajo en el futuro. El deudor ha suspendido sus pagos, siendo posible que incumpla eventuales acuerdos de reestructuración. Además, se encuentra en estado de insolvencia decretada, ha pedido su propia quiebra, presentando incumplimientos mayores a 365 días.

#### **10.4 LA UNIDAD PARA LA TOMA DE DECISIONES ANTE EL RIESGO**

La unidad para la toma de decisiones es una persona o una organización pública o privada a través de sus autoridades y gerentes respectivamente.

En el mundo real, las situaciones por resolver son múltiples y variadas y para solucionarlos los recursos son escasos. Las disciplinas que ayudan a tomar decisiones son la Economía y la Administración. Entre varias alternativas de solución obviamente optaremos por la mejor de ellas. La unidad para la toma de decisiones es una persona u organización pública o privada a través de sus autoridades y gerentes respectivamente.

Por lo general todo problema tiene los siguientes elementos: la unidad que toma la decisión, las variables controlables (internas o endógenas), las variables no controlables (del entorno o exógenos), las alternativas, la carencia de recursos y la decisión en sí misma que llevan a escoger alternativas más eficientes y óptimas o que produzcan resultados beneficiosos.

Por otro lado, se debe considerar el sentido amplio inversión, el cual es el flujo de dinero orientada a la creación o mantenimiento de bienes de capital y a la realización de proyectos supuestamente rentables.

Establecer el exacto costo de la alternativa de financiación o verdadera rentabilidad de la inversión. Organizar planes de financiamiento en negocios de venta a crédito o a plazos.

Elegir planes más adecuados para la liquidación de obligaciones, según los criterios de liquidez y rentabilidad.

Determinar el costo de capital. Elegir las alternativas de inversión más apropiadas a corto y largo plazo y elegir entre alternativas de costos.

Por lo tanto, para la toma de decisiones, debe partir de algunos de los esquemas que se deben aplicar a un modelo que genere riesgo de colocación de recursos, por la misma naturaleza de sus clientes, es lograr desarrollar oportunidades, para los denominado no bancarizables, en la financiación de sus proyectos.

Se debe partir de la definición de pobreza como falta de oportunidades, por lo tanto lo que él un modelo scoring, para este segmento debe pretender dar a las personas oportunidades que no han tenido.

En el escenario económico, las ciudades de Colombia tienen barreras invisibles, las cuales debe ir más allá de los límites establecidos por los segmentos más favorecidos, deben ir a la sensibilización con su problemática social. Como datos importantes que cuenta que el 85% de las ciudades se encuentran enmarcadas es estratos 1, 2 y 3 y que el 60% de estas ciudades viven por debajo de la línea de pobreza.



En este escenario, es común ver como en ciudades como Bogotá, existe un sistema similar al de los agiotistas, “el gota a gota” de los barrios, por ejemplo cuando alguien presta \$400.000 y debe pagarlos en cuotas de \$16.000 diarios, la tasa efectiva anual puede llegar al 400%; El efecto de este préstamo va destruyendo económicamente a las personas.

Finalmente, este concepto mencionado es el que debe motivar a desarrollar un modelo que surja de la filosofía del banco de la aldea (Creado por el premio Nóbel Muhammad Yunus, referenciado anteriormente en el marco teórico), es decir, prestarle a las personas que no tienen acceso a crédito; esta entidad puede ser llamada un banco para el sector no bancarizable, para los pobres ó un banco para la oportunidad de elevar su nivel, debe funcionar como una entidad financiera que se adapte a las necesidades del clientes y no viceversa.

La población escogida debe ser la más vulnerable o menos favorecida, aquella que le falta oportunidades, la cual se ubica en los estratos 1, 2 y 3. La tasa de interés de este modelo a proponer debe oscilar entre 0.85 a 0.995 mensual, la cantidad máxima de préstamo debe llegar hasta 25 salarios mínimos más o menos \$9'000.000 y el plazo máximo para cancelación de la deuda es de 36 meses, pero pagaderos semanalmente, con dos meses de gracia para que inicie, sus pagos, motivación en cumplimiento con reducción de tasas y hasta bonos en dinero, los requisitos para las personas que van a adquirir el crédito son condiciones básica como vivir en la misma ciudad donde se solicite el crédito, tener un proyecto productivo, cual debe ser sustentable, tener deuda financiera en ningún otro lugar ó entidad y tendrá mayor incidencia las personas que sean cabeza de familia y que no se presten a terceros para la accesibilidad a los recursos.

Es importante que cuando la gente vaya a pedir el crédito tenga una idea de negocio fundamentada, no se requiere todo un plan de negocio pero sí que la gente sea consciente de lo que sabe hacer y a qué mercado se va a dirigir. Otro

requisito para adquirir el préstamo, debe conseguir un deudor solidario, el cual debe tener como mínima condición, que tenga un empleado con más de seis meses de antigüedad.

La figura del deudor solidario, actúa más como medio de presión y cumplimiento que como garantía de respaldo. Además con esto se logra mediar el ímpetu y deseo de sobre salir de los candidatos del préstamo, porque con esta sola garantía, se logra determinar el compromiso de sacar adelante su proyecto de vida, que se convierta en una verdadera empresa productiva y exitosa, pero sobre todo que sea sostenible.

Un aspecto más humano es que cuando el emprendedor va y le comenta su idea de negocio al codeudor y este acepta su función, en cierta forma esta persona se siente realizador del proyecto.

## 11. MODELO PROPUESTA

### 11.1 GENERALIDADES DEL MODELO PROPUESTO

Una de las maneras más importantes de describir una pérdida, es sin duda a través del concepto de riesgo.

Riesgo, es todo aquello que puede generar un evento no deseado y traer como consecuencias pérdidas y/o daños.

Generalmente, cuando ocurren pérdidas estas conllevan una consecuencia financiera que afecta de alguna manera el ingreso, presupuesto, flujo de caja de un ente, persona o empresa que está sujeto o sumergido dentro de ambientes que pueden inducir eventos catastróficos en grados variables que de alguna manera afectan al individuo o empresa.

Las variables aleatorias dentro del contexto de la Estadística Actuarial, explican de una manera razonable, en un período de observación, la frecuencia y magnitud del daño. La idea subyacente de protegerse de ese daño es a través de un seguro; auto-seguro\*, dependiendo si uno absorbe el riesgo o por el contrario lo transfiere a un tercero.

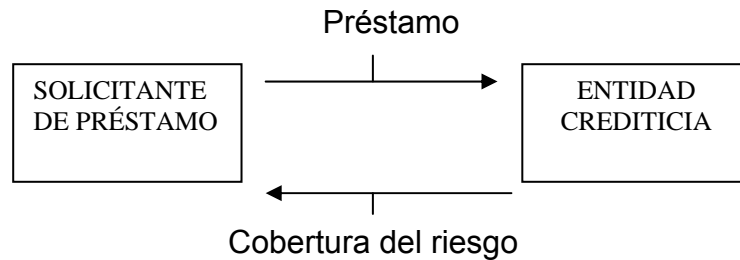
En cualquier caso, la palabra mágica una vez más es riesgo, y en todo caso lo que se busca es una minimización del impacto de la pérdida que siempre es traducible a términos económicos dado un nivel de utilidad y un determinado grado de aversión al riesgo por parte del asegurado.

---

\* Existe en la Matemática Financiera Moderna el concepto de derivados financieros que incluyen el estudio y aplicación de opciones de compra y venta para cubrir rutas de pérdida no deseadas.

En términos muy elementales esta “protección”, implica un contrato entre las partes que de alguna manera establece claramente los términos y condiciones bajo las cuales se reconocen y se pagan las deudas.

Gráfico 11. Relación Prestamos Vs Cobertura



Anteriormente, se ha mencionado que el inversor puede dirigirse para concretar su opción a los agentes que operan en los distintos Mercados, dando las órdenes para que, en el recinto de operaciones o en el sistema operativo del Mercado Abierto, se efectúen por cuenta de aquéllos las negociaciones con crediticias con personas denominados no bancarizables.

Lo anterior, teniendo en cuenta que el reglamento operativo autoriza, con el fin de obtener la rentabilidad más alta posible de su capital invertido, o rotando sus tenencias de acuerdo con las oscilaciones del Mercado, pero que a su vez beneficie a una población vulnerable y carente de oportunidades, utilizando recursos del decreto 633 DEL 2000, que como se mencionó en capítulos anteriores del presente trabajo escrito puede destinar fondos para iniciar esta labor.

Por eso mismo, es importante dejar bien en claro que el sistema bursátil Colombiano, se apoya en dos pilares fundamentales que rigen su filosofía.

Ellos son la autorregulación y el control de legalidad. El primero se basa en que las instituciones que integran el sistema se dictan sus propios reglamentos operativos y de control, que por supuesto (antes de entrar en vigencia), deben ser presentados para su estudio y aprobación. Por otra parte, el control de legalidad, dirigido a por la superintendencia bancaria y demás entes de control, tenga la facultad de ejercer sobre todos los estratos del sistema la vigilancia tendiente a que su actividad se desarrolle en el marco de la normativa que fija la Ley.

Indudablemente a partir del nuevo siglo y el año 2004 en especial, han deparado al mundo y a Colombia novedades de verdadera singularidad.

Diversas sociedades y países entraron en situaciones extremas o de emergencia o de colapso, que determinaron la adopción de políticas y criterios caracterizados por expresiones tales como: proceso de transformación, reforma del Estado y del Mercado, vigencia de la competitividad, revolución productiva, tendencia descentralizante, dinámica privatizadora, desregulación, entre otros conceptos.

En nuestro país y al amparo de dicha descripción, a la vez que atento a la necesidad de contar con recursos suficientes y genuinos a fin de enfrentar la “emergencia económica” y promover las vías en procura de los medios financieros para enfrentar la crisis e intentar, a partir de la estabilidad, un desarrollo eficiente y autosostenido, con intervención del sector financiero y del Estado a través del poder ejecutivo, se encaró el dictado de un conjunto de regulaciones que tuvieron como punto de arranque (además de la realidad de la situación imperante), un verdadero conglomerado normativo. En efecto, cual si fuera una versión actual de la verdadera inversión y apoyo hacia los más necesitados, de forma integralmente y de manera paralela tanto en la “Reforma del Estado hacia el apoyo financiero de los no bancarizables” como en cuanto a la “emergencia económica”.

En consecuencia, aparecieron disposiciones legales y reglamentarias para afianzar el mercado de capitales en la nación, las que se concretaron, como se adelantó, a través de las diversas leyes del estado.

En lo específico para la nación, 2004 es el año del descubrimiento o del nacimiento legal y de la puesta en marcha de las sociedades de calificación de riesgo, cuyo rol apunta a añadir un importante elemento de confianza y reducir el margen de incertidumbre de los inversores (en lo que hace a la “microvisión”), además, fueron los llamados a contribuir, profunda y protagónicamente, en el proceso de cambio estructural que impone la visión “macro” de la Colombia hacia el desarrollo financiero del siglo XXI.

Sucede que a la luz de la experiencia histórica (local e internacional: indicativa de cómo, en muchas oportunidades, el desconocimiento del público ahorrista e inversor, en cuanto a la evolución futura de sus colocaciones, se generó cierto retraimiento, a la vez que la mala información provocó sacudidas inadecuadas, sin dejar de reconocer los hechos graves que precipitaron condiciones de pánico y hasta catástrofes financieras, parece acertado que, en Colombia, con el fin de lograr que el flujo del mercado de capitales, resulte debidamente ordenado y sea de alta confiabilidad y eficiencia, se hubiese diseñado este nuevo sistema, o actividad, o función, o industria que ofrece un producto desconocido en nuestro medio, como es la calificación de riesgo (a realizar por especialistas independientes).

