

El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado. Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.

Omar Alonso Patiño Castro

Madrid, España, 2010



© Universidad EAN
Carrera 11 No. 78-47
Bogotá D.C., Colombia
2011

CONSEJO SUPERIOR

Cecilia Crissien de Perico	Carlos Evelio Ramírez Cardona
Presidenta	Consejero Fundador
Carlos Mauricio Álvarez Cabrera	Álvaro Otto Rubio Salas
Primer Vicepresidente y Consejero	Consejero Vitalicio
Egresado	Martha Lucía Ramírez
Roque González Garzón	Consejera-Empresaria de la Mediana
Segundo Vicepresidente	y Gran Empresa
Consejeros	Omar Alonso Patiño Castro
Hildebrando Perico Afanador	Consejero Representante
Presidente Honorario y Consejero Fundador	de los Docentes
Carlos Alfonso Crissien Aldana	Jennifer Marcela Flórez Blanco
Consejero Fundador	Consejera Representante
	de los Estudiantes

DIRECTIVAS

Rector	Vicerrector de Planeación
Jorge Enrique Silva Duarte	Ruben Darío Gómez Saldaña
Vicerrector de Formación	Vicerrectora de Extensión y
José David Marín Enriquez	Proyección Social
Vicerrector de Investigación	María del Carmen Sanabria Carmona
Carlos Largacha Martínez	Vicerrector Financiero y de
	Recursos Físicos
	Juan Enrique Castañeda Mateus

Prohibida la reproducción
parcial o total de esta obra sin autorización de la
Universidad EAN

La edición de este texto estuvo a cargo de la Vicerrectoría
de Investigación

Grupo Gestión del conocimiento

Revisión de estilo

Jhony Caicedo

Diagramación

Nayibe Rojas

Patiño Castro, Omar Alonso

El modelo Mife como instrumento para la formalización del empresario.

Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D. C.

[Recurso electrónico] / Omar Alonso Patiño Castro. -- Madrid (España) :

Universidad Antonio de Nebrija, 2010. -- (Colección Tesis Doctorales)

287 p.

ISBN: 978-958-756-108-1

1. Microfinanzas

2. Economía informal - Bogotá

3. Microempresas - Bogotá

332.742 CDD

*A quienes han sido mi soporte y apoyo,
Carla con su comprensión y dedicación,
Laurita con su ternura y entrega,
Jandi, con su alegría e irreverencia,
y mi padre con su silencioso apoyo.*

AGRADECIMIENTOS

A pesar del gran esfuerzo y la entrega que me ha demandado la realización de esta tesis y en general todo el doctorado, no lo habría logrado sin el apoyo y la colaboración de todas aquellas personas que de una u otra manera hicieron aportes al desarrollo de lo que hoy ya no es un sueño, sino una realidad palpable y las cuales cito a continuación.

En primera instancia a mi familia, Carla, Laury y Jandi, quienes entendieron siempre el viaje que había emprendido y me acompañaron en él con la comprensión y solidaridad que sólo ellas pudieron haber tenido.

Igualmente debo infinitos agradecimientos a mi director, Dr. José Manuel Saiz Álvarez, quien desde su inicio se convirtió en eje y guía fundamental para su realización. Su sapiencia, experiencia, comentarios oportunos y permanente disposición hicieron que la distancia no fuera un obstáculo para sentir su compromiso y acompañamiento. Cada sesión de trabajo, presencial o telefónica, trajo como consecuencia un constante enriquecimiento del trabajo y la posibilidad de avanzar en la búsqueda del camino. Al Dr. Saiz le debo el calificativo de gran maestro en todo su significado.

También debo agradecer a mi primer tutor, Dr. Ignacio López Domínguez, quien en la primera fase de la investigación aportó invaluable conocimientos y a la Dra. Carmen de la Fuente, quien desde aquel primer día en el salón de clases, se encargó de hacernos ver que sí era posible, que no era un camino fácil, pero sí posible.

Agradezco a todos los asistentes de investigación del programa de Administración de Empresas de la Universidad EAN, Jesús, Adriana, Carolina, Carlos, Kelly Johanna, Isabel Cristina, Diana Milena, Armando y especialmente a Camilo, quien me acompañó en dos etapas distintas de la investigación. De manera particular a las asistentes de investigación del programa de Lenguas Modernas, Laura Natalia y Mónica, cuyo apoyo fue muy importante en los momentos críticos de todo este proceso.

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

A todos mis amigos y compañeros en la Universidad, a quienes están y a quienes emprendieron nuevos rumbos, a mis compañeros del doctorado, sin todos ellos el camino habría sido más largo y tortuoso.

Finalmente a la Universidad EAN y en especial al Dr. Jorge Enrique Silva, gestor y realizador de una idea que hoy nos tiene ad portas de la consecución de este gran logro personal e institucional.

Es mi deseo hoy, que la vida me permita devolver a todos lo mucho que me han brindado.

INDICE

Capítulo I. Introducción

1. Introducción y justificación	19
1.1 Objetivo general	22
1.2 Objetivos específicos	23
1.3 Hipótesis	23
1.3.1 Formalización del empresariado en Colombia	23
1.3.2 Otros factores que desincentivan el proceso de formalización del empresario en Colombia	25
1.3.3 Efecto inverso del microcrédito en la formalización el empresario en Colombia	26
1.3.4 La capacitación como beneficio del microcrédito incrementa la formalización del empresario en Colombia	26
1.3.5 La creación de un régimen tributario especial contribuye con la disminución de la informalidad del empresario en Colombia	27

Capítulo II. Metodología y fuentes

2. Metodología y fuentes	29
2.1 Metodología	29
2.2 Fuentes	31
2.2.1 Páginas web	31
2.2.2 Bases de Datos	35
2.2.3 Bibliotecas	35
2.2.4 Bancos y entidades microfinancieras	36
2.2.5 Personas encuestadas y entrevistadas	36

Parte I ESTADO DEL ARTE

Capítulo III. Antecedentes del microcrédito a nivel mundial

3. Reseña histórica mundial del microcrédito	41
3.1 Resumen	41
3.2 El Grameen Bank de Bangladesh	45
3.3 Acción Internacional: El primero en América Latina	48
3.4 Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria – FINCA: Banca rural para América Latina	50
3.5 Impacto del microfinanciamiento en economías en desarrollo	51
3.6 Conclusión	54

Capítulo IV. Microfinanzas vs microcrédito

4. Microfinanzas vs microcrédito	57
4.1 Inversión Extranjera Directa (IED): Un modelo de desarrollo económico discutido	58
4.2 El microcrédito como base estructural de las microfinanzas	61
4.3 El modelo de desarrollo económico del siglo XXI: Las microfinanzas	63
4.4 Microcrédito	64
4.4.1 Microcrédito: Concepto y experiencias de aplicación	64
4.4.2 Impacto del microfinanciamiento	66
4.4.3 Microfinanzas y la OIT: Generación de empleo	68
4.5 Conclusión	70

Capítulo V. Aplicación de políticas públicas de microcrédito en Colombia

5. Aplicación de políticas de microcrédito en Colombia	73
5.1 Del crédito agral subsidiado a los servicios financieros	73
5.2 Evolución del marco jurídico para el microcrédito colombiano	80
5.2.1 Ley 45 de 1990	81

5.2.2 Ley 510 de 1999	81
5.2.3 Resolución 01 de 2007	81
5.2.4 Decreto 919 de 2008	81
5.3 Consejo Superior de Microempresa	81
5.4 Banca de desarrollo en Colombia	83
5.5 Conclusión	88

Capítulo VI. Microcrédito, banca privada y ONG

6. Comportamiento de la oferta del microcrédito	89
6.1 Niveles del sistema financiero	90
6.2 La bancarización y el microcrédito en Colombia	92
6.3 Deficiencias del sistema financiero	97
6.4 Oportunidades y amenazas para las instituciones de microcrédito	
6.5 Condiciones para el otorgamiento de microcrédito en Colombia	100
6.5.1 Alto costo	101
6.5.2 Experiencias en la regulación de las tasas	104
6.6 Conclusión	105

Capítulo VII. Microfinanzas en Colombia

7. Microfinanzas en Colombia	107
7.1 Resultados	107
7.2 Alcances	109
7.3 Limitaciones	114
7.4 Colombia vs. América Latina	116
7.5 Conclusión	118

Parte II APORTACIONES

Capítulo VIII. Microempresas y pobreza ante el microcrédito

8. Comportamiento de la demanda del microcrédito	121
8.1 Necesidades del cliente pobre	122
8.2 Directrices operativas	124
8.3 Lecciones aprendidas	125
8.4 La demanda de crédito en los estratos 1, 2 y 3	126
8.5 Conclusiones	132

Capítulo IX. Microempresas, pobreza e informalidad en Colombia

9. Microempresas, pobreza e informalidad en Colombia	133
9.1 Condiciones de la Pyme en Colombia	133
9.2 Las condiciones del entorno desde la visión del empresario	138
9.3 La problemática de las Pymes	141
9.4 Instituciones que fomentan el crecimiento de las Pymes en Colombia	144
9.5 Oportunidades de mejoramiento (implantación de procesos de formalización empresarial)	152
9.6 La pobreza y su incidencia en la informalidad laboral en Colombia	155
9.6.1 Conceptualización del trabajo formal y de la informalidad	157
9.6.2 Los diversos enfoques de la informalidad	158
9.6.3 Orígenes de la informalidad	161
9.6.4 La informalidad como componente de la pobreza	162
9.7 Factores que inciden en la informalidad empresarial	163
9.8 Índices de pobreza en Colombia 2002-2006	165
9.9 Conclusión	165

Capítulo X. Aspectos clave para el desarrollo de las microfinanzas a largo plazo

10 Aspectos clave para el desarrollo de las microfinanzas a largo plazo	167
10.1 Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) y el G8: Principios claves de las microfinanzas	167
10.1.1 Herramienta contra la pobreza	170
10.1.2 Cobertura	172
10.1.3 Sostenibilidad financiera	174
10.1.4 Clúster financiero	175
10.1.5 Necesidades vs. Microcrédito	176
10.1.6 Flexibilidad de las tasas de interés	178
10.1.7 El Gobierno: Un facilitador	179
10.1.8 Los cooperantes: a la mano con el sector privado	181
10.1.9 Reforma de las instituciones financieras	185
10.2 Conclusión	186

Capítulo XI . Análisis de la encuesta a microempresarios

11 Análisis de la encuesta a microempresarios	187
11.1 Delimitación del alcance de la encuesta	187
11.2 El microempresario frente al concepto de microcrédito	188
11.3 Manejo contable y tributario de la microempresa	190
11.4 Formalidad vs. Informalidad	191
11.5 Beneficios de la formalidad	193
11.6 Visión del microempresario frente a los costos de la formalización	194
11.7 Impacto del microcrédito en la empresa	195

Capítulo XII. La medusa de la informalidad

12 La medusa de la informalidad	199
12.1 Factores económicos	199
12.2 Factores políticos	201
12.3 Factores sociales	202
12.4 Conclusión	204

Capítulo XIII. Modelo MIFE

13 Modelo MIFE	205
13.1 Organizaciones caórdicas - Informalidad	205
13.2 Modelo MIFE	207
13.2.1 Eje Sector financiero - Gobierno	208
13.2.2 Eje Gobierno - Instituciones de educación superior	211
13.2.3 Eje Instituciones de educación superior - Sector financiero	212
13.2.4 El emprendimiento - La base fundamental del modelo	213
13.2.5 Elementos complementarios del modelo	220

Capítulo XIV. Resultados de la aplicación del método Delphi a expertos colombianos en microcrédito y formalización

14 Resultados de Aplicación del método Delphi	223
14.1 Resultados de aplicación del Método Delphi a expertos	223
14.2 Análisis Estadístico de los Resultados	240
14.2.1 Alpha de Cronbrach	240
14.2.2 Análisis Factorial	241

Capítulo XV. Conclusiones

245

Referencias	253
-------------------	-----

Lista de abreviaturas	267
-----------------------------	-----

Anexos

Anexo 1. Encuesta	273
Anexo 2. Ficha técnica de la encuesta	277

LISTA DE TABLAS

Tabla 3.1 Estadísticas acumuladas para los socios de Acción 1998-2008	49
Tabla 3.2 Estadísticas para socios de Acción a 2008. (Cifras en euros) ...	49
Tabla 3.3 Indicadores principales de FINCA en América Latina 2008 (Cifras en euros)	51
Tabla 3.4 Progreso de instituciones que otorgan Microcrédito y beneficiarios de 1997 a 2007	54
Tabla 4.1 América Latina y el Caribe: Entradas netas de inversión extranjera directa, 1997-2007 (Cifras en millones de euros)	60
Tabla 5.1 Cifras de CUPOCRÉDITO a 1996	77
Tabla 5.2 Cobertura física del sistema financiero a nivel departamental por tipo de punto de contacto a septiembre de 2009	79
Tabla 5.3 FINAGRO - Incentivo a la Capitalización Rural (ICR) - Pagos año calendario por campo de elegibilidad. Periodo: 1994 a diciembre de 2009 - Valores en dólares	86
Tabla 6.1 Principales operadores de microcrédito en Colombia a septiembre de 2008	91
Tabla 6.2 Matriz de bancarización	93
Tabla 6.3 Bancarización a nivel nacional	94
Tabla 6.4 Dinámica de penetración bancaria por producto	94
Tabla 6.5 Porcentaje de la población mayor de edad con acceso a productos financieros a nivel departamental a Junio de 2009	96
Tabla 6.6 Participación porcentual de cantidad de créditos – 2009	97
Tabla 7.1 Principales operadores de microcrédito en Colombia (sep. 08)	110
Tabla 7.2 Crecimiento en número de empresarios nuevos que han accedido a crédito	112
Tabla 7.3 Cobertura bancaria en América Latina (Cifras por 100.00 habitantes)	113

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

Tabla 7.4 Puntaje global y por categorías del entorno de negocios para las microfinanzas en Colombia	117
Tabla 8.1 Proporción de hogares y microempresas de estratos 1, 2 y 3 que han acudido a crédito alguna vez	127
Tabla 8.2 Monto total y Número del crédito de los hogares y microempresas con crédito en 2007	128
Tabla 8.3 Monto promedio del crédito de los hogares y microempresas con crédito en 2007	129
Tabla 8.4 Porcentaje de microempresas según el uso de crédito por fuente	130
Tabla 8.5 Valor total del crédito registrado por la encuesta en el primer semestre de 2007 de las microempresas (Miles de millones de pesos)	130
Tabla 8.6 Valor del crédito promedio de las microempresas	131
Tabla 8.7 Tasas de interés (Anual efectiva) informadas por los hogares y microempresas	132
Tabla 9.1 Participación de las empresas en el empleo según su tamaño	139
Tabla 9.2 Incubación de empresas SENA 2002 – 2007	146
Tabla 9.3 Recursos previstos en el proyecto (en millones de pesos)	150
Tabla 9.4 Estadísticas Fondo Emprender 2002-2009	154
Tabla 9.5 Taxonomía de la economía informal	158
Tabla 9.6 Factores que inciden en el rechazo de las solicitudes de crédito en Colombia	164

LISTA DE FIGURAS

Figura 4.1 Sostenibilidad de IMFs a 2009 en el mundo	62
Figura 5.1 Evolución de la cartera WWB COLOMBIA (Cifras en millones de pesos)	75
Figura 5.2 Distribución de la Cartera de CUPOCRÉDITO a 1996	77
Figura 5.3 Número de CNB por entidad (sin Citibank) (Junio 2007- Diciembre 2009)	80
Figura 5.4 Montos de créditos otorgados en 2008 y 2009 por línea de crédito para aumento de capital de trabajo por FINAGRO	86
Figura 5.5 Montos de créditos otorgados en 2008 y 2009 por línea de crédito para inversiones por FINAGRO	87
Figura 6.1 Gastos administrativos como porcentaje de los activos (Agosto 2007)	102
Figura 6.2 Evolución de las tasas de interés de consumo del sector financiero, consumo del sector cooperativo, usura, interés bancario corriente, intervención del Banco de la República e inflación	103
Figura 7.1 Desembolsos de microcrédito en entidades reguladas 2008 (Cifras en millones de pesos)	108
Figura 7.2 Cartera vencida microcrédito entidades reguladas 2008	109
Figura 7.3 Corresponsales no bancarios y oficinas del sistema bancario. Septiembre de 2009	115
Figura 9.1 Estructura empresarial colombiana por tamaño de empresa	134
Figura 9.2 Tasa de crecimiento de solicitudes y aprobación de crédito a las Pymes por sector económico año 2008	135
Figura 9.3 Distribución de sectores productivos de las nuevas empresas colombianas con respecto al 2006 – 2007	137

Figura 9.4 Porcentaje de crecimiento de la economía colombiana 2001-2009 (Variación porcentual anual – tercer trimestre)	138
Figura 9.5 Evolución tasas de interés de referencia (intervención) en Colombia Febrero 2005 - Marzo 2010	140
Figura 9.6 Porcentaje de empresarios nuevos que han formalizado su actividad 2007 y 2008	143
Figura 9.7 Porcentaje de empresarios establecidos que han formalizado su actividad 2007 y 2008	143
Figura 9.8 Distribución de los créditos en Colombia a diciembre de 2009	145
Figura 9.9 Monto de los créditos otorgados por BANCOLDEX a Pymes entre 2002 y 2009. (Cifras en miles de millones de pesos)	147
Figura 9.10 Desembolsos de BANCOLDEX EN 2009 por tamaño de empresa	148
Figura 9.11 Empresas colombianas con negocios facilitados por Proexport (2006-2009)	149
Figura 9.12 Presupuesto invertido en Pymes por COLCIENCIAS entre 2003 y 2008. (Cifras en miles de millones de pesos)	151
Figura 9.13 Monto total de los créditos a Pymes respaldados por el FNG entre 2002 y 2007. (Cifras en miles de millones de pesos)	152
Figura 9.14 Nuevos proyectos y recursos de apoyo cofinanciados por FOMIPYME Cuatrienio 2006-2010	153
Figura 9.15 Nuevos recursos de apoyo cofinanciados por FOMIPYME Cuatrienio 2006-2010	153
Figura 9.16 Indicadores de pobreza en Colombia 2002 a 2008	155
Figura 9.17 Tasa de informalidad 2002-2008 (II trimestre)	156
Figura 9.18 Distribución porcentual de la población ocupada en el empleo informal según posición ocupacional. Octubre - diciembre (2008 – 2009)	159
Figura 9.19 Distribución porcentual de la población ocupada informal según rama de actividad. Octubre – diciembre (2008-2009)	160
Figura 9.20 Distribución porcentual de la población subempleada informal según posición ocupacional en el 2007	161
Figura 10.1 Evolución del total de microcréditos otorgados entre 1997 y 2006	173
Figura 11.1 ¿Sabe quiénes otorgan microcréditos?	188

Figura 11.2 ¿Conoce las líneas de microcrédito que operan en el mercado?	189
Figura 11.3 ¿Cuáles son los requisitos para acceder al microcrédito?	190
Figura 11.4 ¿Qué tipo de tributos cancela?	190
Figura 11.5 ¿Por qué no es formal?	191
Figura 11.6 ¿Cuáles son los beneficios de ser formal?	191
Figura 11.7 ¿Ha utilizado el microcrédito en su negocio?	192
Figura 11.8 ¿Para qué le ha servido el microcrédito?	192
Figura 11.9 Causas de negación del microcrédito	193
Figura 11.10 Tipo de acompañamiento o beneficio recibido	194
Figura 11.11 Tipo de capacitación recibida	194
Figura 11.12 ¿Qué otros egresos financieros le impiden formalizarse?	195
Figura 11.13 Crecimiento de los activos antes y después de recibir el microcrédito	196
Figura 11.14 Crecimiento de los pasivos antes y después de recibir microcrédito	196
Figura 11.15 Crecimiento de las ventas, antes y después del microcrédito	197
Figura 11.16 Crecimiento de las utilidades después de ser beneficiarios de microcrédito	198
Figura 12.1 La trampa de la pobreza en la financiación informal	200
Figura 12.2 La medusa de la informalidad	203
Figura 13.1 Actores de la Pirámide de la Formalización	207
Figura 13.2 Cumplimiento del Convenio de Microcrédito Gobierno- Asobancaria 2002-2006	210
Figura 13.3 Pirámide de la Formalización - Cara del emprendimiento	215
Figura 13.4 Pirámide de la Formalización - Cara de la competitividad	217
Figura 13.5 Pirámide de la Formalización - Cara del financiamiento	218
Figura 13.6 Pirámide de la Formalización - Cara de la capacitación	218
Figura 13.7 Pirámide de la Formalización - Actores y caras	219
Figura 13.8 Pirámide de la Formalización - Actores y acciones	219
Figura 13.9 Pirámide de la Formalización - Actores y resultados esperados	220
Figura 13.10 Modelo MIFE - Pirámide de la Formalización	221

Capítulo I

Introducción

1. Introducción y justificación

El microcrédito y su impacto en la economía de los países ha sido un tema que se ha analizado a lo largo de los últimos años y sobre éste se han hecho estimaciones acerca del efecto generado en la economía de los países que lo han implementado como uno de los mecanismos para el logro del crecimiento económico. Sin embargo, el eje fundamental sobre el que se creó el modelo del microcrédito es la erradicación de la pobreza¹ (ONU, 2000), el cual proporciona oportunidades de acceso al crédito a personas que con los mecanismos tradicionales fijados por las instituciones financieras no lo tenían y privilegia en primera instancia a la mujer cabeza de familia.

En la actualidad, los mecanismos tradicionales implementados desde los gobiernos centrales para impulsar la economía ya no son suficientes para solucionar los crecientes problemas de los países en vía de desarrollo. Las expectativas para lograr economías con crecimiento en dichos países se han puesto sobre su capacidad para fomentar el empresariado y tienen como una de sus principales herramientas, la posibilidad de acceso al microcrédito por parte de los sectores que demuestran más altos índices de desempleo, las mujeres cabeza de familia y los jóvenes que por primera vez intentan ingresar al mercado laboral².

El microcrédito ha sido objeto de amplio debate a lo largo de los últimos años, en los distintos escenarios y foros mundiales, regionales y locales. En diciembre de 1998 la ONU declaró el 2005 como el Año Internacional del Microcrédito,

¹ La erradicación de la pobreza y el hambre es uno de los ocho objetivos del milenio, formulados por la Organización de Naciones Unidas (ONU) en 2000. Los restantes siete son: Educación Universal, Igualdad entre Géneros, Reducir la Mortalidad Infantil, Mejorar la Salud Materna, Combatir el VIH, la Sostenibilidad del Medio Ambiente y el Fomento a la Asociatividad Mundial.

² El microcrédito tuvo como objetivo inicial el otorgamiento de crédito a las madres cabeza de familia, sin embargo, las condiciones de desempleo de los jóvenes que quieren ingresar al mundo laboral han hecho que se conviertan en otro de los objetivos importantes para los otorgantes de este tipo de financiación.

buscando con ello que los gobiernos trabajaran en programas de erradicación de la pobreza y fomentaran el trabajo y la generación de ingresos por cuenta propia, mediante el acceso a créditos y otros servicios conexos. El microcrédito ha resurgido y se han encontrado grandes ventajas en su implementación, especialmente en países en desarrollo con un elevado índice de pobreza.

Una de las causas generadoras del problema de la pobreza³ en los países latinoamericanos, es la imposibilidad de que los pobres puedan acceder a los mercados financieros y a tecnologías de punta que faciliten sus procesos productivos y los coloque en mejores condiciones de competencia. Como una solución a esta problemática surgió a comienzos de los años setenta el microcrédito; mecanismo que permite la colocación de recursos y que, entre otros, tiene como objetivo dar entrada a la economía formal a todos aquellos empresarios que no han visto en la formalidad una alternativa de desarrollo para sus empresas.

La microempresa como cualquier negocio, independientemente de su tamaño, requiere de la incorporación de recursos externos para hacer más fácil su sostenimiento o su crecimiento y el microcrédito es una puerta de acceso a ellos para los empresarios, formales o informales que por su tamaño no pueden tener acceso a los recursos colocados por las entidades que conforman el sistema financiero tradicional.

En Colombia, a pesar de haber sido uno de los países en donde se dio origen a este sistema de crédito, su desarrollo ha sido lento y apenas desde el año 2006 se le ha dado un fuerte impulso a través del Banco de Oportunidades⁴, mecanismo gubernamental que busca su implementación.

Sin embargo, es importante considerar que la sola colocación de recursos no es suficiente, lograr que el empresario llegue al nivel de la formalidad le proporciona mayores posibilidades para su futuro desarrollo y le abre en el mediano plazo las puertas para el acceso a otros créditos con unas tasas más favorables.

³ Para el Banco Mundial, una persona está en condiciones de pobreza cuando su ingreso es inferior a US\$2, y en condiciones de pobreza extrema cuando dicho ingreso no llega a US\$1. Para 2008 el Banco Mundial estima en 1.400 millones el número de personas que están en la pobreza extrema.

⁴ La Banca de las Oportunidades es un programa gubernamental que busca promocionar la colocación de microcrédito entre las familias de menores ingresos, micro, pequeñas y medianas empresas, y emprendedores.

Si bien el microcrédito ha sido el impulsor de grandes cambios en las economías en las que se ha implementado, aún no se ha determinado el impacto que ha tenido sobre los procesos de formalización del empresariado. En el contexto colombiano, uno de los problemas más grandes que se tiene en el análisis de la situación de empleo, se relaciona precisamente con la informalidad del mismo. Las cifras muestran que el desempleo ha disminuido en este siglo, a pesar de su crecimiento en el último año, pero de igual manera que la informalidad no disminuye en la misma proporción (DANE, 2009), con las consecuencias que ello trae para la economía en general por los problemas que se derivan de ella, tales como la evasión de impuestos y la ausencia de cobertura en la seguridad social.

En una revisión histórica acerca del desarrollo del microcrédito en el país se ha encontrado que la ampliación de su cobertura es una situación que se ha venido presentando tan sólo en los últimos años. Los niveles de penetración anteriores a 2006 eran mínimos y su desarrollo era incipiente, hecho que llama la atención, aún más cuando en Colombia se trató el tema desde 1971, año en el que se incorporó el sistema a través de *Opportunity International*, ONG que surgió con ese propósito específico⁵.

A pesar de ser objeto de un buen número de investigaciones, en Latinoamérica no se ha tratado en profundidad el impacto que el otorgamiento del microcrédito genera sobre el proceso de formalización del empresario y por consiguiente en las cifras consolidadas de la economía de los países. Los estudios más profundos son los realizados acerca de la forma como se ha venido desarrollando el tema en Bolivia, pero no se hace mayor profundidad en otros países.

En estas condiciones, el fenómeno del microcrédito ha sido poco estudiado en Colombia, motivo por el cual, brinda amplias posibilidades para su investigación. Un trabajo acerca del mismo podría llegar a tener gran trascendencia si con él se hacen aportes al mejoramiento del proceso y al crecimiento del tejido empresarial del país.

⁵ *Opportunity International* es una Organización No Gubernamental de carácter religioso, dedicada a la financiación de pequeñas ideas de emprendimiento y pequeños negocios, fundada en 1971. Actualmente cuenta con clientes en 25 países alrededor del mundo, primordialmente ubicados en África, Asia, Europa del Este y Latinoamérica. Sus recursos provienen principalmente de Alemania, Australia, Canadá y Reino Unido.

La formalización de la economía es una de las grandes debilidades que existen en el país, según las estadísticas realizadas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística⁶ (DANE) se puede concluir que la informalidad históricamente representa un porcentaje muy alto en la cifras del empleo y ha generado un número semejante de empleo a los gestados por la economía formal.

La realización de este proyecto de investigación ha sido una excelente oportunidad para validar la efectividad del microcrédito en sus objetivos iniciales: la erradicación de la pobreza y el fomento del empresariado, pero de la misma manera, permite determinar si es un mecanismo válido para el crecimiento económico como consecuencia de la formalización del empresariado en el país o si por el contrario, no ha sido lo suficientemente aprovechado en este sentido, caso en el cual se convierte en una herramienta útil para las decisiones que el gobierno pueda tomar con miras a la formalización de la economía informal.

La investigación ha permitido establecer la correlación entre el otorgamiento del microcrédito y algunas variables económicas en las cuales, no sólo el gobierno nacional, sino también organismos internacionales, han fijado sus objetivos para los próximos años.

En esta investigación se propone un modelo de microcrédito como herramienta de análisis, facilitadora del diseño de políticas claras que permitan que a través del microcrédito se pueda lograr que el empresariado en Colombia entienda los beneficios particulares y colectivos que tiene el hecho de ser un agente económico formalmente establecido y las posibilidades de desarrollo que ello trae para la empresa en su etapa de gestación y consolidación.

1.1 Objetivo general

Determinar el impacto que ha tenido el microcrédito sobre el proceso de formalización del empresariado en Colombia y proponer alternativas para mejorar su eficiencia en la incorporación del empresario informal a la economía formal.

⁶ El DANE es una entidad gubernamental colombiana dedicada a la planeación, levantamiento, procesamiento, análisis y difusión de las estadísticas oficiales del país. Es la encargada de suministrar las cifras oficiales de la economía nacional.

1.2 Objetivos específicos

- Determinar los niveles de cobertura del microcrédito en Colombia.
- Caracterizar la población beneficiaria del otorgamiento de microcrédito en Colombia.
- Establecer comparaciones entre los mecanismos aplicados en otros países y los implementados en Colombia para el otorgamiento del microcrédito.
- Determinar otros factores que inciden desfavorablemente sobre la formalización del empresariado en Colombia.

1.3 Hipótesis

1.3.1 Formalización del empresariado en Colombia

La informalidad del empleo ha sido uno de los elementos que ha favorecido la disminución de los índices de desempleo en el país en los últimos años. Sin embargo, tal crecimiento en la población ocupada no ha traído consigo un proceso de formalización que permita que un gran volumen de trabajadores tenga acceso a las ventajas de la formalidad, tales como la seguridad social⁷, el más importante de todos los beneficios.

Mediante diversos mecanismos, el Gobierno nacional ha buscado que la empresa naciente sea formalizada, la ley 962 de 2005, denominada anti-trámites, fue creada para eliminar las trabas que tenía el proceso ante los distintos entes gubernamentales; Colombia es uno de los países del mundo en el cual la creación de una empresa toma mayor cantidad de días⁸. Con la ley se redujo ostensiblemente el número de días y las diligencias que se debían realizar; sin embargo, todavía los trámites son lentos, comparados con otros países latinoamericanos.

⁷ Seguridad Social en Colombia comprende el acceso a los servicios de salud y pensión primordialmente. Existen otros elementos a tener en cuenta como son la cesantía y el acceso a los servicios de las cajas de compensación social. La cesantía en Colombia hace parte de las prestaciones sociales obligatorias que el empleador debe cancelar a cada uno de sus trabajadores; equivale a un mes de salario y se liquida anualmente con corte a 31 de diciembre. Ésta constituye un ahorro que el trabajador tiene, consignado en fondos especializados para su administración, y del que puede disponer para inversión en vivienda, para el pago de estudios de educación superior del mismo, su esposa o sus hijos o a su retiro de la empresa con la cual labora.

⁸ Se estima que en Colombia el tiempo promedio para crear una empresa con todas las condiciones exigidas por la ley es de 57 días. Sin embargo, actualmente se está trabajando en un proyecto financiado por el BID para reducirlo a tan sólo 6 días.

La formalización del empresariado en Colombia se puede tomar como la inclusión de manera legal dentro del aparato productivo del país, para ello el empresario debe registrarse en la Cámara de Comercio⁹ de su respectiva región, declarar la actividad a la que se va a dedicar y con ello debe solicitar el NIT¹⁰, para presentar todas las declaraciones tributarias.

A pesar de ser un programa dirigido y apoyado por el Gobierno, el acceso al microcrédito no está supeditado al cumplimiento mínimo de estos requisitos, no se trata necesariamente de una tarea realizada para evitar la evasión de impuestos, aún cuando sería una de las consecuencias lógicas, se trata de una manera de ir propiciando el acceso del empresario a los mecanismos formales de la economía y de paso, a condiciones más flexibles y amplias de crédito.

En el sistema financiero tradicional se exige al solicitante de cualquier crédito, la presentación de documentos que acrediten su condición de empresario y los documentos fiscales (declaración de renta¹¹) que acrediten los pagos que por concepto de impuestos ha realizado al Estado. Desde comienzos de la década de los noventa, se eliminó la presentación de balances comerciales¹² para acreditar cifras distintas a las presentadas al fisco como insumo para la liquidación de impuestos; esta medida trajo como consecuencia, que las empresas empezaran a declarar la totalidad de sus ingresos y formalizaran su actividad económica.

En estas condiciones, era claro que el proceso de colocación del microcrédito, en el marco de la actividad financiera debía tener un impacto sobre la creación de empresas de carácter formal, a pesar de que los mecanismos de colocación difirieran en gran medida de los utilizados por el sistema financiero tradicional.

⁹ Las cámaras de comercio en Colombia son entidades sin ánimo de lucro encargadas de otorgar el registro mercantil a todos los empresarios que tienen iniciativas empresariales, independientemente del sector de la economía en el cual se quieran insertar. Además de ésta función, el Estado les ha delegado otras tales como, el Registro Único de Proponentes, y los procesos de arbitraje y conciliación entre otras.

¹⁰ Número de Identificación Tributaria.

¹¹ La declaración de renta es el documento oficial mediante el cual los ciudadanos y las empresas rinden cuentas ante el estado acerca de los ingresos obtenidos o el patrimonio acumulado durante el año fiscal inmediatamente anterior a la fecha de su presentación.

¹² Balances presentados por las empresas, distintos a los que se presentaban al gobierno en la declaración de renta, en los cuales figuraban las ventas y las utilidades reales de la empresa.

En este contexto se plantea la siguiente hipótesis:

H1: La colocación de microcrédito en Colombia no ha tenido efectos favorables sobre el nivel de formalización del empresariado en el país.

1.3.2 Otros factores que desincentivan el proceso de formalización del empresario en Colombia

Durante el tiempo en el cual se ha venido fortaleciendo la colocación del microcrédito en Colombia, se han presentado fenómenos que dificultan mucho más la formalización del empresariado en Colombia, a las estadísticas ya anotadas, relacionadas con los trámites y tiempos que se deben llevar a cabo para la creación de una empresa ajustada a la ley en todos sus apartes, se suman otros elementos que no coadyuvan en el proceso (Consejo Privado de Competitividad, 2007).

El empresario ve la formalización como una posibilidad de fiscalización por parte del Estado y como la obligación de asumir el pago de impuestos de manera obligatoria, sin percibir los beneficios que se pueden obtener de la formalización como tal.

En ese sentido, la labor realizada por los distintos gremios ha sido intensa, así como por parte de los entes que concentran a todos los empresarios, independientemente de su actividad, las cámaras de comercio. En el caso de los gremios, con relativa frecuencia se realizan convocatorias de capacitación para aquellos sectores informales de la economía, en las cuales se tratan aspectos de mejoramiento organizacional con el fin de identificar una posibilidad importante de implementación en el sector informal. En ellos, además de la capacitación, se busca crear conciencia entre los empresarios acerca de las ventajas que se obtienen con la formalización, sin embargo son mucho más arraigados los temores encontrados, que las ventajas que se hacen explícitas en los cursos. A pesar de los distintos esfuerzos, en el país se ve lejos el lograr en cifras significativas, que el empresario se formalice.

En este marco de ideas, se puede establecer como hipótesis:

H2: El empresario no formal cree que las ventajas producto de la formalización, no son lo suficientemente atractivas y que por el contrario este proceso, le exige un mayor compromiso con el Gobierno a través del pago de impuestos.

1.3.3 Efecto inverso del microcrédito en la formalización del empresario en Colombia

Dadas las condiciones actuales del empresario en Colombia y los prejuicios que se manejan con relación al proceso de formalización, es previsible que el montaje de la exigencia de la formalización al empresariado, como consecuencia de la toma del microcrédito, pueda traer efectos inversos en el objetivo.

Los temores existentes entre el empresariado, relacionados en especial con la tributación, son percibidos como mucho mayores que los beneficios; en la justificación del empresario para su no formalización está el hecho de que la ventaja del acceso al crédito no es relevante en la misma medida que el mercado del agio, los provee de los recursos en el momento en que los requieren sin ninguna otra garantía que su firma, a pesar de las altas tasas de interés que le aplican a este tipo de créditos, siempre por encima de las tasas de usura de las que habla el gobierno en su reglamentación.

En este contexto la hipótesis 3 que se quiere validar es:

H3: Si el acceso al microcrédito le exige al empresario su formalización, la colocación del microcrédito disminuye.

1.3.4 La capacitación como beneficio del microcrédito incrementa la formalización del empresario en Colombia

En Colombia se han iniciado múltiples campañas pedagógicas por parte del gobierno, el Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y las cámaras de comercio de las respectivas ciudades y regiones. Sin embargo, dichos procesos no hacen parte de una estrategia de formalización completa que incluya otros aspectos como el acceso a recursos de financiamiento de manera legal.

Esto implica que la combinación de ambos componentes impactaría tanto en los otorgantes de los créditos, como en los microempresarios. Los programas de microcrédito acompañados de programas de capacitación y asesoría por parte de expertos, brindarían a estos últimos las herramientas para desarrollar las capacidades y competencias necesarias para llevar a cabo los procesos de formalización de sus empresas y les mostraría de manera directa los beneficios de dicha formalización; hecho que los volvería mucho más estables permitiendo a su vez a los otorgantes de los créditos, la posibilidad de

retorno de los recursos colocados y el incremento sustancial de la formalidad, por ser estos quienes en realidad conocen el mercado de la informalidad y sus diversas complejidades, y por ser adicionalmente los actores más capacitados para llegar a estos microempresarios, a quienes atraerían a los programas de formalización mediante el estímulo de ser beneficiarios de los recursos de microcrédito.