Ello así, atento que el objetivo de permitir y favorecer la existencia del referido Mercado en condiciones de estabilidad y suficientemente desarrollado, aparece condicionado, entre otros factores, por el grado, tenor y calidad de información que requieren la generalidad de los ahorristas y los inversionistas institucionales en particular , aquellos que son denominados no bancarizables.

De allí que, reservando para más adelante una mayor precisión técnica, anticipemos, en términos inmediatos, que el concepto de rating importa una evaluación o medición o calificación acerca de la concreta y real "...capacidad de atender, regularmente, en los tiempos previamente fijados, el pago de las obligaciones derivadas de la deuda contraída"<sup>69</sup>.

Por lo mismo, dicha ponderación y su divulgación "puede ser un factor determinante a considerar por parte de los proveedores de fondos acerca de su mayor o menor disponibilidad a suministrarlos y en qué condiciones de coste y plazo"<sup>70</sup>.

Su necesidad, siempre en la óptica de dichos autores se agudiza cuando se observan los fenómenos modernos de desintermediación, donde la apelación directa del prestatario a los inversores y de titularización o incremento de los papeles de deuda negociables en los Mercados financieros, de una sustitución y reducción de la tradicional financiación bancaria la economía, a la vez que determinantes del reemplazo del secular análisis para definir la concesión o denegación de préstamos.

Sucede, además, que la provisión pública del rating<sup>71</sup>, es decir, y la aludida sustitución, permite, "...en general, obtener un del riesgo crediticio más riguroso e independiente, así como una cantidad de información disponible". Y dando vuelta la hoja, análisis de los autores españoles culmina: "Un rating es, por tanto, una informativa que se dirige al mundo financiero, su validez descansa, en último

---

<sup>69</sup> ONTIVEROS, BERGÉS, MANZANO y VALERO, en Mercados Financieros Internacionales, Espasa-Calpe, 2003, Madrid España pág. 427.

<sup>70</sup> *Ibíd.* 435

<sup>71</sup> El rating es un indicador de la solvencia de una entidad (generalmente un emisor de valores), elaborado por una agencia especializada, normalmente a petición del emisor, con el fin de informar al inversor potencial acerca de su calidad crediticia. Por lo tanto, a través del rating se da a conocer la opinión de una agencia especializada sobre la capacidad relativa de un emisor para hacer frente a los pagos de intereses y devolución del principal de sus emisiones de renta fija. La existencia y utilización del rating en los mercados financieros beneficia a todos los participantes en el mismo: inversores, emisores, intermediarios financieros y autoridades reguladoras.

término, en su credibilidad. Esta, a su vez, se apoya en la con que se lleve a cabo el proceso de calificación, lo que requiere una total independencia del emisor, así como una ausencia de interés directo sobre los negocios de éste.

Por lo tanto, los comentarios que se van a ir formulando no agotan el contenido normativo ni alcanzan a la totalidad de las cuestiones y tópicos; se limitan a poner sobre la mesa el nuevo fenómeno de la calificación de riesgo y a promover un análisis de mayor aliento.

Vale tomar en consideración, aunque fuese como una mera visión panorámica, el universo regulatorio que conviene tener presente a fin de abordar la operatoria y funcionamiento de este nuevo servicio de calificación de riesgo, que respalde la utilización del decreto 633 DEL 2000, para el beneficio de un sector no bancarizable.

Por otro lado, de la regulación adicional y especial, puntualmente acerca de las normas que componen la reforma previsional, conviene recordar que hay específicas y especiales consecuencia por el desempeño que corresponda hacer en las oportunidades y circunstancias en que el sistema previsional, alude y confía la realización de funciones que competen a las sociedades calificadoras. A su vez, corresponde advertir la existencia de concretas figuras penales, así como de infracciones administrativas, entre otras disposiciones relevantes que componen el cuadro normativo previsional vigente.

Además, se estima indispensable señalar que (con un poco de imaginación) es evidente que se irá produciendo una verdadera andanada de nuevas disposiciones. Ello, no sólo al amparo de lo ya determinado en las leyes vigentes, sino por imperio de los nuevos contenidos que puedan soportar el modelo en beneficio de los más necesitados o mejor de los denominados no bancarizable.



Dicha apreciación es válida para lo que hemos denominado el “régimen general” del servicio de calificación, pero debe ser complementada con las especificidades de los nuevos servicios adicionales que son requeridos para las sociedades calificadoras a consecuencia del protagonismo que se les asigna en diferentes reglamentaciones (por ejemplo, a raíz de la reforma previsional y donde, como se tendrá oportunidad de apreciarlo, se van estableciendo pautas, criterios y normas que generan lo que hemos dado en llamar una actuación y regulación “especial”).

En síntesis, es proponer un ajuste al desarrollo del “régimen general”, para hacer lo más asequible a los menos favorecidos, quienes son verdaderamente, los que necesitan un apoyo crediticio. Cada sociedad o agencia calificadora emite el “dictamen” o “acuerdo” ?signando la categoría pertinente que, a su vez, habrá de publicarse; luego, se debe mantener vigente la evaluación continua e ininterrumpida de la calificación inicial y seguir publicando los sucesivos resultados.

Las exigencias normativas marcan pautas y requisitos diversos, tanto para la constitución cuanto para la inscripción, así como para el funcionamiento de las sociedades calificadoras. Los mismos deben mantenerse en plenitud a lo largo de la vigencia de la habilitación, a riesgo de que se disponga la caducidad de la autorización.

La precedente habilitación y el mantenimiento de dicha autorización suponen:

- 1) satisfacer determinados requisitos individuales, por caso que los integrantes del Consejo de Calificación habrán de ser personas con reconocida idoneidad técnica, experiencia en el campo económico, financiero, contable y/o jurídico, además de comprobada solvencia moral.
- 2) Realizar un desempeño autónomo, como ser que tales consejeros deberán observar absoluta independencia de intereses (sean directos o indirectos) respecto de las empresas emisoras cuyos papeles o documentos proceda

calificar, a la vez que de las sociedades vinculadas, controladas, controlantes y pertenecientes al mismo grupo económico, así como con relación a sus directores, funcionarios y accionistas.

La rigurosidad es verdaderamente detallista, puntual, casuística y omnicomprensiva de las personas, entidades, organismos, empresas, sociedades y demás supuestos en los que no se admite formar parte de una de estas colocación de capitales. La norma evidencia y trata de resguardar el nivel de seriedad, responsabilidad, equidistancia e independencia que se pretende de la calificadora (como ente jurídico) y de todos y cada uno de sus integrantes (como operadores reales de la transparencia y confiabilidad que se busca).

Se impone destacar el tratamiento meticuloso y del que no parece quedar margen para la excepción, en todo lo que se refiere a las limitaciones o impedimentos para preservar la función calificadora de toda sombra o mácula y evitar cualquier suerte de fraude o latrocinio o concusión que comprometiera esa especie de “fe pública” que, para resguardo del mercado de capitales en la nación, la comunidad habrá de depositar en las agencias o sociedades aludidas.

Aquí, bien vale detenerse y formular una singular consideración que abarque los tres puntos precedentes, toda vez que esta compleja problemática no resulta de fácil lectura en la norma, esto es que pareciera abierta una indispensable interpretación y, seguramente, específica jurisprudencia, por lo cual se limitará a rescatar dos ideas fuerza, una que debe preservarse la independencia en el acto calificador y la segunda que habrá que meditar y madurar, en los casos concretos, la justa aplicabilidad del criterio indispensable.

Es realmente especial el equilibrio que la norma logra entre ambos conceptos; a su vez, se ocupa de señalar que su incumplimiento genera graves consecuencias administrativas y judiciales, además de civiles y penales para los responsables.

Conviene señalar que aquí, radica una de las intenciones normativas más categóricas; es decir, hacer de la calificación un análisis o ponderación permanente y abierta (cuya conjunción bien podría denominarse: transparencia), para lo cual es preciso tener en cuenta que, inicialmente que se debe haber una revisión continua, con un frecuencia periódica establecida por las directivas de la entidad que aplique el modelo, de las calificaciones, luego se deben darse a conocer los dictámenes calificadores y, todo ello debe hacerse de acuerdo con la normativa reglamentaria dentro del marco financiero colombiano.

Ahora bien, dicha transparencia, a su vez, debe complementarse con una dosis de prudencia, ya que no se debe perjudicar la lógica reserva y la necesaria confidencialidad que suele caracterizar a cierta información de la empresa crediticia, cuya significación e importancia puede justificar el calificativo de “datos estratégicos” o “pautas reservadas”.

Aquí radica el meollo de la función calificadora ya que, si bien puede venir precedido por estudios y antecedentes, debe dar y acertar con una correcta evaluación (entiéndase: justa, oportuna y consistente), que deberá traducirse en alguna de las categorías posibles de acuerdo al nomenclador pertinente.

Precisamente, por ello se vuelve necesario tomar en cuenta varios condicionamientos o requisitos, sin los cuales no se llegaría (ni lícita ni técnicamente) al resultado que implica la expresión “acto calificador”, que se traduce mediante la denominación corriente de “dictamen” o “acuerdo” u “opinión”. Pasamos a su tratamiento.

La operatoria de una sociedad que intente desarrollar el modelo de crédito hacia el sector denominado no bancarizable, obliga a mostrar el interior de su estructura, a fin de apreciar no sólo el Consejo de Calificación como centro evaluador (que, mediante su dictamen, fija la categoría que se asigna en cada calificación) sino,

además y previamente, el cuerpo de analistas que receptan, preparan y encaran los antecedentes, las evaluaciones comparativas, los seguimientos por empresa, por rubro de actividad, etcétera, y sobre los cuales se concibe y delinea una especie de pre-acuerdo o pre-dictamen o pre-opinión.

En función de cuanto se lleva considerando, y sin perjuicio de las mayores precisiones que resultarían necesarias, se puede sostener que calificar, en sí, supone apreciaciones cualitativas y de tipo conceptual (no fácilmente expresables matemáticamente, ni traducibles en números rígidos); de allí que las categorías utilizadas internacionalmente se expresen mediante letras y desarrollen una ponderación de tipo ascendente (que inicia con la “E” y culmina en la “A”) y que admite subcategorías. Como se expresa en el siguiente cuadro:

Cuadro 4 Calificaciones

NOTA	DESCRIPCIÓN
AAA	Instrumentos con una muy elevada capacidad para pagar intereses y capital.
AA:	Instrumentos con alta capacidad de pago que difieren de los anteriores sólo en algunos aspectos menores.
A:	Instrumentos con alta capacidad de pago pero con cierto grado de susceptibilidad para recibir el impacto de efectos adversos de cambios en las condiciones económicas.
BBB:	Adecuada capacidad para pagar interés y capital. En este caso los cambios en las condiciones económicas podrían generar un debilitamiento en las condiciones de repago.
BB:	Similar al anterior, pero con mayor probabilidad de recepción y afectación de los cambios en la situación económica.
B:	En este caso, pequeños cambios en las circunstancias y el contexto
CCC:	Instrumentos considerados especulativos por su relativa capacidad de pago de interés y capital.
CC:	Instrumentos con condiciones más precarias para el pago de interés.
C:	En este supuesto, existen inconvenientes en los pagos o la reputación del deudor resulta insuficiente.

Fuente: Gestores del proyecto

El cuadro anterior se propone para aplicar y seleccionar el nobancarizable partiendo del modelo tradicional, pero aplicado al solicitante para generar su

capital semilla para su proyecto de vida, o para consolidar un ejercicio laboral que para fortalecerlo, debe recibir apoyo financiero que le permitirá consolidarse en el ejercicio en el cual se desenvuelve actualmente.

Independientemente de lo anterior, cabría profundizar sobre nuevos “nomencladores” y diferentes “categorías” que corresponde asignar cuando se baja la probabilidad de incumplimiento de los términos pactados de mantenerse el escenario económico actual. La capacidad de pago se mantiene aun en condiciones económicas y financieras más desfavorables, pero se reduce en el escenario más desfavorable.

Existen factores que pueden aumentar significativamente el riesgo de incumplimiento de los términos pactados, aun en el escenario económico actual. La capacidad de pago es baja en condiciones económicas y financieras más desfavorables, siendo bajísima en el escenario más desfavorable.

Existe claro riesgo de incumplimiento de los términos pactados en el actual escenario económico. Se trata de una inversión especulativa, con baja capacidad de pago, aun cuando no mediaran escenarios económicos más desfavorables. Altamente especulativa, con alto riesgo de incumplimiento en los términos pactados.

Para llegar a la definición, y asignar la categoría de calificación para garantizar la solvencia y capacidad de pagar el capital y los intereses, la rentabilidad del negocio a proponer, la calidad del solicitante y su organización, el contexto económico en que opera, los escenarios alternativos, las propias características del instrumento a emitir, su liquidez en el Mercado, las garantías, actuales o provisiones especiales previstas, los resguardos establecidos y cualquier otra información disponible. De todo ello se extraerá la calificación, siguiendo las

pautas y componentes de los estándares internacionales, conforme resume el cuadro 4.

Se proponemos un tratamiento ordenado y diferenciado:

- a) El tema conviene formularlo mediante dos preguntas que se corresponden, a saber: ¿La función de calificar es optativa u obligatoria para la adjudicación de crédito a los bancarizables.? Y, a su vez: ¿Proporcionar el solicitante la información para producir la calificación, es una facultad o un deber?
- b) Por su parte, la consideración del tema también se desdobra a partir del propio contenido de las disposiciones, según pasamos a ver.

Claramente, la norma aplicable dispone que “las sociedades calificadoras no podrán negarse a calificar un título”, del mismo modo, agrega: cuando la información provista fuera insuficiente, los títulos deben calificarse como “...E, sin información suficiente”. En cuanto a lo primero (es decir, la obligatoriedad de calificar), cabe señalar que, requiriéndose una vigencia permanente de los datos de la calificación, los antecedentes a evaluar por las sociedades calificadoras no se restringen a los “...provistos por la empresa que solicita el servicio...”, sino que habrán de complementarse con “...aquéllos obtenidos de fuentes propias de la sociedad calificadora...”.

En orden a lo segundo (o sea, el deber de informar), incluso está dispuesto que, la negativa por parte de la emisora a brindar a la sociedad calificadora la información pública exigible de conformidad a la normativa vigente, podrá hacerla pasible de las sanciones establecidas en el normatividad actual del sistema financiero colombiano.

**11.1.1 Modelo de Rating hacia el scoring propuesto.** El sistema de Rating cuantifica la probabilidad de incumplimiento de cada contrapartida.

Constituye la herramienta básica de gestión de riesgos del scoring a proponer hacia los no bancarizable, donde contempla en sus objetivos el Informar toda decisión de riesgos, determinando el consumo de capital para cada operación, calculando un precio adecuado para cada operación.

El Rating obtenido es un rating local, pues calcula la probabilidad de incumplimiento de sus obligaciones financieras, bajo legislación local y asumiendo la no existencia de restricciones de acceso a moneda extranjera.

Sigue un enfoque analítico, el cual define áreas de análisis que tienen que ser valoradas independientemente a juicio del análisis efectuado, siendo el rating final una media ponderada de las puntuaciones de cada una de ellas.

Todo sistema de rating debe contemplar:

- Tener un reflejo fiel en la probabilidad de incumplimiento del usuario (en este caso el no bancarizable) analizado.
- Incluir todos los aspectos cuantitativos y cualitativos que definen la probabilidad de incumplimiento.
- Todos los analistas deben usar los mismos criterios estén donde estén.
- Que atienda a las especificidades de cada compañía, fundamentalmente su sector, país, entorno.
- Que aporte información útil para la toma de decisiones.
- Que trate los puntos más relevantes para cada caso desde el punto de vista de riesgos.

Dependiendo de si la persona a la cual se le elabora el rating se encuentra dentro del Modelo de Relación Global o no, se establecen modelos que realizan el cálculo del rating combinando modelos estadísticos con el análisis cualitativo , o modelos expertos (modelos cualitativos) con los que directamente se llega al rating. El modelo cualitativo sigue un enfoque analítico, el cual define áreas de análisis que

tienen que ser valoradas independientemente a juicio del analista siendo el rating final una media ponderada de las puntuaciones de cada una de ellas. A continuación las ponderaciones correspondientes a cada Área.

Cuadro 5. Sistema de ponderación.

Área	Ponderación
Producto / Demanda / Mercado	20%
Perfil del no bancarizable	15%
Acceso al Crédito	10%
Rentabilidad	15%
Generación de Recursos	25%
Solvencia	15%

Fuente: Gestores del proyecto.

Cada área debe ser puntuada de 1 a 9. Puntos o medios puntos excepto por encima del 9. A continuación se definen los criterios de valoración generales para cada una de las Áreas.

Área de producto / Demanda / Mercado, la puntuación de esta área corresponderá a la media de las siguientes dimensiones:

Entorno competitivo para el no bancarizable en su proyecto de vida o idea de negocio. Posición relativa de en su entorno.



Entorno Competitivo: características, situación actual y perspectivas del sector y país donde la empresa desarrolla sus operaciones. Son aspectos relevantes para este análisis:

Barreras de entrada. Intensidad y características de la competencia: precios, márgenes, servicios, diferenciación, calidades, entre otros conceptos.

Cuadro 6. Nivel de puntuación.

Puntuación	1-2	3-4	5-7	8-9,3
Demanda del mercado	Decreciente y dependiente del ciclo económico	Estancada y dependiente del ciclo económico	Creciendo y dependiente del ciclo económico	Creciendo fuertemente y marginalmente dependiente ciclo
Productos sustitutivos	Fuerte amenaza de productos sustitutivos	Sufriendo la competencia	Competencia moderada	Sustitutivos poco relevantes
Barreras	De entrada inexistentes y/o las de salida muy elevadas	De entrada escasas y/o de salida elevadas	De entrada altas y/o de salida bajas	De entrada muy altas y/o salida muy bajas
Rivalidad	Muy fuerte	Fuerte y/o se incrementa el número competidores	Es escasa y/o disminuye su número	Apenas perceptible y/o reduciendo su número
Márgenes Tendencias	Márgenes empeorando significativamente	Márgenes con riesgo de empeorar significativamente	Estables, con poco riesgo de emperoramiento	Sólidos, tendencia creciente
Regulaciones Tecnología	Cambios muy significativos y súbitos	Cambios constantes	Cambios progresivos y suaves	Cambios muy escasos

Fuente: Gestores del proyecto.

La puntuación será la media de los factores analizados, cuyos criterios de valoración son:

Posición relativa: posición de la compañía dentro del sector y sus principales ventajas competitivas. Son aspectos relevantes para este análisis:

Cuota de mercado; capacidad para protegerla o incrementarla (innovación, lanzamiento de nuevos productos, cartera de pedidos, entre otros conceptos.).

Posición de liderazgo, diferenciación respecto de la competencia: ventajas competitivas Clientes, proveedores y canales de distribución. Nivel de concentración y grado de dependencia.

Estructura de costos. Flexibilidad y eficiencia operativa frente a comparables Inversiones realizadas.

La puntuación será la media de los factores analizados, cuyos criterios de valoración son decrecientes y dependientes del ciclo económico Estancada y dependiente del ciclo Económico.

#### MODELO PROPUESTO EXIGENCIAS CRONOLÓGICAS (Régimen general).

Consejo de Calificación: Sus integrantes duran seis (6) meses y pueden reelegirse. Sesiones del Consejo: una (1) por mes, como mínimo.

Dictámenes de calificación:

- a) Secuencia de actualización: mensual.
- b) Transcripción en acta: inmediata.
- c) Remisión, en su caso, al ente autorregulado: cuarenta y ocho (48) horas.
- d) Publicidad, del dictamen original: cuarenta y ocho (48) horas después de haberse recibido la notificación fehaciente de la autorización para el desembolso del crédito, de los dictámenes de actualización: cuarenta y ocho (48) horas de la respectiva reunión del Consejo de Calificación.

- e) Acreditación de la publicidad ante la superintendencia bancaria, de la colocación.
- f) Dos meses de gracia para inicio del pago de la obligación.
- c) Pago semanal de la obligación, tanto en capital como en interés, iniciando con las cuotas fijas hasta 36 meses (según el monto).

**11.1.2 Garantías contempladas dentro del modelo.** Una garantía es un mecanismo de seguridad o forma de protección para el acreedor en la eventualidad que el deudor incumpla con las obligaciones adquiridas. En consecuencia, las garantías dependen de una obligación principal, es decir que únicamente existen en cuanto respaldan una obligación principal.

Si se cancela el crédito garantizado, automáticamente se extingue la garantía. Las decisiones de riesgo, se basan en la evaluación de riesgo del cliente y especialmente en su capacidad de pago futura. No obstante, en este punto es importante tener presente que "una garantía no hace de un crédito malo un crédito bueno, pero si puede hacer de un crédito bueno otro mucho mejor".

La concesión de un riesgo no se justifica exclusivamente por la cantidad o la calidad de las garantías aportadas. El riesgo deberá concederse en razón de la viabilidad y adecuado planteamiento de las necesidades del cliente, plazo de la operación, posibilidades de pago, entre otros.

**11.1.3 Tratamiento del Riesgo en el País.** Los bancarizables por el hecho de estar domiciliados y operar en un país determinado tienen un perfil de riesgo específico por estar expuestas a unos riesgos determinados como son:

Político: riesgo de que se produzcan revueltas políticas que pongan en peligro la integridad de los activos de estas personas o que cambios bruscos en el sistema

político reduzcan la seguridad jurídica o se produzcan posibles expropiaciones o nacionalizaciones.

Regulatorio: riesgo de que se modifique desfavorablemente la regulación que afecten las actividades de los negocios o proyectos de vida de los no bancarizables en particular o simplemente exista alta volatilidad sobre el futuro de la misma.

Macro-económico: riesgo de deterioro de los negocios de un grupo por la situación de crisis o recesión que se produzca en un país.

Sistema financiero: riesgo de que un grupo tenga problemas de acceso a liquidez por colapso de liquidez del sistema financiero.

Fx: riesgo de que se produzcan devaluaciones en el país y los ejercicios laborales de los no bancarizables, tenga descuadre en balance o pérdidas y ganancias entre monedas.

## **11.2 ANÁLISIS DEL RIESGO DEL MODELO**

En esta actividad para el desarrollo de la colocación del crédito, se debe partir de un contrato, se debe establecer con claridad absoluta el monto o magnitud de la prima y el monto o capital asegurado en caso de que ocurra una contingencia, no menos importante el establecimiento de los períodos de pago para cada uno de los rubros contingentes especificados en este, donde se aclare qué cada sé dará un plazo de gracias de dos meses antes de iniciar a efectuar los pagos, los cuales serán semanales en cuotas fijas durante el plazo pacto y el monto solicitado por él deudor.