Por consiguiente, la hipótesis 4 a considerar es:

H4: Si las instituciones otorgantes de microcrédito le ofrecen beneficios en capacitación, asesoría y acompañamiento de expertos al microempresario, se incrementan los niveles de formalización del empresariado en Colombia.

1.3.5 La creación de un régimen tributario especial contribuye con la disminución de la informalidad del empresario en Colombia

El marco tributario para el empresario en Colombia tiene dos factores que desincentivan la formalización. Uno, son los excesivos costos en los que debe incurrir para formalizarse, y el otro es la alta complejidad de los trámites y requerimientos contables. Los microempresarios que acceden al proceso de formalización, en su gran mayoría, no solo deben asumir costos adicionales por el pago de impuestos que les genera su condición de formalidad, sino que deben adicionalmente pagar asesoría contable y legal, ya que por la mencionada complejidad les resulta muy difícil administrar sus negocios y realizar trámites y procesos al mismo tiempo.

Se concluye entonces, que para eliminar esta barrera en la formalización es necesaria la creación de un régimen especial de transición menos costoso y complejo, para estos empresarios que pasan a la formalidad, que les permita asumir de manera gradual los costos anteriormente mencionados, hecho que hará menos traumático el proceso y los acercará más a los beneficios de la formalización.

De acuerdo con lo anterior, se puede considerar la hipótesis 5 como:

H5: Crear un régimen de transición tributaria para la formalización empresarial, disminuiría la informalidad del empresariado en Colombia.

Capítulo II

Metodología y fuentes

2. Metodología y fuentes

2.1 Metodología

El proyecto de investigación presentado propone el análisis del impacto del microcrédito en el proceso de formalización del empresariado en Colombia.

Para el logro de los objetivos se utilizó una metodología que combina la recopilación de información existente (revisión de literatura relacionada con el tema, la normatividad interna colombiana y los proyectos gubernamentales que se han planteado sobre el asunto a lo largo de los últimos años), complementada con una exploración exhaustiva en la búsqueda de información estadística proveniente de distintas fuentes, de carácter gubernamental, de ONGs y de otros organismos especializados.

La investigación, desde el punto de vista geográfico se circunscribirá en primera instancia a Bogotá y su Distrito Capital, haciendo especial énfasis en aquellas zonas en donde hay una alta concentración de la economía informal, para luego, con la experiencia adquirida, hacerla extensiva a las ciudades que concentren el mayor porcentaje de economía informal en el país.

La población inicial sobre la cual se realizó el estudio fue escogida del censo de personas beneficiarias del microcrédito en Bogotá, mediante la búsqueda en las distintas entidades que prestan este servicio y teniendo como marco de referencia el año 2008.

La información estadística se obtuvo, en primera instancia de la Cámara de Comercio de Bogotá, luego de las cámaras de comercio de las otras ciudades escogidas, del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), de los ministerios involucrados en el tema de la investigación: Hacienda e Industria, Comercio y Turismo.

Se puede afirmar que la información fue obtenida de fuentes primarias; sin embargo, la fase inicial del proceso, tal como se explica más adelante, se basó en información proveniente de fuentes secundarias.

Se contó con la participación de asistentes de investigación que colaboraron en la realización del trabajo de búsqueda de información y levantamiento de datos estadísticos, además del investigador principal del proyecto.

Tal como se ha planteado anteriormente, las tareas que se realizaron dentro de la investigación suministran información de carácter cualitativo y cuantitativo, la última de ellas proveniente de informes previos realizados por organismos de control y por entidades especializadas en el tema.

Son siete las etapas que se delimitaron para llevar a cabo el proyecto. A continuación se detallan los contenidos concretos relativos a cada una ellas:

- Etapa 1: consistió en la compilación y revisión de literatura acerca de microcrédito o microfinanzas, como se denomina en algunos países, y sobre procesos de formalización de la economía. Se logró el acceso a estudios, libros, artículos e informes existentes, a nivel mundial en general y latinoamericano en particular, sin una cuota de tiempo específica dada la cercanía en el tiempo que tiene el microcrédito en el mundo. Esta revisión incluye temas tales como el impacto que el microcrédito ha generado en los países en donde se ha implementado, sus efectos sobre la economía local, las cifras relacionadas con la erradicación de la pobreza, con el crecimiento económico, los motivos que han impulsado a los países a implementarlo, y la forma como se ha aprovechado la experiencia de otros países en la implementación. Al finalizar esta fase, se obtuvieron alrededor de 150 documentos de carácter internacional, relacionados con el microcrédito, la mayoría de ellos *papers* de investigación realizados en distintas universidades del mundo, igual número de documentos de organismos oficiales y entidades multilaterales con las que se dio inicio a la clasificación de la información.
- Etapa 2: revisión y compilación de la información local existente relacionada con el microcrédito. Revisión histórica de las entidades que se han dedicado a esta actividad desde el momento en el cual determinaron incursionar en este mercado. Además, se abordó el tema de la informalidad: su definición y datos estadísticos relacionados con el asunto; para ello se consultaron las fuentes existentes en el país. Para la construcción del marco legal del microcrédito se consultaron las leyes y disposiciones

relacionadas con el mismo, existentes en Colombia. Se contó con algunos documentos importantes que sirvieron como base de la investigación tales como el CONPES 3484, el informe *Global Entrepreneurship Monitor*, el Informe Nacional de Competitividad 2007, documentos de investigación de la Universidad EAFIT, Instituto Colombiano de Estudios Superiores (INCOLDA) Universidad ICESI, Pontificia Universidad Javeriana, y de otras universidades nacionales e internacionales, e informes de prensa especializada en Colombia.

- Etapa 3: luego de la recopilación de la información y la determinación de la calidad y cantidad de documentos estadísticos requeridos para el estudio, elección de las fuentes, del tamaño de la muestra y determinación del censo sobre el que se realizó el estudio, se trabajó en la clasificación y la pertinencia de todos los documentos, con el fin de elaborar el documento de investigación para presentar el trabajo como requisito a la obtención del Diplomado de Estudios Avanzados (DEA).
- Etapa 4: en esta fase se realizó el trabajo de campo, aplicación de la encuesta, levantamiento de información con 300 microempresarios, con lo que se procedió a realizar la caracterización del microempresario, y tabulación de la encuesta, se analizaron los resultados y se procedió a la validación de las hipótesis.
- Etapa 5: construcción del modelo MIFE (Microcrédito como instrumento para la formalización del empresariado).
- Etapa 6: validación del modelo MIFE por medio del Método *Delphi*, con la participación de 12 directivos de importantes entidades relacionadas con el microcrédito en Colombia.
- Etapa 7: elaboración del informe final, en el cual se deben plantear las conclusiones y recomendaciones obtenidas como producto del trabajo de investigación.

2.2 Fuentes

2.2.1 Páginas web

Las consultas en las diferentes páginas *web*, fueron herramientas básicas en la consecución de información que conllevara a un panorama claro con respecto a la situación del microcrédito, su definición y la experiencia de otros países con el tema. Fueron igualmente importantes, para precisar la situación

de la informalidad en el plano nacional, las consultas realizadas a las diferentes entidades colombianas relacionadas con el microcrédito. A continuación se enumeran los diferentes enlaces de las organizaciones más representativas nacionales e internacionales consultados:

Instituciones especializadas en microcrédito

Bank Rakyat Indonesia www.ivpbri.com

Fundación Mario Santodomingo www.fmsd.org.co

Fundación WWB Colombia www.fwwbcol.org

Grameen Bank www.grameenfoundation.org

Kiva www.kiva.org

Gremios y asociaciones

Asociación Bancaria y de Instituciones Financieras de Colombia
(ASOBANCARIA) www.asobancaria.com

Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
(ACOPI) www.Acopi.com.co

Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF) www.anif.org

Confederación de Cooperativas de Colombia
(CONFECOOP) www.portalcooperativo.coop

Cooperativa Emprender www.cooperativaemprender.com

Revistas especializadas

BBC Mundo www.bbc.co.uk

LATINPYME www.latinpyme.com.co

Portafolio www.portafolio.com.co

Revista Dinero www.dinero.com

Bancos

Bancolombia www.grupobancolombia.com

Instituciones educativas

INCAE Business School www.incae.com

Instituciones gubernamentales

Agro Ingreso Seguro (AIS) www.ais.gov.co
Banco de Comercio Exterior de Colombia (BANCOLDEX) www.bancoldex.com
Banco de la República de Colombia www.banrep.org.co
Banca de las Oportunidades www.bancadelasoportunidades.gov.co
Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) www.dane.gov.co
Financiera de Desarrollo Territorial (FINDETER) www.findeter.gov.co
Fondo Nacional de Garantías (FNG) www.fng.gov.co
Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario
(FINAGRO) www.finagro.com.co
Fondo Regional de Garantías de Santander www.fgs.com.co
Instituto Colombiano para la Reforma Agraria www.incora.gov.co
Instituto de Fomento Industrial (IFI) www.ifi.gov.co
Ministerio de Protección Social www.minproteccionsocial.gov.co
Proexport www.proexport.com.co
Secretaría del Senado www.secretariasenado.gov.co
Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) www.sena.edu.co
Sistema de Gestión y Seguimiento a las Metas del Gobierno
(SIGOB) www.sigob.gov.co
Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios
www.superservicios.gov.co
Superintendencia Financiera de Colombia www.suerfinanciera.gov.co

Organizaciones sin ánimo de lucro

Acción Internacional www.accion.org
Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios
Financieros www.condusef.gov.mx
Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) www.cgap.org
Chaordic Commons www.chaordic.org
European Network on Debt and Development www.eurodad.org
FINCA INTERNACIONAL www.villagebanking.org

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

Fundación Carvajal www.fundacioncarvajal.org.co

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) www.gemcolombia.org

International Cooperation and Development Fund (ICDF) www.icdf.org

Opportunity International www.opportunity.org

Programa MIDAS (Más Inversión para el Desarrollo Alternativo Sostenible)
www.midas.org.co

Red Europea de Microfinanzas www.european-microfinance.org

Trabajo Decente, Vida Digna, Colombia www.trabajodecente.org.co

Organismos multilaterales

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) www.iadb.org

Banco Mundial www.worldbank.org

Corporación Andina de Fomento (CAF) www.caf.com

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) www.eclac.org

Organización Internacional del Trabajo (OIT) www.ilo.org

Organización de Naciones Unidas (ONU) www.un.org

Otras instituciones

Concurso *Ventures* de Emprendimiento www.ventures.com.co

COVINOC Colombia www.covinoc.com

Econometría Consultores www.econometria.com.co

Economist Intelligence Unit (EIU) www.eiu.com

MicroBanking bulletin www.themix.org

2.2.2 Bases de datos

Las bases de datos proporcionaron bibliografía y artículos de carácter científico, que resultaron de mucha ayuda en la elaboración del documento de investigación, y el presente trabajo en general. Las consultadas como fuente de información más importantes son las siguientes¹³:

E-LIBRO.

PROQUEST.

REPEC.

EBSCO HOST

2.2.3 Bibliotecas

Las consultas realizadas en bibliotecas aportaron una amplia referencia teórica que contribuyó a la realización, solidez y veracidad del trabajo de investigación. A continuación la lista de las bibliotecas más significativas consultadas:

Biblioteca Universidad EAN.

Biblioteca Universidad Antonio de Nebrija.

Biblioteca Universidad Nacional de Colombia.

Biblioteca Pontificia Universidad Javeriana.

Biblioteca Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario.

Biblioteca Nacional de Colombia.

Biblioteca Luis Ángel Arango.

Biblioteca Virgilio Barco.

e-libro, Proquest y Ebsco Host son bases de datos de uso restringido para los estudiantes y docentes de la Universidad EAN. REPEC es una base de datos de acceso público en la cual se encuentran documentos científicos de libre consulta, con énfasis en temas económicos en distintos idiomas.

2.2.4 Bancos y entidades microfinancieras

La información obtenida de las diferentes entidades bancarias nacionales e internacionales, permitió la consecución de cifras y estadísticas reales y actualizadas referentes a la situación del microcrédito, tanto en los países más experimentados en el tema, como en el caso particular de Colombia. Las instituciones financieras más sobresalientes que se tuvieron en cuenta como fuente de consulta son:

Grameen Bank

Bancamía

Fundación Mario Santodomingo

Women's World Banking (WWB)

Banco Procredit

Finca Internacional

Bancosol

Cooperativa Emprender

Bancolombia

2.2.5 Personas encuestadas y entrevistadas

Todas las personas entrevistadas en el marco de esta investigación se encuentran en Bogotá D.C., a excepción del Dr. Mauricio Múnera quien por razones de su trabajo se encuentra en Medellín, este hecho obedece a que en Colombia el sector financiero y las entidades gubernamentales tienen como su centro principal a Bogotá.

Clementina Giraldo Zapata

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Eduardo Prada Serrano

Vicepresidente

Helm Bank.

Jorge París Mayans

Gerente Comercial

Banco Procredit.

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

Pedro Julio Villabón González
Director Banca de Microempresas
Bancoldex.

Sandra Liliana Bejarano Beltrán
Bancoldex.

Mauricio Múnera Palacios
Bancolombia.

Juan Carlos Franco
Director
Fundación Mario Santodomingo.

Blanca Nelsy Forero Robayo
Fundación Producir.

Carlos Alberto Moya Franco
Director
Banca de las Oportunidades.

Andrés Mauricio Novella
Bancamía.

Miguel Achury Jiménez
Bancamía.

Gustavo A. Martínez A.
Bancamía.

Jorge León Montoya Sánchez
CREAME.

Francisco Javier Matiz Bulla
Director de Emprendimiento
Universidad EAN.

Ana María Durán
Directora Programa de Administración de Empresas
Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA).

Pablo Emilio Vanegas Del Vasto
Director
Dinamismo Global.

Helber Alonso Melo
Director de Riesgo de Conglomerados
Superintendencia Financiera de Colombia.

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

María Lorena Gutiérrez
Decana Facultad de Administración
Universidad de los Andes.

Mauricio Antonio Garcés Hernández
Gerente de Zona Bogotá Centro
Bancolombia.

Adriana Correa Lara
FONADE.

Juan Carlos Borda
Director
Cooperativa Alianza Ltda.

Goe Rojas
Directora Programa de Administración de Empresas
Fundación Universitaria Empresarial.

Silvia María Trujillo Ordoñez
Gerente del Programa de Formalización
Ministerio de industria Comercio y Turismo.

Felipe Vega Caicedo
Cooperativa El Cedro Ltda.
Miembro del Consejo de Administración.

Alejandra Zabala Villareal
Jefe Crea Centro de Emprendimiento
Cámara de Comercio de Bogotá.

Mauricio Molina Rodríguez
Director Centro de Emprendimiento
Cámara de Comercio de Bogotá.

María del Carmen Salas
Gerente Unidad Especial de Negocios
Finamérica.

Parte I

Estado del Arte

Capítulo III

Antecedentes del microcrédito a nivel mundial

3. Reseña histórica mundial del microcrédito

3.1 Resumen

Para llegar a la noción actual del microcrédito -otorgamiento de créditos a personas que no son atendidas por los grandes bancos-, se debe repasar la evolución que ha tenido el concepto, diferenciando las siguientes etapas:

- Microcrédito: de acuerdo con lo desarrollado en la Conferencia Internacional sobre Microcrédito¹⁴ en Washington, D.C., el microcrédito consiste en programas de concesión de pequeños créditos a los individuos que alcanzan los más altos índices de pobreza, para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejoren su nivel de vida y el de sus familias.
- Microfinanzas: según Garzón (1996), las microfinanzas son la intermediación financiera a nivel local, (i.e.) en las microfinanzas se incluyen además de créditos, los ahorros, los depósitos y otros servicios financieros. Es un procedimiento local, utilizado por instituciones que acopian recursos y los reasignan regionalmente.
- Las microfinanzas como un sistema financiero incluyente: en esta última etapa, se define como un sistema financiero auto sostenible y coordinado entre los gobiernos y el sector privado, con el que se logra llegar con eficiencia a las poblaciones más vulnerables.

¹⁴ La Cumbre de Microcrédito se celebró del 2 al 4 de febrero de 1997. En la actividad se reunieron más de 2.900 personas de 137 países en Washington, DC. Éste fue el encuentro organizado por una ONG, más grande que jamás se haya celebrado y contó con la presencia, tanto de líderes de la industria microfinanciera, como de Jefes de Estado. Esta cumbre lanzó una campaña de nueve años con la meta definida de “trabajar para asegurar que 100 millones de las familias más pobres del mundo, especialmente las mujeres de esas familias, estén recibiendo crédito para autoempleo y otros servicios financieros y de negocio para fines del año 2005.”

Las primeras iniciativas de microcrédito surgen como producto de la necesidad de clientes que no han sido objetivo comercial de los bancos, debido a que no reúnen las condiciones exigidas por los mismos, para ser parte de su portafolio de clientes. Esto se debe a que no representan posibilidades ciertas de generar beneficios económicos y por el contrario, se pueden constituir en clientes con alto riesgo en la recuperación de cartera, además de ocasionar altos costos de operación.

Este tema ha sido motivo de discusión durante los últimos 25 años en diversos eventos y foros de política, finanzas y economía alrededor del mundo. En la Cumbre del Milenio¹⁵ celebrada en septiembre de 2000, los estados miembros de las Naciones Unidas, con el propósito de mejorar la calidad de vida de todos los habitantes del mundo, formularon ocho metas que deben cumplirse para el año 2015. Entre estas metas, también llamadas Objetivos de Desarrollo del Milenio (ONU, 2000), se destaca la primera que tiene como fin erradicar la pobreza extrema y el hambre. Para esto, se pretende crear puestos de trabajo y desarrollar la agricultura, siendo una alternativa para lograrlo, la creación de mecanismos de acceso a la financiación, a la población más pobre del planeta. Estos mecanismos son:

- Programas sostenibles de microcrédito individual y colectivo.
- Programas de estímulos tributarios y financieros al crédito para la población más pobre.
- Programas de ahorro diseñados y destinados a los más pobres.
- Políticas de venta a crédito, de bienes básicos a los pobres.

Si nos remontamos a los orígenes, los primeros indicios de microfinanzas se desarrollaron en Europa hacia 1462, cuando por iniciativa de los monjes franciscanos se fundó *Mons Pietatis* en la población italiana de Perugia, considerado el primer Monte de Piedad, precursor de las actuales Cajas de Ahorro españolas y las *Cassas di Risparmio* italianas. Sin embargo, el nacimiento del *Mons Pietatis* se dio originalmente en 1431, también con los franciscanos a partir de las denominadas Arcas de Limosnas de Castilla. En 1515, el Papa León X mediante la Bula Papal Inter Multiplices¹⁶, autorizó a las casas de empeño a cobrar intereses, con el objetivo de cubrir los costos de operación de la Iglesia Católica.

¹⁵ También conocida como Asamblea del Milenio de las Naciones Unidas, nombre dado al quincuagésimo periodo de sesiones de la Organización de Naciones Unidas que tuvo lugar del 6 al 8 de septiembre de 2000, en conmemoración al cambio de milenio.

En el siglo XVII, el irlandés *Jonathan Swift*¹⁷ creó el *Irish Loan Fund System* (Sistema Irlandés de Fondo de Préstamos), el cual, proporcionaba pequeños préstamos a los agricultores pobres que no poseían ninguna garantía o aval. En su mejor momento alcanzó hasta el 20% de todos los hogares irlandeses.

El alemán *Friedrich Wilhelm Raiffeisen*¹⁸, junto con otros colaboradores, desarrolló el concepto de cooperativa financiera en el siglo XIX. Este tipo de cooperativa tenía como propósito romper la dependencia de la población rural hacia los prestamistas y mejorar su calidad de vida, ésta se difundió rápidamente en Alemania y otros países de Europa y América del Norte, y posteriormente, en los países en vías de desarrollo alrededor del mundo. (CGAP, 2006).

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, en Europa Occidental, surgió la necesidad de buscar financiación para reconstruir sus infraestructuras y capitalizar sus economías. Por esto, se crearon distintos programas para la activación de la economía europea, en su mayoría dirigidos hacia el sector agrícola, entre los que sobresalen el Fondo Europeo de Orientación y Garantía para la Agricultura (FEOGA)¹⁹, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA)²⁰ y la Política

¹⁶ La Bula Inter Multiplices fue aprobada durante el V Concilio Lateranense o Concilio de Letrán, denominado así porque se celebró en la Basílica San Juan de Letrán en Roma desde el 3 de mayo de 1512 hasta el 16 de marzo de 1517.

¹⁷ *Jonathan Swift* (1667 -1745) fue un famoso escritor irlandés, autor de los Viajes de Gulliver. Se ordenó como sacerdote luego de graduarse como teólogo, participó de manera activa en la vida política y económica de su país, época durante la cual creó el *Irish Loan Fund System*.

¹⁸ *Friedrich Wilhelm Raiffeisen* (1818-1888) fue el mayor impulsador del cooperativismo de ahorro y crédito en Alemania. Se desempeñó como alcalde de varias ciudades alemanas. Sus principios cooperativos, expresados en su libro, las asociaciones de cajas de crédito como medida para evitar la miseria de la población rural, artesanal y obrera urbana, aún siguen rigiendo los destinos de los entes cooperativos a nivel mundial. En su honor se celebra el mes de cooperativismo en marzo, mes de su nacimiento y muerte.

¹⁹ El Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola (FEOGA), creado mediante el Reglamento n° 25 de 1962, relativo a la financiación de la política agrícola común, representa una parte importante del presupuesto general de la Unión Europea; es una iniciativa creada para asegurar los recursos necesarios para la producción agrícola y la distribución de alimentos en el marco de las comunidades europeas, evitando así la dependencia agrícola y alimentaria de países fuera de la zona europea.

²⁰ La Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) surge como consecuencia del Tratado CECA, firmado en París en 1951, el cual reunió a Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos en una Comunidad que tuvo por objeto organizar la libertad de circulación del carbón y del acero y el libre acceso a las fuentes de producción. Esta comunidad fue creada con la intención de unir las ventajas comparativas de cada país para la producción de acero: Bélgica, Luxemburgo y Alemania con carbón, Francia y Bélgica con hierro, Alemania e Italia con la industria de altos hornos y Holanda con su posición estratégica para convertirse en centro de acopio de esta iniciativa. Cincuenta años después de su entrada en vigor, el Tratado expiró el 23 de julio de 2002 tal y como estaba previsto. Antes de su derogación fue modificado en sucesivas ocasiones por los siguientes Tratados: el Tratado de fusión (Bruselas 1965), los Tratados por los que se modifican determinadas disposiciones financieras (1970 y 1975), el Tratado sobre Groenlandia (1984), el Tratado de la Unión Europea (TUE, Maastricht,

Agrícola Común (PAC)²¹, como iniciativas propias de los gobiernos europeos y el Plan Marshall²² como iniciativa del gobierno estadounidense, uno de los mecanismos más populares para la asignación de los recursos, mediante el otorgamiento de subsidios de crédito a pequeños granjeros para que realizaran la inversión necesaria y así, incrementaran su producción. Estos subsidios no tuvieron gran éxito, debido a que las instituciones no fueron capaces de sostenerse con las tasas de interés aplicadas y a que los granjeros no cumplieron con sus pagos, pues creyeron que los subsidios eran regalos del gobierno.

La minimización del riesgo –método tradicional de las instituciones financieras formales– se convirtió en la variable que dificultó el acceso al crédito a la población de más bajos ingresos. Esta no estaba en capacidad de aportar los documentos y garantías necesarias para cubrir sus préstamos. La necesidad inmediata del crédito frente al monto, tiempo y esfuerzo requeridos para completar el proceso de solicitud, lo hacían inapropiado.

A comienzos del siglo XX, llegan a las zonas rurales de América Latina, los conceptos de ahorro y crédito, los cuales proponían modernizar el sector agrícola, volver productivos los ahorros inactivos, aumentar la inversión a través de créditos y combatir la opresión feudal que se generaba a través del endeudamiento. Estos sistemas de ahorro y crédito fueron ofrecidos por los bancos creados en las grandes urbes de América Latina, bancos de carácter privado o controlados por agencias gubernamentales, diferentes de los europeos, cuyos dueños eran sus propios clientes.

Sin embargo, con la aparición de estos conceptos no se logró el objetivo de llevar los créditos a las poblaciones más vulnerables, a pesar de que la estandarización del otorgamiento y seguimiento (cobro) del crédito hizo posible que las instituciones financieras recortaran una parte de sus gastos administrativos y así pudieran ofrecer una tasa de interés más baja, manteniendo sus márgenes de ganancia (CGAP, 2006).

1992), el Acta Única Europea (1986), el Tratado de Ámsterdam (1997), el Tratado de Niza (2001) y los Tratados de Adhesión (1972, 1979, 1985 y 1994).

²¹ La Política Agrícola Común (PAC) es parte de la estrategia de integración económica de Europa posguerra, con la cual se busca evitar la dependencia de las grandes despensas agrícolas del mundo de mediados del siglo XX, garantizando la producción, distribución y consumo de alimentos de origen agrícola.

²² El Plan Marshall es una iniciativa del Secretario de Estado estadounidense George Marshall, quien propuso que los dos organismos multilaterales creados en 1944 en Bretton Woods, El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, junto con las agencias internacionales de desarrollo, canalizaran los recursos financieros necesarios para la reconstrucción europea.

Fuente: Europa El portal de la Unión Europea (s.f.). [En línea] [www.europa.eu/index_es.htm] última consulta 8 de julio de 2010.

Para Coulter y Shepherd (2000), la solución para quienes no alcanzaban el crédito era recurrir a los prestamistas informales, los cuales efectuaban sus colocaciones a altas tasas de interés (entre 5% y 30% semanal), y ofrecían flexibilidad en los programas de pago, coincidentes con las posibilidades de los solicitantes. Para este sector de la población resultaba más atractivo alcanzar un crédito costoso que no tener acceso a los recursos, esta respuesta a sus necesidades no permitió la reinversión de capital, haciendo que sus utilidades fueran cada vez menores o en muchos casos no se presentaran.

Hacia 1970, se presenta por primera vez a nivel mundial el fenómeno de la migración de la población rural hacia las grandes urbes, hecho motivado por la excesiva oferta de mano de obra no calificada, que superaba la escasa demanda de trabajo en este mercado. El primer problema que se encuentra esta población en las ciudades es el panorama descrito anteriormente.

La dificultad para acceder a un trabajo formal, obligó a las personas a la búsqueda de nuevos mecanismos de subsistencia, con lo cual se empezaron a gestar nuevas actividades tales como la creación de pequeños negocios, llegando a convertirse en lo que actualmente se conoce como microempresarios o microemprendedores.

Como respuesta a las necesidades generadas por esta situación, surgen las primeras iniciativas que pretenden solucionar el problema de liquidez y financiamiento, dando paso a organizaciones como las que se describen en los siguientes apartados.

3.2 El Grameen Bank de Bangladesh

El Grameen Bank tuvo su origen en un proyecto de investigación que pretendía examinar la posibilidad de diseñar un sistema de prestación de servicios de crédito para proporcionar servicios bancarios a los más pobres. Este proyecto se llevó a cabo inicialmente en las zonas rurales de Jobra (aldea adyacente a la Universidad de Chittagong²³) y algunas aldeas aledañas, entre 1976 y 1979.

²³ La Universidad de Chittagong es la más antigua del país, ubicada en la ciudad que lleva su mismo nombre, es la segunda ciudad más grande de Bangladesh, con cerca de 4 millones de habitantes. Sus ingresos dependen fundamentalmente del tráfico portuario y su importante actividad agrícola.

El proyecto de investigación fue lanzado por *Muhammad Yunus*, banquero y economista de Bangladesh, quien para aquel momento era el Director del Programa de Economía Rural de la Universidad de Chittagong.

La idea del proyecto surge en 1974, durante una visita a una de las comunidades más pobres de Bangladesh. En una conversación con una aldeana, cuyo oficio era construir sillas de bambú, Yunus observó que esta mujer solicitaba préstamos a comerciantes para tener acceso a materia prima con intereses del 10% por día, al respecto pensó que si se le facilitaba a esta mujer, el acceso a un crédito con unos intereses razonables, no sólo estaría en capacidad de pagar la deuda y comprar los suministros necesarios, sino que podría generar mejores márgenes de utilidad y hacer que su negocio creciera, (Yunus, 1998).

El profesor Yunus, junto con unos colegas, decidió crear el *Grameen Bank* (el Banco del Pueblo) en 1983, financiado por donaciones de instituciones internacionales, éste representa tal vez el caso más conocido de las microfinanzas a nivel mundial y se inició con el proyecto de investigación ya mencionado, en respuesta a las necesidades de la población vulnerada por la hambruna ocurrida en Bangladesh durante 1974. El proyecto pretendía observar el impacto de pequeños créditos en las economías de las personas, y empezó con un préstamo de 27 dólares²⁴ a la mujer que trabajaba con el bambú.

En una primera etapa, se crearon grupos de cinco personas, de las cuales, sólo dos recibían el préstamo. Para que los otros tres miembros del grupo tuvieran la posibilidad de ser elegidos para el crédito, los dos primeros debían comenzar a retornar el dinero prestado más los intereses (16%) durante un período de seis semanas. El grupo entero perdía la posibilidad de nuevos créditos si uno de ellos no lograba cancelar, esto creaba incentivos para que el grupo actuara de forma responsable, acudiendo al argumento (dentro de las culturas orientales y especialmente dentro de las poblaciones de estratos bajos) del prestigio social dentro de su comunidad²⁵. Esta estrategia era utilizada como un mecanismo de presión social (si no pagaba, no sólo quedaba mal con el banco, sino también con los demás integrantes de su grupo) y al mismo tiempo se convertía en garantía de pago, haciendo que el banco resultara económicamente viable (tasa de reembolso del crédito del 96.5%, en 2009) (Grameen Bank, 2010).

²⁴ Equivalentes a 22,4 €, según la tasa de cambio oficial del 4 de junio de 2010.

²⁵ A esta modalidad de crédito se le denominó originalmente el crédito cooperativo por la connotación que tenía, para el éxito del grupo, el espíritu solidario de sus integrantes.

Los desembolsos equivalían a cantidades pequeñas pero suficientes para poner en funcionamiento sus iniciativas. El grupo tenía una charla una vez por semana con un empleado del banco, quien los asesoraba sobre cómo debían manejar sus microempresas.

Sin embargo, gran parte de esta metodología de trabajo ha venido sufriendo una transformación, originada por las experiencias aprendidas y su objetivo principal ha sido proveer servicios financieros a la medida para apoyar el progreso económico y social de las familias.

El proceso de diseño comenzó formalmente el 14 de Abril de 2000, se sustituyó el Sistema Clásico *Grameen* (SCG, sistema por grupos mencionado anteriormente), por el Sistema Generalizado *Grameen* (SGG forma centralizada como institución de microfinanzas). La última sucursal del Banco *Grameen* se cambió al nuevo sistema, el 7 de agosto de 2002, completándose así el proceso de transición.

Este nuevo sistema, diseñado y aplicado actualmente por Yunus, se resume en las siguientes pautas:

- Préstamos por un año.
- Reembolsos semanales de un monto fijo.
- Tasa de interés del 20%.
- El reembolso es de 2% semanal durante cincuenta semanas.
- Los intereses representan la suma de 4 takas²⁷ por semana, para un préstamo de 1.000 takas.

Otra de las claves del sistema de microcrédito del banco de los pobres es que beneficia en un 94 % a las mujeres, ya que según Yunus (1998):

“Las mujeres que viven en la miseria se adaptan mejor y más rápido que los hombres, al proceso de auto-asistencia. Asimismo, son más atentas, intentan asegurar el porvenir de sus hijos con más eficacia y demuestran mayor constancia en el trabajo. Cuando es manejado por la mujer, el dinero es mejor utilizado en beneficio de la familia que si el hombre lo maneja, además el índice de reembolso de los prestamos se encuentra en el 96% y jamás acudió a la justicia para recuperar su dinero. En este sentido, se establece un compromiso basado en ‘relaciones entre seres humanos y no en papeles, pues no se firma ningún contrato jurídico entre el banco y los clientes’.

²⁷ Moneda oficial de Bangladesh, En 1971 se estableció como tasa de cambio 7,5 takas por US\$1. En mayo de 2009 la tasa de cambio era de 30,70 takas por US1, equivalente a €0,83.

En este sentido, Yunus afirma:

“Los malos pagadores representan apenas el 1% de nuestros clientes, situación en la cual el Grameen no concluye que esa persona es deshonesto. Pensamos más bien que su situación era tan difícil que no pudo reembolsar su minúsculo préstamo. En estas condiciones, ¿para qué correr donde los abogados para que nos entreguen papeles azules, amarillos y rosados? Apenas un 5% de los préstamos no son reembolsados. Es el riesgo inherente a nuestro oficio y constituye además, un recordatorio de lo que necesitamos mejorar para tener éxito”.

3.3 Acción Internacional: el primero en América Latina

Acción Internacional fue fundada en 1961 por *Joseph Blatchford*, quien junto a compañeros de la universidad, consiguió 90.000 dólares²⁸ de empresas privadas para encaminar una red de desarrollo comunitario, destinada a ayudar a los pobres a sostenerse a sí mismos, trabajaban coordinados con los residentes locales para identificar cuáles eran las necesidades más importantes de la comunidad. Entre todos ayudaban en trabajos de construcción de infraestructura de servicios públicos básicos, construcción de escuelas y centros comunitarios, capacitaciones y programas de nutrición, etc.

En 1973, los *accionistas* en Recife, Brasil, observaron que gran parte de los habitantes obtenían ingresos de pequeñas iniciativas informales, esta situación los llevó a pensar que si a estos microempresarios se les daba acceso a un préstamo con intereses razonables, podrían hacer crecer sus negocios y ayudarlos a salir de la pobreza. En cuatro años, habían otorgado 885 préstamos y ayudado a crear o estabilizar 1.386 nuevos puestos de trabajo.

Acción Internacional, como una institución microfinanciera, sabía que si quería aumentar los créditos necesitaría tener acceso a un mayor capital, lo que dio origen al primer banco comercial destinado únicamente al apoyo a microempresarios: Bancosol (Bolivia, 1992).

Acción tomaba en cuenta la posición del individuo en la comunidad, como una forma de capital social que era tan importante o más que el valor financiero. Se creaban grupos solidarios compuestos entre tres y diez personas que eran igualmente responsables por el retorno del préstamo. Para promover

²⁸ Equivalentes a 74.776 €, según la tasa de cambio oficial del 4 de junio de 2010.

el cumplimiento del pago, por mantener registro de reembolso estable y cumplido, se calificaba para negociar préstamos futuros, así que si uno de los miembros incumplía en un pago, se perdía esta posibilidad. Además, los oficiales de crédito tenían que visitar a sus clientes en sus hogares y negocios, para corroborar que el préstamo se utilizaba como capital de trabajo.

Actualmente, Acción tiene presencia en Latinoamérica, África, Asia y Estados Unidos, mediante redes de trabajo colaborativo. En la tabla 3.1 se pueden observar algunos indicadores de actividad de esta organización para el periodo comprendido entre 1998 y 2008.

Tabla 3.1 Estadísticas acumuladas para los socios de Acción 1998-2008.

Número total de clientes atendidos:	7,7 millones
Cantidad Total Desembolsada ²⁹ :	23,4 millones
Tasa Histórica de Pago (Historical Repayment Rate):	97%
Mujeres Prestatarias:	61%

Fuente: Acción Internacional, 2008.

En la tabla 3.2, se pueden observar algunas cifras que muestran la cobertura que ha alcanzado esta organización al año 2008.

Tabla 3.2 Estadísticas para socios de Acción a 2008. (Cifras en euros*).

	América Latina & el Caribe	África	Asia	Totales
Clientes Activos:	3.03 millones	88,538	1,976	3.12 millones
Cantidad Total Desembolsada:	\$4,16 billones	\$102 millones	\$317.381	\$4.27 billones
Portafolio Activo:	\$2.40 billones	\$67.8 millones	\$140.412	\$2.47 billones
Préstamo Promedio ³⁰ :	\$792	\$766	\$ 70,6	
Clientes con cuentas de ahorro:	781,627	20,321	----	801,948
Instituciones aliadas que aceptan depósitos	9	3	----	12
Depósitos Totales	1'101,509	30,786	----	1'131,921
Porcentaje de crecimiento de ahorradores de 2007 a 2008				13,8%

*Calculados a una tasa de 1,2036 dólares por euro, tasa de cambio a junio 4 de 2010 (Cifras originales en dólares)

Fuente: Acción Internacional, 2008.

²⁹ No incluye la red de Acción en Estados Unidos.

³⁰ Calculado como balance de préstamo promedio, el portafolio pendiente total al finalizar el año 2007, dividido por el número total de clientes activos. Este dato indica la cantidad promedio todavía no pagada por cada cliente.

3.4 Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria – FINCA: Banca rural para América Latina

Esta institución microfinanciera fue fundada por *John Hatch*³¹ en 1985, con la apertura del *Village Banks* en El Salvador, para conceder créditos a mujeres de bajos ingresos (FINCA International, 2005). Gracias al éxito alcanzado, se abrieron nuevos proyectos en México, Honduras, Guatemala, Haití, Uganda y Rusia entre otros.

Cada grupo se componía de 10 a 35 personas, generalmente mujeres. Los créditos se otorgaban para capital social, lo que les permitía hacer crecer sus negocios y hasta se les ofrecía incentivos de ahorro y la posibilidad de ser pilares de la comunidad, operaban en lugares donde no existía la oferta financiera o era insuficiente.

Los miembros de cada grupo elegían sus líderes, preparaban sus estatutos, mantenían los registros, administraban los créditos y eran completamente responsables de supervisar el comportamiento de los créditos e incluso, las sanciones por incumplimiento; esta metodología de trabajo promueve más la cooperación que la competencia. El capital base se obtenía de los ahorros del grupo y era constantemente reinvertido, lo que promovía el desarrollo de la misma comunidad.

Este modelo de trabajo es excesivamente dependiente de donaciones en el momento de la inversión inicial y en comparación con otros bancos rurales, no ha logrado manejar todos sus costos.