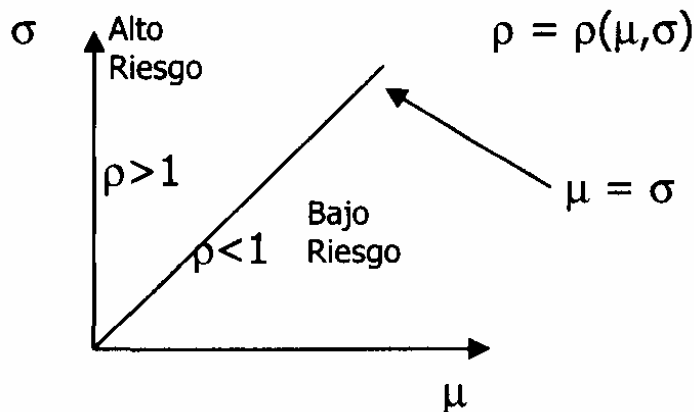
Existen varias maneras de modelar el comportamiento de una variable aleatoria, dependiendo de la naturaleza del riesgo.

Si “X” es una variable aleatoria que representa la pérdida potencial, el valor esperado de “X” es una medida equivalente a la prima pura. En otras palabras, el asegurado sí transfiere el riesgo a un tercero, generalmente una casa de seguros, o por el contrario si se autoasegura (es decir, el riesgo no se transfiere) corre o asume un riesgo cuya cuantía viene expresada de la siguiente manera:

Si  $X \sim f(X, \theta)$  y  $E(X)$  y  $\text{Var}(X)$  es el valor esperado y la varianza existen; entonces una medida de riesgo, es igual a  $\sigma^2/\mu = \text{Var}(X)$ ; siendo  $E(X) = \sum X_i P_i$ , y  $\sigma^2/\mu = E(X - E(X))^2$  en el caso de variables discretas y  $E(X) = \int xf(x)dx$  en el caso continuo.<sup>72</sup>

Otra medida de variabilidad del riesgo viene dado por el Coeficiente de Variación  $\rho = \sigma/\mu$  donde  $\sigma = \text{Var}(X)$  y  $\mu = E(X)$

Gráfica 12. Plano de Riesgo del rendimiento del modelo

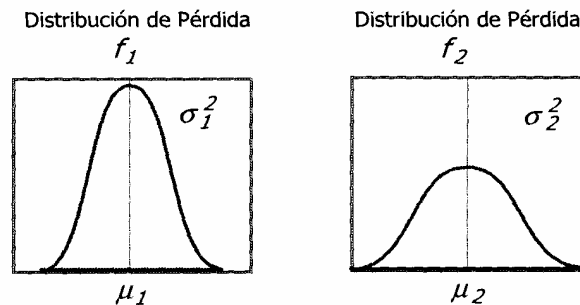


Fuente: Teoría del riesgo Diz Cruz Evaristo.

<sup>72</sup> DIZ CRUZ, Evaristo. Teoría del riesgo: riesgo actuarial, riesgo financiero. Bogotá Editorial Ecoe Ediciones Global Ediciones, Bogotá 2006.

De la gráfica anterior, se desprende que aquellas distribuciones de pérdida cuyo Coeficiente de Variabilidad  $p$  sea muy bajo (no hay reglas específicas, pero empíricamente se pueden considerar como bajos valores de  $p \leq 30\%$ ) tienen asociadas distribuciones cuyas varianzas son bajas y viceversa; suponiendo una  $E(X)=p$  fija y conocida para dos distribuciones  $f_1$  y  $f_2$  se obtendría<sup>73</sup>:

Gráfico 13. Distribuciones de Pérdida  $f_1$  y  $f_2$

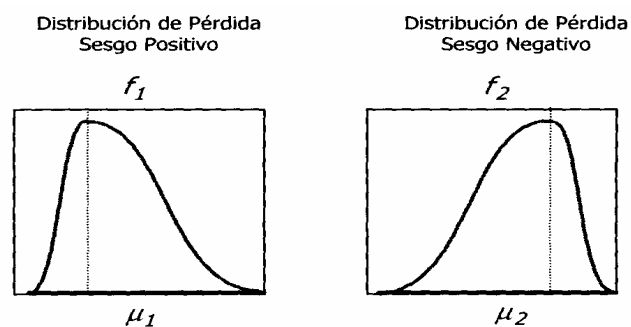


Fuente: Teoría del riesgo Diz Cruz Evaristo.

En el caso anterior, las distribuciones son simétricas, lo cual implica que no existe sesgo alguno.

Por el contrario, otras distribuciones de pérdida son generalmente sesgadas.

Gráfico 14. Distribuciones de Pérdida sesgadas



Fuente: Teoría del riesgo Diz Cruz Evaristo.

<sup>73</sup> DIZ CRUZ, Evaristo. Teoría del riesgo: riesgo actuarial, riesgo financiero. Bogotá Editorial Ecoe Ediciones Global Ediciones, Bogotá 2006

El nivel medio de la pérdida, es mayor en  $f_2$  que en  $f_1$ . La gran diferencia es que en el primer caso, el nivel de riesgo está concentrado en valores relativamente bajos de la variable aleatoria; pero de alta densidad.

En la práctica es muy común observar, para la pro-frecuencia de reclamos de severidad baja, una alta densidad o Probabilidad. Por el contrario, los reclamos de severidad alta, generalmente tienen una baja densidad.

Un ejemplo es un crédito otorgado por \$9.000.000, a un plazo de 36 meses, (el cual verdaderamente será a 38 meses, contemplando los dos meses de gracia), con una tasa de interés del 0.85%, mensual y teniendo un ajuste progresivo anual del mismo para establecer la cuota fija de \$81.625, semanal, concientizando al deudor que debe realizar una provisión diaria de su actividad alrededor de \$11.661, esto genera cultura de ahorro y motiva a que el deudor no se atrase en los pagos semanales, donde se va pagando tanto intereses como abonando capital.

En cuanto a microcréditos la figura sería la siguiente, por \$1.500.000, a un plazo de 12 meses, (el cual verdaderamente será a 14 meses, contemplando los dos meses de gracia), con una tasa de interés del 0.85%, mensual y teniendo un ajuste progresivo anual del mismo para establecer la cuota fija de \$ 34.438, semanal, concientizando al deudor que debe realizar una provisión diaria de su actividad alrededor de \$4.920, motivando lo argumentado anteriormente.

Para lograr acceder a estos sistemas es importante tener en cuenta que, el cliente sólo necesita presentar su cédula, expone y argumenta su proyecto de vida, se adjunta los papeles del deudor solidario, que puede ser un empleado con mínimo 6 meses y que devengue un salario mínimo, para entrar a analizar su capacidad, de trabajo, rentabilidad de la propuesta, viabilidad del negocio y que no presente deudas con ninguna otra entidad.

Una de las grandes funciones del modelo a proponer es la metodología, donde es necesario enseñar a las personas a pagar un crédito para que mantengan una disciplina de pago y así puedan renovar el crédito cuando lo requieran.

Se debe, además brindar una capacitación a los beneficiarios tanto en la parte técnica, como administrativa, para que consoliden su propia empresa. El cual puede funcionar con incubadoras empresariales de las distintas universidades, con modelos de fomento empresarial como el fondo emprender, esto es imprescindible, porque gran parte de la población denominada no bancarizable no sabe hacer nada en materia empresarial y manejo de recursos, algunas de estas de las personas están por debajo del nivel básico de estudio secundarios.

Por lo anterior, se requiere un gran esfuerzo en educación y capacitación para que aprovechen al máximo las oportunidades que se les presentan. La idea del modelo es poderse dirigir a más del 65% de las personas que nunca han obtenido un crédito en ningún banco ni corporación, esta es la verdadera misión que tiene este.

Para motivar a los cumplimientos de los pagos, se debe motivar a los deudores con bonos de cumplimiento a mitad y al finalizar el crédito como tal, adicionalmente realizar prebendas hacia las personas que se encuentren al día con el banco y finalmente, descuentos en futuros créditos.

El historial de las personas es muy importante para el seguimiento del modelo, porque, puede existir la figura que al 60% de pago del crédito, se puede generar o renovar este por el mismo valor solicitado con anterioridad, sin aumento de cupos, para lograr brindar más oportunidad a otros beneficiarios que deseen ingresar al sistema, pero si se puede presentar a este al solicitante si necesita más dinero, a entidades que previamente se efectuarán convenidos con la entidad que aplique el presente modelo propuesto, para facilitarles el acceso al crédito.



**11.2.1 Visión integral del riesgo.** Parte de la premisa de los seis pilares de la visión integral del riesgo como son la visión integral del riesgo, la función global-local, los criterios de segmentación, los ciclos del riesgo, métricas de riesgo, los medios con que se cuenta y el aspecto, para realizar la función al modelo propuesto donde se contempla:

**11.2.1.1 Visión del Riesgo.** La cual es entendida como determinación de estrategias y políticas tendentes al tratamiento homogeneizado e integrado de los riesgos, que se traducen entre otras en la utilización para la gestión de medidas integradoras de los distintos tipos de riesgo.

El tratamiento integral de los diferentes riesgos facilita su identificación, la medición sobre bases homogéneas y, sobre todo la gestión de las exposiciones globales en las distintas dimensiones es decir en cuanto a productos, grupo beneficiario no bancarizable, ubicación dentro de los sectores económicos, áreas geográficas, negocios involucrados entre otros aspectos. Al hablar de integración de unidades, integración de mercados financieros con banca comercial, entes gubernamentales, fondo de acción social, ongs, entre otros permitirán minimizar las acciones del riesgo a establecer en un fomento hacia nos más necesitados.

Esta visión integral entendida desde un punto de vista cualitativo necesita concretarse en la utilización de una serie de métricas integradoras, que son dos fundamentalmente: CeR y RORAC. Si bien hay un apartado específico de métricas, se incluye a continuación la definición de estas dos medidas:

CeR (Capital en Riesgo). Recursos necesarios para proteger el pull generador de recursos para que no quede insolvente en su funcionamiento por pérdidas de cualquier índole. Representa la máxima pérdida posible para un nivel de confianza determinado, directamente relacionado con el nivel de solvencia que esta figura contempla para su accionar hacia los no bancarizables y para un horizonte

temporal prefijado, generalmente de un año. En su cálculo se resta la pérdida esperada, ya incorporada a resultados mediante la provisión de las mismas.

RORAC (Return on Risk-Adjusted Capital / Rentabilidad del capital ajustada al riesgo). Significando que la rentabilidad de una operación/usuario no bancarizable/cartera ajustada al riesgo. Calculado como el ratio del (Resultado Neto – Pérdida esperada) sobre el CeR (Capital en Riesgo).

La utilización del CeR como medida integradora otorga grandes ventajas, facilitando la comparación de las actividades de negocio al permitir la agregación de forma homogénea en una medida comparable de riesgos de distinta naturaleza y provenientes de distintas unidades y áreas.

Posibilita pasar de una gestión estática de los riesgos a una gestión dinámica caracterizada por una visión de cartera (“Portfolio Management”). En el caso de los clientes del segmento no bancarizable, es la base para la utilización de las preclasificaciones como herramienta fundamental de la gestión del riesgo de crédito, adicionalmente es la base para la utilización de metodologías RORAC (rentabilidad ajustada al riesgo), cuya utilización, a su vez, proporciona una serie de beneficios adicionales como un seguimiento del valor creado para las entidades conformantes del pull de capital aportante combinado con los recursos adjudicados para tal fin de los generados por el decreto 633 del 2000, proponiendo como iniciativa que sean coordinados por el FOGAFIN.

Lo anterior permitirá mejorar los márgenes de referencia en el precio de las operaciones, y por tanto ofrecer precios más ajustados al nivel de riesgo (de ahí la máxima de que “cada riesgo tiene su precio”), permitiendo por lo tanto la optimización del Capital por asignación del mismo a aquellas actividades con mejor rentabilidad ajustada al riesgo.

Las herramientas empleadas para el cálculo del CER (en el caso de clientes de no bancarizables) y del RORAC han de ser diseñadas por un grupo interdisciplinario de las compañías del pull y Fogafin, los cuales deben establecer indicadores mínimos que deben obtenerse en cada caso.

**11.2.1.2 Función Global-Local.** Partiendo del concepto global-local, es importante desarrollar una dirección general del riesgo, el cual permita accionar que le a la organización que fomente el préstamo a los no bancarizables un sostenimiento mínimo, más que un lucro garantizado, con este recudo de ingresos para lograr el funcionamiento del andamiaje que se debe idear alrededor del principio de otorgamiento de crédito a los más necesitados que no son contemplados dentro del sistema financiero nacional, para el fomento de sus proyectos de vida o idea de negocio.

Esta Dirección General de Riesgos se estructura en tres funciones fundamentales que se replican local y globalmente, es decir una metodología, procesos e infraestructura, que se encargue de la identificación de las metodologías a desarrollar en este modelo propuesto, donde se logre definir las necesidades, alcance e implementación de la infraestructura necesaria para dar soporte a la función de riesgos, definición y mantenimiento de políticas para enmarcar la actuación del modelo scoring propuesto.

El Control, Análisis y consolidación, de la estructura, se encargará de la recepción, consolidación, control y análisis de toda la información de riesgos de las distintas unidades participantes del sector económico nacional. Partiendo del estudio y análisis del seguimiento de los riesgos, desde la óptica de los distintos segmentos de clientes.

El elemento fundamental a través del cual se replican las funciones globales en cada una de las unidades v son los marcos corporativos. Se deben entender como

un elemento aglutinador al recopilar los principios fundamentales para la ejecución de la Función de Riesgos en el Grupo. Los marcos corporativos son los elementos centrales para comunicar y trasladar las prácticas globales, reflejan los criterios y políticas de actuación para cada una de las áreas, y establecen los estándares de cumplimiento del modelo al ser aplicados en todas las unidades nacionales de laboralidad que se encuentran inmersos lo no bancarizables.

**11.2.1.3 Criterios de Segmentación.** Esta parte de la Segmentación de los no bancarizables, actividades, tipos de riesgo, geografía, entre otros conceptos. La segmentación de los bancarizables permite clasificar el riesgo asumido por la entidad basándose en determinados criterios para realizar una gestión eficiente, que verdaderamente apoye para estas personas y no genere un efecto contrario para su progreso, para lo cual es fundamental determinar, el análisis del riesgo de modo diferente, y con modelos adecuados, de acuerdo a su tipología. Para ello se llevan a cabo diferentes procedimientos para analizar el riesgo con los nobancarizables, según el segmento al que pertenezcan.

Evaluar de una manera más exhaustiva y detallada los rendimientos y riesgos de su accionar no tanto para el respaldo ante la entidad financiadora, sino del ejercicio en sí de su labor para concientizarlo que ese no es la mejor actividad para seguir desarrollándola, proporcionándole nuevas alternativas de ejercicio empresarial, las cuales se fundamenten en, realizar juicios y generar opiniones más objetivas acerca de la actividad en su conjunto, basándose en los datos tratados disponibles y agrupados según segmento, que vendrán a facilitar la toma de decisiones al ser posible que se fundamenten en la información más adecuada.

La organización de la función de riesgos está orientada a los no bancarizables. En este sentido para poder complementar con los objetivos especificados, se clasifica a los clientes en dos grandes grupos o segmentos: Carterizados y Estandarizados.

Carterizados: por personas carterizados se entiende aquellas personas a los que se ha asignado, explícita o implícitamente, un analista de Riesgo (adscrito a una Unidad de Análisis de Empresas, o a Riesgos de Banca Corporativa o a Riesgos con Entidades Financieras). Están incluidos Banca Corporativa, Entidades Financieras, Soberanos, Empresas de Banca Comercial.

Estandarizados: son personas estandarizadas es aquel que no tiene asignado Analista de Riesgo. Están incluidos Particulares, microempresarios e informales. Los clientes carterizados poseen ciertas particularidades que les diferencian de los clientes estandarizados.

Parte de estos sistemas de apoyo a la decisión se constituyen y erigen como herramientas de gestión de clientes llevando a cabo el establecimiento de límites por cliente y por producto. Los límites de crédito se renuevan periódicamente, y están basados en modelos que evalúan el comportamiento crediticio del cliente.

Por último se aplican Programas de Gestión que permitan planificación y seguimiento del ciclo de crédito de una línea de negocio. En ellos se plasman los resultados esperados y tácticas concretas a ser ejecutadas para la gestión de una línea de negocio desde el punto de vista Comercial y de Riesgos.

**11.2.1.4. Ciclo de Riesgo.** Es el establecimiento de un ciclo del riesgo con el objetivo de conseguir una optimización de la relación Riesgo y Rentabilidad. En el ciclo de riesgo se pueden diferenciar tres fases: Preventa, Venta y Postventa.

Preventa: incluye las etapas de análisis y aprobación de Nuevos productos, Estudio y calificación (de clientes y operaciones) y Establecimiento de límites.

Venta: comprende la fase de Decisión. Postventa: contiene los procesos de Medición, Análisis de cartera, Seguimiento de clientes y operaciones y Recuperaciones.

Cada fase del ciclo requiere de acción e intervención diferenciada, pero el objetivo es siempre la gestión y control del riesgo, maximizando la rentabilidad, optimizando el uso del capital y generando valor para el no bancarizable. Las tres fases del ciclo no son estáticas e independientes, sino que se retroalimentan entre sí.

Por ejemplo, la calificación de las contrapartes no sólo da servicio al proceso de preventa, identificando y midiendo la probabilidad de incumplimiento de una determinada contraparte u operación, sino que también da servicio a la fase de venta como apoyo a la decisión y determinación de la viabilidad del riesgo, y asimismo es un elemento fundamental de su medición y el seguimiento de los clientes. Por otro lado, la medición efectuada de los riesgos incurridos y el análisis de las carteras tienen impacto, a su vez, en la cuantificación del apetito al riesgo del grupo y por tanto en el proceso de establecimiento de límites.

**11.2.1.5. Métricas de Riesgo.** Dentro de las principales métricas utilizadas en el desarrollo del modelo propuesto se pueden identificar por ejemplo las medidas de exposición, es decir aquellas medidas estáticas que se aplican para cuantificar el volumen expuesto a riesgo en sus distintas acepciones. Entre las principales podemos estar la sensibilidad, que es el término general para definir como la variación del valor de mercado de una posición o cartera ante variaciones del factor de riesgo. En la medición del riesgo de balance se suele usar la sensibilidad del margen financiero, que sería la variación del margen financiero ante movimientos de los tipos de interés, la posición ó volumen neto de los valores de mercado de las transacciones en cartera.

REC (Riesgo Equivalente de Crédito) o EAD (Exposure at Default): se define como el valor que pueden alcanzar las operaciones con un bancarizable en caso que su negocio o proyecto de vida fracase; o bien el riesgo asumido ante la posibilidad de que la contrapartida, en algún momento durante la vida del contrato, no pueda

hacer frente a las obligaciones financieras contraídas, hasta la fecha de vencimiento de la operación. En operaciones en balance la exposición por riesgo de crédito, entendida como el valor de mercado de la operación coincide, o al menos es muy próxima, con su valor contable. En el caso de los productos derivados la exposición es variable, puesto que los cambios en los factores de mercado a lo largo de la vida de la operación pueden provocar variaciones importantes del valor de mercado de la misma, y por tanto del volumen expuesto a riesgo.

Para desarrollar este tipo de mediciones, se debe contemplar unas variables que se utilizan como inputs en el cálculo de las diferentes métricas de riesgo. Entre ellos están:

- Volatilidad: cuantifica la variabilidad de los distintos factores de riesgo.
- Rating probabilidad de default: indica la probabilidad de ocurrencia de los distintos eventos de riesgo.
- Loss Given Default o Severidad: estimación de la pérdida real ante la ocurrencia del evento de riesgo crediticio.
- Correlación: indica la relación entre dos variables.

Normalmente se utilizan técnicas estadísticas para cuantificarlos. Así por ejemplo la volatilidad es la desviación típica de la serie de valores históricos de un factor de riesgo, y la correlación entre dos factores también se calcula a partir de las series históricas de los mismos. Análogamente la probabilidad de default y la severidad también se calculan a partir de información histórica utilizando técnicas estadísticas. A partir de la exposición a los distintos riesgos y de los parámetros se pueden calcular las medidas de pérdida esperada y pérdida inesperada (en función del nivel de confianza utilizado en el cálculo de los parámetros de riesgo y las exposiciones).

Las medidas de pérdida esperada tratan de cuantificar cuál es el valor esperado de las pérdidas atribuibles a los distintos tipos de riesgo. Actualmente en el Grupo se utilizan medidas de pérdida real para determinar la pérdida esperada a futuro. Se trata de medidas de resultados y como tales las medidas utilizadas en la gestión se corresponden con distintas medidas de resultado contable: resultados por valoración a mercado de operaciones financieras

Variación Mora de Gestión (VMG): se define como las entradas netas en morosidad, descontando el efecto de fallidos y recuperaciones. Se calcula como la morosidad sin pase a fallidos menos los activos en suspenso recuperados para el periodo.  $VMG = M_{spf} - ASR$ .

Variación de Morosidad Sin Pase a Fallidos ( $M_{spf}$ ): viene determinada por la variación (positiva o negativa) del saldo (existencia) de morosidad incluyendo los fallidos del periodo.  $M_{spf} = M_f - M_i + F_f$  donde  $M_{spf}$  = Variación de Morosidad sin pase a fallidos,  $M_f$  = Existencia de morosidad al final del periodo,  $M_i$  = Existencia de morosidad al inicio del periodo,  $F_f$  = Fallidos producidos en el periodo.

Activos en Suspenso Recuperados (ASR): recuperaciones de Fallidos del período.

Medidas de pérdida inesperada Se trata de medidas que tratan de cuantificar la máxima pérdida probable para un nivel de confianza definido para los distintos tipos de riesgo. Se relacionan con el capital necesario que debe tener la institución para poder hacer frente a dichas pérdidas, en su doble vertiente regulatoria y económica.

En riesgos de mercado se suele hablar de VaR, que se equipara con la máxima pérdida probable para un nivel de confianza determinado en un horizonte temporal especificado. Se emplea tradicionalmente como medida fundamental en Riesgo de



Mercado con un horizonte temporal de corto plazo y tomando como factores de riesgo los factores de mercado.

En riesgo de crédito o en la agregación de todos los riesgos, se suele hablar de CeR, que corresponde a los recursos necesarios para proteger el Banco de la quiebra por pérdidas de cualquier índole. Representa la máxima pérdida posible para un nivel de confianza determinado, directamente relacionado con el nivel de solvencia de la entidad (rating) y para un horizonte temporal prefijado, generalmente de un año. En su cálculo se resta la pérdida esperada, ya incorporada a resultados mediante la provisión de las mismas.

**11.2.1.6. Medios tanto tecnológicos como de personas, para desarrollar la función.** Además de las métricas, el modelo scoring necesita apalancarse en dos aspectos fundamentales para el desempeño de su labor a lo largo de las distintas fases del ciclo de riesgo, estas son la tecnología adecuada, tanto en términos de herramientas adecuadas como de disponibilidad y capacidad de tratamiento de grandes volúmenes de datos con un rendimiento óptimo, que permita alcanzar una “industrialización de los procesos”.