En la tabla 3.3, se observa el comportamiento en América Latina de FINCA a 2008.

³¹ *John Hatch* nació en 1940. Es conocido como el padre de la Banca Comunal. Antes de la fundación de FINCA se desempeñó como voluntario del Cuerpo de Paz en Colombia (1962-4) y director regional en Perú (1965-7), fue becario Fulbright (Univ. PhD.. Wisconsin, 1973), entre 1973 y 1983.

Tabla 3.3 Indicadores principales de FINCA en América Latina 2008 (Cifras en euros*).

País	Grupos Village Banking	Total Clientes	Tamaño Promedio del Préstamo	Cantidad Prestada En 2007
Ecuador	4,776	60,233	574	80.253.604
El Salvador	1,155	11,559	341	9.879.235
Guatemala	5,970	44,759	259	26.758.375
Haití	1,405	18,397	209	6.174.606
Honduras	2,219	19,626	321	12.671.162
México	8,370	112,858	395	119.485.117
Nicaragua	2,520	22,574	239	14.400.332
Totales	26,405	290,006	383	269.622.432

*Calculados a una tasa de 1,2036 dólares por euro, tasa de cambio a junio 4 de 2010 (Cifras originales en dólares)

Fuente: FINCA International, 2009.

3.5 Impacto del microfinanciamiento en economías en desarrollo

El éxito de los casos mencionados, la creciente tendencia hacia la responsabilidad social por parte del empresariado privado y la preocupación de muchos gobiernos del mundo en desarrollo por la lentitud en la creación de microempresas que permitieran el sostenimiento de su frágil modelo de sustitución de importaciones, provocaron la aparición de entidades otorgadoras de microcréditos, en otras partes del mundo, a mediados de los años 70; estas entidades se constituyeron en su mayoría como Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y se extendieron en los países en desarrollo del mundo.

Para el año 1980, los programas de microcrédito en todo el mundo intentaron mejorar las metodologías existentes y romper los paradigmas del momento, con respecto a la financiación a los pobres. Según Guillamón (2002), la experiencia de estas instituciones evidenció las siguientes situaciones:

- Las personas pobres (en especial las mujeres) retornan sus obligaciones con mayor efectividad que los clientes de los bancos comerciales.
- Los pobres están en disposición y capacidad de pagar tasas de interés, permitiéndole a las Instituciones Micro Financieras (IMF) tener viabilidad comercial.

Estas instituciones lograban alcanzar un mayor número de clientes y hacerlos menos dependientes de subsidios gubernamentales y donaciones. Como ejemplo, se puede destacar la creación del *Bank Rakyat Indonesia* (BRI)³² - banco comercial del gobierno indonesio - en 1984, fue fundado por Raden Bei Aria Iraatmadja en Purwokerto, Java Central, y su intención inicial fue propiciar el desarrollo agrícola. Sus principales motivaciones consistían en servir como punto de depósito para el dinero de la mezquita y hacer préstamos cobrando muy bajos intereses. Este banco tuvo desde el primer momento tres objetivos en mente:

- Responder a las necesidades de los clientes, enfocándose sobre todo en la micro y pequeña economía.
- Ser una institución rentable.
- Tener una gran simplicidad en todos sus trámites.

Gracias a esta visión, el BRI superó la crisis económica que golpeó al sudeste asiático, como se menciona en la publicación 33 de CONDUSEF (2002); para lograr esto e incrementar su alcance de clientes y sus beneficios, en los años 90 se introdujeron productos y servicios microfinancieros, como el acceso a cuentas de ahorro, sistemas de giros nacionales e internacionales, transferencias entre cuentas e incluso hasta modalidades de seguros, para los clientes de bajos ingresos. Se crearon redes de cooperación y aparecieron más interesados en el tema de las microfinanzas.

El término microcrédito fue sustituido por microfinanzas, término que abarcaba no sólo el crédito sino también una serie de servicios financieros que lo hacían más eficiente (ahorro, transferencias, seguros, y otros servicios) y atendían necesidades aparentemente invisibles y descartadas para este segmento de la población (necesidad de apertura de cuentas y de métodos de transferencias) (Cohen, 2003). Estas necesidades estaban relacionadas con el ahorro y la movilización de recursos, detectadas al analizar los errores cometidos en el pasado, en muchos programas de crédito rural, especialmente aquellos que se crearon después de la Segunda Guerra Mundial.

³² *Bank Rakyat Indonesia* fue fundado en 1895 durante el periodo colonial holandés. Luego de haber pasado por varios cambios, incluso de nombre, se convirtió en el banco más importante de Indonesia. Su especialidad son las microfinanzas y la capacidad de llegar a los sectores rurales de la región. Contrario a los otros bancos de este tipo, *Bank Rakyat*, ofrece préstamos individuales acordes con los flujos de caja de los beneficiarios, los cuales deben respaldar los créditos con algún tipo de garantía.

Estos programas no tenían instrumentos de captación de recursos, ni de movilización de ahorros. Al complementarse, la gente dejó de ver a las instituciones microfinancieras como simples prestamistas, las empezaron a ver como parte activa del sistema financiero, accediendo a herramientas que les facilitaban un mejor manejo de los recursos obtenidos mediante los créditos, así como de los recursos obtenidos por la operación de sus negocios. Cabe anotar que en algunos casos puntuales en los países en desarrollo, la falta de experiencia en el manejo de pasivos de las nuevas cooperativas de ahorro y crédito (experiencia que sí tenían en colocación, crédito y cobranzas cuando eran ONGs) arrojó resultados negativos.

Las IMF comenzaron a transformarse en corporaciones con ánimo de lucro que atraían más capital y se hacían más populares dentro del sistema financiero.

En la actualidad, se presentan tres grandes retos para las microfinanzas:

- Escala: llegar a un mayor número de personas en economías más grandes.
- Profundidad: llegar realmente a los estratos más bajos de la población.
- Costos: manejo del riesgo que permita operar a tasas adecuadas para las poblaciones más vulnerables.

Para dichos retos, existe ya una respuesta: incluir a los pobres en la corriente principal de los sistemas financieros de las naciones.

La viabilidad de las microfinanzas ha hecho posible que las IMF participen más activamente en el sistema financiero y que los bancos comerciales y otras instituciones formales del sector trasladen una parte de sus operaciones hacia ellas. Todos los oferentes tienen el deseo de llegar a la población más necesitada, pero su objetivo también apunta a cubrir sus costos, y obviamente a generar utilidades, motivo que aún no les permite la cobertura esperada.

En el Informe del estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito de 2009, Daley-Harris (2009), se encontró que “El crecimiento de 7,6 millones de personas más pobres servidas a fines de 1997 a 106,6 millones para fines de 2007 representa un aumento del 1,302% (mil trescientos dos) durante ese periodo de diez años” (campaña de la cumbre de microcrédito, 2007). Sin embargo, esta cifra no comprueba la efectividad de las microfinanzas, ya que se considera que existe un potencial de 3 mil millones de clientes, lo cual indica que el porcentaje de mercado alcanzado es muy bajo frente al total de la población pobre del mundo.

Tabla 3.4 Progreso de instituciones que otorgan Microcrédito y beneficiarios de 1997 a 2007

Fecha	Número de programas que reportaron	Número total de clientes servidos	Número reportado de clientes más pobres
31/12/97	618 instituciones	13.478.797	7.600.000
31/12/98	925 instituciones	20.938.899	12.221.918
31/12/99	1.065 instituciones	23.555.689	13.779.872
31/12/00	1.567 instituciones	30.681.107	19.327.451
31/12/01	2.186 instituciones	54.932.235	26.878.332
31/12/02	2.572 instituciones	67.606.080	41.594.778
31/12/03	2.931 instituciones	80.868.343	54.785.433
31/12/04	3.164 instituciones	92,270,289	66,614,871
31/12/05	3.133 instituciones	113.261.390	81.949.036
31/12/06	3.316 instituciones	133.030.914	92.922.574
31/12/07	3.552 instituciones	154.825.825	106.584.679

Fuente: Campaña de la Cumbre de Microcrédito, 2007

3.6 Conclusión

El concepto del microcrédito ha tenido una transformación significativa desde el momento mismo de su inicio, hasta lo que hoy se conoce con ese nombre o como microfinanzas. En sus primeras experiencias, el microcrédito se caracterizó por ser un modelo de colocación de recursos en bajas cuantías en poblaciones, mujeres cabeza de familia en primera instancia, con escasas oportunidades sociales y con posibilidades nulas de acceder a recursos a través de la banca tradicional. La colocación del crédito colectivo se dio como una de las condiciones fundamentales del microcrédito, crédito de carácter rotativo, cuyo beneficiario era distinto en cada oportunidad.

La primera gran evolución del concepto, se dio cuando las instituciones otorgadoras del microcrédito ofrecieron servicios distintos al crédito: productos de captación, como el ahorro o depósitos, a los cuales les otorgaban alguna rentabilidad. Sin embargo, a pesar de esta situación, el funcionamiento de las instituciones aún seguía manteniendo una gran dependencia de las donaciones, bien fuera para el otorgamiento de los créditos o para la sostenibilidad de las mismas; a este nuevo modelo se le llamó el modelo de las Microfinanzas.

En la actualidad el microcrédito tiene una gran diversidad de instituciones con características diversas: algunas siguen conservando el modelo inicial del crédito colectivo, otras están dando el tránsito hacia convertirse en corporaciones con ánimo de lucro, conservando su objetivo fundamental de prestar dinero a los más pobres y otras, ya se encuentran inmersas en el mercado financiero tradicional. La inclusión de las instituciones microfinancieras en el mercado financiero es la nueva evolución del microcrédito, pues ya no sólo tienen productos de captación y colocación, sino que ofrecen otros servicios y su semejanza con la banca comercial es cada día mayor. El auge del microcrédito es tal, que la banca tradicional ya ha puesto sus ojos en este producto y ahora hace parte del portafolio de servicios que muchos bancos ofrecen a sus clientes.

A pesar de las experiencias vividas con el microcrédito, este modelo todavía está en proceso de consolidación. Son muchas las experiencias, de instituciones microfinancieras, positivas y negativas que se han tenido y que han ayudado al aumento de los niveles de cobertura. Sin embargo, ésta no es suficiente y se suma a otros problemas que aún afrontan estas instituciones: los altos costos de funcionamiento y de manejo de cartera y la imposibilidad de llegar con éxito a los estratos más bajos de la población.

Capítulo IV

Microfinanzas vs. Microcrédito

4. Microfinanzas vs. Microcrédito

Se ha hecho referencia a los conceptos de microfinanzas y de microcrédito y se han sugerido las microfinanzas como una evolución y una forma más completa del microcrédito. Sin embargo, aún se siguen discutiendo en los círculos académicos y empresariales relacionados con las finanzas, las verdaderas implicaciones de uno y otro término, así como su conveniencia.

Por un lado, está el hecho de que a finales de los años 80 y durante la primera mitad de los años 90, muchas compañías que se dedicaban exclusivamente al otorgamiento de microcréditos, la mayoría de las cuales funcionaban mediante la modalidad de ONG o cooperativa, decidieron o se vieron obligadas a convertirse en bancos comerciales. Estas organizaciones resolvieron pasar de ser compañías dedicadas al microcrédito, para expandir su portafolio de productos y servicios a entidades microfinancieras, dando un mayor número de posibilidades a sus clientes y así contribuir a la bancarización³⁴ de muchas personas que no se encontraban en el mercado objetivo de los bancos tradicionales. Este paso les dio la posibilidad de encontrar otras fuentes de ingresos (adquisición de créditos de fomento con bancos de segundo piso, así como captación de ahorros), sin necesidad de limitarse sólo a las donaciones, único medio de captación para las ONG.

³⁴ Ingreso al uso de los productos y servicios del sistema financiero. Por su parte, Morales y Yáñez (2003) definen bancarización como el establecimiento de relaciones estables y amplias entre las instituciones financieras y sus usuarios, respecto de un conjunto de servicios financieros disponibles, y establecen tres dimensiones de la misma: – Profundidad: Dimensión asociada a la importancia relativa agregada del sistema financiero sobre la economía. Los indicadores más comunes de profundidad son total de depósitos y créditos sobre PIB. – Cobertura: Dimensión asociada a la distribución de los servicios financieros entre los distintos grupos de usuarios. En este ámbito, los indicadores más comunes son medidas tales como: número de medios de pago sobre la población, o número de cajeros y sucursales por cada 100.000 habitantes, entre otros. – Intensidad de uso: Dimensión vinculada a la cantidad de transacciones bancarias realizadas por una población de referencia.

Fuente: Morales, L. & Yáñez, A. (2006). [En línea] La bancarización en Chile, concepto y medición (abril, 2006). [http://www.sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/publicacion_5291.pdf] última visita 7 de julio de 2010.

Por otro lado, esta conversión a bancos comerciales, les implicó competir directamente con la banca tradicional, hecho que los colocó en la mayoría de los casos en franca desventaja económica. Esta presión de la competencia, sumada a su nueva composición con accionistas que reclamaban resultados financieros y dividendos, llevó a muchos de los nuevos bancos a perder su objetivo inicial, que era el de cumplir con una función de apoyo social, mediante el otorgamiento de microcréditos, por el objetivo de hacerse no sólo financieramente sostenibles como antes, sino también a ser financieramente rentables, esto los condujo a cambiar su nicho de mercado, ya no enfocándose en las personas y los microempresarios de escasos recursos sino, acomodando su mercado objetivo dentro de las clases medias de sus mercados.

Dados estos argumentos, la discusión está entre mantener la especialización de las entidades hacia un solo objetivo, conservando su propósito inicial y su naturaleza social como se da en las entidades dedicadas al microcrédito, o pasar a tener un modelo más integral que dé mayores opciones a los usuarios. Esta última opción, además de brindar posibilidades de ahorro, inversión y movimiento de capitales, permite una operación a una escala mucho más grande. Con ella es posible llegar a un mayor número de personas, gracias a la mayor disponibilidad de recursos, pero disminuye su función social inicial -proveer créditos a quienes más lo necesitan-, en razón de las necesidades de resultados financieros positivos.

Dentro de esta discusión, existen algunos casos que han logrado un equilibrio entre uno y otro escenario siendo el más representativo el *Grameen Bank*, que ha sabido hacer esta transición de entidad de microcrédito (ONG) a entidad microfinanciera (banco) sin perder su objetivo de ayudar a los más pobres. Sin embargo, casos como éste son poco comunes alrededor del mundo, ya que la realidad indica que la mayoría de entidades han tenido que decidirse por una u otra alternativa y deben enfrentar consecuencias como las limitantes de una ONG o una mayor presión y la pérdida de función social de los bancos.

4.1 Inversión Extranjera Directa (IED): un modelo de desarrollo económico discutido

Igual que en el ítem anterior, a continuación se citará una discusión académica que enfrenta dos formas de ver el desarrollo económico, como son los modelos de desarrollo proteccionistas y los modelos de desarrollo de apertura económica y globalización. Dentro de esta discusión (particularmente álgida

en América Latina) hay un elemento que ha causado especial controversia durante los últimos 50 años y es la Inversión Extranjera Directa (IED) que según la definición de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE): “...refleja el objetivo de obtener un interés duradero por parte de una entidad residente en una economía (inversionista directo), en una entidad residente en otra economía diferente a la del inversionista (empresa de inversión directa).” (Lomelí, 2006)

Basándose en esta definición, se puede afirmar que la IED no sólo incluye el flujo de recursos físicos, sino también las transferencias de tecnología y conocimiento. La IED representa un modelo ampliamente discutido, ya que para quienes creen en el modelo capitalista o en modelos afines a este, la IED representa uno de los principales motores del desarrollo para las estructuras productivas de las sociedades dentro del proceso de la globalización de la economía de libre mercado, especialmente dentro de los países en desarrollo que encuentran a través de ésta, una forma de importar, acceder a recursos y conocimientos que no tienen disponibles y que les ayudan a un mejor aprovechamiento de los recursos propios y a una mejora en sus oportunidades de generación de empleo y desarrollo económico. (CEPAL, 2006).

Por otra parte se encuentran las personas que creen en el modelo socialista o en modelos afines. Para ellos la IED, más que un modelo generador de desarrollo, es un instrumento de dominación por parte de los países desarrollados para con los países subdesarrollados, que funciona mediante la adquisición de los recursos y empresas estratégicos, con el fin de garantizar el statu quo (situación actual). Para algunos menos radicales, es una forma de aprovechamiento económico de los recursos de los países más pobres en detrimento de los pueblos de esos países que no aprovechan en su totalidad las ganancias que generan esos recursos de sus propias tierras (Moslares y col., 2004). Por último, están aquellos socialistas que ven a la IED como un modelo aceptable, pero no dentro de una economía de libre mercado, sino en una “...economía regulada por el estado donde las condiciones para este tipo de inversiones son fijadas y controladas por éste y que de preferencia debe darse en un asocio con capital nacional, cuyos beneficios sean mayoritarios para este último” (Pérez, 1999).

Dentro de las discusiones y diferencias de concepto mencionadas, el debate está en el aprovechamiento de los recursos. Unos lo ven desde el punto de vista de aprovechar los excedentes de capital, tecnología y conocimiento de algunos países, trasladándolos a áreas donde estos recursos sean escasos.

Esto se hace mediante proyectos de inversión en los cuales, el país receptor de los recursos se beneficia de la transacción y el inversionista de las utilidades obtenidas por el proyecto. Otros lo ven desde el punto de vista de que al ejecutar estos proyectos con capital extranjero se perjudica al capital y a la población local, privándolos de la posibilidad de disfrutar de las ganancias por el aprovechamiento de estos recursos.

Tabla 4.1 América Latina y el Caribe: entradas netas de inversión extranjera directa, 1997-2007. (Cifras en millones de euros*).

PAÍS / PERIODO	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
México	10.660	10.313	11.379	14.907	24.452	17.527	12.468	19.012	17.402	16.028	20.510
Panamá	1.079	1.000	628	518	388	82	680	847	763	2.075	1.584
Argentina	7.611	6.058	19.930	8.656	1.800	1.785	1.373	3.427	4.374	4.600	5.369
Bolivia	607	788	839	611	587	562	164	54	(199)	233	169
Brasil	16.326	26.515	23.742	27.234	18.658	13.784	8.428	15.093	12.517	15.605	28.735
Chile	4.379	3.845	7.279	4.038	3.490	2.119	3.578	5.960	5.803	6.113	12.011
Colombia	4.621	2.350	1.253	1.990	2.098	1.777	1.461	2.506	8.518	5.530	7.511
Ecuador	602	723	538	598	1.105	1.059	1.292	695	410	225	152
Paraguay	196	284	78	86	70	8	22	32	45	152	163
Perú	1.777	1.366	1.612	673	950	1.791	1.109	1.329	2.143	2.881	4.439
Uruguay	105	136	195	228	225	145	346	276	704	1.162	730
Venezuela, RB	5.153	4.142	2.401	3.906	3.060	650	1.695	1.232	2.162	(490)	537
Latinoamérica y el Caribe	54.590	60.940	72.993	65.921	59.849	43.998	35.058	53.910	58.866	59.390	89.124

*Calculados a una tasa de 1,2036 dólares por euro, tasa de cambio a junio 4 de 2010 (Cifras originales en dólares)

Fuente: World Bank, 2009.

De esta forma, los países que se identifican con las economías de libre mercado, normalmente tratan de implementar políticas de estabilidad jurídica para las inversiones, así como de seguridad y confianza de los inversionistas para atraer estos recursos y beneficiarse de los proyectos adelantados mediante el empleo y los gastos que se quedan en la comunidad local. Mientras que los países que abogan por el control social del estado, crean barreras a la inversión extranjera, con el fin de beneficiar la utilización del capital nacional y de proteger los recursos de sus pueblos, especialmente aquellos que consideran estratégicos, otros países como México, Chile, Perú, Colombia o Brasil, se apegan al primer modelo y durante los últimos 15 años han incrementado la IED. Países como Venezuela, Bolivia o Argentina por su parte, se apegan al segundo modelo y han reducido en gran medida la IED en este lapso de tiempo, como se puede observar en la siguiente tabla.

En conclusión, si bien la IED ha sido un modelo económico bastante discutido y aún lo sigue siendo, actualmente la discusión se centra más en la forma de regular y controlar la IED que en sus beneficios.

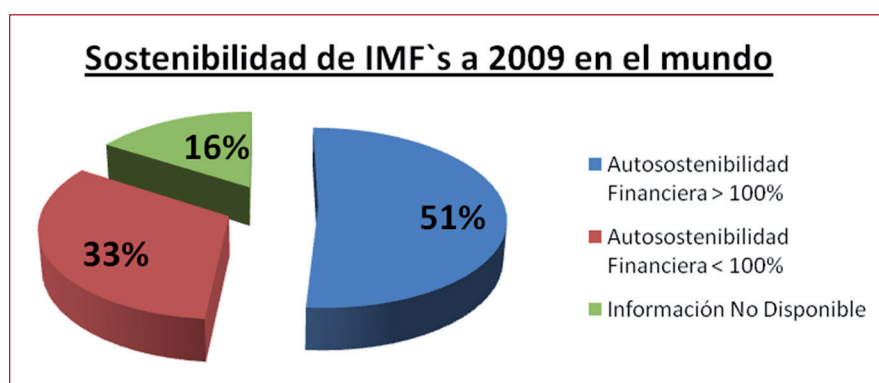
4.2 El Microcrédito como base estructural de las microfinanzas

Como se mencionaba anteriormente, el microcrédito es el precursor de las microfinanzas, dado que la gran mayoría de compañías que hoy se dedican a estas, tuvieron sus inicios como entidades dedicadas exclusivamente al microcrédito. De igual manera, el marco regulatorio de las microfinanzas en los diferentes países evolucionó a partir del que estaba establecido para el microcrédito. Sin embargo, también se ven muchos ejemplos de organizaciones, que al pasar de entidades de microcrédito, a entidades de microfinanzas, han dejado de enfocarse en atender a las poblaciones más necesitadas y han terminado pareciéndose más a la banca comercial tradicional por lo cual, vale la pena preguntar ¿es el microcrédito la base estructural de las microfinanzas actualmente?

La respuesta a esta pregunta está tanto en las condiciones que llevaron a la creación de las microfinanzas, como en su estructura actual. Inicialmente, el objetivo de las entidades de microcrédito, que para la década de los 80 eran en su mayoría ONGs, no era la sostenibilidad ni la eficiencia financiera; el fin que perseguían, era de naturaleza social. Durante la década de los 90, debido a las crisis financieras que se presentaron en todo el mundo, a las nuevas necesidades de las poblaciones que habían logrado elevar su nivel de ingresos gracias a los microcréditos y a la necesidad de una mejor regulación para dicho sector (atomizado en un gran número de ONGs y otros tipos de instituciones que por lo pequeñas y por su cantidad eran difíciles de controlar eficazmente), en diversos países se comenzaron a crear organizaciones intermedias (como las cooperativas) y después pasaron a establecerse bancos comerciales, con el objetivo de proveer además de microcrédito, otros servicios anexos como la posibilidad de abrir cuentas de ahorro y de realizar transferencias entre diferentes cuentas y oficinas. Pero más allá de los servicios adicionales está el hecho, que a diferencia de sus predecesoras, estas nuevas entidades sí tenían la responsabilidad de ser financieramente sostenibles y rentables, ya que como consecuencia de las crisis, la disponibilidad de obtener recursos a través de donantes se había reducido notablemente. Además, estos recursos eran insuficientes para satisfacer la creciente demanda de microcréditos.

Por lo anterior, las nuevas entidades pasaron a tener como parte de su financiación, la obtención de préstamos y la captación de ahorros (actividades a las que sí estaban facultadas, a diferencia de las ONG). Adicionalmente, estas nuevas fuentes de ingresos las obligaban a utilizarlas de manera eficiente para garantizar su permanencia en el tiempo y poder responder a sus acreedores (ahorradores y bancos de segundo piso). Bajo este nuevo esquema, las ONG pasaron a ser accionistas mayoritarias de las nuevas entidades. Este fenómeno que se presentó principalmente en Asia y América Latina, llevó a que para el año 2009, más de la mitad de las instituciones de microcrédito fueran financieramente sostenibles, como se puede ver en la Figura 4.1

Figura 4.1 Sostenibilidad de IMFs a 2009 en el mundo



Fuente: elaboración del autor a partir de la información encontrada en *The MicroBanking Bulletin*, 2009.

Al nacer las nuevas entidades de microfinanzas que en la mayoría de los casos eran bancos, algunas, presionadas por la necesidad de obtener resultados financieros, adoptaron modelos en los cuales sus mercados objetivos dejaron de ser las familias y los microempresarios de escasos recursos para trasladarse hacia sectores de clase media que les pudieran garantizar unas tasas de interés mayores y así poder cumplir sus metas. En estas instituciones, dentro de las cuales se encuentran algunos bancos colombianos como Megabanco³⁶, Banco Caja Social y Colmena, el microcrédito dejó de ser la base de su estructura, pasando a tener importancia otro tipo de créditos como el hipotecario y el ahorro, convirtiéndose así en bancos comerciales.

³⁶ Megabanco surge en Colombia como la fusión de cuatro de las más importantes cooperativas financieras del país (Cupocrédito, Bancoop, Banco Coopdesarrollo, y Coopsibaté) en medio de la más profunda crisis de este tipo de instituciones, ocurrida en Colombia a finales del siglo XX.

Se observa entonces que el microcrédito es la base estructural de las microfinanzas, ya que sin éste como centro de la operación, las entidades, aún teniendo el ahorro como parte importante de ésta, tienen la necesidad de recurrir a otro tipo de préstamos para ser financieramente sostenibles y poder pagar los intereses de sus ahorradores, hecho que las obliga a dejar de ser entidades microfinancieras. Por lo tanto, el otorgamiento de microcrédito resulta ser esencial en aquella entidad que pretenda ser una microfinanciera, como se ve en los casos más exitosos, en entidades de este tipo como: BANCOSOL, *Bank Rakyat Indonesia* (BRI), *Grameen Bank* entre otros.

4.3 El modelo de desarrollo económico del siglo XXI: Las microfinanzas

En el informe sobre Seguimiento Mundial 2009 del Banco Mundial, se considera que más de mil millones de personas padecen de hambre crónica y que entre 55 y 90 millones de personas llegarán a la pobreza extrema como producto de la crisis económica que ha afectado al mundo en general. Sin embargo y a pesar de ello, se considera que la reducción de los índices de pobreza planteada para 2015 todavía es susceptible de cumplirse. Ante este panorama y con la necesidad de cumplir con las metas del milenio, entre las cuales está la de rebajar los índices anteriores a la mitad para 2015, en diversas cumbres a escala mundial, se han propuesto diferentes alternativas para lograr mejorar esta situación. Así, han aparecido modelos de economía solidaria (cooperativas), programas gubernamentales de asistencia y programas enfocados en el microcrédito y las microfinanzas, que resultan ser los esfuerzos más ambiciosos y efectivos para combatir la pobreza (Fernández, 2005).

La experiencia de Muhammad Yunus con el Grameen Bank, habiéndosele otorgado el Premio Nobel de la Paz en 2006, puso la atención del mundo en los programas de microfinanzas. Diversos países comenzaron a ver este tipo de instituciones como una forma efectiva de combatir la pobreza hacia el futuro y se interesaron por replicar este tipo de experiencias. Con esto, para el año 2005, las instituciones microfinancieras tenían un total de clientes de 3.133 millones en todo el mundo (Marbán, 2007), en su gran mayoría personas que viven en condiciones de pobreza. Este gran tamaño -casi 50 % del total de la población mundial- les da una capacidad de impacto en la lucha contra la pobreza, que ningún otro organismo o tipo de institución tiene, con excepción de los gobiernos.

Por esto, para muchos las microfinanzas son el modelo de desarrollo que marcará el siglo XXI, ya que éstas serán claves en la lucha contra la pobreza en los próximos años. De igual forma, el surgimiento de Asia como participante principal de la economía mundial impulsa esta tesis, debido a que es en esa región del mundo, en donde las microfinanzas han alcanzado su mayor grado de desarrollo, mediante varios de los más exitosos casos de entidades microfinancieras. Así, se han comenzado a impulsar proyectos de ‘Bancos de los Pobres’³⁷ en todo el mundo, tanto en el ámbito público como privado, con el fin de combatir la pobreza e impulsar el desarrollo económico de los sectores más necesitados. Las experiencias en algunos países fueron tan exitosas que, en ciertos casos, las entidades microfinancieras han llegado a ser las más grandes, como el *Bank Rakyat* en Indonesia o el *Self Employed Women’s Association* (SEWA) en India, demostrando que el modelo de las microfinanzas, no sólo puede ser económicamente sostenible, sino que también puede llegar a ser muy efectivo en términos comerciales, pues cubre un segmento de la población que es mayoritario en el ámbito mundial.

4.4 Microcrédito

Una vez analizado el origen del microcrédito, sus antecedentes y las condiciones a través de las cuales se dieron las primeras experiencias, se explorarán las definiciones que dan algunas instituciones a este concepto y los principios y políticas que lo fundamentan.

4.4.1 Microcrédito: concepto y experiencias de aplicación

Existen definiciones de microcrédito de carácter general, como la entregada en el marco del Año Internacional del Microcrédito 2005 que lo describe así: “El microcrédito es una pequeña cantidad de dinero en préstamo, a un cliente, por un banco u otra institución.”

Para ACCIÓN Internacional, una de las instituciones financieras más importantes en el mundo, el microcrédito se define como: “Una parte del campo de las microfinanzas, el microcrédito es la prestación de servicios de crédito para los empresarios de bajos ingresos.”

³⁷ El término Banco de los Pobres se ha generalizado a nivel mundial para identificar aquellas instituciones cuya finalidad primordial es la lucha contra la pobreza, mediante el otorgamiento de microcréditos, aprovechando las experiencias exitosas que han tenido quienes han mantenido como sus objetivos los principios fundamentales sobre los cuales se basó Muhamad Yunus en Bangladesh.

En particular, la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia, ASOBANCARIA³⁸ (2003), define el microcrédito como: “El conjunto de operaciones activas de crédito otorgadas a microempresas, cuyo saldo de endeudamiento con la respectiva entidad no supere 25 salarios mínimos legales mensuales vigentes.”

Según el artículo 39 de la Ley 590 de 2000 para Mipymes (Micro, pequeñas y medianas empresas), el microcrédito se define como: “...el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual, el monto máximo por operación de préstamo es de 25 salarios mínimos legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un sólo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía.”

El monto mínimo para que una operación sea considerada como microcrédito es de un salario mensual mínimo legal vigente, equivalente a cerca de US \$262 (doscientos sesenta y dos³⁹ americanos), cifra que es más del doble de los estándares internacionales que hablan de US\$100 como el monto mínimo del microcrédito.

En la fijación de políticas de desarrollo para la población mundial, la Organización de Naciones Unidas (ONU) ha establecido como uno de sus más importantes objetivos, la reducción de la pobreza y reconoce como uno de los elementos que puede facilitar su cumplimiento, el otorgamiento masivo de operaciones de microcrédito, motivo por el cual declaró el año 2005 como el Año Internacional del Microcrédito. Sin embargo, para que las microfinanzas puedan convertirse en el mecanismo que ayude en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, se deben afrontar en los próximos años los siguientes retos (OIT, 2005):

- Acceso a los más pobres: en muchas zonas del mundo se está registrando la situación de que las IMF, por diferentes factores, no pueden llegar a las poblaciones más pobres o a las más apartadas.
- Mejoramiento en el desempeño de las IMF: la mayoría de las IMF no han podido hacerse financiera ni operativamente rentables, por lo cual, no tienen garantizada su permanencia hacia el futuro.

³⁸ La Asociación Bancaria y de Instituciones Financieras de Colombia es un ente gremial, creado en 1936 con el fin de modernizar la actividad bancaria y financiera del país y brindar información seria y confiable en relación con los historiales de pagos de quienes quieren acceder al mercado financiero mediante la solicitud de préstamos.

³⁹ Equivalentes a 218 € según la tasa de cambio oficial del 4 de junio de 2010.

- Conocimiento del impacto socioeconómico de las microfinanzas: si bien se tienen datos sobre la operación y los aspectos técnicos de las microfinanzas a nivel mundial, no sucede lo mismo con respecto a su impacto en la disminución de la pobreza para las comunidades donde éstas se encuentran presentes.
- *Clúster* financiero: se hace necesario formar unidades productivas conjuntas que faciliten el desarrollo conjunto de todos los actores de las microfinanzas, mediante su interacción y colaboración en ambientes propicios para su crecimiento y desarrollo.
- Promoción y apoyo de los mercados de capitales internacionales hacia las IMF: hasta ahora se ha dependido excesivamente de los recursos gubernamentales y de las entidades multilaterales, los cuales son limitados y ante el panorama actual en el que cada vez más IMF logran ser financieramente rentables, se ve la oportunidad de acudir a los mercados de capitales, los cuales podrían inyectar los recursos que las microfinanzas necesitan para crecer al ritmo deseado e incrementar su oferta y cobertura.
- Mejora de las políticas de fomento hacia la financiación social: actualmente en muchos países, la normatividad financiera se enfoca en las operaciones de la banca tradicional y obliga a las IMF a competir bajo las mismas condiciones, lo cual constituye un elemento disuasivo para la inversión en financiación que tenga una función social que no produce tantos beneficios (o ninguno en algunos casos) como una inversión en otros tipos de financiación.

4.4.2 Impacto del microfinanciamiento

Se entiende como impacto del microfinanciamiento, el efecto que tiene en la vida de los pobres y sus familias los servicios financieros (CGAP, 2003).

Los indicadores del impacto del microcrédito que generalmente se utilizan (crecimiento del ingreso, generación de activos, generación de empleo, reducción de la vulnerabilidad, etc.) sólo evalúan el efecto que tienen los créditos sobre los pobres, pero la pobreza es un término más amplio que involucra un número mayor de variables tales como el mejoramiento de condiciones en los servicios de salud y educación. El microcrédito como está concebido, debe generar efectos sobre otras variables tales como la situación de la mujer cabeza de familia, el aumento en sus ingresos, el mejoramiento de su autoestima y el control que tiene sobre los ingresos de la familia.

Así la situación, las mediciones de los impactos del microcrédito deben hacerse sobre un número amplio de variables, entre las cuales se combinen las expresadas anteriormente con otras que pueden depender de las condiciones particulares de cada una de las áreas en las que se implemente y los objetivos que se persiguen con su otorgamiento o con los posibles efectos que pueda generar sobre la población objetivo o sobre las condiciones económicas del país. En un marco mucho más amplio, la medición debe correlacionarse con indicadores de pobreza.

Los impactos que puede generar el microcrédito no sólo dependen de las variables anteriormente mencionadas. Existen algunas que son imputables a cada uno de los actores participantes en su cadena, en el caso de los beneficiarios, las condiciones de uso de los recursos que les otorgan son fundamentales para establecer el efecto que sobre sus condiciones de vida puede llegar a tener. El destino de la inversión, las capacidades para el manejo de la misma, el conocimiento del negocio o la actividad económica para la cual se solicitan los recursos, así como la calidad del acceso a servicios de salud y educación, son factores que influyen decididamente sobre los niveles de impacto. En el caso de las instituciones financieras o de los intermediarios otorgantes del crédito, su capacidad para llegar a la población que requiere de sus servicios, flexibilizar los mecanismos de otorgamiento de operaciones crediticias y generar esquemas de continuidad que les permitan ser competitivos frente a los ofertantes de servicios para otros públicos, es determinante en el momento de establecer las posibilidades de impactar sobre la población más pobre.

Adicionalmente, el éxito o fracaso del microfinanciamiento está atado a múltiples factores externos como el entorno macroeconómico, la sostenibilidad del negocio en el largo plazo, inestabilidad y/o ineficiencia en el marco jurídico, corrupción e inseguridad social, desastres naturales, entre otros que afectan significativamente el impacto de los servicios financieros.

Según el CGAP (*Consultative Group to Assist the Poor*), el impacto del microfinanciamiento se puede observar en tres niveles:

➤ Doméstico

- Aumento del ingreso familiar (diversificación de fuentes de ingresos o crecimiento de empresas).
- Mejora y/o cambio en la combinación de activos (tierras, mejoras de viviendas, animales y bienes de consumo duraderos, activos humanos).
- Mejora en la gestión del riesgo y aprovechamiento de oportunidades.

➤ Individual

- Empoderamiento – específicamente en las mujeres.
- Capacidad de ahorro.

➤ Empresarial

- Aumento del ingreso de las empresas.
- Generación de empleo.

A pesar de los distintos aspectos sobre los cuales se considera que el microcrédito tiene efectos, no se puede pensar que llegue a sustituir otras políticas estatales de inversión social, por el contrario, puede ser un complemento importante de ellas. El microfinanciamiento es apenas una de las políticas que deben ser implementadas por los gobiernos de los países en desarrollo, tal como lo manifiesta Cohen (2007):

“Afortunadamente, las evaluaciones de los efectos sociales han demostrado que los servicios financieros a los pobres hacen que mejoren sus vidas, al aumentar sus ingresos y mejorar su capacidad de pagar los servicios sociales. No obstante, aunque el microfinanciamiento es un importante catalizador en la lucha contra la pobreza, no es un remedio mágico. Escapar a la pobreza suele ser un proceso lento y desigual. El financiamiento a cargo de los donantes para fines de microfinanciamiento no puede sustituir, sino complementar, las inversiones en servicios esenciales como salud, educación e infraestructuras.”

4.4.3 Microfinanzas y la OIT: generación de empleo

“Incumbe a la Organización Internacional del Trabajo examinar y considerar, las decisiones y políticas internacionales de carácter económico y financiero bajo el prisma de la justicia social” Constitución de la OIT.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), considera que las microfinanzas tienen una labor importante ligada a los programas de desarrollo de dicha entidad, específicamente aquellos relacionados con los principios fundamentales de trabajo (abolición del trabajo forzoso y del trabajo infantil⁴⁰).