Al igual los recursos humanos especializados, flexibles y con alta capacidad analítica, que permitan desarrollar las labores propias de la función de una forma eficaz y proactiva, aportando valor.

**11.2.2 Interacción con el entorno.** La interacción con el entorno con los no bancarizable, en el desarrollo de las actividades propias de su negocio, implica por naturaleza que están expuestos día a día a una serie de factores externos que en determinadas circunstancias pueden afectar de manera negativa sus resultados. Estos factores, con impactos negativos, son los riesgos del entorno a los que están expuestos.

Parte fundamental de la labor de Riesgos es poder identificarlos de manera clara para cuantificar el impacto que pueden llegar a tener en el titular de una obligación y dentro de qué escenarios existe una alta probabilidad de llegar a un caso de incumplimiento.

En cualquier momento uno o más factores de riesgo pueden ejercer temporalmente, o incluso durante largo tiempo, una influencia restrictiva de las actividades de la empresa, por lo que se debe tener en cuenta dentro del análisis de la capacidad de pago, la manera en que dichos riesgos afectan a la empresa.

La siguiente es una lista de factores de riesgos a tener en cuenta:

#### Riesgo Político

- Expropiación: se refiere al riesgo derivado de la facultad del Estado de expropiar los bienes de las personas (naturales o jurídicas) con o sin pago compensatorio.
- Convertibilidad: es el riesgo soberano de limitar la libre convertibilidad de las monedas, inherente a los activos o pasivos en moneda extranjera.
- Transferibilidad: es el riesgo de que un país, soberanamente, no permita la transferencia de monedas extranjeras fuera del país.
- Riesgo de Liquidez: se refiere al riesgo de no contar, en un momento determinado, con los recursos suficientes para tender las obligaciones exigibles en dicha fecha.

Riesgo de Cambio: es el riesgo de movimientos, tanto favorables como desfavorables, a las tasas de cambio.

Riesgo Regulatorio: incluye, entre otros riesgos derivados por las siguientes eventualidades:

- Cambios en marco constitucional

- Cambios en marco legal
- Cambios en marco procesal
- Retroactividad de normas
- Cambios en marco tributario

Riesgo Contraparte.

Riesgo de Mercado: es el riesgo inherente a la persona con la que se establece la relación comercial y no al emisor.

Riesgo de Cierre: se refiere al riesgo de que en el momento de cerrar la operación se presente alguna contingencia. Por ejemplo al pagar un cheque contra otro en canje, se corre el riesgo de incurrir en sobregiro por el no pago del cheque en canje.

Riesgos Socio-Políticos:

- Guerrilla, narcotráfico, paramilitares
- Delincuencia
- Paros violentos
- Atentados terroristas
- Secuestro, extorsión
- Riesgos Documentarios:
  - Documentación débil (llenado / estructura)
  - Documentación faltante o no actualizada
  - Omisión de la "Letra menuda"
  - Inconsistencias
  - Debilidad en la administración de documentos
  - Falsedad en documentación

## Riesgo de Asociación

Cultural: es el riesgo que se presenta cuando se asocian dos o más partes con diferencias de orden cultural, como nacionalidad, principios, creencias, entre otros aspectos, diferencias que pueden llevar a la disolución de la sociedad.

Económico: riesgo que se presenta cuando existe diferente posición económica entre los socios.

Riesgo Comercial: es el típico riesgo de crédito, definido como Capacidad de Repago.

Riesgo Sectorial: se refiere a los riesgos inherentes a la actividad económica propiamente dicha como los diferentes Ciclos económicos propios del sector Medidas económicas, Liberación de Importaciones y Dumping.

### Riesgo Natural:

- Terremoto, temblor
- Sequía, inundación
- Helada
- Huracán, rayo

Este listado no pretende contener "todos" los riesgos de entorno, ni valorarlos en la misma dimensión. Simplemente sirve como lista de chequeo para recordar los elementos de riesgo de mayor presencia y repercusión.

## 12. CONCLUSIONES

Los arreglos institucionales en Colombia han implicado gastos crecientes sin una dinámica compatible en los ingresos. Estos arreglos conllevan a una inadecuada articulación entre las leyes del mercado y las funciones del Estado, y que pretendía ser alcanzada en la Constitución de 1991. Esta divergencia ha sido resuelta mediante el endeudamiento público, por lo que la deuda constituye el mecanismo para solventar los crecientes compromisos del Estado, ante la ausencia de un acuerdo que haga compatibles los fines Constitucionales con los recursos disponibles.

Es así como factores estructurales en ingresos y gastos determinan el desequilibrio en las finanzas del sistema crediticio nacional y el consecuente ritmo de crecimiento de la deuda. Sin embargo, la dinámica del endeudamiento se han modificado de manera significativa en los últimos años.

A comienzos del presente siglo, el faltante fiscal se ha ido cubriendo, mediante recursos transitorios obtenidos de la venta de activos. En los últimos años, esta fuente de financiamiento se agotó y fue reemplazada en buena medida por ingresos derivados de la actividad exportadora, del gremio cafetero y de otros sectores con grandes proyección y consolidación como el de la construcción y el energético.

Estructuralmente, sin embargo, el sector público colombiano no genera los recursos necesarios para sufragar sus gastos, por lo que la deuda no deja de crecer y los últimos años, apenas se estabiliza debido a factores de mercado.

El entorno macro-financiero ha explicado ampliamente las variaciones de la deuda en los últimos años. Entre 1999 y 2002, el crecimiento de la deuda del GNC

obedeció al efecto de cambios en las condiciones de mercado. En 2004 y 2005, la reducción de la deuda se debió a la apreciación del tipo de cambio. Devaluaciones abruptas o incrementos repentinos en los tipos de interés han costado al GNC hasta 4,5 puntos del PIB, y variaciones opuestas han permitido reducir el saldo de su deuda hasta en 5,4 puntos del producto. No obstante, aunque la apreciación de la moneda y la reducción en los tipos de interés explican la reducción de la deuda externa en los últimos tres años, cambios altamente probables en estas condiciones pueden elevar el servicio de la deuda hasta en \$857 millardos.

Para mitigar estos riesgos, el Gobierno se ha concentrado en sustituir fuentes externas por internas. Aunque esta estrategia permite mitigar el impacto de la volatilidad del tipo de cambio sobre la deuda pública, transfiere un elevado riesgo de mercado a los tenedores de TES. Un incremento en la tasa de interés de los TES en 100 puntos básicos se traduce en una pérdida por valoración para los establecimientos de crédito por \$699 millardos, de acuerdo con el perfil de títulos vigente en 2005.

Finalmente, el déficit del en 2005 equivale a 5,9% del PIB, por lo que prevalecen sus necesidades de financiamiento. Por otra parte, el saldo de la deuda del se ha incrementado, además, por las garantías otorgadas a entidades públicas, el rescate de empresas en crisis y la asunción de pasivos de entidades liquidadas. Estos elementos no reconocen las condiciones necesarias para cancelar sus obligaciones en el largo plazo, es decir, el gobierno nacional no garantiza la sostenibilidad de su deuda.

En el corto plazo, el Gobierno ha solucionado sus requerimientos de liquidez, intercambiando títulos con vencimientos próximos (1,4 años) por bonos a plazos mayores (5,2 años). No obstante, el perfil de vencimientos de la deuda interna permanece concentrado en plazos, siendo propicio para la utilización de los fondos de Fogafin para un modelo destinado a apoyar el sector no bancarizable.

Así mismo, un ambiente financiero internacional favorable y permitirá que la tendencia de un modelo de estas características pueda ser avalado y respaldado por firmas que logrando a través de beneficios tributarios apoyen verdaderamente a las personas que viven de un negocio, el cual al ser apoyado puede elevar el nivel de vida de estas.

Los países desarrollados, efectúan regulaciones permanentes para ajustar sus variables económicas que permita una mayor participación a los menos favorecidos en sus naciones, razón por la cual se fundamenta el éxito y progreso de estas, porque la idea no es darle la espalda a los pobres, la idea es mejorarles sus condiciones de vida y sobre todo brindarles mejores oportunidades para que de este modo se rompan paradigmas de limitaciones convencionales y sociales que son verdaderamente quienes frenan el desarrollo de naciones como la nuestra.

Lo anteriormente citado es la tipificación de los círculos viciosos que son tan frecuentes en naciones tercermundistas, donde el que nació con menos prebendas y beneficios es el que debe llevar la carga de una nación tanto tributaria como social, donde la corrupción y el tráfico de influencias hace que naciones inestablemente manejadas tanto política como económicamente se den hechos tan paradójicos como la entrega de becas y auxilios educativos a la flor innata de la sociedad, restándole oportunidades a personas que por su condición económica, nunca podrán acceder a una mejor educación y que son los comúnmente se denominan talentos perdidos.

Pero al salir de lo expuesto, al centrarse en los hechos reales y prácticos que permitan fortalecer una economía, que le brinde una mejor calidad de vida a sus habitantes.

Fenómenos como el de Eslovaquia, hacen reflexionar que la clave de ese progresos está en la capacitación y en brindar más oportunidad a segmento poblaciones tradicionalmente opacados en otros países, caso concreto los jóvenes quienes por la globalización, las maravillas informáticas y Internet, son personas con capacidades y actitudes ideales para colocarlos en funcionamiento y aportación a la sociedad, permitiéndole un vanguardismos garantizando a las naciones que las aplican condiciones empresariales y les fortalecen aspectos educacionales, otro ejemplo de este hecho es Chile, cual es un defensor de la inversión social para el pueblo, especialmente en aspectos que fortalezcan la seguridad social de sus comunidades.

Lo anotado anteriormente ratifica que el principal capital de una nación es su talento humano, donde se fortalezca estructuras económicas que permitan a las empresas de los países denominados como pobres mejorar los costos regulatorios que comparativamente son más elevados si se toma la misma situación en naciones más desarrolladas.

Se debe pensar en cómo la inversión social debe ir de la mano con la institucionalidad estado, en este aspecto es cuando surgen nuevos interrogantes, como por ejemplo de que forma el Estado y todo su andamiaje económico contribuye a mejorar la estabilidad política del país y cómo crear confianza a empresarios e inversionistas para que hagan empresa e inviertan en Colombia, generando empelo y con ello mejores alternativas de vida, pero lo importante es como herramientas como el fogarín o en sí, el decreto DECRETO 633 DEL 2000, pueden ser utilizadas a través de modelos prácticos en fuente de recursos semilla y de sostenimiento para un amplio sector de la población colombiana que no es atrayente a los sistemas crediticios actuales, bien sea por capacidad de pago ó por su misma condición de pobreza.



Al desarrollar un modelo se deben tener en cuenta muchas variables que encierren el desarrollo y la actividad de la población a la cual van dirigidos los recursos de colocación para financiación de la misma, la cual garantice la retornabilidad mínima que permita el cumplimiento de las obligaciones administrativas de la entidad o división encargada en el desarrollo de esta idea de apoyar a los no bancarizables.

Las calificaciones del estudio de los beneficiados con el otorgamiento de créditos más que factores cuantitativos de valoración, deben tener aspectos cualitativos que refuercen la toma de decisiones.

La idea del modelo scoring propuesto, es lograr un sostenimiento más que un desarrollo lucrativo para las entidades que integrarían el pull financiador hacia los no bancarizables, con este apoyo se logrará fortalecer aun más la economía nacional sin vulnerar el sistema financiero actual.

### **13. RECOMENDACIONES**

Es fundamental inicialmente, que el modelo propuesto se fortalezca a través del aporte de profesionales del sector financiero como economistas, para que éste sea un verdadero generador de progreso para muchas personas, que han sido relegadas por su misma condición económica, pero que al ser apoyadas serán verdaderos motores de progreso para consolidar la económica nacional.