⁴⁰ El término “trabajo infantil” se refiere a cualquier trabajo que es física, mental, social o moralmente perjudicial o dañino para el niño, e interfiere en su escolarización, privándole de la oportunidad de ir a la escuela, obligándole a abandonar prematuramente las aulas, o exigiendo que intente combinar la asistencia a la escuela con largas jornadas de trabajo pesado. Entre sus características más notorias están que se da a más temprana edad en el campo, en la economía informal, impide que los niños

En este sentido, la OIT vincula a las microfinanzas con el trabajo decente⁴¹, lo cual supone que mujeres y hombres tengan la oportunidad de acceder a un empleo digno y productivo, ya que éstos proporcionan oportunidades para pequeñas inversiones en autoempleo y en la creación de puestos de trabajo.

Una adecuada política entre microfinanzas y trabajo decente traen consigo que:

- Los niños no tengan que trabajar y por ende abandonar el sistema educativo, permitiendo que sus padres generen los ingresos necesarios.
- Los empleados obtengan una alternativa diferente de financiación a la de sus empleadores, evita que éstos puedan llevar a cabo acciones de servidumbre, a cambio del pago de la deuda.
- Las mujeres puedan acceder a iniciativas laborales, reduciendo la posibilidad de ser objeto del tráfico de seres humanos.

Por ser las microfinanzas una parte fundamental en el cumplimiento de los objetivos de la OIT, este organismo crea en 1991 el programa de Finanzas Sociales como un programa fundamental en el análisis, la evaluación y la difusión de cuestiones referentes al sector financiero que sean notables para el empleo y la justicia social. El programa enfoca sus investigaciones y estudios en la evaluación y estudio de tres resultados que considera importantes: reducción de la vulnerabilidad, inversión en creación de empleo y acciones para hacer que las políticas financieras estén más enfocadas hacia empleo.

asistan a la escuela llegando incluso al abandono de la misma. El trabajo infantil ocasiona jornadas laborales más largas que las legalmente establecidas, con una remuneración igual o menor a la del salario mínimo legal y sin derechos laborales. Sus causas principales son la pobreza, la violencia intrafamiliar, la cultura social, la falta de oportunidades y cobertura de la educación. Adicionalmente, trae como consecuencia la profundización de la desigualdad, la violación de los derechos fundamentales de los niños, la ausencia de vida infantil y la pérdida de autoestima. En el aspecto físico, es causante de enfermedades crónicas, el retraso en el crecimiento y el inicio en la dependencia de fármacos.

⁴¹ El concepto de trabajo decente involucra la existencia de cuatro elementos fundamentales: las posibilidades de acceso, la existencia de los mecanismo para la protección social, el respeto por los derechos de los trabajadores, entre los cuales se cuentan la erradicación de la discriminación, el derecho a la asociación y la eliminación del trabajo forzoso y el infantil, la generación de condiciones para que los trabajadores puedan defender sus intereses y conversar con sus patronos sobre asuntos relacionados con su actividad laboral

4.5 Conclusión

Con los cambios acontecidos en el entorno, los objetivos con los cuales se crean las instituciones microfinancieras también han cambiado. En el presente siglo, la sostenibilidad financiera de las mismas ha cobrado gran importancia, con lo cual, su operación se asemeja mucho más a la de los bancos comerciales, accediendo a recursos diferentes a los del ahorro, acudiendo a bancos de segundo piso y requiriendo de modelos más eficientes para el otorgamiento y administración de la cartera, hecho que los aparta del nicho específico para el cual fueron creadas y los acerca a nuevos nichos de mercado, un poco distantes de la gente pobre, característica fundamental de los usuarios del microcrédito.

Dos situaciones acontecidas durante el presente siglo han hecho que las microfinanzas sean vistas por los gobiernos de diferentes países del mundo, como el modelo de desarrollo a seguir: el primero de ellos fue la visibilidad que tuvo el modelo, con el otorgamiento del premio Nobel a su impulsor, Muhammad Yunus y la creciente importancia que en la economía mundial están logrando los países asiáticos, aquellos para los cuales, las microfinanzas han sido eje fundamental de su crecimiento económico.

Por otro lado, a pesar de que el microcrédito tiene como objetivo fundamental la erradicación de la pobreza, toda la responsabilidad de cumplimiento de la meta de disminuir el índice de pobres en el mundo no se puede centrar en este modelo. El microcrédito es un modelo complementario a las políticas gubernamentales y el éxito en la consecución del objetivo se logrará, cuando existan políticas de estado que permitan su fortalecimiento y favorezcan la cobertura de la población que se encuentra por debajo de los límites de la pobreza. No obstante, la responsabilidad de las instituciones microfinancieras está en la búsqueda de los mecanismos que les permitan colocar los recursos en este segmento de la población y supervisar el uso de los mismos en proyectos conducentes a la generación de esquemas productivos que mejoren los ingresos de las familias y con ello, incrementen la calidad de vida de las familias.

Aun cuando el microcrédito surgió como una alternativa de financiación ofrecida al sector agrario, dirigida a las mujeres cabeza de familia, las estrategias actuales para su colocación no se ciñen estrictamente a estas condiciones y los destinatarios del crédito ya no son exclusivamente las mujeres, ya se habla en general de poblaciones vulnerables y jóvenes en edad de trabajar que no logran su inserción en el mercado laboral. De la misma

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

manera, las modalidades han variado desde el otorgamiento de los créditos colectivos, pasando por la prestación de servicios a la medida de cada una de las comunidades en particular, hasta llegar a situaciones, como la que se presenta actualmente, de desplazamiento de la colocación de los recursos hacia la clase media, buscando con ello la sostenibilidad financiera de la IMF.

Capítulo V

Aplicación de políticas de microcrédito en Colombia

5. Aplicación de políticas de microcrédito en Colombia

En los capítulos anteriores se ha presentado un marco teórico para la interpretación del modelo del microcrédito y las microfinanzas, con un recorrido por sus orígenes. Dado que el tema de la investigación está circunscrito a Colombia, este capítulo hace un recuento de los antecedentes en el país, la normatividad y la existencia de organismos gubernamentales y no gubernamentales que propician el aumento de la cobertura y el entorno de las IMF.

5.1 Del crédito agral subsidiado a los servicios financieros

La era del crédito agral subsidiado se dio entre los años 1950 y 1970. Durante esta época, varias instituciones del sector público (muchas veces creadas en el marco de reformas agrarias) fueron las encargadas de proveer de servicios financieros a las poblaciones más pobres. Como señala Barona (2004), esto se debió a que para aquella época dentro de los equipos económicos de varios gobiernos de América Latina, prevalecía la tesis de que “la pobreza podría ser superada mediante un incremento en productividad, si se les otorgaba crédito a los pequeños agricultores”.

Colombia no fue la excepción a esta corriente, impulsada por la tradicional aversión de la banca tradicional a prestarle a esta población, debido al alto riesgo que representaban, convirtió a la Caja Agraria en el eje de su política de microcréditos. Esta entidad estatal fue creada en 1931 y estaba encargada de prestarle a los medianos y pequeños productores del campo para la financiación de sus proyectos productivos en el campo agropecuario; llegó a tener en su momento la mayor cartera bancaria de Colombia con presencia en el 80% de los municipios del territorio colombiano (Franco, 2003) y durante sus 68 años de existencia representó el eje principal de la política agraria del estado colombiano. Pertenecía al Gobierno Nacional, al Banco de la República, a la Federación Nacional de Cafeteros y su junta la presidía el Ministro de Agricultura.

Sin embargo, durante este tiempo, la Caja Agraria fue objeto de numerosos escándalos de corrupción por malos manejos de sus recursos. Se denunciaba que la mayoría de estos dineros eran recibidos por gente que no los necesitaba y se destinaban a fines muy diferentes de los pretendidos incrementos en la productividad y mejoramiento tecnológico del sistema agropecuario; todo lo anterior llevó a que hacia finales de la década de los noventa ésta se encontrara en una grave situación de insolvencia, como producto de una gran cantidad de cartera irrecuperable dentro de sus activos, el gobierno nacional decidió mediante el Decreto 1065 del 26 de junio de 1.999⁴² liquidar esta entidad y crear otra mucho más pequeña llamada Banco Agrario de Colombia. Hasta el momento, no ha concluido su proceso de liquidación y se conoce como *Caja Agraria en Liquidación*.

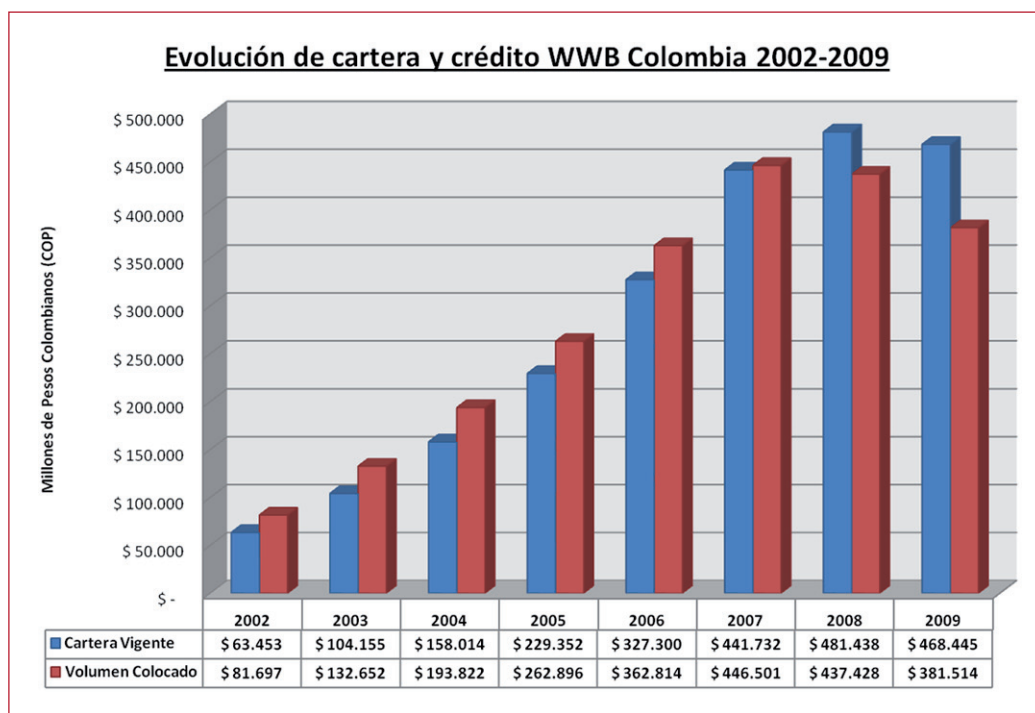
Hacia los años 70, y ante el fracaso de las políticas públicas de microcrédito, comenzaron a aparecer como principales actores en la concesión de microcréditos algunas ONG, que vieron en la falta de recursos de la población más necesitada, el principal atraso en la lucha contra la pobreza en Colombia. Entre los años 1980 y 1996 se dio paso a la era de los microempresarios, en la cual se desarrollaron las Instituciones Microfinancieras IMF, a partir de las ONG. Estas instituciones se enfocaron en préstamos de pequeñas cantidades para el desarrollo de proyectos productivos (principalmente en las zonas urbanas) a unas tasas de interés razonables. Una característica importante, es que las más exitosas y prominentes de estas entidades fueron aquellas que se enfocaron en el crédito a mujeres microempresarias que no tenían bienes que las respaldaran como garantía (Barona, 2004).

Dentro de estas iniciativas, cabe mencionar al Banco Mundial de la Mujer (WWB), fundado en 1980 en la ciudad de Cali y formalizada en 1982 bajo el nombre de fundación WWB Colombia - afiliada a la *Red Women's World Banking* de Nueva York -. Esta institución surgió con el fin de brindar acceso al crédito de manera fácil y rápida a microempresarias y microempresarios de escasos recursos, específicamente a aquellos que tienen negocios de más de un año de estar funcionando y que necesitan recursos para incrementar su capital de trabajo o adquirir activos fijos para su negocio. Dentro de estos requisitos se

⁴² El Decreto 1065 del 26 de junio de 1.999 determinó la disolución y liquidación de la Caja de Crédito Agrario, Industrial y Minero S.A. y estableció para la Caja Agraria en Liquidación el deber de realizar la cesión de sus activos, pasivos, contratos, establecimientos de comercio e inversiones al Banco Agrario u otros establecimientos de crédito. Tal cesión debía comprender los depósitos del público. Igualmente ordenó la liquidación de la actividad aseguradora o la cesión de las operaciones, derechos y obligaciones de la misma a compañías de seguros públicas o privadas.

presta prácticamente a cualquier negocio pequeño, incluso a aquellos que no tienen el registro de Cámara y Comercio, primer y más básico requisito para la legalización de un negocio en Colombia (Fundación WWB Colombia, 2007).

Figura 5.1 Evolución de la cartera WWB COLOMBIA (Cifras en millones de pesos).



Fuente: Fundación WWB Colombia, 2010.

Otra iniciativa de este periodo que vale la pena mencionar, es el programa de Crédito para la Microempresa que inició en 1982 con el apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el cual suministraba los recursos financieros del programa mediante la participación de ONG dedicadas al microcrédito y cuya creadora fue la Fundación Carvajal⁴³ de Cali. Este programa se creó con el objetivo de financiar a pequeños empresarios con limitados recursos. Dos años más tarde, este programa incluía ocho ONG entre las

⁴³ La Fundación Carvajal es una entidad sin ánimo de lucro, creada en 1961 por los accionistas de CARVAJAL S.A. es la empresa editorial más grande existente en el país. En un comienzo construyó y mantuvo cinco centros parroquiales en lugares apartados de Cali- Colombia, en los cuales subsidiaban educación salud y recreación hasta en un 90% para los habitantes de la región. A partir de 1977 empezó su apoyo a programas de desarrollo empresarial no solo en el aspecto financiero sino en capacitación y asesoría.

que cabe destacar la Fundación Julio Mario Santodomingo⁴⁴, que mediante este programa inició su aparición como factor relevante en el mercado del microcrédito en Colombia.

Para esta época, la conclusión a la que habían llegado la mayoría de los programas de microcrédito públicos y privados y que tomaba el programa de Crédito para la Microempresa era que “por carencia de conocimientos y capacitación gerencial los microempresarios tenían mucha dificultad en hacer crecer sus negocios” (Barona, 2004). Por esta razón, las ONG participantes decidieron enfocar el programa en la capacitación en el desarrollo de habilidades gerenciales, utilizando el servicio de microcrédito como un elemento para atraer a estos microempresarios, pero condicionándolos para recibir esta atención, en vez de tener que hacer parte de programas de capacitación en el nuevo enfoque de la entidad.

Para principios de los años 90, con los cambios efectuados en el manejo del sistema financiero (introducción del concepto de independencia del Banco Central) y en el sistema de manejo de los recursos estatales destinados a los microempresarios (creación del Instituto de Fomento Industrial - IFI) establecidos por la Constitución Política de 1991, se creó un nuevo programa de apoyo a los microempresarios. Nuevamente se contó con la financiación del BID y esta vez con la intermediación en el manejo de recursos por parte del IFI y la intervención de FINAMÉRICA (43.27%), la fundación Mario Santodomingo (26,43%) y de WWB (10,43%) como prestatarios de los recursos del programa.

Finalmente sobrevino la época de los servicios microfinancieros, en la que se destaca el cooperativismo o sector solidario. Si bien tuvo sus orígenes en 1931, presentó su punto de mayor expansión y auge a mediados de los años noventa, durante los cuales llegó a tener el 9% de los activos del sistema financiero colombiano. El caso más notorio fue el de la Cooperativa de Ahorro y Crédito (CUPOCRÉDITO), creada en 1960 y que a mediados de los años ochenta se expandió hacia los mercados rurales de departamentos como Cundinamarca, Meta y Boyacá. Esta corporación llegó a ser la más grande cooperativa de ahorro y crédito en la historia del país, y alcanzó su máxima expansión en 1996 con 447.340 cuentas de ahorro activas y 482.272 asociados.

⁴⁴ La Fundación Mario Santodomingo es una institución sin ánimo de lucro creada en 1960 con el fin de promover, apoyar y financiar actividades culturales, educativas y de beneficencia, objeto social que mantuvo hasta 1984 cuando iniciaron los programas de apoyo a la microempresa, inicialmente en Barranquilla y luego en toda la región norte del país. Actualmente con este programa ofrece servicios de crédito, capacitación, recreación, asesoría y comercialización a la microempresa.

Un dato importante es que más de la mitad de los créditos otorgados por esta corporación fueron para microempresarios.

Tabla 5.1 Cifras de CUPOCRÉDITO a 1996

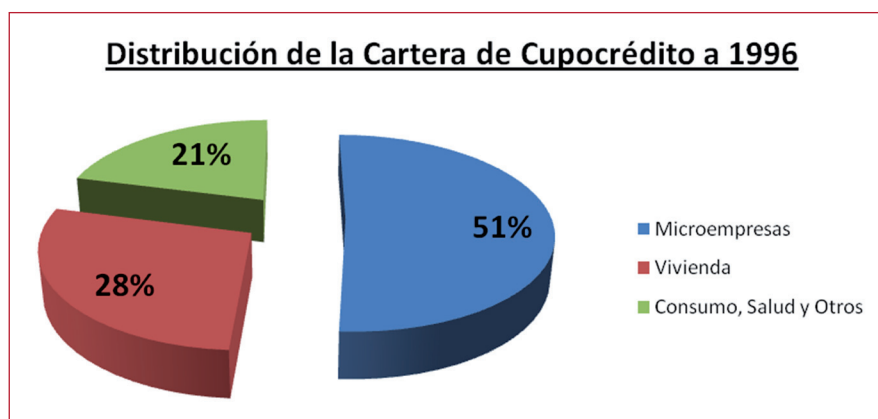
Toda la región norte del país. Actualmente con este programa ofrece servicios de crédito, capacitación, recreación, asesoría y comercialización a la microempresa.

Patrimonio	94,13 millones €*
Valor de los créditos	250,96 millones €*
Valor promedio de crédito	US \$ 2061*

*Calculados a una tasa de 1,2036 dólares por euro, tasa de cambio a junio 4 de 2010 (Cifras originales en dólares)

Fuente: Barona, 2004

Figura 5.2 Distribución de la cartera de CUPOCRÉDITO a 1996.



Fuente: Barona, 2004.

Sin embargo, estas cooperativas, ante las favorables condiciones económicas de la época, perdieron de vista el objetivo para el cual habían sido creadas, salvo algunas excepciones, que era el de proveer servicios financieros a personas a quienes no les era posible utilizar la banca tradicional. Empezaron a enfocarse más en su crecimiento financiero, que en prestar apoyo a quienes más lo necesitaban. Se centraron en los microempresarios más acaudalados y en la clase media, descuidando a los microempresarios más pobres y a sus asociados de escasos recursos, entrando a competir en el mercado de la banca tradicional.

La incapacidad que presentaban las IMF de satisfacer las necesidades de los más desamparados, llevó a que éstas comenzaran a ser duramente cuestionadas,

las limitantes para proveer otro tipo de servicios a la población pobre, como ahorros y seguros, la necesidad que tenían de no depender exclusivamente de donaciones, de tener auto sostenibilidad financiera, y que la mayoría de estas resultaran duramente golpeadas durante la crisis crediticia y financiera de finales de los años noventa (las cooperativas pasaron de tener en 1996 el 9% de los activos financieros a tan solo el 3,3% en el año 2000), llevaron a muchas de las IMF de esa época a convertirse en bancos comerciales. El ejemplo más claro de esto es la creación de Megabanco, que surgió de la unión de CUPOCRÉDITO, BANCOOP, Banco Coopdesarrollo y COOPSIBATÉ (Barona, 2004).

Ante la pérdida del enfoque original de los nuevos bancos –estructurados como ONG o cooperativas de ahorro y dirigidos a microempresarios de escasos recursos- y las falencias del sector de las microfinanzas en Colombia, se han venido implementando una serie de cambios en la regulación y supervisión de las microfinanzas a partir del año 2000, éstos incluyeron la reestructuración del sistema de vigilancia al sector cooperativo, dividiéndola entre la Superintendencia Bancaria, para aquellas cooperativas cuya acción real se encontraba más cerca de las características de la banca comercial y la rehabilitada y la Superintendencia de Economía Solidaria para aquellas cooperativas, cuya operación y naturaleza seguía siendo la misma que había caracterizado al cooperativismo antes de los años 90 (el apoyo a afiliados de segmentos más pobres y/o de sectores o regiones específicas).

Así mismo, se ha planteado la necesidad de implementar un sistema de banca de oportunidades mucho más amplio y profundo que los existentes, de características similares a los desarrollados en otros países como el *Grameen Bank* de Bangladesh. A este respecto, en Julio de 2006, el Presidente de la República, Álvaro Uribe Vélez y el Superintendente Financiero, Augusto Acosta, manifestaron la intención del gobierno central de crear un banco especializado en atender la demanda de crédito de los sectores más pobres del país, llamando a esta iniciativa el Banco de las oportunidades. Según el presidente, lo que se pretendió con esta iniciativa fue “universalizar la cobertura del crédito en Colombia”. El programa de la Banca de Oportunidades ha mejorado algunos de los indicadores más importantes del proceso de bancarización de la población en Colombia; los distintos programas y convocatorias de este ente han logrado que se mejoren los niveles de cobertura. Sin embargo, muchos de ellos son significativamente bajos en algunos departamentos y en regiones alejadas del país tal como se muestra en la tabla 5.2

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

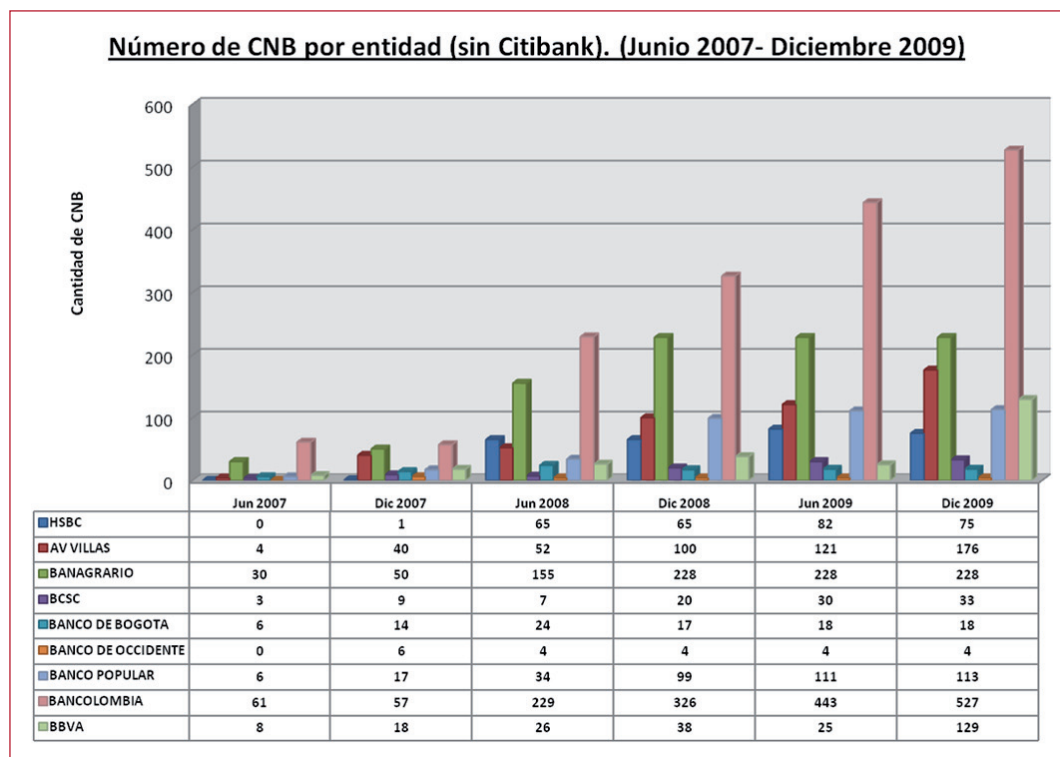
Tabla 5.2 Cobertura física del sistema financiero a nivel departamental por tipo de punto de contacto a septiembre de 2009.

TOTAL ENTIDADES	CNB	Sucursales	Total PdC	PdC por cada 100.000 habitantes
Departamento				
Amazonas	5	3	8	20,4
Antioquia	877	1.003	1.880	33,1
Arauca	5	19	24	11,5
San Andrés y Providencia	12	14	26	43,6
Atlántico	370	268	638	30,2
Bogotá, D.C.	1.566	1.430	2.996	44,2
Bolívar	132	160	292	15,6
Boyacá	162	187	349	28,8
Caldas	100	131	231	25,4
Caquetá	22	38	60	14,8
Casanare	37	40	77	27,3
Cauca	47	108	155	12,4
Cesar	66	90	156	17,7
Chocó	25	21	46	10,4
Córdoba	70	93	163	10,7
Cundinamarca	324	317	641	28,8
Guainía	0	2	2	12,6
Guaviare	2	4	6	7,4
Huila	81	137	218	21,7
La Guajira	28	45	73	11,7
Magdalena	84	78	162	14,2
Meta	91	118	209	26,5
Nariño	118	153	271	17,7
Norte de Santander	100	135	235	19,1
Putumayo	17	23	40	13,4
Quindío	54	82	136	26,2
Risaralda	103	136	239	27,7
Santander	290	381	671	35
Sucre	41	56	97	12,7
Tolima	177	181	358	26,8
Valle del Cauca	596	631	1.227	30,2
Vaupés	0	1	1	4,8
Vichada	0	5	5	9,1
TOTAL	5.602	6.090	11.692	27,8

Fuente: Banca de las Oportunidades, 2009

Así mismo, los corresponsales no bancarios se han convertido en una herramienta para la consolidación de las microfinanzas en Colombia. En la figura 5.3 se ve el incremento que ha tenido esta estrategia en lo que a número de puntos de atención al cliente se refiere.

Figura 5.3 Número de CNB por entidad (sin Citibank) (Junio 2007- Diciembre 2009).



Fuente: Banca de las Oportunidades, 2009.

Nota: Se contempla la tabla sin la inclusión del Citibank, por tratarse de una entidad cuyo objetivo fundamental dista mucho de relacionarse con el microcrédito.

5.2 Evolución del marco jurídico para el microcrédito colombiano

La evolución del marco jurídico del microcrédito se ha dado principalmente en la reglamentación del manejo de las condiciones financieras, del sistema de tasas de interés del microcrédito, de los requisitos para poder ofrecer microcréditos y otras disposiciones contenidas en las leyes 45 de 1990, 510 de 1999 y 795 de 2003. Además de esto, se encuentran otras reglamentaciones e instituciones que regulan el microcrédito a saber:

5.2.1 Ley 45 de 1990

Dicta las condiciones, prohibiciones y regulaciones que afectan a las sociedades de servicios financieros (que incluyen a los entes de microcrédito y microfinanzas), también regula la participación de las corporaciones de ahorro y vivienda en sociedades financieras, de servicios técnicos o administrativos, además de la reglamentación de las secciones de fiducias para los establecimientos financieros. (Congreso de Colombia, 1990).

5.2.2 Ley 510 de 1999

Establece los montos mínimos de capital para las instituciones financieras (incluidas las de microcrédito y microfinanzas), así como los requerimientos técnicos mínimos (estudios, proyecciones etc.). Para el establecimiento de este tipo de instituciones se reglamenta el control de la situación de éstas para evitar su deterioro, las condiciones para la realización de los distintos tipos de inversiones y las condiciones legales de manejo interno. (Congreso de Colombia, 1999).

5.2.3 Resolución 01 de 2007

Reglamenta las tarifas máximas a cobrar por comisiones y honorarios en los créditos a microempresarios. Según esta resolución, si el crédito es inferior a cuatro salarios mínimos legales mensuales vigentes (aprox. US \$1050, €872), los honorarios y comisiones no podrán ser superiores al 7.5% anual sobre el saldo del crédito. Si el crédito es superior a cuatro salarios mínimos legales mensuales vigentes, los honorarios y comisiones no podrán ser superiores al 4.5% anual sobre el saldo del crédito.

5.2.4 Decreto 919 de 2008

Determina que el monto máximo para el microcrédito es el equivalente a 120 Salarios mínimos mensuales (aproximadamente USD31.500, €26.200).

5.3 Consejo Superior de Microempresa

Es una instancia de concertación central, creada mediante el Artículo 5º de la Ley 590 de 2000 y posteriormente modificado por el Artículo 5º de la Ley 905 de 2004, que hace parte del Sistema Nacional de MIPYMES junto a otras entidades como el Consejo Superior de la Pequeña y Mediana Empresa y el

Consejo de Microempresas Regionales. Se encuentra adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y tiene como funciones:

- Contribuir a la definición, formulación y ejecución de políticas públicas generales, transversales, sectoriales y regionales de promoción empresarial de las pequeñas y medianas empresas, Pymes.
- Analizar el entorno económico, político y social, su impacto sobre las Pymes y sobre la capacidad de éstas para dinamizar la competencia en los mercados de bienes y servicios.
- Contribuir a la definición, formulación y ejecución de programas de promoción de las Pymes, con énfasis en los referidos al acceso a los mercados de bienes y servicios, formación de capital humano, modernización y desarrollo tecnológico y mayor acceso a los mercados financieros institucionales.
- Contribuir a la coordinación de los diferentes programas de promoción de las Pymes que se realicen dentro del marco de los planes de desarrollo y las políticas de gobierno.
- Proponer políticas y mecanismos de fortalecimiento de la competencia en los mercados.
- Propender por la evaluación periódica de las políticas y programas públicos de promoción de las Pymes, mediante indicadores de impacto y proponer los correctivos necesarios.
- Fomentar la conformación y operación de Consejos Regionales de Pequeña y Mediana Empresa, así como la formulación de políticas regionales de desarrollo para dichas empresas.
- Fomentar la conformación y operación de Consejos Departamentales para el Desarrollo Productivo, así como la formulación de políticas departamentales de desarrollo de las Pymes, en pro de la competitividad y estimular cadenas de valor a niveles subregional y sectorial dentro del marco del Plan Nacional de Desarrollo.
- Propiciar, en coordinación con el Consejo Superior para la Microempresa, la conformación de Consejos Regionales para el fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas y para la promoción de proyectos e inversiones empresariales.
- Procurar la activa cooperación entre los sectores público y privado, en la ejecución de los programas de promoción de las pequeñas y medianas empresas.
- Estimular el desarrollo de las organizaciones empresariales, la asociatividad y las alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a este sector.

- Adoptar sus estatutos internos.
- Promover la concertación, con alcaldes y gobernadores, de planes integrales de apoyo a la pequeña y mediana empresa.

Además de la creación del CSM, la ley Mypime estableció otras instancias y políticas para el desarrollo de este sector:

- Creación del Consejo Superior de la Pequeña y Mediana empresa.
- Creación del Fondo Fomipyme, un importante instrumento de cofinanciación para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas del país.
- Establecimiento de incentivos fiscales para la creación de Mipymes, facultando a los entes territoriales para establecer regímenes impositivos especiales (periodos de exclusión, tarifas inferiores, etc.).
- Establecimiento de incentivos parafiscales para la creación de Mipymes. Reduciendo los aportes (SENA, ICBF y Cajas de Compensación⁴⁵) durante los tres primeros años de operación de estas empresas.
- Se adoptaron medidas tendientes a crear un ambiente atractivo para que las entidades financieras y las ONG especializadas en crédito microempresarial dirigieran sus recursos a este segmento (garantías, cobro de honorarios y comisiones, etc.).
- La Superintendencia (hoy Superfinanciera), con base en la ley Mipyme y a través de las Circulares Externas No. 50/2001 y 11/2002, estableció la modalidad de microcrédito.

5.4 Banca de desarrollo en Colombia

En Colombia existe un sector muy importante de banca de desarrollo para el microcrédito, que financia proyectos tanto de ONG, como de organismos gubernamentales que constituyen la base del sistema de microcrédito en Colombia, entre éstos los más importantes son:

⁴⁵ Las cajas de compensación familiar son una figura creada en Colombia en 1954, con el fin de atender las necesidades de los hogares de los obreros en proporción al número de hijos, siendo una iniciativa gremial, en 1957 se incorporó el concepto en el Código Sustantivo del Trabajo mediante el Decreto 118 de ese año. De ser un intermediario en la administración de los recursos asociados con el Sistema del Subsidio Familiar, provenientes del 4% del valor pagado por los empresarios a los trabajadores, han pasado a ser prestadoras de servicios de salud, educación, capacitación, recreación, turismo, entre otros.

Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. (BANCOLDEX): entidad que opera como banco de redescuento o de segundo piso, éste constituye el eje financiero de la estrategia exportadora de Colombia, que incluye recursos dirigidos a microempresas con un presupuesto de colocación de cartera para 2010 estimada en 3.15 billones de pesos (Aproximadamente USD\$ 1,575 millones de Dólares⁴⁶), similar a lo presupuestado originalmente para el año 2009, en razón a los siguientes factores:

- La lenta recuperación de la actividad económica.
- La tendencia negativa de la demanda de créditos tanto en moneda legal como extranjera (incertidumbre en el comportamiento de la Tasa Representativa del Mercado - TRM⁴⁷).
- La dificultad para la generación de nuevos cupos especiales, debido a las restricciones y ley de garantías (BANCOLDEX, 2010).

Cabe anotar que en 2003 esta entidad asumió la estructura operativa y las funciones del Instituto de Fomento Industrial (IFI), que entró en proceso de liquidación a partir del 15 de septiembre del mismo año (IFI, 2004).

Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO): esta entidad fue creada en 1990 con el objetivo de suplir la necesidad que tenía el sector rural de contar con una entidad autónoma y especializada en el manejo de los créditos para los sectores agrícola, ganadero y forestal. Hasta ese momento se encontraban bajo el manejo de diversos organismos, debido a que según el concepto expresado por el ministro de agricultura en 1989, Gabriel Rosas Vega, “Las tasas de interés, las formas de pago, los plazos de los créditos, los periodos de gracia, las garantías, los montos de los préstamos y los acompañamientos que deben tener los créditos para el sector rural, son distintos de los que se aplican a otros sectores de la economía”. Bajo esta premisa, se creó mediante la ley 16 del 22 de enero de 1990, el Sistema Nacional de Crédito Agropecuario (SNA), del cual hace parte FINAGRO junto a todos los bancos, fondos ganaderos y demás entidades financieras que se dedican al financiamiento de la actividad agropecuaria o forestal.

⁴⁶ Equivalentes a 1,307 € Millones, según la tasa de cambio oficial del 4 de junio de 2010.

⁴⁷ La tasa representativa del mercado es la tasa de referencia con la cual se realizan las operaciones de comercio exterior en Colombia, la cual es calculada diariamente acorde con los precios de cierre de la cotización del dólar.

FINAGRO opera como banco de redescuento enfocado en el financiamiento de proyectos productivos para el sector rural, éste financia y reglamenta el crédito agropecuario que según la Ley 16 de 1990⁴⁹ es aquel que tiene la finalidad de financiar actividades en las distintas fases del proceso de producción, comercialización y transformación primaria de bienes de origen agropecuario⁵⁰; este tipo de créditos va dirigido a las mujeres rurales de bajos ingresos⁵¹, medianos productores rurales⁵² o grandes productores rurales⁵³, de este tipo de créditos FINAGRO ha entregado desde 1994 a diciembre de 2009, 82.304 créditos de incentivos a la capitalización rural (ICR) por 3.3 Billones de pesos (US\$ 1.652⁵⁴ Millones) (Tabla 8).

Otro de los programas que financia FINAGRO es el programa Agro Ingreso Seguro (AIS), programa creado por el gobierno nacional en 2007, con el fin de mejorar la competitividad del sector agropecuario nacional y proteger los ingresos de los productores que resulten afectados ante las distorsiones derivadas de los mercados externos. Este programa ha entregado hasta agosto de 2009, 29.229 créditos por valor de US \$175⁵⁵ millones aproximadamente. En 2009, FINAGRO tuvo un incremento cercano al 30% en el volumen de sus operaciones con relación a 2008, incremento justificado en el monto de los recursos otorgados en el marco de dicho programa.

⁴⁹ Esta ley busca mantener un adecuado financiamiento de las actividades del sector agropecuario, la formulación de la política de crédito para el sector agropecuario y la coordinación y racionalización del uso de sus recursos financieros.

⁵⁰ El sector agropecuario comprende las explotaciones agrícolas, pecuarias, acuícolas, pesqueras y forestales.

⁵¹ Toda mujer cabeza de familia, cuyos activos totales para el 2008 no superen \$35'630.000.

⁵² Toda persona natural o jurídica, cuyos activos totales según balance comercial aceptado por el intermediario financiero sean inferiores o iguales a 10.000 smlmv, es decir \$4'615.000.000 para el 2008.

⁵³ Toda persona natural o jurídica cuyos activos totales, según balance comercial aceptado por el intermediario financiero, sean superiores a 10.000 smlmv, es decir \$4'615.000.000 para el 2008.

⁵⁴ Equivalentes a 1.308 € Millones, según la tasa de cambio oficial del 4 de junio de 2010.

⁵⁵ Equivalentes a 145,4 € Millones, según la tasa de cambio oficial del 4 de junio de 2010.

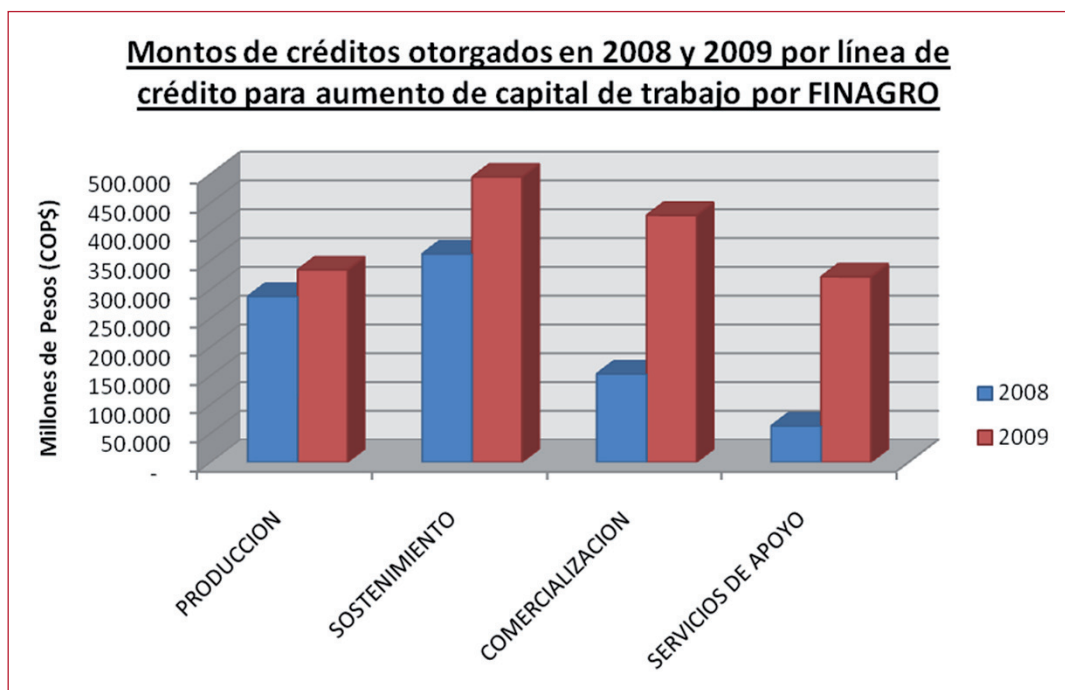
Tabla 5.3 FINAGRO - Incentivo a la Capitalización Rural (ICR)- Pagos año calendario por campo de elegibilidad. Periodo: 1994 a diciembre de 2009 – Valores en euros*.

Campo	# de Solicitudes	V/r inversión objeto ICR	V/r ICR pagado
ADECUACIÓN DE TIERRAS	14.530	311.568.203	53.820.623
MAQUINARIA Y EQUIPOS	15.061	292.048.262	49.800.565
INFRAESTRUCTURA	10.772	198.658.697	25.410.752
PLANTACIÓN CULTIVOS T.R.	27.748	355.930.012	94.299.535
INFRA. Y EQUIPOS TRANS. PRIMARIA	14.055	210.471.458	38.226.482
MODERNIZA. TECNOLÓGICA	39	973.933	160.729
GANADO BOVINO PURO	99	2.892.762	309.866
TOTAL	82.304	1.372.543.328	262.028.554

*Calculados a una tasa de 1,2036 dólares por euro, tasa de cambio a junio 4 de 2010 (Cifras originales en dólares)

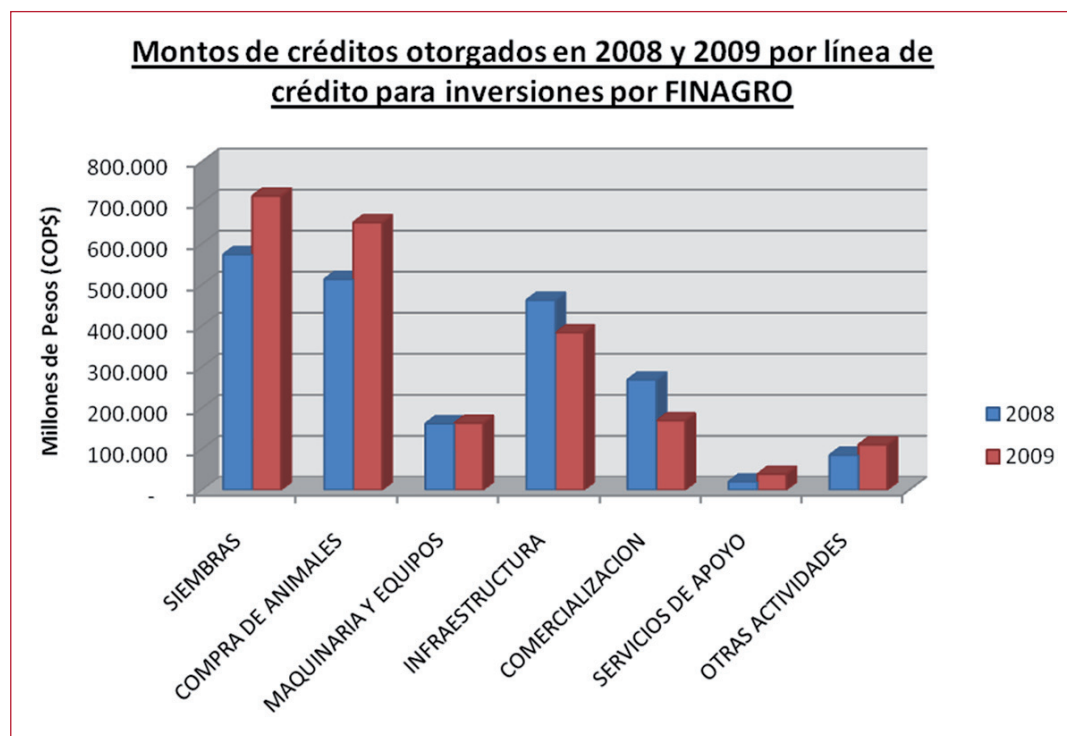
Fuente: FINAGRO, 2009

Figura 5.4 Montos de créditos otorgados en 2008 y 2009 por línea de crédito para aumento de capital de trabajo por FINAGRO.



Fuente: FINAGRO, 2009.

Figura 5.5 Montos de créditos otorgados en 2008 y 2009 por línea de crédito para inversiones por FINAGRO.



Fuente: FINAGRO, 2009.

Financiera de Desarrollo Territorial (FINDETER): esta organización fue creada en 1989 con el fin de promover el desarrollo rural y urbano mediante la financiación a través de operaciones de redescuento y asesoría en diseño, ejecución y administración de proyectos o programas de inversión en construcción, adquisición de equipos y ampliación de infraestructura pública. Así mismo, dentro de sus objetivos principales se propone el mantener siempre el aumento de sus operaciones de redescuento, como mínimo en el porcentaje de inflación, destinar más de la mitad de sus recursos de financiación a los sectores definidos por el gobierno como prioritarios y de alto impacto social y mantener siempre una participación en los redescuentos de las compañías de financiamiento comercial.

Dentro de sus potenciales beneficiarios se encuentran entidades territoriales, asociaciones de municipios o áreas metropolitanas, organizaciones de televisión, patrimonios autónomos, en lo que se refiere a los sectores público y privado, personas naturales, jurídicas y asociaciones como juntas de acción comunal, asociaciones de pequeños productores, asociaciones de defensa civil y otras.

Sus créditos funcionan con un plazo total y de amortización de máximo quince años, entregan hasta el 100% del valor del proyecto, con periodos de gracia a capital de máximo tres años, periodos de gracia a intereses de máximo un año, utilizan como formas de amortización la aplicación de una cuota fija o de una cuota gradual creciente o decreciente, con periodos de pago para intereses y capital mensuales, bimestrales, trimestrales, semestrales y anuales y los créditos pueden ser en moneda local o extranjera.

5.5 Conclusión

Las condiciones en las cuales se ha desarrollado el microcrédito en Colombia son muy semejantes a las que se han presentado en otras partes del mundo, el apoyo al sector agrario, la aparición de ONG dedicadas al microcrédito y la inserción de las mismas en el modelo financiero tradicional, son algunos de los pasos que se han vivido en el país.

Colombia tiene un gran número de instituciones creadas por el gobierno que, de manera directa o indirecta, están apoyando el otorgamiento del microcrédito, mediante la colocación de recursos, la capacitación o el otorgamiento de garantías, requisito fundamental para el acceso al crédito. De igual manera, existen leyes que reglamentan el sistema financiero en general y el relacionado con el microcrédito en particular.

A pesar de contar con un escenario aparentemente propicio para un buen desarrollo del microcrédito, las condiciones internas no han sido favorables y los niveles de cobertura se han visto afectados, en parte por la misma problemática que han vivido este tipo de instituciones en otros países. El retroceso más grande que ha tenido el microcrédito en Colombia está relacionado con la crisis del sector cooperativo, vivida a mediados de los años 90, cuando las instituciones cooperativas convertidas en bancos, desaparecieron con las consecuencias que esto trajo para un alto número de cooperados que a través de ellas tenía acceso al crédito.

Capítulo VI

Microcréditos, banca privada y ONG

6. Comportamiento de la oferta del microcrédito

Una vez analizados los antecedentes y el marco normativo que influye sobre el microcrédito en Colombia, se analizarán las condiciones en las cuales se mueve la oferta del microcrédito, las distintas entidades que participan en la misma y los aspectos que dificultan la colocación masiva y la cobertura a la población más pobre del país.

A pesar de que el sistema aún tiene sus fallas y carece de un ejemplo exitoso en términos masivos que llame la atención de la opinión pública, del sistema económico en general y del gobierno, y que muestre los beneficios de su implementación en aspectos como la reducción de la pobreza; el microcrédito en Colombia tiene una estructura diversificada y una amplia experiencia, capitalizada desde los inicios de la Caja Agraria en 1931 (Barona, 2004), pasando por la época del crédito agrario en los años 70, de las ONG en los años 80, del cooperativismo y la aparición de las microfinanzas en los años 90, hasta el presente, donde los principales participantes en la oferta del microcrédito son:

- Las instituciones y fondos de fomento (como BANCOLDEX, FINAGRO y el Fondo Emprender).
- Las IMF.
- Las cooperativas.
- Las fundaciones sin ánimo de lucro.
- La banca comercial.

Esta diversidad de participantes, tanto públicos como privados, da una base promisorio para el desarrollo de las microfinanzas en el futuro, si se aprovechan las condiciones y ventajas actuales y se superan las dificultades y problemas del microcrédito en Colombia, los cuales se expondrán a continuación.

6.1 Niveles del sistema financiero

Como se puede ver, existe una amplia variedad de oferentes de microcrédito. Sin embargo, en los últimos años las cifras desembolsadas por el sistema financiero colombiano han disminuido de la siguiente forma: en 2005 se otorgaron 667.723 microcréditos por un valor de casi 1,8 billones de pesos, con una alta participación de las IMF y de FINAGRO, también la banca comercial tuvo una participación importante, respondiendo al llamado del gobierno para realizar un aporte significativo a estos desembolsos (Fondo Regional de Garantías de Santander, 2009).

No obstante, a noviembre de 2007, los montos otorgados disminuyeron y llegaron a 780 mil millones de pesos. Esto se debió principalmente a la evolución de la tasa de interés durante este año, en el que pasó del 21,5% al 31,20%, y al crecimiento de los niveles de morosidad que pasaron de un 5,2% al 7,2% en los microcréditos. Como consecuencia de esto, el crecimiento de la cartera pasó del 33,9% en 2006, a 18% en 2007 (MICRORATE, CODESPA y CEAMI, 2007). Es evidente que a pesar del gran mercado potencial que existe y de la cantidad de participantes en la oferta de microcrédito, los aumentos sostenidos de su costo durante esos años provocaron una disminución de la demanda y la oferta, ya que los bancos que están aumentando su participación e influencia en el mercado del microcrédito, consideran la imposición de la tasa de usura como un elemento que desestimula el ofrecimiento de microcrédito.

Para 2008 no se incrementó la expansión del microcrédito en Colombia, esto se sustenta en que las tasas de crecimiento trimestral de la cartera bruta registradas a lo largo del 2008 por el sistema general, estuvieron por debajo del promedio histórico, lo anterior es además la continuación del proceso de desaceleración mostrado por la industria desde mediados del 2007.

Sin embargo, la dinámica descrita anteriormente no ha sido igual para todos los tipos de entidades que intervienen en el mercado del microcrédito nacional. Mientras las entidades reguladas en conjunto durante el tercer trimestre de 2008 tuvieron un crecimiento en su cartera bruta de microcrédito más de dos veces superior al registrado en el mismo periodo del año anterior y cercano al reportado en 2006 y 2005; las entidades no reguladas en conjunto, cerraron el tercer trimestre de 2008 con un incremento en el tamaño de su cartera equivalente a la mitad del registrado en el mismo periodo del año anterior, y casi la tercera parte del mostrado en 2006. (Boletín Microfinanciero No.20, Cooperativa Emprender, 2008)

Esta dinámica se ha reflejado en las participaciones en la industria, mientras que los bancos y cooperativas mantuvieron prácticamente inalterada su participación en el mercado entre diciembre de 2007 y septiembre de 2008, las instituciones no reguladas fueron las que más participación perdieron y las Cooperativas de Financiamiento Comercial las que más ganaron. Los oferentes de microcrédito y sus principales cifras se muestran a continuación:

Tabla 6.1 Principales operadores de microcrédito en Colombia a septiembre de 2008.

	INSTITUCIÓN	CARTERA BRUTA	CARTERA VENCIDA	DESEMBOLSOS	CALIDAD	COBERTURA
1	BANAGRARIO	\$ 1.218.356	\$ 75.996	6.822	6,2%	47,3%
2	BCSC	\$ 583.698	\$ 64.414	49.154	11,0%	67,5%
3	FUND WWB CALI	\$ 508.292	\$ 14.474	38.835	2,8%	219,8%
4	FMM POPAYÁN	\$ 343.174	\$ 12.583	37.699	3,7%	86,3%
5	FMM BUCARAMANGA	\$ 265.584	\$ 7.605	26.507	2,9%	109,0%
6	B/CO BOGOTÁ	\$ 175.815	\$ 5.982	13.105	3,4%	120,8%
7	CMM MEDELLÍN	\$ 170.063	\$ 3.116	14.826	1,8%	165,7%
8	CMM COLOMBIA	\$ 158.617	\$ 3.564	14.968	2,2%	134,3%
9	BANCOLOMBIA	\$ 124.195	\$ 12.087	10.156	9,7%	56,5%
10	FINAMÉRICA	\$ 95.247	\$ 6.582	11.465	6,9%	76,4%
11	AV VILLAS	\$ 47.745	\$ 2.935	2.071	6,1%	35,6%
12	F.M SANTO DOMINGO	\$ 41.789	\$ 2.931	2.715	7,0%	135,0%
13	F. COMPARTIR	\$ 37.426	\$ 2.215	4.261	5,9%	71,9%
14	CONGENTE	\$ 35.827	\$ 3.058	1.778	8,5%	30,7%
15	MICROEMP ANTIOQUIA	\$ 35.396	\$ 1.699	2.427	4,8%	28,2%
16	CONTACTAR	\$ 22.803	\$ 1.034	2.130	4,5%	140,0%
17	PROCREDIT	\$ 22.304	\$ 703	3.022	3,2%	65,5%
18	COFINCAFÉ	\$ 22.093	\$ 2.384	1.140	10,8%	15,1%
19	COOP. CONFIAR	\$ 20.226	\$ 798	1.843	3,9%	99,5%
20	FUND. AMANECER	\$ 11.926	\$ 1.760	328	14,8%	67,4%
21	ACTUAR TOLIMA	\$ 9.897	\$ 834	1.335	8,4%	90,0%
22	ACTUAR CALDAS	\$ 9.575	\$ 785	785	8,2%	63,3%
23	INGENIO CASTILLA	\$ 5.792	\$ 309	58	5,3%	25,9%
24	ACTUAR QUINDÍO	\$ 5.504	\$ 326	401	5,9%	77,3%
25	ACTUAR BOLÍVAR	\$ 5.268	\$ 402	400	7,6%	98,8%

Fuente: Cooperativa Emprender, 2008.

Notas:

1. Las cifras de cartera y desembolsos están dadas en millones de pesos.
2. El valor de los desembolsos corresponde a los realizados en el mes de septiembre de 2008.
3. Las entidades están ordenadas de forma descendente, de acuerdo al tamaño de su cartera.
4. Del No.1 al No.10 pueden ser consideradas entidades con grandes operaciones de microcrédito con cartera superior a 100 mil millones (excepto Finamérica) y desembolsos por encima de 10 mil millones (en septiembre de 2008).
5. El factor de calidad de CMM Medellín se calculó con la cartera en mora mayor a 30 días.

6.2 La bancarización y el microcrédito en Colombia

El tema del acceso a los servicios financieros se ha convertido en los últimos tiempos en un componente de la agenda de política pública, debido a que existen evidencias que señalan una correlación positiva entre el aumento del acceso a servicios financieros y la inclusión social.

La estructuración de un sistema financiero sólido ha sido señalada como una de las principales fuentes de desarrollo y crecimiento económico de cualquier país, el uso de los servicios bancarios permite aprovechar las economías de escala que ofrece el sistema para lograr menores costos de transacción y un aumento en la competitividad del sector real, así como el acceso a diferentes fuentes de inversión.

Colombia no ha sido ajena a esta visión. Por el contrario, el tema del acceso a los servicios financieros se ha convertido en componente transversal de las políticas de desarrollo e inclusión social implementadas por el actual gobierno. Iniciativas como el programa de Banca de las Oportunidades son clara muestra de la intención de hacer más accesibles los servicios financieros a los colombianos.

El estado de la cobertura y penetración del microcrédito a lo largo y ancho de la geografía nacional, permite tener una panorámica con la que se puede evaluar el potencial de la industria en las diferentes regiones del país y en especial en Bogotá D.C. por lo que las cifras de la bancarización en Colombia se convierten en herramienta esencial para analizar el diseño de políticas de desarrollo, y para contar con una medida o por lo menos con una aproximación de la magnitud y características de dicho sistema.

Para junio de 2009, más de 15 millones de personas tenían acceso al menos a un producto financiero, como se puede observar en la Tabla 6.2, con lo que el nivel de bancarización del país alcanzó el 56.7% de la población, mostrando un incremento del 1,6% con respecto a las cifras de bancarización del año inmediatamente anterior.

Además, en esta tabla se observa que la combinación de servicios financieros más común entre los colombianos es una cuenta de ahorros junto con un crédito (exceptuando, claro está, la cuenta de ahorros como único producto); esta combinación la tienen más de 1,7 millones de colombianos, le siguen en orden, la combinación de una cuenta de ahorro con una tarjeta de

crédito (1,6 millones de personas) y la combinación de una tarjeta de crédito, una cuenta de ahorros y un crédito (1,4 millones de personas). Sin embargo, estas combinaciones de productos financieros, no son justamente las que más crecieron entre junio de 2008 y 2009: -18,6%, 44,9% y 6% respectivamente.

Tabla 6.2 Matriz de bancarización

	PRODUCTO	Cédulas		Diferencia		Cédulas como porcentaje de la Población mayor de edad	
		Jun-08	Jun-09	Absoluta	Porcentual	Jun. -08 (*1)	Jun. -09 (*2)
1	Al menos una cuenta de ahorro exclusivamente	8,993,933	9,267,473	273,54	3.0%	31.7	32.0
2	Al menos una cuenta corriente exclusivamente	71,113	53,706	-17,407	-24.5%	0.3	0.2
3	Al menos un crédito exclusivamente	273,725	272,89	-835	-0.3%	1.0	0.9
4	Al menos una tarjeta de crédito exclusivamente	189,286	436,193	246,907	130.4%	0.7	1.5
5	Cuenta corriente y cuenta de ahorro	227,852	152,732	-75,12	-33.0%	0.8	0.5
6	Crédito y cuenta de ahorro	2,208,070	1,797,516	-410,554	-18.6%	7.8	6.2
7	Cuenta de ahorro, cuenta corriente, crédito y tarjeta de crédito	812,093	814,243	2,15	0.3%	2.9	2.8
8	Tarjeta de crédito y cuenta corriente	13,558	13,878	320	2.4%	0.0	0.0
9	Crédito y tarjeta de crédito	47,465	92,692	45,227	95.3%	0.2	0.3
10	Tarjeta de crédito, cuenta de ahorro y cuenta corriente	132,902	103,149	-29,753	-22.4%	0.5	0.4
11	Tarjeta de crédito, cuenta de ahorro y crédito	1,384,761	1,467,659	82,898	6.0%	4.9	5.1
12	Tarjeta de crédito, cuenta corriente y crédito	23,224	35,612	12,388	53.3%	0.1	0.1
13	Cuenta de ahorro, cuenta corriente y crédito	207,139	225,128	17,989	8.7%	0.7	0.8
14	Cuenta corriente y crédito	25,609	40,863	15,254	59.6%	0.1	0.1
15	Cuenta de ahorro y tarjeta de crédito	1,139,653	1,651,485	511,832	44.9%	4.0	5.7
	Personas que tienen al menos un producto financiero	15,750,383	16,425,219	674,836	4.3%	55.5	56.7
	*1 Porcentaje de la población mayor de 18 años a junio de 2008						
	*2 Porcentaje de la población mayor de 18 años a junio de 2009						

Fuente: ASOBANCARIA, 2009

De todos los productos financieros, la cuenta de ahorros con más de 15 millones de titulares, fue el producto con mayor penetración en junio de 2009; mientras que el crédito de vivienda y el microcrédito son los que menos penetración tienen, pues tan sólo el 2,1% y el 3,3% de la población son usuarios de estos servicios financieros respectivamente. Las cifras más relevantes en relación con la bancarización y el uso del microcrédito se muestran en la tabla 6.3

Tabla 6.3 Bancarización a nivel nacional

Producto	Personas		% de Población		Empresas	
	Jun-08	Jun-09	Jun-08	Jun-09	Jun-08 (*2)	Jun-09 (*3)
Cuenta de Ahorro	15,106,403	15,479,385	53.2	53.5	278,187	273,531
Cuenta Corriente	1,513,490	1,439,311	5.3	5.0	297,272	305,913
Cartera Total (*1)	4,982,086	4,746,603	17.6	16.4	121,935	155,099
Cartera Comercial	403,942	394,744	1.4	1.36	107,631	103,361
Cartera Consumo	4,010,343	3,463,795	14.1	12.0	16,841	67,629
Cartera Vivienda	523,702	613,911	1.8	2.1	530	416
Microcrédito	673,286	968,319	2.4	3.3	2,402	4,785
Tarjeta de Crédito	3,742,942	4,614,911	13.2	15.9	48,978	48
Al menos 1 producto Financiero	15,750,383	16,425,219	55.5	56.7	-----	-----
<i>*1 No incluye Tarjeta de Crédito</i>						
<i>*2 Porcentaje de la población mayor de 18 años a junio de 2008</i>						
<i>*3 Porcentaje de la población mayor de 18 años a junio de 2009</i>						

Fuente: ASOBANCARIA, 2009

Por otra parte, la mayor penetración entre los productos financieros ha sido la del crédito de consumo⁵⁷ y la tarjeta de crédito, crecimiento apalancado en una agresiva estrategia, con la cual los bancos buscaban aumentar la colocación de recursos en un momento en el que la demanda del crédito había disminuido considerablemente.

Tabla 6.4 Dinámica de penetración bancaria por producto

Producto	Variación Personas	Variación Empresas
Cuenta de Ahorro	21,22%	33,01%
Cuenta Corriente	9,12%	6,15%
Cartera Total	24,16%	18,80%
Cartera Comercial	19,61%	20,61%
Cartera Consumo	30,25%	6,83%
Cartera Vivienda	-0,21%	-6,95%
Microcrédito	21,41%	9,63%
Tarjeta de Crédito	29,20%	10,21%

Fuente: Cooperativa Emprender, 2008

⁵⁷ El crédito de consumo es una modalidad de crédito, normalmente con un plazo entre uno y tres años, con el cual el deudor de la entidad financiera puede adquirir bienes y servicios sin más restricción que el cupo asignado.

La tabla 6.4 muestra cómo la cuenta de ahorros sigue siendo el principal medio de bancarización y la forma más rápida y fácil de acceso a los demás servicios financieros.

En el 100% de los departamentos del país existe al menos una entidad financiera que presta sus servicios. No ocurre lo mismo a nivel municipal, pues aún cerca del 30% de los municipios no cuenta con presencia de una entidad financiera; en Colombia las regiones con mayor nivel de bancarización son San Andrés, Casanare y Risaralda, con el 75%, 71% y el 63,6% de sus habitantes con una cuenta de ahorros.

En general, la bancarización por producto es disímil y depende de la región. San Andrés es el departamento con mayor porcentaje de cobertura en cuenta corriente en su población (6,6%), Antioquia en crédito de consumo (14,1%), Atlántico en tarjeta de crédito (27,8%), y Boyacá y Huila en microcrédito (8,5% y 7,8% respectivamente).

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresario.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

Tabla 6.5 Porcentaje de la población mayor de edad con acceso a productos financieros a nivel departamental a Junio de 2009

Departamento	Cuenta de Ahorro	Cuenta Corriente	Cartera Total	Consumo	Cartera Vivienda	Microcrédito	Tarjeta de Crédito
Amazonas	45,5	2,3	7,2	6,2	0,4	1	5,3
Antioquia	57,6	4	17,9	14,1	1,6	2,7	22,4
Arauca	62,8	3,6	9,4	6,1	0,1	2,1	3,3
Atlántico	54,9	4,8	12,8	10,5	1,1	1,4	27,8
Bolívar	34,6	2,6	6,7	5,2	0,4	1	4,4
Boyacá	58,5	3,8	18	8,3	0,8	8,5	5,4
Caldas	58,5	3,8	18,8	13,2	1,7	4,1	7,1
Caquetá	47,4	2,5	10,3	6	0,3	3,2	3,8
Casanare	71	4,8	13,4	9,1	0,5	3,2	5,7
Cauca	31,8	1,2	6,3	3	0,3	2,9	2,2
Cesar	42,8	2,6	7,1	4,8	0,7	1,4	4,4
Chocó	30,7	0,9	3,9	3,2	0,1	0,4	1,6
Córdoba	40	2	6,5	3,5	0,3	2,7	3,3
Cundinamarca	49,5	3,3	12	6	0,5	5,1	4,8
Guainía	34,6	1,1	1,3	0,4	0	0,8	0,6
Guaviare	62,9	1,8	5,6	2,9	0	1,9	1,6
Huila	53,3	2,9	16,4	7,7	0,9	7,8	5,9
La Guajira	27,6	1,6	3,4	2,7	0,1	0,4	2,6
Magdalena	42,9	2,2	5,9	4,2	0,6	1	4,2
Meta	60,8	4,7	12,9	8,5	1,4	2,8	6,9
Nariño	35,7	1,9	10,7	5,1	0,5	5,2	2,9
Norte de Santander	52,4	3,3	11,1	6,5	1	3,8	6,4
Putumayo	51,2	1,3	8,7	4,9	0,2	3,3	2,1
Quindío	57,1	3,9	14,4	10	2,3	2,6	8,6
Risaralda	63,6	3,8	17,4	13,8	2	2	15
San Andrés	75	6,6	13,8	12,8	0,3	0,7	18,2
Santander	57,1	4,7	14,8	10,2	1,4	3,3	7,4
Sucre	31,8	1,7	6,4	3,9	0,3	2,2	3
Tolima	63,7	3,6	14	9	1,1	3,9	6,6
Valle del Cauca	52,1	5,3	16,6	13,8	1,6	1,5	18
Vaupés	27,1	0,2	1,2	0,6	0	0,7	0,6
Vichada	42,5	1,9	7,9	4,6	0,3	2,6	2,8

Fuente: ASOBANCARIA, 2009

6.3 Deficiencias del sistema financiero

Con respecto al microcrédito, las deficiencias del sistema financiero se centran en la baja cobertura alcanzada hasta el momento, que actualmente representan tan sólo el 6,41% del total de créditos en Colombia (cálculos propios, ver tabla 6.6). Esto se debe a la falta de una política nacional coordinada, a la ausencia de un caso realmente exitoso que sirva como modelo en términos de su impacto en la reducción de la pobreza, y a la pérdida de enfoque de la mayoría de entidades del sistema financiero que ofrecen microcréditos. Sus costos y condiciones no constituyen realmente una oferta que esté al alcance de las posibilidades de los pobres entre los más pobres, ni de los microempresarios, pues no cuentan con recursos para respaldar su deuda, más allá de su negocio o idea de negocio.

Tabla 6.6 Participación porcentual de cantidad de créditos – 2009

Producto	Personas	Part.% Personas	Empresas	Part.% Empresas	Total	Part.% Total
Cartera Total (*1)	4.746.603	32,07%	155.099	40,89%	4.901.702	32,29%
Cartera Comercial	394.744	2,67%	103.361	27,25%	498.105	3,28%
Cartera Consumo	3.463.795	23,40%	67.629	17,83%	3.531.424	23,26%
Cartera Vivienda	613.911	4,15%	416	0,11%	614.327	4,05%
Microcrédito	968.319	6,54%	4.785	1,26%	973.104	6,41%
Tarjeta de Crédito	4.614.911	31,18%	48.000	12,66%	4.662.911	30,71%
TOTAL	14.802.283	100,00%	379.290	100,00%	15.181.573	100,00%
<i>*1 No incluye Tarjeta de Crédito</i>						

Fuente: Cálculos propios, a partir de los datos de Bancarización a nivel Nacional para el 2009

La creencia de que “una persona pobre no tiene capacidad para endeudarse ni puede afrontar el pago de una deuda a un precio de mercado” (Von Stauffenberg y Pérez, 2005), superada en otras partes del mundo, aún persiste en el sector financiero colombiano, lo cual provoca que exista una tasa de interés distinta para el microcrédito, más alta que la que se cobra a las grandes empresas y a los créditos de consumo convencionales. Esta situación probablemente tiene su razón de ser en el hecho de que son cada vez menos las entidades que se especializan únicamente en el manejo de microcrédito o microfinanzas.

La mayoría de entidades, al hacer su transición de entidad de microcrédito a entidad de microfinanzas o a banco comercial han ampliado su oferta de productos y servicios hacia los segmentos de clase media, entrando directamente a competir con la banca tradicional y a su vez, algunos bancos tradicionales han entrado a competir en el campo del microcrédito. Esto lleva a que se “pretendan hacer microfinanzas utilizando las ideas y objetivos de la banca comercial” (Avendaño, 2006), hecho que provoca que el objetivo primordial de contribuir a la reducción de la pobreza sea desplazado por el ánimo de lucro.

También cabe mencionar las debilidades en gestión financiera que presentan la mayoría de las IMF colombianas, estas entidades, se limitan a las prácticas contables básicas y no utilizan métodos contables y financieros más avanzados, como la implementación de indicadores financieros dentro de su contabilidad; dichos indicadores les darían una perspectiva diferente de sus resultados, puesto que muchas de ellas funcionan en condiciones de semi informalidad y no tienen la regulación debida. En tal sentido, se manifestó el Superintendente de Economía Solidaria en el 2003, quien afirmó: “En el país hay unas 9000 cooperativas e IMF y de éstas sólo la mitad se encuentran registradas y son supervisadas por las superintendencias”.

Por último, está el hecho de que el mayor tamaño de las entidades de microfinanzas, después del periodo de fusiones y adquisiciones que siguió a la crisis del cooperativismo de finales de los años 90, propició también un incremento de la ineficiencia en el manejo de los costos administrativos de éstas, como lo plantea Barona (2004): “Los posibles beneficios de la mayor escala fueron más que compensados por la propensión al gasto excesivo que exhiben los gerentes en casos de instituciones de mayor tamaño”.

6.4 Oportunidades y amenazas para las instituciones de microcrédito

Las mejores oportunidades para las entidades de microfinanzas están en el amplio mercado que se encuentra desatendido en Colombia, en la mayor cantidad de recursos disponibles en el sistema financiero y en las entidades de fomento, gracias al buen desempeño de la economía en los últimos años y al hecho de que el gobierno ha empezado a ver el tema del microcrédito con más atención que en años anteriores, llegando a proponer la creación de un banco de los pobres. Así, se ha comenzado a notar una mayor presencia a escala nacional de entidades como *WWB* e incrementos muy importantes en los créditos otorgados por las entidades de fomento y en la participación de

los bancos tradicionales en el mercado del microcrédito; la bancarización de las personas se ha vuelto un tema de primer orden en la agenda económica nacional, lo cual facilita un aumento significativo en la cobertura del microcrédito, si se superan los problemas mencionados anteriormente.

Las amenazas se evidencian en las altas tasas de interés, la informalidad presente en el sector del microcrédito y los peligros de desaceleración de la economía, tanto a nivel internacional como nacional, debido a que ante el panorama de una desaceleración económica para los próximos años, unas tasas de interés que superan el 30% para microcréditos y la presencia de un mal manejo financiero por parte de las entidades prestatarias, que adicionalmente, presentan unos costos administrativos bastante altos y que van en aumento, podrían llevar a una crisis como la que se vivió en el sector cooperativo a finales de los años 90.

Al reunir tales condiciones, por la desaceleración de la economía, las personas ven reducidos sus ingresos y la capacidad de pago de sus deudas, que crecen a un ritmo elevado por las tasas de interés, lo cual podría llevar a un aumento de los niveles de incumplimiento en los pagos y afectaría de manera grave a las IMF que no cuentan con un manejo financiero adecuado y no tienen la capacidad de soportar esta disminución de ingresos, ni de disminuir sus costos. Ante este panorama, es urgente mejorar los métodos para regular el mercado del microcrédito, este proceso tendría, según Barona (2004), tres componentes principales que son:

- La inclusión de mecanismos como la extensión de los servicios de agencias calificadoras de riesgo a las IMF.
- El fortalecimiento de instituciones como la revisoría fiscal en las IMF.
- El mejoramiento de las prácticas contables y de revelación financiera de las IMF.

Además, se debería mantener el tope de usura a las tasas de interés del microcrédito, ya que una liberalización de éstas, llevaría a un aumento de la demanda y a su vez a una disminución de la cobertura de estos créditos.

6.5 Condiciones para el otorgamiento de microcréditos en Colombia

Datos entregados por ASOBANCARIA acerca de las principales causas para el rechazo de las solicitudes de microcrédito en Colombia, muestran que éstas se relacionan directamente con las principales condiciones para el otorgamiento del microcrédito. La primera condición es la presentación de avales y garantías que la entidad prestadora considere admisibles, ya que estos son los que determinan el nivel de riesgo del préstamo. El 13,8 % de los rechazos de solicitudes de microcréditos tienen que ver con el incumplimiento de esta condición. En segundo lugar, las entidades son bastante estrictas con los requisitos de tipo formal (entrega de documentos, diligenciamiento de formularios, etc.) y muchas de las personas que podrían ser beneficiarias de microcréditos no cuentan con la preparación necesaria para poder cumplir con estos requisitos a cabalidad. Una prueba de esto, es la presentación de solicitudes de crédito incompletas o incorrectas, que equivalen al 8,5% de los rechazos, también está el requisito de tener un buen historial crediticio, factor muy importante, ya que representa la segunda causa de rechazo de solicitudes de microcréditos en el país con el 17%, lo más preocupante es que este condicionamiento va en crecimiento (Sandoval, 2007).

Hoy en día es muy común que las entidades, incluso las IMF, tomen como referencia las centrales de riesgo (en Colombia las principales son CIFIN⁵⁸, DATACRÉDITO⁵⁹, COVINOC⁶⁰ y COVICHEQUE⁶¹) para decidir el otorgamiento o no de microcréditos, esto muestra una clara contradicción y un gran problema, pues debido a las condiciones económicas, la mayoría de personas que recurren al microcrédito no tienen un historial crediticio o si lo tienen, no han cumplido a cabalidad con estos créditos, debido a que su capacidad de pago no

⁵⁸ Central de Información de las Instituciones Financieras en Colombia. Servicio de información prestado por la Asociación Bancaria de Colombia mediante el cual administra la base de datos que contiene el historial de vinculaciones con el sector financiero de todos las personas que tienen relación con sus asociados

⁵⁹ Datacrédito es una división de la empresa Computec, de carácter privado, que ofrece información acerca de la historia de crédito de una persona o de una empresa, con el fin de conocer el estado de sus responsabilidades y obligaciones financieras. Se diferencia de CIFIN en la calidad de quienes reportan las obligaciones, ya que no sólo lo hacen las instituciones financieras sino de igual manera lo pueden hacer las empresas particulares y las de servicios públicos, entre otras.

⁶⁰ COVINOC tiene un esquema de operaciones distinto al de CIFIN Y DATACRÉDITO. Además de ser una base de datos que refleja el comportamiento crediticio histórico de personas y empresas, opera como garante de operaciones de crédito. En caso de incumplimiento de uno de los deudores avalados por ellos, realizan el pago de los montos adeudados e inician el cobro coactivo de los mismos.

⁶¹ COVICHEQUE tiene el mismo esquema de operación de COVINOC pero avala únicamente el giro de cheques.

les alcanza para cubrirlos satisfactoriamente. Así es difícil encontrar personas, especialmente entre los más pobres, que puedan cumplir con este requisito, también ciertos programas de microcrédito, están restringidos a personas de determinados estratos socioeconómicos (la mayoría de veces los estratos más bajos), que se dediquen a determinada actividad o que residan en cierta área geográfica, debido a la naturaleza de los mismos programas o de entidades que los respaldan. Como ejemplo está BANCOLDEX, cuyos programas de microcrédito están destinados exclusivamente a empresarios exportadores.