La idea es que esta propuesta sea acogida por la banca privada en combinación con los entes gubernamentales que manejan los recursos del Decreto 633 de 200, para crear un holding que maneje esta estructura en beneficio de los más necesitados.

Los condicionantes y tramites en la cristalización de la adjudicación de recursos para el financiamiento de un no bancarizable, deben de ser lo más ágiles y sencillos posibles.

Los recursos adjudicados en el otorgamiento del crédito, deben estar dirigidos a financiar sobre todo capital de trabajo, insumos, más que en bienes de capital.

Además se debe difundir una campaña de fomento sobre estas iniciativas hacia los más necesitados, que aparte del otorgamiento de crédito, se genere una cultura de desarrollo y optimización del recurso monetario en pro del desarrollo comercial a pequeña escala.

## BIBLIOGRAFÍA

ANIF. Coyuntura de la Pequeña y Mediana Empresa 2004. Financiamiento Retos y Oportunidades de la Pyme. Mayo 2004.

ARANGO LONDOÑO Gilberto, Estructura económica colombiana. 10.ed. Editorial McGrawHill, Bogotá D.C. 2005.

AUSTIN James, Enrique Ogliasmn, Robeito Gutiérrez. Dos casos colombianos de gerencia social: Corporación de Acción Solidaria Corposol y La Compañía de Financiamiento Comercial Finansol. Marc Labie 2000. Pagina web consultada julio de 2007 disponible en [www.http://sabanet.unisabana.edu.co/empresas/3semestre/arte\\_sp/material/mono-55.pdf](http://sabanet.unisabana.edu.co/empresas/3semestre/arte_sp/material/mono-55.pdf)

AVELLA GÓMEZ, Mauricio. Hacienda pública, moneda y café. El papel protagónico de Alfonso Palacio Rudas, Bogotá, Común Presencia Editores, 2000.

BELTRÁN, Jesús: Indicadores de gestión (herramientas para lograr la competitividad). Colombia, 3R Editores, 2.001.

DIZ CRUZ, Evaristo. Teoría del riesgo: riesgo actuarial, riesgo financiero. Bogotá Editorial Ecoe Ediciones Global Ediciones, Bogotá 2006.

FREE DAVID, La Gerencia Estratégica. Serie Empresarial, Editorial Legis, 2.000.

HERNÁNDEZ G., Antonio. "La política monetaria en 1997", Revista del Banco de la República, mayo, 1998.

[HTTP://www.cnam.fr/lipsor/spa/data/bo-lips-esp.pdf](http://www.cnam.fr/lipsor/spa/data/bo-lips-esp.pdf)

LOAIZA GALLON, Hernando y ORTIZ, Eddy Alberto Organización y Métodos/ - Bogotá D.C. 2001

KAPLAN, Robert S., Norton, David P. Cuadro de mando integral, Gestión 2000.

Kaplan, Robert S., Norton, David P. Cómo utilizar el cuadro de mando integral, Gestión 2001.

KLIKSBURG Bernardo. APRENDIENDO DE YUNUS. Documento incluido dentro de la Biblioteca Digital de la Iniciativa Interamericana de Capital Social, Ética y Desarrollo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) - [www.iadb.org/etica](http://www.iadb.org/etica).

KLIKSBURG Bernardo elabora un resumen del papel del Estado en el desarrollo social y económico en un artículo titulado "Repensando el Estado para el desarrollo social: más allá de dogmas y convencionalismos" Tecnología Administrativa. 1997, vol. XI, 25, pp. 97-155.

MEINE Menio. Democratización del crédito en Brasil. Pagina Web consultada en julio de 2007, disponible en [www.rimisp.org/getdoc.php](http://www.rimisp.org/getdoc.php).

MÉNDEZ, Carlos Eduardo, Metodología de la investigación, Editorial MacGraw-Hill, Tercera Edición.2003

PRICEWATERHOUSECOOPERS, INFORME DEL REVISOR FISCAL, a los señores miembros de la Junta Directiva del Fondo de Garantías de Instituciones Financieras 7 de marzo de 2007.

SALLENAVE JEAN PAUL, Gerencia y Planeación Estratégica, serie Desarrollo Gerencial, Editorial Norma , 2.003

SERNA. Jorge Humberto. Gerencia estratégica. Editorial 3 R editores 2.002.

SIMBAQUEBA Lilian. ¿QUÉ ES SCORING? Una visión práctica de la gestión del riesgo de crédito. Pagina Web disponible en [www.riesgofinanciero.com](http://www.riesgofinanciero.com). Consultada en Mayo de 2007

TAMAYO TAMAYO, Mario. El Proceso de la Investigación Científica, Incluye Evaluación y Administración de Proyectos de Investigación. México D.F., Cuarta Edición. Editorial Limusa Noriega Editores.

Universidad de los ANDES El capital de riesgo como alternativa de financiación de las Pymes colombiana. 2003.

URIBE E. José Darío. Flujos de Capital en Colombia. Editorial 3 R editores 2006.

# **ANEXOS**

## **DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS**

Una vez seleccionados los expertos, se presento un temario sugerido para conducir la charla con ellos, la cual sirvió de guía, más no como cinturón de fuerza para las preguntas efectuadas, estas obviamente originaron contra preguntas que fueron resueltas por estas personas, como la idea es analizar y extraer la información que sirviera de norte para la construcción del presente trabajo investigativo y la propuesta del modelo scoring, a continuación se presentan algunos detalles de dichas entrevistas, no la transcripción total de las mismas, porque muchos de sus direccionamientos están contemplados en todos los capítulos del presente escrito.

Es importante tener en cuenta que dichas entrevistas oscilaron entre treinta a hora y cuarto, una vez efectuadas, los expertos abordados, sugirieron ahondar en los temas tratados con bibliografía sugerida o fuentes primarias para tal fin como la observación del tratamiento crediticio de bancos, aprovechando adicionalmente que uno de los integrantes del grupo investigador trabaja en uno de ellos específicamente en el área de cartera.

**ACTA 1**  
**ENTREVISTA A RICARDO SANTAMARÍA**

FECHA:	15 DE OCTUBRE DE 2007
HORA DE INICIO	9:30 AM
HORA DE FINALIZACIÓN	10:30 AM
EMPRESA	BANCO DE OCCIDENTE
DEPENDENCIA	DEPARTAMENTO FINANCIERO
CARGO	DIRECTOR ANÁLISIS CREDITICIO

**TEMARIO**

1. Cuanto lleva trabajando en el área
2. Existe mucha desinformación en el sector crediticio nacional
- 3.Cuál es el principal inconveniente para desarrollar scoring crediticios
4. Considera que se puede realizar modelos hacia los no bancarizables
5. Existen incentivos para el fomento y apoyo comercial hacia el sector no bancarizable
6. Quienes son los referentes en este tema en el país
7. Que opina acerca de la propuesta del desarrollo de un modelo scoring para los no bancarizables
8. Qué tipo de empresas tanto del sector privado como publico aportarían beneficios a la gestión a realizar con base en la propuesta presentada.
9. El mercado financiero como recibiría este tipo de proyectos.
10. Cree usted que ha faltado mayor iniciativa del sector gubernamental y privado para apoyar al sector no bancarizable.

**Conclusiones de la entrevista.**

El doctor Santamaría es un hombre que cuenta con más de 17 años en el sector financiero y 10 de ellos dedicados al manejo crediticio en diversas entidades y que actualmente lleva al rededor de cinco años en el Banco de Occidente.

El asegura que un modelo scoring para los no bancarizables es un proyecto muy factible, siempre y cuando esta experiencia sea sin ánimo de lucro, es decir en los bancos es muy

difícil que se dé porque los gastos que se acarrean para los estudios y tramites de otorgamiento de crédito, demandan de un presupuesto establecido y el margen de rentabilidad sería mínimo, lo cual un operador privado no realizaría este tipo de esfuerzos por la relación costo beneficio, el cual sería muy mínimo.

Es importante mencionar que los bancos son empresas lucrativas y no entidades de beneficencia.

Por lo tanto al crear un organismo para tal fin, será una iniciativa del estado donde subsidie su operación en la parte inicial y esta se sostenga con los rendimientos financieros generados en el ejercicio de colocación de crédito.

La alcaldía distrital de Bogotá esta actualmente realizando un estudio para realizar una especie del banco de oportunidades, en unión con otras dos entidades importantes del sector social como son DANSOCIAL y el engranaje comercial del fondo emprender, lo que se sabe es que esta entidad a crear parte de una premisa de otorgar créditos pequeños para personas naturales que necesitan generar ingresos de forma subempleada.

Las empresas privadas pueden realizar asociarse y generar una mesa de dineros conjunto que aportará capital a una empresa de esta índole, ganando como contraprestación una rebaja de impuestos, exención y demás prebendas tributarias que en el ejercicio final contable sería un alivio, reflejándose en el resultado final de su ganancia marginal.

El sector financiero se vería robustecido porque estas personas aumentarían consumo y por lo tanto el circulante sería más rotatorio y los flujos de dinero se verían reflejados en el nivel de vida de la comunidad colombiana.



## Acta 2

### ENTREVISTA A OSWALDO ARIAS

FECHA:	15 OCTUBRE DE 2007
HORA DE INICIO	11:45 AM
HORA DE FINALIZACIÓN	1:00 PM
EMPRESA	BANCO DE OCCIDENTE
DEPENDENCIA	DEPARTAMENTO DE CARTERA BOGOTÁ
CARGO	DIRECTOR

#### TEMARIO

1. Cuanto lleva trabajando en el área
2. Existe mucha desinformación en el sector crediticio nacional
- 3.Cuál es el principal inconveniente para desarrollar scoring crediticios
4. Considera que se puede realizar modelos hacia los no bancarizables
5. Existen incentivos para el fomento y apoyo comercial hacia el sector no bancarizable
6. Quienes son los referentes en este tema en el país
7. Que opina acerca de la propuesta del desarrollo de un modelo scoring para los no bancarizables
8. Qué tipo de empresas tanto del sector privado como publico aportarían beneficios a la gestión a realizar con base en la propuesta presentada.
9. El mercado financiero como recibiría este tipo de proyectos.
10. Cree usted que ha faltado mayor iniciativa del sector gubernamental y privado para apoyar al sector no bancarizable.

#### Conclusiones de la entrevista.

El doctor Arias ha trabajado por más 20 años en el Banco de Occidente y lleva alrededor de 9 años en el área de cartera en la seccional Bogotá.

Se debe partir de la premisa que lo lineamiento de estudio de riesgos cada entidad financiera lo manejo, pero todas se rigen bajo los parámetros de la superintendencia bancaria.

El nivel de endeudamiento de los Bogotanos es muy alto, si se tiene en cuenta la población económicamente activa, pero el gran segmento de la población que trabaja de manera subterránea, mueve grandes cantidades de dinero y se apoyan en otra clase de generadores de financiación como son los agiotistas quienes verdaderamente se están lucrando de la necesidad crediticia de estas personas.

Es paradójico ver como una persona que vende dulces paga intereses de más del 45% anual y cumple, a costa de su lucro propio y viviendo en total dependencia de estas personas, mientras que en el sector financiero estarían cubriendo tasas hasta máximo un 16% anual, pero cuando estas personas logra acceder a estos créditos se cuelgan, la culpa es de la forma de cobro o cual es el problema en sí que permite este hecho.