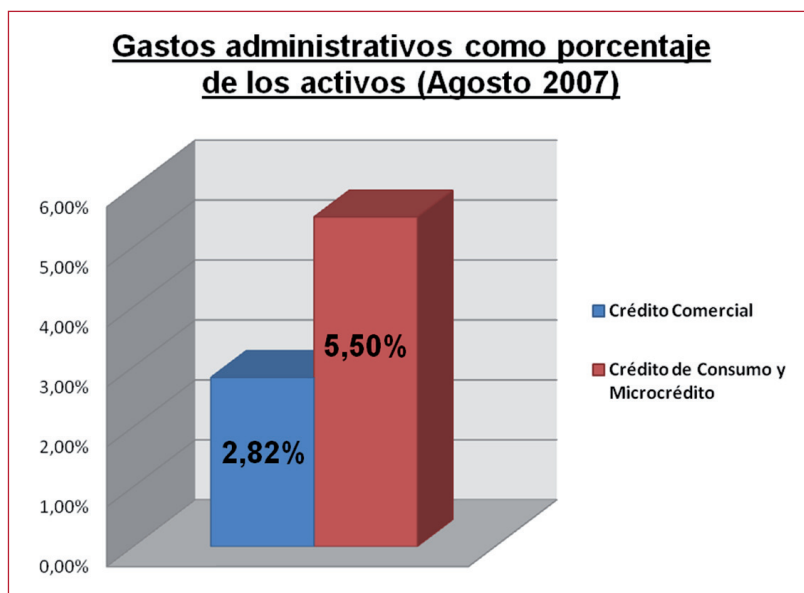
Finalmente, además de las expuestas anteriormente, hay dos causas o factores que se conocen como los principales condicionamientos que tiene el otorgamiento de microcréditos en Colombia y América Latina: las tasas de interés que tienen los microcréditos, que por lo general son más altas que la que tienen los créditos normales y las políticas que se utilizan para el manejo de estas tasas en distintos países.

6.5.1 Alto costo

Uno de los mayores temas de discusión en este momento, tiene que ver con los niveles de las tasas de interés del microcrédito pues debido al perfil de sus clientes, el microcrédito conlleva un nivel de riesgo más elevado que el crédito de consumo. En este sentido Avendaño (2006) afirma: “Puesto que las comparaciones de riesgo, llevan a que los créditos de consumo tengan tasas de interés superiores a las de otros tipos de crédito, es razonable pensar, que el riesgo medio del microcrédito, se refleje en tasas superiores a las de consumo”

Al mayor nivel de riesgo debemos añadirle el hecho de que por su naturaleza, el microcrédito implica unos costos administrativos más altos que los demás tipos de crédito, en promedio para 2007 representaban el 5,50% del valor de los activos para los microcréditos, mientras que para los otros tipos de crédito el porcentaje era del 2,82%, esto se puede ver en la figura 6.1

Figura 6.1 Gastos administrativos como porcentaje de los activos (Agosto 2007).



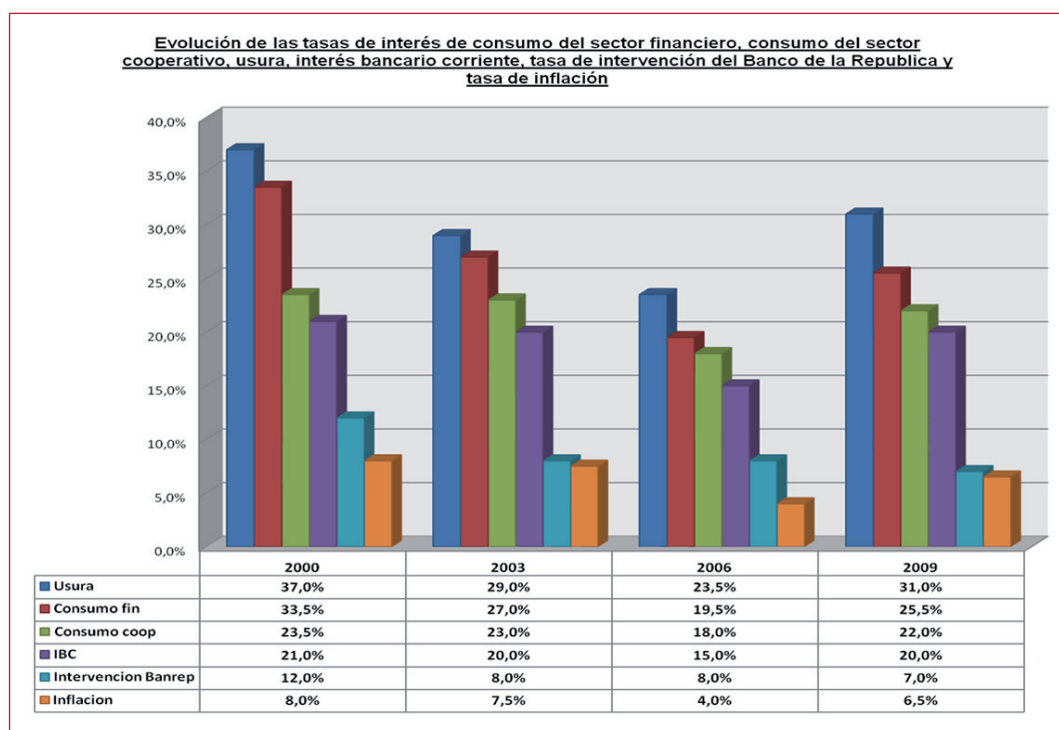
Fuente: ANIF, 2007

Dichos mayores costos administrativos del microcrédito, corresponden a que las IMF desarrollaron e implementaron técnicas para el conocimiento de los clientes, la recuperación de cartera y la capacitación de los microempresarios, lo que implica costos adicionales a los que tiene la banca tradicional, pues en la mayoría de las ocasiones, la atención a los microempresarios y a las personas pobres debe hacerse en sus sitios de trabajo o vivienda y no en las oficinas de la entidad. Además, los plazos de los créditos y de los cobros, se ejecutan en periodos mucho más cortos que los de los demás tipos de créditos, para lo cual se requiere un mayor número de empleados que los que se utilizan para el manejo de otros créditos.

Por último, otros factores que también inciden en los altos costos, no sólo del microcrédito, sino de los créditos en general, son los altos márgenes de intermediación existentes en el país, las variaciones en las tasas de interés no han traído consigo una disminución en los puntos que los bancos ganan por la inversión del dinero. Con esto, los bancos están obligados a incrementar sus tasas de interés para todos los créditos, con el fin de recuperar los costos de oportunidad del dinero que se destina al cubrimiento del encaje, hecho que genera los actuales niveles de las tasas de interés del microcrédito, que a consideración de los bancos deberían ser aún mayores, si no fuera por la tasa de usura que se aplica actualmente en Colombia.

Durante 2007 las tasas de interés tuvieron un comportamiento claramente alcista, esto marcado por los incrementos continuos en la tasa de interés de intervención del Banco de la República desde 2006, con el fin de combatir el fomento inflacionario que se ha venido dando no sólo en Colombia sino en toda la economía mundial, debido a que esta tasa es la que marca la pauta del comportamiento (junto con las condiciones de mercado) de las demás tasas de interés del mercado financiero colombiano. Así vemos cómo este incremento se vio traducido en la tasa de usura que en el lapso de diciembre de 2006 a agosto de 2007 pasó del 17,4% al 27,3% y también en la tasa de interés para los microcréditos, que aumentó de 16,3% a 24,1% en el mismo periodo, todo ello con el fin de reducir el consumo derivado del otorgamiento de crédito y así poder controlar en niveles bajos el índice de inflación; sin embargo, esto hizo difícil el acceso al crédito, no sólo de la población sino también de los microempresarios colombianos, afectando su competitividad tanto en el plano nacional como en el internacional.

Figura 6.2 Evolución de las tasas de interés de consumo del sector financiero, consumo del sector cooperativo, usura, interés bancario corriente, intervención del Banco de la República e inflación.



Fuente: CONFECOOP, 2009.

A partir del 2008, las tasas de interés modificaron su tendencia al alza y por el contrario, mantuvieron un permanente descenso, apalancado por las medidas del Banco de la República, con las cuales buscó darle liquidez a la economía en un momento de claro retroceso en el desarrollo económico del país, tal como se muestra en la figura 8.

6.5.2 Experiencias en la regulación de las tasas

La regulación de las tasas de interés ha sido y sigue siendo un tema polémico en diferentes partes del mundo, especialmente cuando se trata de las tasas de interés para microcréditos. Actualmente, en Colombia se aplican tasas de usura para el crédito de consumo y para el microcrédito que se encuentran en el 32,88% y el 33,93% respectivamente, éstas son motivo de descontento entre los actores del sector financiero que las consideran un obstáculo para el incremento de la oferta del microcrédito, puesto que desestimulan a las entidades financieras a ofrecer estos tipos de créditos como lo expresa Beatriz Elena Giraldo, gerente del grupo Mipymes y del Sector Solidario del Departamento Nacional de Planeación (DNP):

“...aunque en Colombia las tasas de interés están liberadas, existe normatividad penal y comercial que sanciona los “excesos” sobre la llamada tasa de interés límite o de usura. Este factor ha determinado en muchos casos el desinterés de muchos intermediarios financieros en profundizar sus servicios, pues los costos totales de ofrecerlos en segmentos de más bajos ingresos, no se pueden reflejar en las tasas de interés de colocación o en el cobro por otros servicios”.

Con respecto a que los límites en las tasas de interés hacen que se restrinja el acceso al crédito, los presidentes de distintos bancos se han manifestado, por ejemplo el Presidente de Multibanca Colpatria, Santiago Perdomo, ha expresado: “En la medida en que sean eliminadas las tasas de usura, los bancos podremos llegar a más colombianos”.

Este desestímulo hacia la colocación del microcrédito que dicen sentir los integrantes del sistema financiero es muy posiblemente, lo que ha ocasionado la disminución en los niveles de microcréditos otorgados durante los últimos años y mientras no se solucione, representará un problema para el microcrédito en el país.

Al observar el ámbito internacional, se encuentra que actualmente en el mundo hay 39 países que aplican techos a las tasas de interés, de los cuales 21 tienen un tratamiento especial para el microcrédito. La opinión en contra de

estos techos, por parte de los especialistas en microfinanzas, aún con normas que permitan cobros adicionales, es manifiesta. Según estos, “esos límites impiden que el crédito de los sectores formales de la economía se irrigue a un mayor número de microempresarios” (Avendaño, 2006). Entre los países que tienen este tipo de controles hay tres grupos:

- Aquellos que tienen un control de tasas⁶² como Argelia, China, Marruecos o Paraguay.
- Aquellos que tienen límites de usura⁶³ como Brasil, Chile, Colombia, India o Sudáfrica
- Aquellos que aplican un control de facto⁶⁴ como Pakistán, Vietnam o Etiopía.

Por último, países que presentan tanto límites de usura, como control de facto, entre ellos se destacan Brasil, China e India.

Bajo este segmento se observa, que si bien la mayoría de las regulaciones son rechazadas por los sistemas financieros y reducen la oferta de microcréditos en los países donde se aplican, éstas son consideradas por los gobiernos y las autoridades económicas como necesarias para mantener el microcrédito en niveles alcanzables para las poblaciones que deben ser su objetivo, como lo son aquellos que tienen las más altas carencias de recursos.

6.6 Conclusión

En Colombia aún persisten algunas de las creencias con relación al microcrédito, que ya fueron superadas en otras partes del mundo, entre ellas la que más impacto tiene es aquella que considera que los pobres no tienen la capacidad de pagar los créditos que contraen; esta consideración asociada a los altos niveles de informalidad del empresariado, constituye una amenaza prominente para el aumento en la colocación del microcrédito.

⁶² El banco central tiene la autoridad legal para fijar las tasas de interés máxima de préstamos a las entidades financieras reguladas.

⁶³ Autorizan al gobierno a poner un límite a los prestamistas privados, usualmente afectan más a las entidades de microfinanzas.

⁶⁴ Donde la tasa de interés es inducida por la necesidad de competir con grandes sistemas gubernamentales de crédito subsidiado.

Otro aspecto que influye decididamente sobre la oferta del microcrédito es el control a las tasas de interés ejercido por la Superintendencia Financiera, el cual cierra la posibilidad del otorgamiento del microcrédito, por la imposibilidad de las instituciones microfinancieras para asumir los costos asociados con el estudio, el otorgamiento y la administración del crédito y restringe las posibilidades de asumir riesgos. Este hecho ha obligado también a las instituciones microfinancieras a hacer parte de las centrales de riesgo, en las cuales se lleva la historia crediticia de cualquier empresa o persona, dadas las condiciones por las que ha atravesado el país, muy buena parte de los deudores ha entrado en periodos de mora, hecho que les restringe el acceso al crédito, incluso a las instituciones microfinancieras.

Existen también oportunidades de crecimiento, tal vez la más importante, la creciente necesidad de las personas pobres para iniciarse en procesos de bancarización, la cual ha sido aprovechada por algunas instituciones bancarias para acercarse a este nicho de mercado.

Capítulo VII

Microfinanzas en Colombia

7. Microfinanzas en Colombia

Se ha descrito la situación de las microfinanzas, tanto a nivel latinoamericano como mundial, además de mostrar todo el entorno que las rodea en Colombia, se ha explicado cómo ha sido la evolución y el desempeño del microcrédito en el país hasta la fecha. Sin embargo, estos resultados no se han expuesto de manera centralizada, de forma que se pueda tener un panorama claro y definido de la situación del microcrédito dentro del entorno colombiano actual. A continuación se mostrarán y analizarán los resultados, alcances y limitaciones de las microfinanzas en Colombia, así como su ubicación en el contexto Latinoamericano.

7.1 Resultados

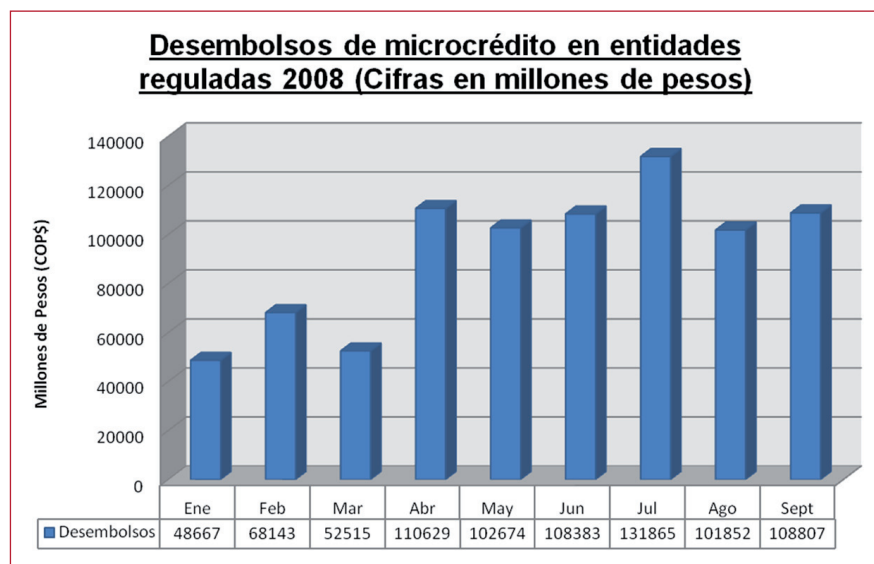
Durante los últimos años, especialmente a partir de 2002, las microfinanzas en Colombia se han dinamizado, la composición y estructura de este mercado han cambiado. De esta manera, en diciembre de 2007, las entidades de microcrédito en Colombia tenían una cartera por un valor de 1,97 billones de pesos, que para Diciembre de 2009 superaba los 6 billones de pesos; esto muestra que las microfinanzas han crecido a buen ritmo especialmente a partir de 2008, año en el que empezó la disminución de las tasas de interés, y el impulso decidido a programas de microcrédito.

Sin embargo, un indicador que causa preocupación es el del aumento de la tasa de morosidad para el microcrédito, que para diciembre de 2008 se ubicaba en un 6,4%, mientras que en 2006 era de apenas el 4,7% y en 2007 de 5,8%; esta situación se evidencia mucho más en el aumento de la cartera vencida, que entre 2006 y 2007 fue del 52,5% (Superintendencia Financiera de Colombia, 2007) y del 80% en 2008 debido al nivel de riesgo que representaba para los prestatarios; esta situación produjo desconfianza y por lo tanto, los costos del microcrédito también aumentaron.

El aspecto positivo se evidencia en el nivel de aprobación del microcrédito, que en el caso de las Pymes se ha mantenido en un 95% aproximadamente (Cuellar, 2007); en la reducción de la utilización del crédito extra bancario por parte de las Pymes, el cual disminuyó entre 2006 y 2007 del 33% al 28,9% (CINSET y ACOPI, 2007), lo cual deja ver el impacto de las microfinanzas en la formalización del crédito. Por otra parte, el gobierno se ha propuesto apoyar el microcrédito mediante el otorgamiento de garantías y del mismo microcrédito a través de entidades como el Fondo Nacional de Garantías (FNG), FOMIPYME, BANCOLDEX, entre otras. Así mismo, se puso en marcha un gran proyecto de microfinanzas denominado “Banco de las Oportunidades”, instaurado mediante el Decreto 3078 de 2006, con el fin de eliminar las barreras de acceso al sistema financiero, dar cobertura a nuevos mercados y estimular a las instituciones interesadas en desarrollar servicios microfinancieros, también el proyecto de conversión del Banco Agrario en una entidad dedicada exclusivamente a las microfinanzas del sector rural y el interés de importantes entidades internacionales de las microfinanzas en ingresar al mercado del país, como es el caso del Grameen Bank.

De esta manera, como resultado de la implementación de las microfinanzas en Colombia, se observa un incremento en los montos otorgados, los cuales durante 2008 muestran un comportamiento ascendente, aun cuando su ritmo de crecimiento es menor al obtenido en años anteriores.

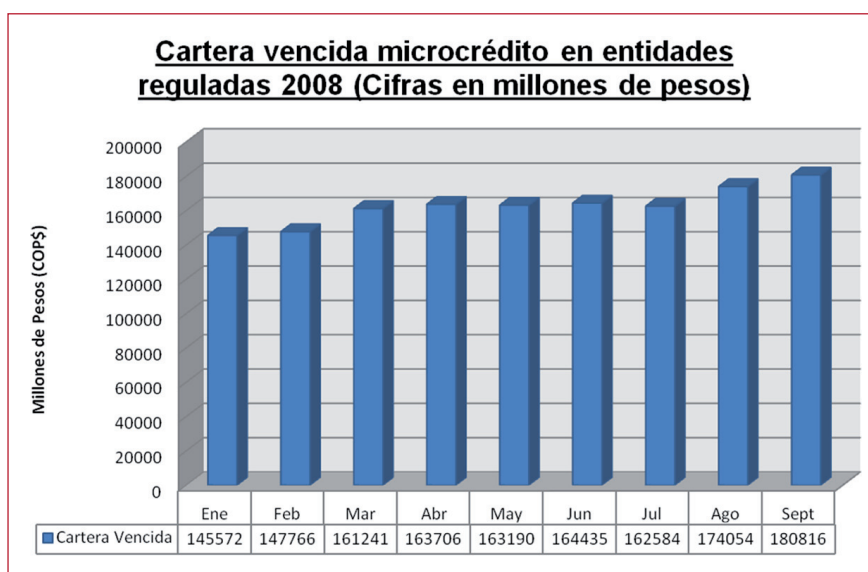
Figura 7.1 Desembolsos de microcrédito en entidades reguladas 2008
(Cifras en millones de pesos).



Fuente: Cooperativa Emprender, 2009

Ese cambio en el ritmo de crecimiento tiene su justificación en el aumento vertiginoso que tuvo la cartera morosa durante el mismo periodo de 2008, logrando los niveles más altos de la cartera del sistema financiero colombiano.

Figura 7.2 Cartera vencida microcrédito entidades reguladas 2008
(Cifras en Millones de pesos).



Fuente: Cooperativa Emprender, 2009.

7.2 Alcances

Las microfinanzas han logrado llegar a alrededor de 1.900.000 personas (Martínez, 2009) y a poco más del 50% de las Pymes en Colombia (Cuéllar, 2007), lo cual muestra los bajos niveles de cobertura, constituyéndose por consiguiente en su gran debilidad. Así mismo, las garantías otorgadas por el FNG han logrado llegar a más de 77.000 Pymes, pero la penetración de las microfinanzas a escala rural, no sobrepasa el 20%.

El camino por recorrer en cuanto a la cobertura y a los alcances del microcrédito aún es muy largo, lo ideal es que la participación en el mercado del microcrédito esté en niveles semejantes a los de los índices de pobreza e informalidad, que como se citó antes, están cerca del 50%. Esta situación puede deberse no sólo a una condición de las microfinanzas, sino del sistema financiero en general que no tiene una buena cobertura en Colombia, donde para diciembre de 2007 el 30% de sus municipios no contaba con entidades financieras. De todas formas, cerca del 74% de la población colombiana se hallaba cerca de

una entidad financiera y esto se debió principalmente a la cobertura del Banco Agrario que para ese momento se encontraba en 451 municipios, de los cuales en 439, era la única entidad financiera presente (Victoria y Barona, 2006).

Se puede ver el por qué de proyectos como la Banca de las Oportunidades, o la conversión del Banco Agrario en una IMF, pues las personas que no tienen acceso a los servicios financieros y que a su vez pertenecen a las poblaciones más pobres, vulnerables y apartadas, no hacen parte del mercado objetivo de la banca tradicional, a pesar de que en el 2008 ésta manejaba el 52% del mercado del microcrédito en Colombia (Cooperativa Emprender, 2008). Para 2008, el mercado del microcrédito en Colombia tenía el siguiente comportamiento:

Tabla 7.1 Principales operadores de microcrédito en Colombia (sep. 08).

#	INSTITUCIÓN	Cartera Bruta*	Cartera Vencida*	Desembolsos	Calidad	Cobertura
1	BANAGRARIO	1.218.356	75.996	6.822	6,2%	47,3%
2	BCSC	583.698	64.414	49.154	11,0%	67,5%
3	FUND. WWB CALI	508.292	14.474	38.835	2,8%	219,8%
4	FMM POPAYÁN	343.174	12.583	37.699	3,7%	86,3%
5	FMM BUCARAMANGA	265.584	7.605	26.507	2,9%	109,0%
6	B/CO BOGOTÁ	175.815	5.982	13.105	3,4%	120,8%
7	CMM MEDELLÍN*	170.063	3.116	14.826	1,8%	165,7%
8	CMM COLOMBIA	158.617	3.564	14.968	2,2%	134,3%
9	BANCOLOMBIA	124.195	12.087	10.156	9,7%	56,5%
10	FINAMERICA	95.247	6.582	11.465	6,9%	76,4%
11	AV. VILLAS	47.745	2.935	2.071	6,1%	35,6%
12	F. M. SANTO DOMINGO	41.789	2.931	2.715	7,0%	135,0%
13	F. COMPARTIR	37.426	2.215	4.261	5,9%	71,9%
14	CONGENTE	35.827	3.058	1.778	8,5%	30,7%
15	MICROEMP. ANTIOQUIA	35.396	1.699	2.427	4,8%	28,2%
16	CONTACTAR	22.803	1.034	2.130	4,5%	140,0%
17	PROCREDIT	22.304	703	3.022	3,2%	66,5%
18	COFINCAFE	22.093	2.384	1.140	10,8%	15,1%
19	COOP. CONFIAR	20.226	798	1.843	3,9%	99,5%
20	FUND. AMANECER	11.926	1.760	328	14,8%	67,4%
21	ACTUAR TOLIMA	9.897	834	1.335	8,4%	90,0%
22	ACTUAR CALDAS	9.575	785	785	8,2%	63,3%
23	INGENIO CASTILLA	5.792	309	58	5,3%	25,9%
24	ACTUAR QUINDIO	5.504	326	401	5,9%	77,3%
25	ACTUAR BOLÍVAR	5.268	402	400	7,6%	98,8%

*Cifras en millones de pesos

Fuente: Cooperativa Emprender, 2009

El acceso a los servicios financieros por su parte, se ha convertido en los últimos tiempos en un componente de la agenda de política pública, debido a que existen evidencias que señalan una correlación positiva entre el aumento del acceso a servicios financieros y la inclusión social.

La estructuración de un sistema financiero sólido constituye una de las principales fuentes de desarrollo y crecimiento económico de cualquier país, el cual permite el aprovechamiento de las economías de escala y con ello la disminución en los costos de transacción, el aumento de la competitividad y el acceso a nuevas fuentes de inversión. Este fenómeno es propio también de Colombia, en donde el acceso a los servicios financieros se ha convertido en elemento importante de las políticas de desarrollo e inclusión social, implementadas por el actual gobierno, evidenciadas mediante iniciativas como la de la Banca de las Oportunidades, cuya intención es hacer más accesibles los servicios financieros para los colombianos.

Con todo ello, el vehículo más apropiado y con mayor impacto socioeconómico para lograr tal objetivo, es el de las microfinanzas. Los cambios en el marco regulatorio (que aún deben ser revisados y redefinidos con miras a conciliar las políticas públicas con los intereses privados), la articulación entre diversas entidades estatales con la política de bancarización y el reconocimiento de los diferentes operadores financieros privados como pieza fundamental del proceso, son factores que parecen haber creado un escenario propicio para el desarrollo y consolidación de un sistema microfinanciero, cuyo potencial en Colombia no tiene discusión.

A pesar de los buenos resultados y de que el mercado colombiano del microcrédito ha crecido por encima de los promedios en América Latina, aún queda mucho por hacer en este campo. Sin embargo, preocupa que las estrategias y resultados de las políticas de masificación y acceso a los servicios financieros dependan en gran parte del trabajo realizado por el único banco público del país, y por otra parte que los operadores microcrediticios privados más importantes de Colombia (las ONG) se encuentren marginados de los principales escenarios de discusión y decisión de las medidas de fomento para el sector.

El número de empresarios que por primera vez ha tenido acceso a crédito en bancos, cooperativas y ONG ha disminuido en los últimos tres años, hecho que evidencia el notorio desplazamiento de las instituciones, cuya especialización ha sido la colocación del microcrédito, por parte del sector financiero tradicional (Tabla 7.2).

Tabla 7.2 Crecimiento en número de empresarios nuevos que han accedido a crédito.

Año	Bancos y CFC	ONG	Cooperativas	Total
2007	141.160	315.193	14.888	471.241
2008	119.297	307.253	16.703	443.253
2009	151.215	221.293	21.335	393.843

Fuente: Cálculos propios, a partir de los datos de Bancarización a nivel Nacional para el 2009

Para 2007, el acceso a los servicios financieros a través de los canales tradicionales en Colombia, se encontraba ligeramente por encima del promedio latinoamericano en el número de sucursales bancarias por cada 100 mil habitantes, y de igual manera por encima en la proporción de cajeros automáticos, a pesar de que su crecimiento estuvo por debajo del promedio de la región. Los avances en la colocación de microcrédito y su importancia relativa frente a otros países en Latinoamérica no han tenido como resultado un incremento similar en la bancarización en Colombia, la cual no crece al mismo ritmo.

El hecho más importante de la información en la Tabla 7.3 es que las entidades financieras han mostrado una inclinación por aumentar la cobertura de sus servicios mediante cajeros electrónicos, a expensas de la cobertura a través de sucursales; estrategia válida al tratar de maximizar beneficios, en la que Colombia no ha sido la excepción. Sin embargo, esto puede ser negativo en lo que a la expansión del microcrédito se refiere, pues se trata de un mercado objetivo que carece de formación financiera y para quienes el contacto directo con el proveedor de los servicios financieros es determinante.

Tabla 7.3 Cobertura bancaria en América Latina. (Cifras por 100.00 habitantes).

País	No. de Sucursales		No. de Cajeros Auto.	
	2007	2004	2007	2004
Argentina	9,7	10,1	19,47	14,91
Bolivia	3,65	1,53	6,9	4,8
Brasil	9,43	9,38	32	25,18
Colombia	9,6	8,74	15,64	11,78
Costa Rica	9,99	9,59	9,03	n.d
Chile	10,58	9,39	31,09	24,03
Ecuador	7,84	9,3	8,07	6,32
El Salvador	4,83	4,62	13,32	11,07
Guatemala	10,83	10,12	9,09	n.d
Honduras	8,75	7,36	8,47	3,56
México	8,09	7,63	24,95	16,63
Nicaragua	2,84	2,85	n.d	2,61
Panamá	15,83	12,87	22,25	16,19
Perú	4,81	4,17	8,9	5,85
Rep. Dominicana	7,38	6	17,31	15,08
Uruguay	9,28	6,39	11,59	n.d
Venezuela	11,16	10,24	16,64	16,6
Promedio	8,51	7,66	15,92	12,47

Fuente: Cooperativa Emprender, 2008

En el caso colombiano es importante resaltar que la asistencia de la banca en el territorio colombiano está influenciada significativamente por el Banco Agrario que hace presencia en cerca del 65% de los municipios que componen el país, con un 17% del total de sucursales existentes en la banca colombiana, mientras que la banca privada llega apenas al 25% del total de los 1099 municipios del país con el 83% de los puntos de atención a clientes. Estos datos ponen de manifiesto que ha sido la banca pública la que ha hecho un gran esfuerzo por la bancarización en Colombia, sin desconocer, por supuesto, el esfuerzo hecho por la banca privada a través de los corresponsales no bancarios, cuyas cifras fueron presentadas con anterioridad en este documento.

7.3 Limitaciones

En cuanto a las limitaciones que tienen las microfinanzas en Colombia se destacan:

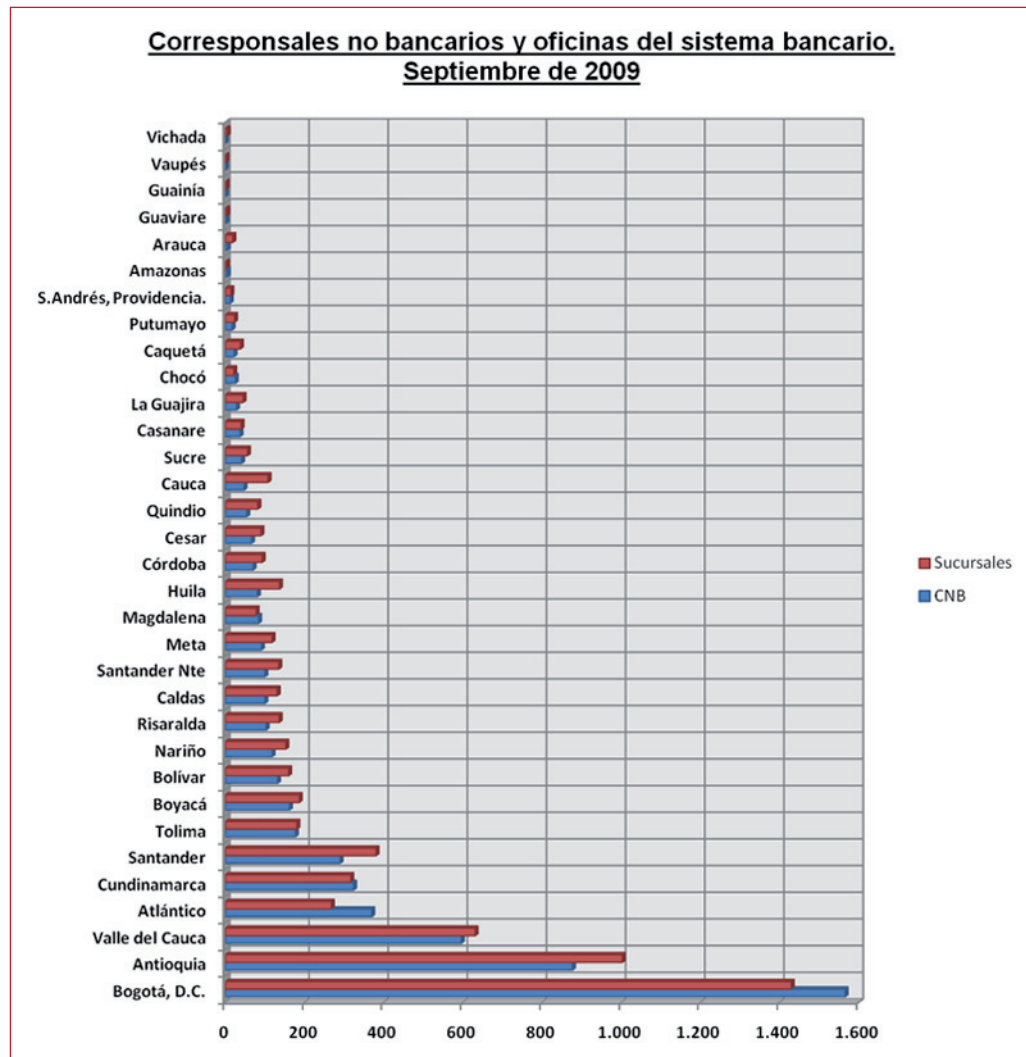
- Las altas tasas de interés.
- La baja cobertura financiera.
- El desinterés de la banca tradicional por el microcrédito.
- Los altos índices de morosidad

Aunque ya se han explicado tanto las razones como las causas de estas limitaciones, vale la pena recordar que las entidades financieras se encuentran en una álgida discusión con respecto a los niveles de usura, que actualmente se sitúan en un 24,21 % y que, según los banqueros, deberían ser del 32%. Según ellos, esto se debe al incremento del nivel de riesgo dado; estos factores hacen más atractivo para los bancos otro tipo de créditos en comparación con el microcrédito; del mismo modo, la baja cobertura financiera representa una limitante muy fuerte, puesto que sólo las personas que viven en poblaciones urbanas medianas o grandes, tienen cerca entidades que ofrecen microcrédito, excluyendo a las personas de poblaciones pequeñas y rurales, quienes para acceder a los recursos del microcrédito, se ven en la necesidad de recorrer grandes distancias, o en su defecto, acudir a prestamistas informales.

Esta situación se convierte en una limitante adicional, ya que al no tener acceso a los servicios financieros, dichas poblaciones no tienen una cultura financiera de pago ni de ahorro, dificultando aún más la expansión de las IMF. Para superar este problema, los bancos están utilizando la figura de Corresponsales No Bancarios (CNB), mediante la cual, los establecimientos comerciales pueden, en convenio con instituciones financieras, actuar como mini sucursales, a través de las cuales es posible enviar o recibir giros en pesos dentro del territorio nacional, realizar depósitos y retiros en efectivo de cuentas corrientes, cuentas de ahorros o depósitos a término, y consultar los saldos en cuenta corriente o de ahorros, entre otros.

Con las cifras que se muestran a continuación (Figura 7.3), se concluye que el número de puntos de contacto con los clientes ha pasado de 25,24 por cada 100.000 habitantes en 2007 a 28,3 en diciembre de 2009, incremento no significativo para las necesidades del país.

Figura 7.3 Corresponsales no bancarios y oficinas del sistema bancario. Septiembre de 2009.



Fuente: Cálculos propios a partir de Matriz de Bancarización de ASOBANCARIA, 2010.

Por último, se observa que las principales limitantes de las microfinanzas en Colombia, si bien son temas que requerirán de una gran cantidad de tiempo y consenso entre el gobierno y los actores del sector financiero, son salvable, y lo positivo es que existen iniciativas en marcha que buscan superar dichas limitantes a mediano plazo y así lograr una mayor cobertura.

7.4 Colombia vs. América Latina

Como se ha mencionando, durante los últimos años en Colombia se han logrado avances significativos en la evolución y el desarrollo de las microfinanzas. Más allá de las dificultades y limitaciones existentes, se están gestando proyectos importantes, tanto por parte del gobierno como del sector privado en el campo microfinanciero. Así, la situación interna en términos generales parece buena, al comparar el desarrollo y desempeño de las microfinanzas en Colombia con el que han tenido en otros países de América Latina. Esta percepción se reafirma en un informe presentado durante 2009, por *The Economist Intelligence Unit, (EIU)*, apoyado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF), en el cual se hizo una medición y clasificación del entorno de los negocios para las microfinanzas en las quince economías más importantes de América Latina⁶⁵. Mediante una evaluación se midieron tres características del mercado como son: el marco regulatorio, el clima para la inversión y el desarrollo institucional⁶⁶, cada uno de estos aspectos se midió con calificaciones de 1 a 100 puntos y para la clasificación global se promedió el puntaje obtenido en las tres variables.

Las cifras presentadas por el informe dejan a Colombia en una situación de claro mejoramiento frente a las condiciones que se tenían años atrás, en el puntaje global aparece en octavo lugar, por debajo de países que tienen amplia experiencia en la colocación de microcrédito como Perú, Bolivia, Ecuador y Nicaragua, pero supera a Chile, Argentina y México que tradicionalmente la habían sobrepasado. En el marco regulatorio Colombia aparece en el puesto número 13, en el clima de inversión en el 16 y en desarrollo institucional en el 6, con lo cual se consolida su constante apoyo a la creación de condiciones que favorezcan la colocación del microcrédito.

⁶⁵ Estas son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

⁶⁶ Los aspectos a medir son: **Marco regulatorio**) Regulación de las operaciones de microcrédito b) Constitución y operación de instituciones microfinancieras especializadas reguladas/supervisadas c) Constitución y operación de instituciones microfinancieras no reguladas d) Capacidad de regulación e inspección; **Clima para la inversión** a) Estabilidad política b) Desarrollo de los mercados de capital c) Sistema judicial d) Normas de contabilidad e) Normas de gobernabilidad f) Transparencia de las instituciones microfinancieras; **Desarrollo institucional** a) Gama de servicios de las instituciones Microfinancieras b) Agencias de análisis e información de riesgo crediticio/Credit Bureaus. c) Nivel de competencia.

Tabla 7.4 Puntaje global y por categorías del entorno de negocios para las microfinanzas en Colombia.

Puntaje global y por categorías del entorno de negocios para las microfinanzas				
País: COLOMBIA				
	Índice general	Marco regulatorio	Clima de inversión	Desarrollo institucional
Puesto	8	13	16	6
Puntaje	58,6	62,5	51,4	58,3

Fuente: *Economist Intelligence Unit (EIU), 2009*

Este mismo informe plantea que Colombia tiene un ente sólido para la regulación de las operaciones financieras, pero en contradicción con ello, funciona uno de los mercados de IMF no regulados más grandes de Latinoamérica, cuya limitante más grande es el control mayoritario del mercado del microcrédito por parte de las instituciones financieras reguladas, en su mayoría bancos, cuyo objetivo primordial no es el microcrédito.

Al mirar los resultados específicos de los países de América Latina en el ranking mundial, la región Andina se ha constituido en el foco más importante del microcrédito, ubicándose los 4 países que componen la CAN dentro de los 10 primeros lugares en la clasificación global, 3 entre los 4 primeros, siendo Perú y Bolivia quienes ocupan la primera y segunda posición dentro de esta clasificación respectivamente.

El análisis del informe lleva a concluir que la principal debilidad de Colombia es su clima general de inversión; son susceptibles de mejorar el mercado de capitales y el sistema judicial y las normas de contabilidad deben adquirir trascendencia, ya que los intentos de adoptar gradualmente las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) han tropezado constantemente con demoras y obstáculos. Además, Colombia carece de entidades reguladas y especializadas en microfinanzas, algunas financieras colocan una parte importante de su cartera en éstas, pero todavía tienden a operar bien lejos de ellas. En principio, las ONG pueden transformarse en entidades financieras reguladas y eventualmente en bancos, pero muy pocas (como Finamérica) lo han hecho. Sin embargo, existen cada vez más grupos financieros y bancos extranjeros que están creando unidades especializadas para operar en las microfinanzas dentro de las normas y regulaciones que rigen.

7.5 Conclusión

El informe que realizan EIU, la CAF y el BID, ratifica la percepción de que Colombia presenta un ambiente propicio para disminuir el nivel de informalidad de la economía, siendo el marco regulatorio un elemento que, a pesar de su baja calificación, ha mejorado en los dos últimos años. Otro elemento con gran mejoría es el desarrollo institucional, el cual ha alcanzado la sexta posición en 2009. El informe sirve para valorar las condiciones de cada país y la correlación de ellas con el éxito que han tenido los programas de apoyo al microcrédito, este hecho es reafirmado con datos tales como el bajo nivel de cobertura que tiene el microcrédito y las limitantes enumeradas en este capítulo.

Parte II

Aportaciones

Capítulo VIII

Microempresas y pobreza ante el microcrédito

8. Comportamiento de la demanda del microcrédito

En el capítulo anterior, se trataron las condiciones en las cuales se desenvuelven las instituciones que hacen parte del sistema financiero colombiano y que tienen relación directa con la colocación del microcrédito. En este capítulo dicha información se complementará, mediante el análisis de la otra parte del mercado, la demanda, con especial énfasis en los aspectos que influyen radicalmente en el bajo nivel de penetración que el microcrédito tiene en los estratos más pobres de la sociedad colombiana.

La demanda de un producto o servicio cualquiera, normalmente tiene dos componentes principales que la afectan: el primero es el precio y el segundo, los clientes. La interrelación entre estos dos factores es lo que determina la alta o baja demanda. En este orden de ideas, para examinar el mercado del microcrédito en Colombia, se encuentra que su precio es determinado por el Gobierno nacional a través del interés bancario corriente, IBC, el cual para los micropréstamos es actualmente del 22,62% E.A.⁶⁷, éste a su vez determina el tope máximo de interés para este tipo de préstamos o tasa de usura, que en el caso colombiano es de 1,5 veces el IBC, es decir actualmente la tasa de usura para el microcrédito se encuentra en el 33,93% E.A., lo cual es considerablemente alto en relación con las tasas de otros tipos de crédito. Por otra parte están los clientes, así según Roberts (2003): “el cliente típico de un programa de microcrédito es aquella persona de bajo nivel de ingresos, que no tiene acceso a instituciones financieras formales: generalmente son personas que no trabajan en relación de dependencia, sino de forma independiente”.

Teniendo en cuenta esta definición, en Colombia existe un índice de pobreza del 46% (DANE, 2010), y una tasa de informalidad del 52,1% (DANE, 2010), del total de la población ocupada, si se asume esta definición literalmente, el mercado para el microcrédito sería de unos 5.200.000 de

⁶⁷ El termino E.A. se refiere a la Tasa Efectiva Anual o Tasa Anual Equivalente (TAE).

personas aproximadamente. En contraste, a junio de 2009 sólo 968.319 han sido beneficiarias de microcréditos (ASOBANCARIA, 2009). En consecuencia, existe un gran número de clientes potenciales de microcrédito pero, estos desembolsos y el decrecimiento de la cartera en los dos últimos años, ha dado como resultado que a pesar de la gran necesidad, los microcréditos en vez de ir en crecimiento, disminuyan.

Sin embargo, en el caso colombiano los altos intereses podrían no ser la única causa de la disminución de la demanda, también podría haber otros factores, como es el hecho de que la oferta de microcrédito o su regulación, no se ajusten a las necesidades reales del cliente pobre.

8.1 Necesidades del cliente pobre

Cuando se explica la relación entre pobreza e informalidad, se describe cómo las personas, al tener un bajo nivel educativo tienen escasas posibilidades de acceder a un empleo formal, y al no tener recursos suficientes, acuden a prestamistas informales que les cobran tasas de interés muy elevadas. Esta situación no les permite tener un incremento real de su patrimonio, ya que su actividad sólo les permite cubrir sus gastos básicos y pagar los intereses de la deuda con los prestamistas. De esta manera y de acuerdo con el perfil del cliente de los programas de microcrédito, las necesidades de estos clientes son principalmente cuatro:

- Capital a bajas tasas de interés.
- Condiciones y plazos laxos.
- Capacitación para el manejo de estos recursos.
- Autorrealización personal.

En cuanto a la primera necesidad, de acuerdo con el *International Cooperation and Development Found* (ICDF), en su anuario de 2002: “Es necesaria la disponibilidad de capital para promover el desarrollo económico y el microcrédito como estrategia para la reducción de la pobreza. Esto posibilita el auto empleo y ayuda a las familias a emerger del círculo vicioso de la pobreza” (Chien, 2003).

En este sentido, la disponibilidad de capital a unos intereses razonables hace posible que las personas más pobres puedan utilizar el excedente de los intereses para satisfacer sus necesidades de una mejor manera o para capitalizar su negocio, lo cual implica una mejora en las condiciones de vida de estas personas.

En cuanto a la segunda condición, otro de los factores que impide el acceso de las personas al crédito formal es el establecimiento de exigencias que están fuera del alcance de ellas, como documentos difíciles de conseguir y garantías de terceros entre otros, a esto se suman los plazos para el pago de los créditos, que en el caso de los prestamistas informales es apenas de algunos días; tal situación somete a las personas a una fuerte presión para poder cumplir en el plazo establecido y hace que sacrifiquen sus propias necesidades y las de su negocio, a cambio de cumplir con las condiciones de sus créditos, sin darse el plazo suficiente de financiamiento para que sus negocios tengan la posibilidad de desarrollarse. De esta manera se expresa Schumpeter (1974):

“la mayor parte de las empresas no se realizan en un solo periodo, sino solamente después de una serie de años... el nuevo poder de compra permanece más tiempo en circulación y la ‘redención’ en la fecha legal toma a menudo el aspecto de una ‘prórroga’ que se trata sólo de métodos para comprobar periódicamente la bondad del negocio... empresas a largo plazo son financiadas con créditos a corto plazo”.

Se hace evidente que los beneficiarios de los microcréditos necesitan plazos suficientes para obtener créditos para sus negocios, suficientemente amplios para cubrir sus necesidades, mejorar sus negocios y poder pagar sus préstamos.

En cuanto a la tercera de las necesidades, son muy conocidos los casos en los cuales, el microcrédito va acompañado de un componente educativo. Justamente, existen entidades de microfinanzas que utilizan el microcrédito como un anzuelo’ para atraer a los microempresarios más pobres y así poder brindarles el componente más importante, la capacitación.

Por su parte, la última es tal vez la más importante de las necesidades y en la cual realmente se ve el impacto del microcrédito en la vida de las personas, ya que les ayuda a salir de una condición de pobreza, en la cual no están por voluntad propia. Así se expresa Yunus al respecto, al hablar de las personas que lo inspiraron a fundar el Grameen Bank: “Esa gente no era pobre por estupidez o por pobreza. Trabajan el día entero, cumpliendo tareas físicas de gran complejidad. Eran pobres porque las estructuras financieras del país no tenían la vocación de ayudarles a mejorar su suerte”.

Las personas pobres también tienen la necesidad, desde el punto de vista emocional o psicológico, de saber que están dejando atrás la pobreza o por lo menos, están en el camino para superarla mediante el mejoramiento de sus condiciones de vida. Además, el hecho de estar sacando adelante su propio negocio los motiva. Según Roberts (2003): “A través del microcrédito se ayuda a la gente pobre a desarrollar un negocio viable, aumentar su ingreso y reducir su vulnerabilidad a *shocks* extremos. Se fortalece la seguridad de cada persona en sí misma y en su trabajo para salir adelante.”

En este mismo sentido también se expresó McCorduck (1997): “el microcrédito es una ayuda directa para los pobres. Crea trabajos en los pueblos y ayuda a las mujeres a desarrollar su confianza en sí mismas e independizarse”. De esta manera, el microcrédito también cubre las necesidades emocionales que tienen sus clientes pobres, derivadas de los efectos de la pobreza.

En conclusión, las necesidades de los clientes pobres del microcrédito tienen un contenido económico, y un contenido emocional e intelectual de auto superación, que ayuda a su motivación para sacar sus negocios adelante, dejar la pobreza y pagar cumplidamente sus créditos, el cual debe ir incluido en sus programas de microfinanzas. “El esfuerzo insuficiente de muchos programas en la motivación y formación de habilidades en los beneficiarios fueron la causa de no haber podido alcanzar el impacto buscado entre la gente de menores recursos” (Roberts, 2003).

8.2 Directrices operativas

En cuanto a la operación del microcrédito, las leyes que reglamentan su aplicación, definen las siguientes directrices:

Según el artículo 39 de la ley 590 de 2000, la definición y las condiciones del microcrédito son:

“...el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía. Autorízase a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial, para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de Microempresa, no repuntándose tales cobros como intereses”.

No obstante, ésta fue modificada mediante el decreto 919 de 2008, en el cual se dice que también incluye las operaciones activas de crédito realizadas con microempresas, cuya principal fuente de pago de la obligación provenga de los ingresos derivados de su actividad. Así mismo, modifica el saldo de endeudamiento del deudor fijándolo en 120 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (SMMLV).

Mediante el Decreto 519 de 2007 se introduce el Interés Bancario Corriente (IBC), como medida válida para que la Superintendencia Financiera defina las tasas de interés del microcrédito. Según la resolución 2039 del 30 de Diciembre de 2009 de la Superintendencia Financiera, el IBC para el microcrédito es de 22,62% E.A. hasta el 31 de Marzo de 2010 y los intereses remuneratorio y moratorio no pueden exceder en 1,5 veces el IBC, es decir el 33,93% E.A. (Superfinanciera, 2010).

El artículo 305 del Código Penal, de la norma de usura establece que: “puede incurrir en este delito el que reciba o cobre, directa o indirectamente, a cambio de préstamo de dinero o por concepto de venta de bienes o servicios a plazo, utilidad o ventaja que exceda en la mitad del interés bancario corriente que para los períodos correspondientes estén cobrando los bancos, cifra que para el período señalado se sitúa en 33.93% para la modalidad de microcrédito”.

8.3 Lecciones aprendidas

En cuanto a las lecciones aprendidas por el sistema de microfinanzas colombiano, que han sido ya expuestas durante el desarrollo de este documento, las más relevantes son:

- El microcrédito puede ser financieramente sostenible, como se puede ver en algunos casos en Colombia como *WWB* o en el mundo como el *Grameen Bank* y *Kiva*⁷².

⁷² KIVA es una organización sin ánimo de lucro, la cual se define como un sistema de préstamo de microcrédito a través de Internet. Fue fundada en San Francisco CA, por Matt Flannery y Jessica Jackley en 2004. Funciona de forma similar a las redes sociales; en el sitio web se publican los perfiles y necesidades de los microempresarios, cuyos planes de negocios son previamente aprobados por KIVA, para que los particulares ingresen a la página y realicen los desembolsos, generalmente con tarjeta de crédito. La organización cuenta con el apoyo logístico de las IMF tanto para hacer los desembolsos a los beneficiarios, como para la devolución de los mismos.

- La regulación a las IMF debe ser igual de estricta y efectiva a la que existe para las entidades bancarias tradicionales, para así evitar crisis como la ocurrida en el sector cooperativo a finales de los años 90, que afecten el aumento de la cobertura. “El aumento significativo de la cobertura del sector microfinanciero debe darse mediante el establecimiento de un balance adecuado entre regulación, supervisión y disciplina de mercado en el sector financiero colombiano” (Barona, 2004).
- El Microcrédito es una herramienta muy efectiva para la lucha contra la pobreza, como lo demuestran sus resultados y las variadas experiencias expuestas anteriormente.
- La participación del estado es fundamental para el desarrollo de las microfinanzas, como se pudo observar en ejemplos como la Caja Agraria o FINAGRO.
- Se hace necesario construir en el país, un mercado competitivo para las microfinanzas que genere productos con intereses más bajos y mejores servicios para la población.
- Los actores de las microfinanzas deben conservar su objetivo primordial de contribuir a la disminución de la pobreza para que no suceda lo que ocurre en la actualidad, donde el objetivo primordial de algunas IMF se cambió al lucro, trayendo como consecuencia que éstas ya no benefician a los “más pobres entre los pobres”.
- Colombia es un país con un gran potencial para el desarrollo de las microfinanzas, como se ve en su rápido crecimiento a principios de la presente década.
- Los servicios complementarios del microcrédito, como el ahorro y las transferencias, son también necesidades reales de los pobres, lo cual llevó a muchas organizaciones de microcrédito a convertirse en organizaciones de microfinanzas.

8.4 La demanda de crédito en los estratos 1, 2 y 3

Se estima que en Colombia existen cerca de 1.6 millones de microempresas en los estratos 1, 2 y 3⁷³, de los cuales el 83% afirma haber tenido crédito alguna vez. Al igual que en el caso de los hogares, la mayoría de este crédito ha sido tomado de fuentes informales 58.9%, seguido a diferencia de los hogares, del crédito formal financiero 53.1% y el crédito formal comercial (Cooperativa Emprender, 2009).

Los estratos 1, 2 y 3 corresponden a los niveles socioeconómicos bajo-bajo, bajo, y medio-bajo respectivamente. Utilizada por el estado colombiano para clasificar los inmuebles residenciales según el nivel de pobreza de sus propietarios, la dotación de servicios públicos domiciliarios, y la dotación mobiliaria entre otros. Ley 142 de 1994, artículo 102.

Tabla 8.1 Proporción de hogares y microempresas de estratos 1, 2 y 3 que han acudido a crédito alguna vez

	HOGARES	MICRO EMPRESAS	HOGARES	MICRO EMPRESAS
Crédito formal comercial	4,488,894	671,236	62.6%	41.7%
Empresa donde trabaja	1,677,980		23.4%	0.0%
Proveedor	494,020	604,481	6.9%	37.6%
Tendero	2,530,206		35.3%	0.0%
Establecimiento de comercio	2,048,927	99,862	28.6%	6.2%
Crédito formal financiero	3,303,332	854,368	46.1%	53.1%
Caja de compensación	280,902	30,164	3.9%	1.9%
Cooperativa	1,504,450	220,890	21.0%	13.7%
Banco	2,037,949	493,410	28.4%	30.7%
Fundación u ONG	432,490	331,625	6.0%	20.6%
Crédito informal	5,663,787	947,436	79.0%	58.9%
Prestamista	1,765,864	464,493	24.6%	28.9%
Casa de empeño	1,633,787	77,349	22.8%	4.8%
Amigos, vecinos o familiares	5,218,640	798,092	72.8%	49.6%
TOTAL	6,882,184	1,341,397	96.0%	83.3%

Fuente: USAID del pueblo de los Estados Unidos, 2008.

El principal competidor de las ONG no son los bancos, como usualmente se ha pensado, sino los familiares, amigos y vecinos de los hogares y microempresas de los estratos 1, 2 y 3.

Se puede decir, que el círculo social de los hogares de este nivel socioeconómico, es el principal competidor de las instituciones financieras establecidas que operan este segmento y además, que la penetración en ese mercado depende en gran medida, de la flexibilidad de los productos ofrecidos; hecho que queda confirmado al constatar la tendencia que tienen los hogares a combinar las distintas fuentes de crédito.

Uno de los créditos menos utilizados por los hogares resultó ser el proveniente de las ONG, pues tan sólo el 6% de los hogares ha acudido alguna vez a esta fuente, esta baja participación en la financiación de los hogares se explica en gran parte por el sesgo de estas instituciones hacia el financiamiento de microempresas, no obstante ese concepto debería ser revisado, aprovechando el vasto conocimiento de estas instituciones acerca de las prácticas de los hogares de escasos recursos.

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresario.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

La tasa de interés cobrada a los microempresarios por su círculo social está en promedio por encima del 78% E.A., estos prefieren esta fuente por su oportunidad, sus mínimos requisitos y porque su pago se ajusta a sus ciclos de liquidez.

La principal fuente de financiación de estas unidades económicas, al igual que en el caso de los hogares, son los familiares, amigos y vecinos. Esta fuente de crédito ha sido utilizada por cerca de 800 mil microempresas (49,6%), que es una proporción mucho menor que la de los hogares que han utilizado este crédito. Según datos de la encuesta realizada por Econometría S.A., en 2007 se muestra que 4,6 millones de hogares (64%), y 1 millón de microempresas (62%), tienen un crédito con alguna o varias de las fuentes de crédito ya mencionadas.

Sin embargo, como ya se evidenció, los demandantes potenciales de crédito son los 6,9 millones de hogares y las 1,6 millones de microempresas, pertenecientes a los estratos 1, 2 y 3, que alguna vez tuvieron algún tipo de crédito.

Tabla 8.2 Monto total y número del crédito de los hogares y microempresas con crédito en 2007.

	VALOR EN MILES DE MILLONES				NÚMERO			
	Hogares	Microemp.	Hogares	Microemp.	Hogares	Microemp.	Hogares	Microemp.
Crédito Formal Comercial	2,885	797	17.2%	14.0%	2,739,446	445,889	35.2%	30.1%
Empresa donde trabaja	987	-	5.9%		626,260		8.0%	0.0%
Proveedor	228	739	1.4%	13.0%	316,569	403,710	4.1%	27.3%
Tendero	75	-	0.4%		1,091,128		14.0%	0.0%
Establecimiento de comercio	1,595	57	9.5%	1.0%	705,489	43,584	9.1%	2.9%
Crédito Formal Financiero	12,535	3,753	74.8%	66.1%	2,278,945	621,047	29.3%	42.0%
Cajas de compensación	767	71	4.6%	1.2%	215,713	10,135	2.8%	0.7%
Fundación, ONG financiera	361	826	2.2%	14.6%	222,748	270,118	2.9%	18.3%
Cooperativas	4,215	889	25.1%	15.7%	807,234	135,704	10.4%	9.2%
Bancos	7,193	1,968	42.9%	34.7%	1,033,250	273,153	13.3%	18.5%
Crédito informal	1,344	1,124	8.0%	19.8%	2,762,055	412,940	35.5%	27.9%
Amigos, vecinos o familiares	908	801	5.4%	14.1%	1,654,512	251,988	21.3%	17.0%
Prestamista	276	305	1.6%	5.4%	701,282	236,491	9.0%	16.0%
Casas de empeño	160	18	1.0%	0.3%	406,261	21,178	5.2%	1.4%
Crédito total	16,764	5,674	100.0%	100.0%	7,780,445	1,479,876	100.0%	100.0%

Fuente: USAID del pueblo de los Estados Unidos, 2008

En lo que respecta a las microempresas, como ya se mencionó, la estimación es de 1,6 millones, de las cuales más de 1,3 millones (83,3%) reportó haber utilizado crédito alguna vez; de éste, el 70,6% correspondió a fuentes

informales, por lo tanto se habla de más de 940 mil microempresas dispuestas a pagar tasas de interés entre 3 y 10 veces más altas que las pagadas en el mercado formal financiero (incluidas ONG, Cajas de Compensación y cooperativas), según se muestra en la tabla 8.3

Tabla 8.3 Monto promedio del crédito de los hogares y microempresas con crédito en 2007. (Cifras en pesos).

	Hogares	Microemp.
Crédito Formal Comercial	1,053,169	1,786,543
Empresa donde trabaja	1,576,503	
Proveedor	718,958	1,830,770
Tendero	68,736	
Establecimiento de comercio	2,260,984	1,317,002
Crédito Formal Financiero	5,500,265	6,043,343
Cajas de compensación	3,555,195	6,995,684
Fundación, ONG financiera	1,618,422	3,056,445
Cooperativas	5,220,913	6,547,338
Bancos	6,961,529	7,205,844
Crédito informal	486,667	2,722,187
Amigos, vecinos o familiares	548,681	3,179,115
Prestamista	394,135	1,290,110
Casas de empeño	393,836	845,198
Crédito total	2,154,645	3,834,037

Fuente: USAID del pueblo de los Estados Unidos, 2008

En lo que respecta a las microempresas, como ya se mencionó, la estimación es de 1,6 millones, de las cuales más de 1,3 millones (83,3%) reportó haber utilizado crédito alguna vez; de éste, el 70,6% correspondió a fuentes informales, por lo tanto se habla de más de 940 mil microempresas dispuestas a pagar tasas de interés entre 3 y 10 veces más altas que las pagadas en el mercado formal financiero (incluidas ONG, Cajas de Compensación y cooperativas), según se muestra en la tabla 8.4

Tabla 8.4 Porcentaje de microempresas según el uso de crédito por fuente.

FUENTE DE CRÉDITO	ALGUNA VEZ	EN 2005 Y/O 2006	EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES	AÚN LO DEBE
Amigos, vecinos o familiares	49,58	72,5	51,09	31,57
Proveedor	37,55	92,63	87,98	66,79
Banco	30,65	77,64	51,04	55,7
Prestamista	28,85	79,49	66,14	50,91
Fundación, ONG financiera	20,6	87,79	73,54	81,45
Cooperativa	13,73	57,41	44,57	61,44
Establecimiento de comercio	6,22	55,25	39,39	43,64
Casa de empeño	4,8	47,11	27,42	27,38
Caja de compensación	1,89	40,29	46,28	33,6

Fuente: Cooperativa Emprender, 2008.

Por otra parte, para el primer semestre, fecha en que se realizó la encuesta, más de 1 millón de microempresas tenía vigente un crédito, de los cuales cerca del 41% corresponde a crédito de fuentes informales; es decir, son más de 412 mil microempresas que, dada su capacidad de pago de altas tasas de interés, son susceptibles de ser atendidas por fuentes formales de crédito.

El valor total del crédito adeudado por las microempresas al momento de la realización de la encuesta, ascendía a más de 5,67 billones de pesos, de los cuales, 1,24 billones corresponde a crédito informal, distribuido de la siguiente manera: 801 mil millones corresponden a crédito con familiares, amigos y vecinos; 301 mil millones, con prestamistas y 17 mil millones, con casas de empeño.

Tabla 8.5 Valor total del crédito registrado por la encuesta en el primer semestre de 2007 de las microempresas (Miles de millones de pesos).

FUENTE DE CRÉDITO	MICROEMPRESAS
Bancos	1.968,30
Cooperativas	888,5
Fundación, ONG financiera	825,6
Amigos, vecinos o familiares	801,1
Proveedor	739,1
Prestamista	305,1
Cajas de compensación	70,9
Establecimiento de comercio	57,4
Casas de empeño	17,9

Fuente: Cooperativa Emprender, 2008.

Al igual que en el caso de los hogares, la proporción de microempresas con crédito informal vigente (41%) es inferior al la proporción del valor de este tipo de crédito dentro del total (19,8 %), por lo que se deduce que el valor promedio del monto prestado por las fuentes informales es mucho menor que el de las demás fuentes. En efecto, en la tabla 8.5 se observa que el valor promedio del crédito formal financiero (incluidas ONGs, Cajas de Compensación y cooperativas) es más del doble del valor promedio del crédito informal.

Tabla 8.6 Valor del crédito promedio de las microempresas. (Cifras en pesos)

FUENTE DE CRÉDITO	MICROEMPRESAS
Bancos	7.205.844
Cajas de compensación	6.995.684
Cooperativas	6.547.338
Crédito total	3.834.037
Amigos, vecinos o familiares	3.179.115
Fundación, ONG financiera	3.056.445
Proveedor	1.830.770
Establecimiento	1.317.002
Establecimiento de comercio	1.290.110
Casas de empeño	845.198

Fuente: Cooperativa Emprender, 2008

En los resultados anteriores, se encuentran algunos aspectos que vale la pena destacar:

- Los bancos otorgan los créditos con montos promedio más altos entre las instituciones formales (7,2 millones), mientras que los promedios más bajos son otorgados por las ONG (3,0 millones).
- Entre las fuentes informales de financiación el valor promedio de los montos otorgados por estos oferentes es de 3,8 millones y dentro de estos, los montos promedio más altos son otorgados por amigos vecinos y familiares (3,17 millones), más alto inclusive que el correspondiente a las ONGs.

La tasa de interés más baja de todo el mercado de crédito (formal e informal) corresponde a las instituciones formales, siendo la más baja la cobrada por las fundaciones y ONGs (17,3% E.A), seguida por los bancos (24,14% E.A.); las tasas más altas son cobradas por quienes están en la informalidad, las casas de empeño (213,8% E.A.) y los prestamistas (274,7% E.A.).

Tabla 8.7 Tasas de interés (Anual efectiva) informadas por los hogares y microempresas.

	Hogares	Microemp.
Bancos	21.0%	24.1%
ONGs	20.7%	17.3%
Cooperativas	22.8%	24.8%
Proveedor		58.1%
Amigos, vecinos o familiares	68.3%	78.3%
Empresa donde trabaja	80.2%	
Casa de empeño o prendería	213.8%	213.8%
Prestamista (gota a gota)	280.0%	74.7%

Fuente: USAID del pueblo de los Estados Unidos, 2008.

8.5 Conclusión

La demanda del microcrédito está enmarcada dentro de condiciones que no precisamente responden a las necesidades de las personas que requieren crédito; los plazos, falta de acompañamiento y gran cantidad de documentos que solicitan las instituciones para el otorgamiento de préstamos son motivos que dificultan el acceso al crédito, mucho más que el crecimiento de las tasas de interés. Los mínimos requisitos exigidos, la oportunidad y la posibilidad de ajustar los pagos a sus ciclos de liquidez son factores importantes a la hora de determinar a quién recurrir; condiciones que sólo las fuentes informales pueden ofrecer y que contribuyen a la poca demanda de créditos a las instituciones formales, a pesar de las condiciones favorables que éstas otorgan en cuanto a tasas y plazos de financiación.

Capítulo IX

Microempresas, pobreza e informalidad en Colombia

9. Microempresas, pobreza e informalidad en Colombia

El entendimiento de las condiciones en las cuales surgió el microcrédito, la problemática que se propuso solucionar con su aparición y las condiciones del mercado del microcrédito en Colombia, proporcionan un marco propicio para analizar el contexto colombiano, y aquellos aspectos que se pueden convertir en facilitadores del aumento de la cobertura del microcrédito, los cuales incluyen un alto índice de pobreza y un tejido empresarial compuesto en gran medida por empresas muy pequeñas, la mayor parte de las cuales opera informalmente. En este capítulo se analizará el entorno en el cual se desarrollan las Pymes en Colombia, las distintas perspectivas que se tienen acerca de su problemática, los mecanismos de apoyo para su crecimiento y la relación existente entre la pobreza y la informalidad empresarial.

9.1 Condiciones de la Pyme en Colombia

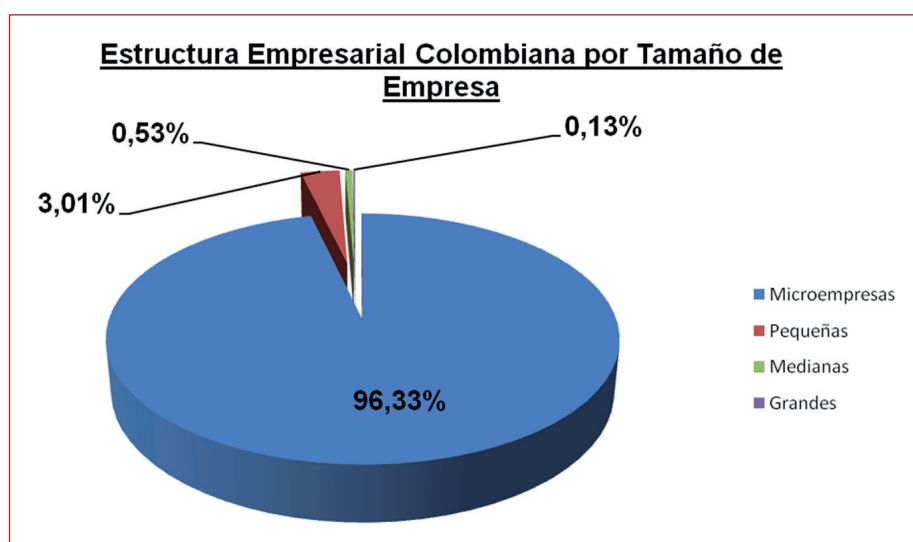
En Colombia, el 99,53% del empresariado está conformado por empresas que se clasifican como Mipymes (Plata, 2007), dentro de los parámetros de la ley 590 del 2000⁷⁵, y su participación en el año 2004 apenas llega al 50% del Producto Interno Bruto colombiano, PIB. A pesar de ser importante, existen ineficiencias en el modelo de gestión que no le permiten a las Pymes ser más representativas en el PIB nacional. Esto se debe entre otras cosas, a su bajo desarrollo económico

⁷⁵ Ley 590 de 2000 (julio 10), Diario Oficial No. 44.078 de 12 de julio 2000, por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa. Clasificación:

- Mediana empresa: planta de personal entre 51 y 200 trabajadores, activos totales por valor entre 5.001 a 30.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. (salario mínimo legal vigente aprox. 262 dólares, €218).
- Pequeña empresa: planta de personal entre once 11 y 50 trabajadores, o activos totales por valor entre 501 y menos de 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes
- Microempresa: planta de personal no superior a los 10 trabajadores, activos totales excluida la vivienda por valor inferior a 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

y tecnológico y a los pocos esfuerzos de los empresarios para darle solidez financiera a las empresas. Además, el bajo nivel de productividad de las mismas se debe a la inexistencia de infraestructura adecuada y a la escasez de mano de obra calificada disponible en el mercado, esto, parcialmente producto de la deficiente calidad del sistema educativo colombiano, hechos que traen como consecuencia que el empresariado afronte grandes dificultades para acceder a los mercados internacionales altamente competitivos.

Figura 9.1 Estructura empresarial colombiana por tamaño de empresa.



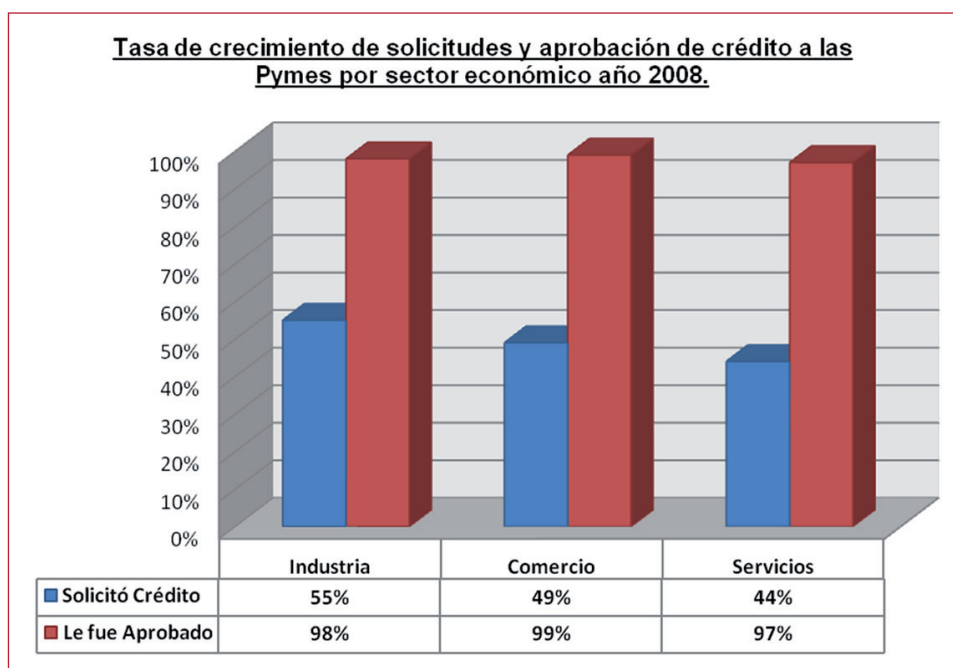
Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en II Congreso Nacional Insuteista.

A los anteriores aspectos, se suma la dificultad que tienen las Pymes para acceder al mercado financiero colombiano a través de la historia, debido a la imposibilidad de cumplir con las altas exigencias que el sistema financiero le ha impuesto a este tipo de empresas. En los últimos años, el mercado ha dinamizado el acceso de las Pymes a recursos provenientes del sistema financiero, con la creación de programas a la medida de sus necesidades y a exigencias acordes con su situación general; tal situación ha traído como consecuencia el aumento en la cobertura del sistema financiero, alcanzando índices cercanos al 50% (Cuéllar, 2007), ya no sólo con acceso al crédito directo, sino también con la posibilidad de uso de otros servicios financieros.

A pesar de que el acceso a recursos de financiamiento es real, las Pymes colombianas siguen restringidas a la posibilidad de contar con desarrollos tecnológicos de punta, factor fundamental de competitividad y de generación de procesos de fortalecimiento y crecimiento empresarial.

En Colombia, debido al crecimiento acelerado de las Pymes y coherentes con las políticas gubernamentales, las entidades financieras tradicionales han generado una oferta de servicios diversificada que atiende las necesidades particulares de cada Pyme, con lo cual se han mejorado sus posibilidades de acceso a recursos. No obstante, el marco regulatorio y las bases de datos que penalizan incumplimientos anteriores aún constituyen una de las grandes dificultades que existen. En ese sentido, el Gobierno colombiano ha expedido leyes que facilitan la atención a las Pymes, entre ellas, se encuentran algunas de las cuales se ha hecho referencia anteriormente: ley 45 de 1990, ley 510 de 1999 y ley 795 de 2003.

Figura 9.2 Tasa de crecimiento de solicitudes y aprobación de crédito a las Pymes por sector económico año 2008.



Fuente: ASOBANCARIA, 2008.

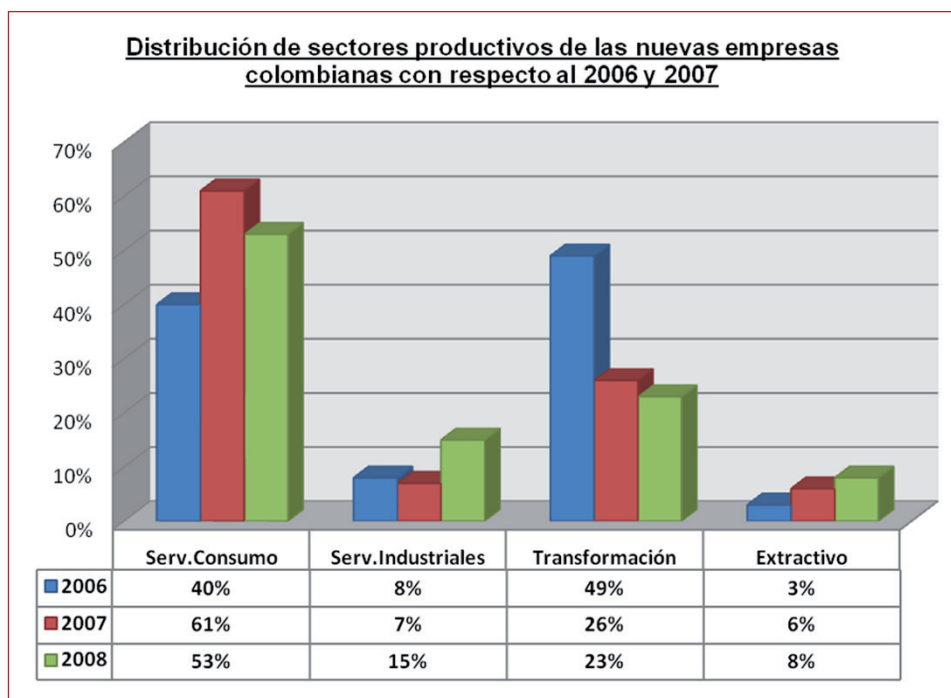
Sumado a estos aspectos, el sistema financiero mantiene el temor hacia la aparición de condiciones semejantes a las que lo llevaron a una de las crisis más profundas de su historia a comienzos de la década de los noventa. Este temor se centra en dos hechos: el primero, el aumento en el porcentaje de la cartera vencida, que en esa época estuvo cercano al 20%; el segundo, más de tipo cultural, el incumplimiento en el pago de las obligaciones.

La creación y subsistencia de la empresa en Colombia ha sido impulsada por la aparición de distintos entes, en especial no gubernamentales, varios de ellos bajo la tutela de las asociaciones de empresarios regionales. Algunas de las regiones destacadas en el apoyo a los microempresarios son: Santander con su Centro de Desarrollo Empresarial (CDE) operado por la Fundación Progreso y Cultura-Futura de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, cuyo objetivo es impulsar todo tipo de ideas empresariales generadas por los habitantes de la región con programas de consultoría y financiación; Antioquia con su Centro de Ciencia y Tecnología (CTA), que mediante su línea de acción productiva e innovación define varios frentes de trabajo para promocionar el fortalecimiento económico y competitivo de la región; y Bogotá-Cundinamarca con su Centro de Emprendimiento, Bogotá Emprende⁷⁶, cuyo fin esencial es crear y consolidar más y mejores empresas que abran posibilidades de nuevos ingresos para las personas -en su primer año ha atendido a 250.000 emprendedores de manera presencial y virtual y apoyó la creación de 1.600 empresas (Campo, 2007).