Se cree que es culpa de la forma de pago, es decir la cuota, porque en nuestro país no existe una cultura de ahorro para cumplir sus obligaciones, mientras que en el sistema paga diario lo obligan a cancelar y ahorrar por decirlo así. De acuerdo a esta reflexión, el sistema bancario que apoye a este sector debería pensar en cuotas semanales para que cuentahabiente cumpla con su pago.

Considera, que el modelo es viable si se plantea estrategias de cobro efectivas como la anteriormente referenciada y que con los mismos rendimientos financieros se logra sostener la planta humana como física para el beneficio de los no bancarizables.

El gobierno es quien debe liderar este proyecto como el banco de oportunidades de Medellín, donde Alonso Salazar y su grupo de trabajo es un buen referente para tomarlo de modelo y aplicar sus experiencias en actividades similares a realizar.

**Acta 3**  
**ENTREVISTA A GABRIEL SILVA LUJAN**

FECHA:	19 DE OCTUBRE DE 2007
HORA DE INICIO	9:30 AM
HORA DE FINALIZACIÓN	10:00
EMPRESA	Federación Nacional de Cafeteros
CARGO	Presidente

**TEMARIO**

1. Cuanto lleva trabajando en el área
2. Existe mucha desinformación en el sector crediticio nacional
- 3.Cuál es el principal inconveniente para desarrollar scoring crediticios
4. Considera que se puede realizar modelos hacia los no bancarizables
5. Existen incentivos para el fomento y apoyo comercial hacia el sector no bancarizable
6. Quienes son los referentes en este tema en el país
7. Que opina acerca de la propuesta del desarrollo de un modelo scoring para los no bancarizables
8. Qué tipo de empresas tanto del sector privado como publico aportarían beneficios a la gestión a realizar con base en la propuesta presentada.
9. El mercado financiero como recibiría este tipo de proyectos.
10. Cree usted que ha faltado mayor iniciativa del sector gubernamental y privado para apoyar al sector no bancarizable.

**Conclusiones**

El Doctor Silva, es un experto en el tema financiero, tiene posgrados en la materia y ha sido embajador ante Washington, ha trabajado en

entidades privadas y hace más de cinco años es el presidente de la Asociación Nacional de Cafeteros.

El considera que una de las principales desconfianzas del sector financiero hacia los denominados no bancarizables, es que en Colombia no se da una verdadera y efectiva cultura del ahorro.

Este problema no es de Colombia, sino de todos los países que se encuentran en vía de desarrollo, porque en sí los servicios financieros hacia los menos favorecidos son en el mejor de los casos limitados e ineficientes, o incluso inexistentes, por su falta de respaldo monetario que permita una ganancia ó lucro para el financiador.

Para los no bancarizables en Colombia es difícil encontrar alternativas de ahorro seguros, coberturas de seguros para riesgos de vida y de propiedad, préstamos para vivienda o proyectos productivos.

En la mayoría de los casos, el acceso a algunos de estos servicios a través del mercado informal implica además de altos riesgos, costos financieros y de transacción prohibitivos, como son los prestamistas informales.

En la mayoría de los casos parte de la población pobre no accede a los servicios bancarios formales debido a que poseen pocos recursos económicos, lo que los aleja de los intermediarios financieros tradicionales pues éstos los consideran un segmento de mercado poco rentable.

En muchas economías en desarrollo, las distorsiones que impiden el acceso de las grandes masas a los servicios financieros incluyen: inestabilidad macroeconómica (alta inflación y tipos de cambio volátiles), regulaciones

gubernamentales que obstaculizan el desarrollo de servicios financieros dirigidos a las personas de menores ingresos (control de tasas de interés, leyes contra la usura, entre los más importantes) o instituciones débiles o inexistentes, como por ejemplo, normas y leyes que protejan la propiedad y que faciliten a las personas de bajos recursos utilizar sus limitados activos, como colaterales de operaciones crediticias. Es decir en el caso cafetero si un pequeño agricultor necesita un crédito se debe tener como garantía su parcela o convenio que permita que de la cosecha a efectuar debe dejar un porcentaje determinado para acceder a recursos.

En el caso específico de las leyes contra la usura y las regulaciones que establecen topes máximos a las tasas de interés, aunque se trata de normas diseñadas con un objetivo loable de proteger a las personas pobres de prestamistas informales con prácticas financieras que rayan en la usura los efectos sobre el desarrollo de instituciones microfinancieras pueden ser notoriamente perjudiciales, en el sentido de que impiden a este tipo de organizaciones cobrar tasas de interés más elevadas por sus créditos, haciendo virtualmente imposible que alcancen viabilidad y sostenibilidad económica y financiera a lo largo del tiempo.

Otra aspecto a contemplar es la tramitomanía y requisitos que colocan barreras a los no bancarizables para solicitar recursos, sin tener en cuenta además las demoras en las respuestas para este tipo de solicitudes.

**Acta 4**  
**ENTREVISTA A JUAN CARLOS RODRÍGUEZ**

FECHA:	19 DE OCTUBRE DE 2007
HORA DE INICIO	3:30 AM
HORA DE FINALIZACIÓN	4:30
EMPRESA	ALCALDÍA DE BOGOTÁ
DEPENDENCIA	MISIÓN BOGOTÁ
CARGO	DIRECTOR ANÁLISIS SOCIAL

**TEMARIO**

1. Cuanto lleva trabajando en el área
2. Existe mucha desinformación en el sector crediticio nacional
- 3.Cuál es el principal inconveniente para desarrollar scoring crediticios
4. Considera que se puede realizar modelos hacia los no bancarizables
5. Existen incentivos para el fomento y apoyo comercial hacia el sector no bancarizable
6. Quienes son los referentes en este tema en el país
7. Que opina acerca de la propuesta del desarrollo de un modelo scoring para los no bancarizables
8. Qué tipo de empresas tanto del sector privado como publico aportarían beneficios a la gestión a realizar con base en la propuesta presentada.
9. El mercado financiero como recibiría este tipo de proyectos.
10. Cree usted que ha faltado mayor iniciativa del sector gubernamental y privado para apoyar al sector no bancarizable.

**Conclusiones**

El Doctor Rodriguez, es un funcionario que lleva más de 9 años trabajando con la alcaldía y cerca de 6 años en los aspectos sociales del distrito.

La viabilidad de la democratización del crédito en el Distrito para optimizar el trato a los no bancarizables, es claramente posible, pero esto solo se logrará, si se une el sector público con el sector privado, en un trabajo conjunto que permita inyectar capitales para consumo de insumos y capital de trabajo que genere a su vez producción y distribución, logrando con ello una actividad comercial fortalecida en el distrito.

Otro aspecto a tener en cuenta, es que las asimetrías de información en los mercados financieros tradicionales también han sido un factor que ha impedido el desarrollo de servicios financieros dirigidos a las personas de menores ingresos. Los mismos intermediarios financieros formales han sido incapaces de adaptar con éxito en muchas ocasiones sus productos crediticios o de ahorro a las personas de menores recursos debido a la ausencia de información sobre sus clientes potenciales; eso ha evitado que se aprovechen economías de escala que podrían abaratar los costos de participar en el mercado bancario formal para las personas pobres.

En síntesis, tradicionalmente para los intermediarios financieros formales las personas pobres son “no-bancarizables”, en el sentido de no constituir un segmento atractivo de clientes para los bancos comerciales convencionales. Esto por cuánto estas personas suelen carecer de colaterales, empleos estables y un historial crediticio verificable y por tanto no satisfacen los requerimientos mínimos para acceder al crédito tradicional o formal.

Por lo tanto si se pretende crear un modelo scoring para estas personas se debe contemplar tres aspectos primordiales, el nivel en el cual se encuentra, la idea o negocio al cual pide recurso, pero sobre todo la agilidad de respaldo no necesariamente financiero sino avalista.

**Acta 5**  
**ENTREVISTA MÓNICA DE GREIFF**

FECHA:	25 DE ENERO DE 2008
HORA DE INICIO	2:30 PM
HORA DE FINALIZACIÓN	3:00 PM
EMPRESA	ALCALDÍA DE BOGOTÁ
DEPENDENCIA	SECRETARIA DE DESARROLLO DISTRITAL
CARGO	DIRECTORA

**TEMARIO**

1. Cuanto lleva trabajando en el área
2. Existe mucha desinformación en el sector crediticio nacional
3. Cuál es el principal inconveniente para desarrollar scoring crediticios
4. Considera que se puede realizar modelos hacia los no bancarizables
5. Existen incentivos para el fomento y apoyo comercial hacia el sector no bancarizable
6. Quienes son los referentes en este tema en el país
7. Que opina acerca de la propuesta del desarrollo de un modelo scoring para los no bancarizables
8. Qué tipo de empresas tanto del sector privado como publico aportarían beneficios a la gestión a realizar con base en la propuesta presentada.
9. El mercado financiero como recibiría este tipo de proyectos.
10. Cree usted que ha faltado mayor iniciativa del sector gubernamental y privado para apoyar al sector no bancarizable.

**Conclusiones**

No se debe olvidarse que como en cualquier proceso de intermediación financiera los recursos que se ofrecen en forma de crédito deben ser obtenidos de alguna fuente, siendo la usual en la banca tradicional los depósitos de las personas y



empresas. En este sentido, otro reto fundamental de las entidades dedicadas a las microfinanzas y el microcrédito es crear mecanismos de fondeo de bajos costos, efectivos y oportunos.

Una aproximación a este objetivo puede ser el financiamiento a través de los mercados de capitales con esquemas como fondos de inversión dedicados a las microfinanzas que permitan a inversionistas institucionales o individuales asignar parte de su portafolio en instrumentos emitidos por entidades dedicadas al microcrédito como una clase de activo particular.

En esta dirección, en muchos países urge desarrollar el concepto de inversiones socialmente responsables como un vehículo para canalizar recursos de los ahorristas no sólo preocupados por el retorno financiero de sus inversiones sino en el impacto social de las actividades que sus recursos ayudan a financiar.

Los problemas que enfrentan las personas pobres para acceder a los servicios financieros formales en condiciones de costo y oportunidad apropiados también están presentes en Colombia, pero con diversos matices.

La secretaria Distrital de Desarrollo Económico, en asocio con el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria (DANSOCIAL) y el Organismo Cooperativo Microempresarial de Colombia (EMPRENDER) suscribieron un convenio interadministrativo de cooperación por 225 millones de pesos, para que esta última entidad del sector solidario, realice la transferencia metodológica del programa de microcrédito individual urbano a 12 instituciones microfinancieras no consolidadas que se encuentran en Bogotá. Donde la limitación ha sido desarrollar un modelo de riesgo que permita un funcionamiento y sostenimiento del anamajaje administrativo.

La ciudad requiere de una institucionalidad microfinanciera fuerte, que aplique las metodologías microcrediticias y que haya una mayor oferta de productos y servicios financieros para los denominados no bancarizables.

El proceso de consolidación de la Banca Capital, una de las banderas del programa Bogotá Positiva del alcalde Samuel Moreno Rojas, se encuentra en la fase de estudios previos y pliego de condiciones para seleccionar una consultoría especializada, este convenio se contará con un modelo y un manual de fortalecimiento y transferencia metodológica para organizaciones solidarias con actividad de microfinanzas, que esa entidad replicará en las demás ciudades de Colombia.

Para que la institución microfinanciera pueda recibir los beneficios de este convenio debe ser una entidad del sector solidario, su objeto social enfocado a actividades de crédito, microcrédito o ahorro, y que su cartera de microcréditos no supere los 500 millones de pesos, entre otros.

Por lo tanto es superviable el montaje de un modelo scoring que lo asuma una entidad sea particular o privada, preferiblemente de carácter mixto para el beneficio de los no bancarizables en Bogotá.