En relación con los sectores donde nacen nuevas empresas, como se evidencia en la siguiente figura, el de servicios de consumo, aunque sigue siendo el más productivo, presentó una disminución con respecto al año inmediatamente anterior al reportar el 53%. En segundo lugar se encuentra el sector de transformación con el 23%, pero al igual que el primero presentó una participación superior en el año inmediatamente anterior. Por su parte los sectores de servicios industriales y extractivos, a pesar de tener los porcentajes más bajos 15% y 8%, fueron los que presentaron crecimientos en el 2008, 8% y 2% respectivamente.

⁷⁶ Bogotá Emprende es un programa diseñado por la Cámara de Comercio de Bogotá en conjunto con la Alcaldía Mayor de Bogotá, con el fin de brindar asesoría en la creación o mejoramiento del empresariado en su zona de influencia (Bogotá y Cundinamarca). Sus objetivos más importantes son la ampliación del número y calidad de la empresa en Bogotá, la disminución de sus riesgos de liquidación y el ofrecimiento de servicios que permitan la ampliación de mercados y el mejoramiento integral de la empresa.

Figura 9.3 Distribución de sectores productivos de las nuevas empresas colombianas con respecto al 2006 – 2007.



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor GEM Colombia, 2008

Los sectores más golpeados en 2009 fueron los relacionados con las cadenas productivas de bienes durables, como los automóviles y la vivienda. Las ventas de las ensambladoras, los concesionarios y las empresas de autopartes cayeron ante la disminución de la demanda en el mercado doméstico y el cierre del mercado venezolano. Entre tanto, sectores relacionados con la construcción, como vidrio, madera, hierro y acero, pinturas y barnices, entre otros, también tuvieron una fuerte crisis durante los últimos meses del año ante la caída en la demanda de vivienda.

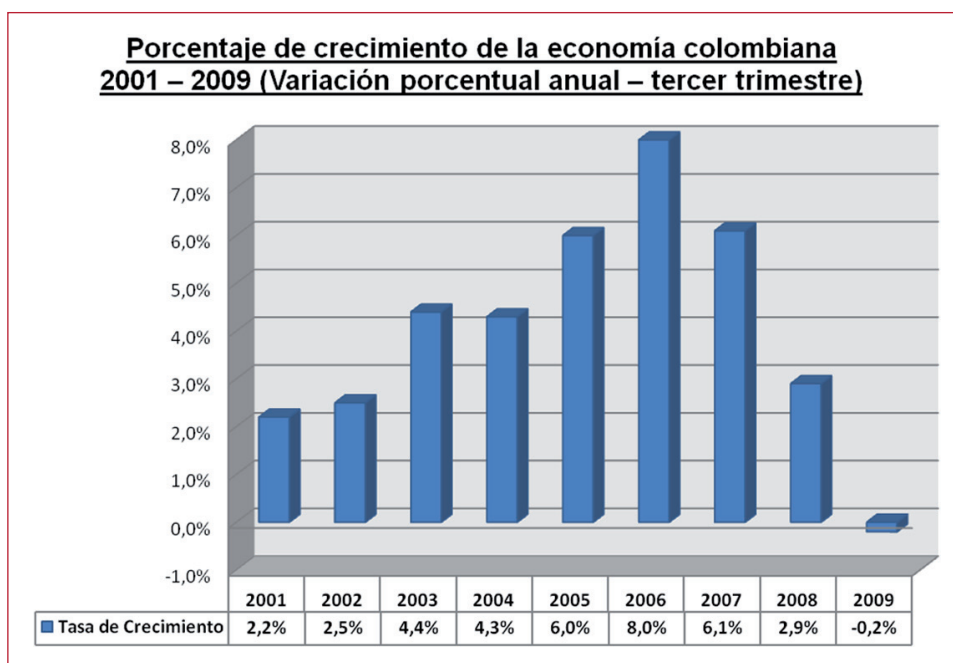
Otros sectores que dependen fuertemente de la demanda general tuvieron un bajo crecimiento en ingresos, entre ellos bebidas y tabaco, medios, textil y confecciones, cuero y calzado, cosméticos y aseo y la industria de maquinaria y equipo (Revista Dinero, 2009).

9.2 Las Condiciones del entorno desde la visión del empresario

El panorama actual para las Pymes en Colombia presenta una serie de condiciones contradictorias. Por un lado, están las dificultades históricas que han afrontado las Pymes colombianas en las décadas anteriores, como son la dificultad en el acceso al crédito, debido a las altas tasas de interés, el contrabando, los excesivos trámites oficiales y a la imposición de otros requisitos que son difíciles de cumplir (ACOPI, 2007). Además, como lo afirma el ex-presidente de ACOPI, Norman Correa Calderón, “está la difícil situación que pasan los sectores más representativos de las Pymes como son el calzado y las confecciones, que en conjunto representan alrededor del 25% de las Pymes, por cuenta del contrabando y la creciente importación de productos chinos” (Laverde, 2008).

Además, están las condiciones desfavorables de la economía que ha decrecido abruptamente varios niveles desde el tercer trimestre de 2006, tal como se muestra en la Figura 9.4, debido en gran parte a la crisis económica mundial sucedida luego del primer trimestre del 2008 y hasta el tercer trimestre de 2009.

Figura 9.4 Porcentaje de crecimiento de la economía colombiana 2001 – 2009 (Variación porcentual anual – tercer trimestre).



Fuente: DANE, 2009.

En contraste, según Tulio Zuluaga, Presidente de la Asociación del Sector Automotor y sus Partes (ASOPARTES), existen circunstancias que favorecen el desarrollo de las Pymes tales como “... la liquidez actual del sistema económico colombiano y el crecimiento de la inversión, así como la seguridad y el optimismo...”, lo cual conlleva a que los empresarios de las Pymes tengan un panorama optimista para el futuro. Luego, “existe mucha confianza en el país” (Laverde, 2008). Todos los factores anteriormente expuestos han llevado a que el uso de la capacidad instalada por parte de las Pymes llegara al 85%, sus ventas aumentaran y participaran más activamente en la generación de empleo, tal como se muestra en la tabla 9.1

Tabla 9.1 Participación de las empresas en el empleo según su tamaño.

TIPO DE EMPRESA	Participación en el Empleo Nacional
Microempresa	50.29%
Pequeña	17.60%
Mediana	12.90%
Grande	19.21%
Total	100.0

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio.

Otro aspecto sobre el cual los empresarios tienen puestas sus esperanzas, es la firma del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos⁷⁸, el cual se ha venido dilatando a lo largo de los últimos dos años. Sin embargo, ha sido bien recibida la extensión de las preferencias arancelarias APTDEA, hasta diciembre de 2010, con lo cual se ha generado tranquilidad en el sector exportador de las Pymes. Este sector, aunque en número no es muy representativo - alrededor de 8.000 empresas en Colombia para el año 2007 - sí es el más organizado, avanzado tecnológica y administrativamente, con mayores ingresos y mayor participación en la generación de empleo.

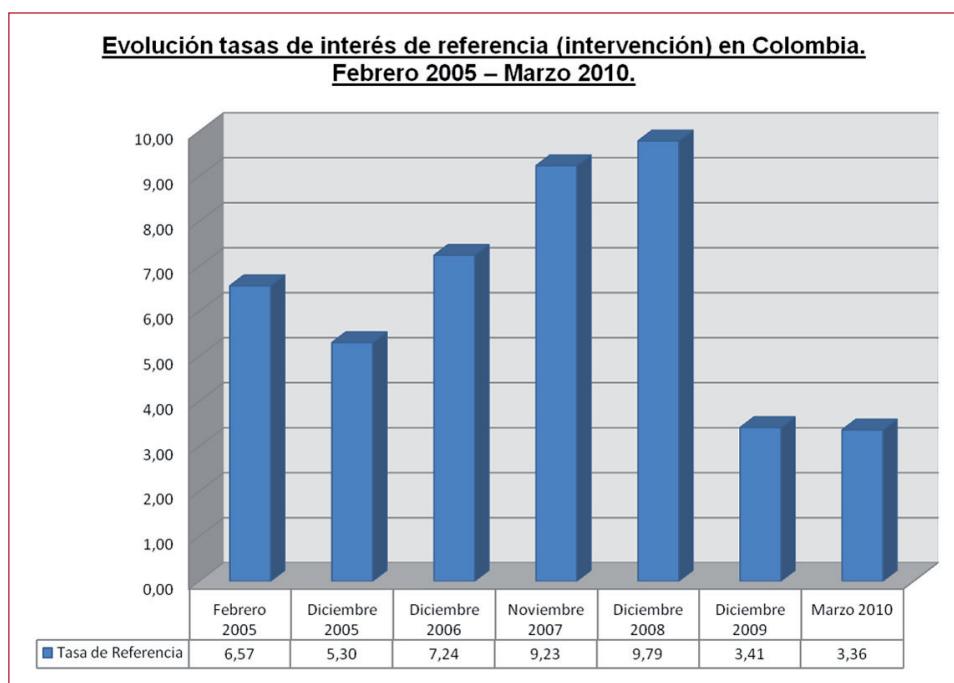
Si bien el panorama es optimista a pesar de las dificultades, los empresarios vieron con cierta preocupación otros factores. El continuo aumento en las tasas de interés, decidido por el Banco de la República entre 2007 y 2008, llevó la tasa de referencia (intervención) de un 6% a principios de 2006, a un 9,75% en marzo de

⁷⁸ El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos cerró sus negociaciones en febrero de 2006, luego de 22 meses y 14 rondas de discusión. A pesar de llevar más de cuatro años, el Congreso de los Estados Unidos aún no lo ha ratificado, situación que ha sido superada gracias a la ratificación que se ha hecho de los acuerdos transitorios llamados ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas).

2008, este hecho encareció el crédito bancario y obligó al empresariado a frenar sus proyectos de ampliación. Sin embargo, el Banco de la República intervino desde agosto de 2008 para reducir esta tasa, con el fin de cumplir con su objetivo constitucional de mantener una inflación baja y hacer frente a la baja tasa de cambio del dólar. Este hecho mejoró considerablemente en 2009 y comienzos de 2010 cuando la tasa de intervención llegó a 3,36%, más de 6 puntos porcentuales por debajo de la manejada dos años atrás. Otro fenómeno que causa preocupación es la falta de resultados efectivos en la lucha contra la informalidad, pues se considera que es el factor que más golpea a las Pymes en Colombia, debido a las condiciones de desigualdad que ofrecen las empresas ilegales.

La fijación de políticas por parte del gobierno, en especial la firma del Documento CONPES 3484 en 2007, es bien vista por los empresarios. Este documento pone en marcha una política de estado orientada a fomentar la transformación y la promoción de las Mipymes, por abarcar temáticas como la formalización, las compras del estado, la tramitología, el acceso al crédito, la tecnología, la asociatividad y el emprendimiento. No obstante, según el ex-presidente de ACOPI “el gran reto está en hacer realidad esta política para que no se quede sólo en el papel” (Laverde, 2008).

Figura 9.5 Evolución tasas de interés de referencia (intervención) en Colombia Febrero 2005 – Marzo 2010.



Fuente: Banco de la República, 2005 – 2010.

9.3 La problemática de las Pymes

En el punto 8.1 se mencionan los principales problemas que aquejan a las Pymes colombianas y a su entorno. Sin embargo, el análisis de otras variables facilita la identificación de aspectos adicionales que impactan negativamente en su desarrollo y crecimiento. El primero tiene que ver con la falta de capacitación de propietarios y empleados de estas empresas, hecho que les dificulta alcanzar estándares de calidad en sus procesos, y de competitividad en sus productos. Estos factores son necesarios para estructurar eficientemente la empresa (procesos de registro, contabilidad, inventarios, ventas etc.) y alcanzar el volumen de ventas esperado. Con estas condiciones, el empresario accedería de manera más ágil a los productos del sistema financiero e incluso a recursos de entidades de fomento nacionales e internacionales. En Colombia existen muchas Pymes que tienen una estructura y un mercado adecuados, pero no cuentan con programas de capacitación que les permitan tener mayores posibilidades de consolidación como empresas fuertes, debido a que muchas veces los empresarios están dedicados a las actividades diarias y a que sus empresas funcionen acorde a sus expectativas, olvidan el entorno e ignoran los desarrollos que se están presentando en él, sacrificando con ello procesos de actualización que les permitirían competir efectivamente en mercados internacionales.

El permanente cambio en las políticas contables y tributarias y el uso de un sistema contable diseñado para empresas en países con realidades distintas a la colombiana, se han convertido en elementos que han afectado el desarrollo de las Pymes colombianas, porque el avance en Colombia en investigación y desarrollo de un sistema contable adaptado a sus necesidades, que sea verdaderamente práctico, es nulo. Además, está el miedo de los pequeños empresarios a que la presentación de estados contables los lleve a revelar información que los obligue a una mayor tributación, ya que la carga impositiva para las empresas formales del país se considera excesiva. Lo anterior provoca un aumento en la informalidad de los micro, pequeños y medianos empresarios en el país.

Por último, otro factor es el elevado riesgo que representa crear una Pyme en el mercado colombiano, según un estudio realizado por Maloka⁷⁹ y el Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial de la Universidad del

⁷⁹ Maloka es un centro interactivo ubicado en Bogotá D.C., que busca favorecer la apropiación social de la ciencia y la tecnología. Sus exhibiciones y estudios incluyen temas de biología, astronomía, geología, ecología, óptica, mecánica, informática y economía.

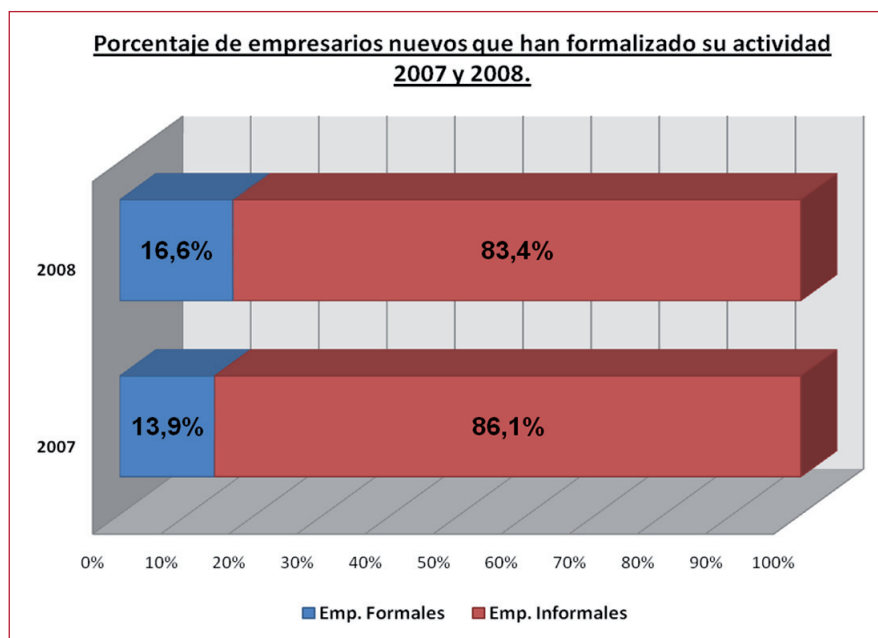
Rosario (Laverde, 2006), dentro de la iniciativa llamada Red de Empresarios Innovadores (RMI)⁸⁰, la tasa de supervivencia de las Mipymes en Colombia es de apenas el 20% y su edad promedio es de 6 años aproximadamente, por tener estas estructuras administrativo-organizativas incompletas; si bien tienen fortalezas en los aspectos técnicos de las organizaciones, presentan graves debilidades en la gestión de algunas de sus áreas esenciales; esta situación motivó la clasificación en el estudio de las Pymes en tres grupos distintos según sus debilidades:

- Las que apenas están iniciando y presentan un alto riesgo de desaparecer, porque aunque tienen buenos productos, carecen de mecanismos adecuados para colocar sus artículos en el mercado.
- Las que tienen mercado y estructura empresarial pero presentan grandes debilidades en producción y apalancamiento financiero.
- Las que tienen estructuras y estrategias consolidadas en el mercado pero que no tienen apoyo en el campo internacional para incursionar con sus artículos o servicios.

En conclusión, esta problemática es ocasionada por un conjunto de situaciones que se pueden resumir como falta de capacitación, de financiamiento y de conocimiento del entorno que rodea a las Pymes por parte de sus propietarios y empleados; mientras estos problemas no se solucionen, será muy difícil tener Pymes competitivas en el contexto internacional, escenario en el cual se encuentran las mejores oportunidades para su crecimiento.

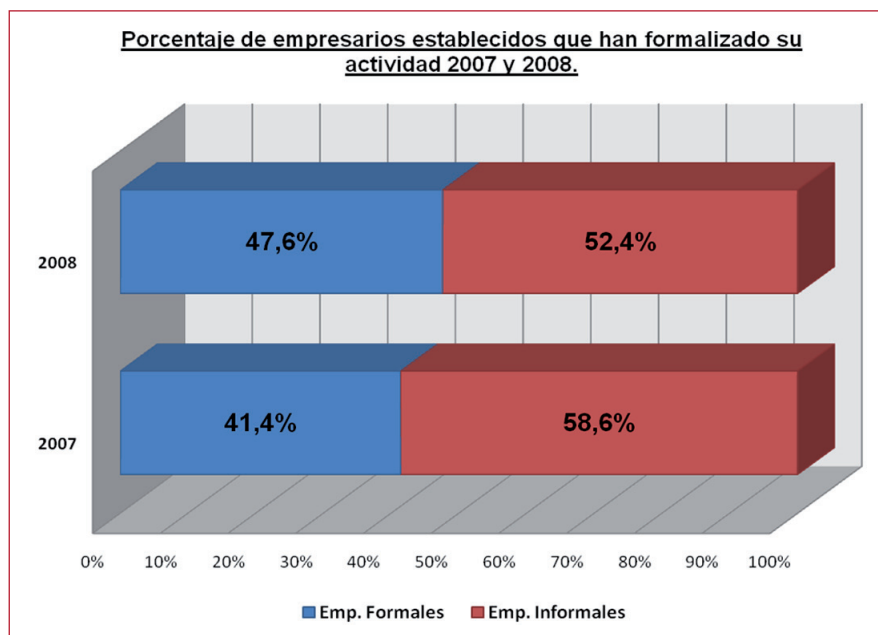
⁸⁰ Programa diseñado por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital de Bogotá D.C. con la colaboración de Maloka y la Universidad del Rosario, creado en 2005 con el objetivo de promover la innovación entre las Mipymes y las empresas familiares. Agrupa a más de 354 empresarios de diferentes sectores, de los cuales 220 han sido beneficiados con jornadas de sensibilización, formación y asesoría en creación y mantenimiento de programas de innovación empresarial y otras áreas.

Figura 9.6 Porcentaje de empresarios nuevos que han formalizado su actividad 2007 y 2008.



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor GEM, Colombia, 2008.

Figura 9.7 Porcentaje de empresarios establecidos que han formalizado su actividad 2007 y 2008.



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Colombia, 2008.

9.4 Instituciones que fomentan el crecimiento de las Pymes en Colombia

Fue hacia comienzos de la década de los 70 que se capitalizó el desarrollo de entidades a gran escala en los países desarrollados, dentro de esta tendencia cabe destacar el caso de *Small Business Administration* (SBA), una agencia federal que reporta directamente a la presidencia de los Estados Unidos. Su objetivo principal es la financiación de los pequeños negocios, que para esa época pasó a ser parte activa de la economía de este país, facilitando el crecimiento de muchas nuevas microempresas, especialmente en el campo de la tecnología. De manera simultánea, en Japón se dio la consolidación de un sistema articulado de entidades que había sido creado hacia 1963. Este sistema fue conformado por la Corporación de Pequeños Negocios, los Centros Regionales de Apoyo a la Pequeña Empresa, la Oficina de Asesoría Especial para la Prevención de Quiebras, el Sistema de Mutualidades de Prevención de Quiebras y la Corporación Japonesa de la Pequeña Empresa, combinando en todas ellas la prestación de servicios de apoyo y el correspondiente acceso a recursos financieros, con base en la ley básica para la pequeña y mediana empresa.

En América Latina, antes de la década de los 70, todo el apoyo a la creación de Pymes se dirigió hacia el sector agrícola. En Colombia, este apoyo se dio mediante la apertura de entidades gubernamentales de financiamiento a pequeños agricultores (Caja de Crédito Agrario Industrial y Minero, ahora Banco Agrario), de reasignación de tierras productivas en el marco de las reformas agrarias llevadas a cabo durante los años 60, por el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (INCORA)⁸¹, o de apoyo técnico a pequeños agricultores. Así mismo, para esa época comenzaba en Europa un movimiento significativo, liderado por instituciones de carácter privado que tenían como fin promover el desarrollo de Pymes en segmentos de población muy específicos, entre estas instituciones se destaca la Corporación Mundial de la Mujer, entidad que aún subsiste y se ha convertido en uno de los principales impulsores del microcrédito en el mundo.

En la década siguiente, años 80, esta tendencia se desplazó hacia el mundo en desarrollo, particularmente en América Latina empezaron a aparecer entidades como Pymes Construcción Chile, Venezuela Productiva o IBERPYME,

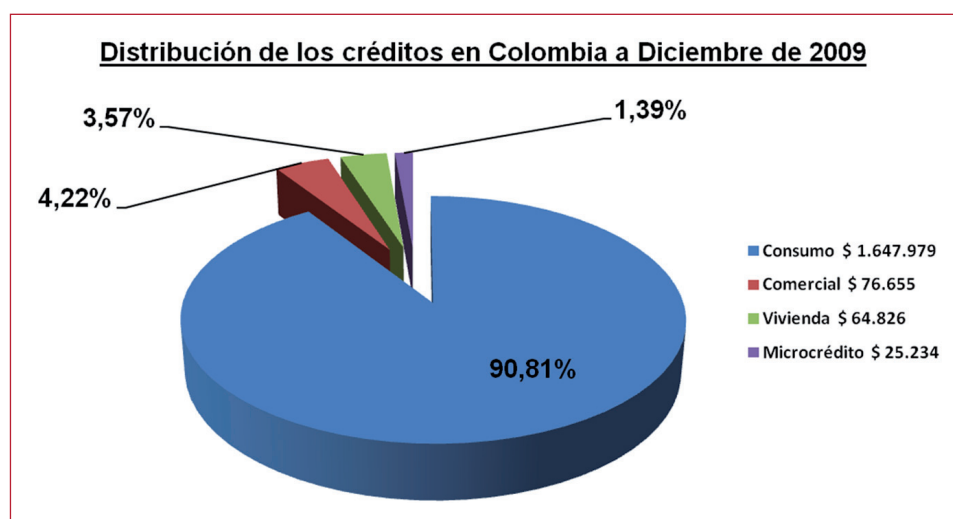
⁸¹ El Instituto Colombiano de la Reforma Agraria fue creado mediante la ley 135 de 1961, con el fin de administrar las tierras baldías y el Fondo Nacional Agrario. Posteriormente fue modificado en 1994 mediante la ley 160, con la cual se busca mejorar el ingreso y la calidad de vida de la población campesina y reformar la estructura social agraria, por medio de procedimientos enderezados a eliminar y prevenir la inequitativa concentración de la propiedad.

además de otras que se enmarcaban no sólo en la financiación de las Pymes, sino que empezaron a tener un componente de apoyo en conocimiento. En Colombia, para el año 2009, el peso del microcrédito en la economía en general fue muy pequeño, tanto, que representó apenas el 1,39% de los créditos otorgados por la banca, como se observa en la figura 9.8

El otorgamiento del microcrédito en Colombia se apoya en entidades como:

- Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO): creada en 1970, para la realización de investigación económica aplicada, con el fin de profundizar en el conocimiento de la estructura y funcionamiento de la economía colombiana.
- FUNDES: organización internacional de carácter privado, sin fines de lucro, creada en 1984, cuya misión es promover e impulsar el desarrollo competitivo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina.
- Corporación para la Investigación Socioeconómica y Tecnológica de Colombia (CINSET): es una entidad sin ánimo de lucro, constituida en el año 1987, que ejecuta proyectos en áreas ambientales, sociales, económicas y tecnológicas para la promoción de las Mipymes.

Figura 9.8 Distribución de los créditos en Colombia a diciembre de 2009.



Fuente: Observatorio Cooperativo Confederación de cooperativas de Colombia, CONFECOOP, 2010.

Para la década de los 90, los gobiernos alrededor del mundo y los sectores privado y solidario empezaron a darse cuenta de la importancia del apoyo a la creación y consolidación de Pymes, dando inicio a un proceso de expansión por todo el mundo de entidades financiadoras de pequeños proyectos. Además de la creación de entidades gubernamentales de apoyo financiero a la Pyme, los esfuerzos se encaminaron hacia la coordinación interinstitucional para brindar acceso a otro tipo de recursos, tales como conocimiento, desarrollo tecnológico y mano de obra calificada. En Colombia el gobierno puso alrededor de este tema a entidades como:

- **Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA):** creado el 21 de junio de 1957. Institución pública encargada de la función estatal de invertir en el desarrollo social y técnico de los colombianos, que ofrece y ejecuta la formación profesional gratuita, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país. Cuenta para ello con sus incubadoras de empresa y el Fondo Emprender (fondo que facilita el acceso a capital semilla no reembolsable, para nuevas unidades productivas, formuladas por aprendices y/o egresados, universitarios y profesionales con no más de 24 meses de haber obtenido su título).

Las estadísticas de incubación de empresas por parte del SENA se muestran en la tabla 9.2

Tabla 9.2 Incubación de empresas SENA 2002 – 2007.

INDICADORES	EJEC 2002	EJEC 2003	EJEC 2004	EJEC 2005	EJEC 2006	EJEC 2007	TOTAL
Nuevas incubadoras	0	22	9	3	3	23	60
Empresas generadas	0	288	255	258	342	81	1.143
Valor ventas nacionales generadas	0	25.473	41.628,90	86.059,70	21.513,40	\$ 8.423	174.675
Empleos nuevos nuevas empresas	0	2.783	2.289	1.829	1.871	493	8.772

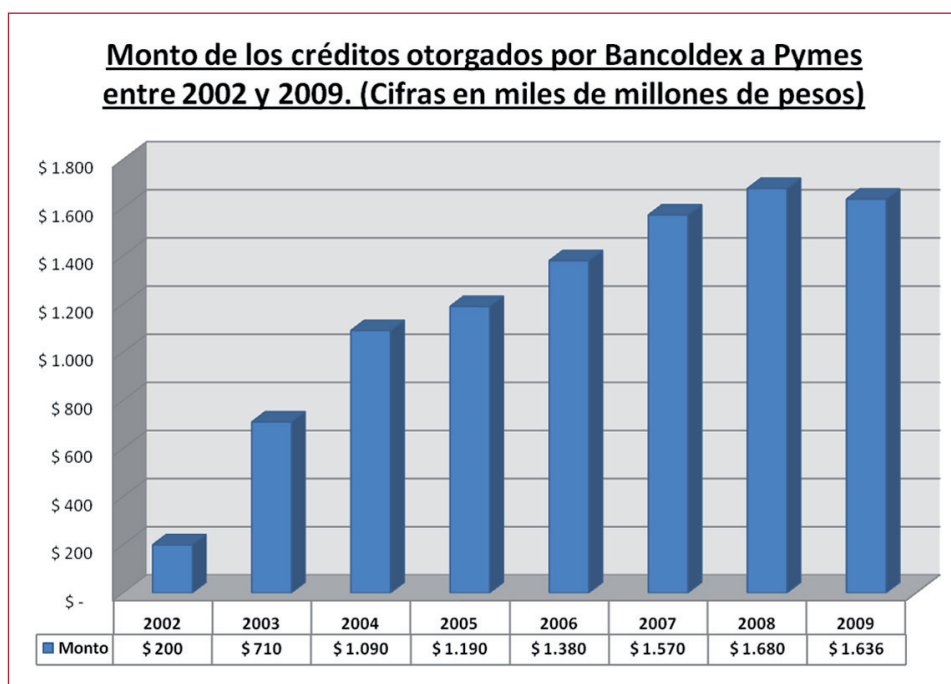
Fuente: SENA, 2008.

- **Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. (BANCOLDEX):** sociedad anónima de economía mixta, vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, cuyo mayor accionista es el gobierno colombiano. Opera como un banco de redescuento; ofrece productos y servicios financieros a empresas exportadoras, a aquellas que hacen parte de la cadena productiva del producto exportable o a empresas pertenecientes a otros sectores industriales, función

asumida luego de la desaparición del Instituto de Fomento Industrial (IFI). Con sus Centros de Información Empresarial BANCOLDEx (CIEB), brinda la asesoría necesaria a las empresas, las cuales sobrepasan las 10.000 entre industriales y emprendedores, y realiza los desembolsos, los cuales ya suman \$14.797 millones y han beneficiado a 1.486 empresarios.

A Octubre de 2009, Bancoldex ha colocado 118.997 créditos, lo cual representa un crecimiento de 9% comparado con el mismo período del año 2008. Los recursos tradicionales de Redescuento y Leasing ascendieron a \$2,9 billones (Equivalentes aproximadamente a US\$1.478 millones y a €1.228 millones⁸²), representados en 111.008 operaciones, un aumento de 10% respecto al mismo período del año anterior.

Figura 9.9 Monto de los créditos otorgados por BANCOLDEx a Pymes entre 2002 y 2009. (Cifras en miles de millones de pesos).



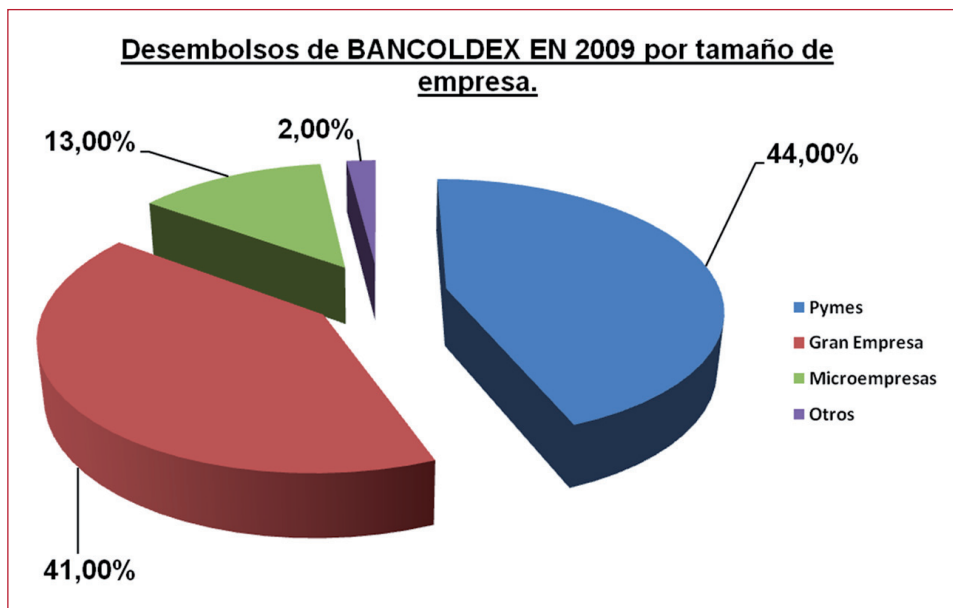
Fuente: CONPES, 2007.

Para la misma fecha, esta entidad destinó a las Pymes \$1'2 billones, otorgados en 8.754 créditos, con un promedio de \$146 millones por operación. Para el segmento de las Microempresas, Bancoldex desembolsó

⁸² Según la tasa de cambio oficial del 4 de junio de 2010.

\$396,488 millones, representados en 101.471 créditos, con un promedio de \$4 millones por operación. La modalidad tradicional de capital de trabajo es la de mayor demanda, la participación de los desembolsos según el tamaño de la empresa para 2009 es la que se muestra en la figura 9.10, en la cual se evidencia la participación de la microempresa en un 13% del total de desembolsos de esta institución.

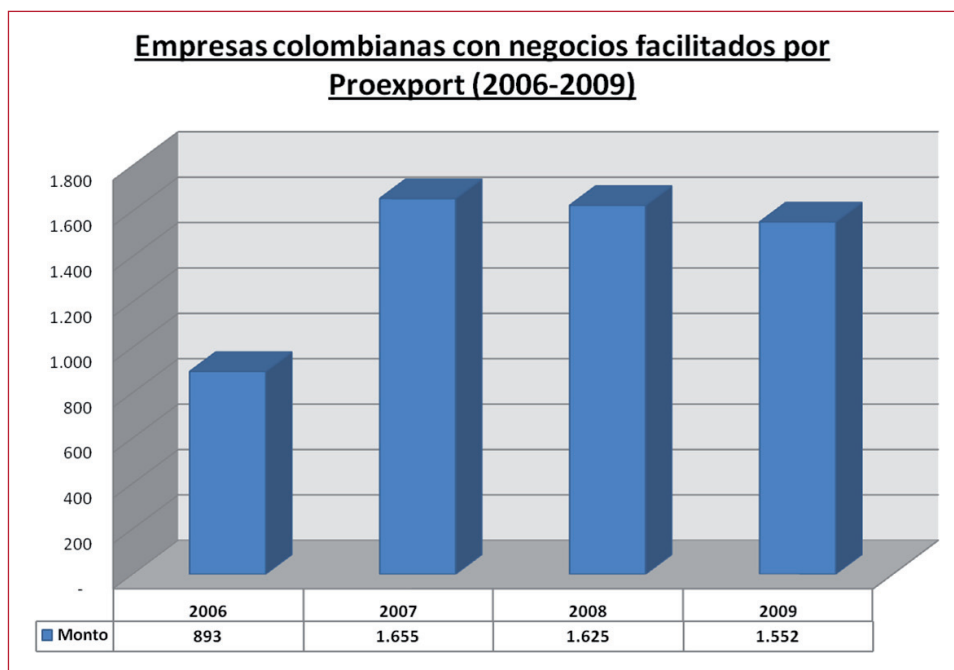
Figura 9.10 Desembolsos de BANCOLDEX EN 2009 por tamaño de empresa.



Fuente: Bancoldex, 2009.

- **PROEXPORT COLOMBIA:** entidad encargada de la promoción comercial de las exportaciones no tradicionales, el turismo internacional y la inversión extranjera en Colombia.

Figura 9.11 Empresas colombianas con negocios facilitados por Proexport (2006-2009).



Fuente: SIGOB, 2010.

Con la organización de sus ruedas de negocios y de su programa EXPOPYME (programa dirigido a las pequeñas y medianas empresas), otorga apoyo dirigido a posicionar productos en el mercado extranjero y ejecuta su programa de Redes Empresariales, con el cual se ejecutaron recursos por \$ 8,3 mil millones, se atendieron 861 Pymes y se conformaron 15 redes empresariales entre 2002 y 2006 (CONPES, 2007).

Desde su creación en 1992 hasta el 2009, Proexport financió sus actividades con recursos que fueron entregados en el momento de su creación y con los cuales se constituyó el fideicomiso. A partir de mayo de 2009, se depende de los recursos asignados en el proyecto de inversión. El presupuesto previsto para el proyecto del 2009 – 2018 se detalla en el siguiente cuadro:

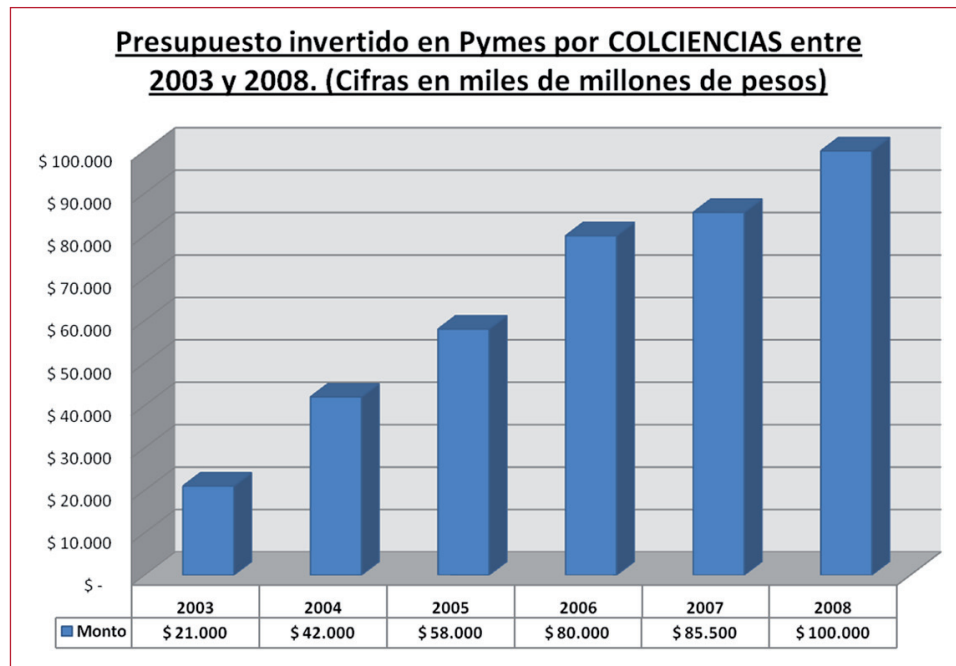
Tabla 9.3 Recursos previstos en el proyecto (en millones de pesos).

Año	Recursos Previstos	Recursos Ejecutados a Sept./09	Porcentaje Ejecutado
2002-2007	0		
2008 (1)	10.000	10.000	100%
2009 (1)	85.000(2)	58.850	69,2%
2010	100.000		
2011	105.017		
2012	106.532		
2013	107.683		
2014	108.811		
2015	109.979		
2016	111.184		
2017	112.429		
2018	113.746		
(1) Recursos asignados			
(2)\$18.617,2 millones se encuentran aplazados mediante Decreto 004 de 2 de enero de 2009 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público.			

Fuente: Proexport, 2009

- **Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología, Francisco José de Caldas (COLCIENCIAS):** establecimiento público cuya acción se dirige a crear condiciones favorables para la generación de conocimiento científico y tecnológico nacional, así como a estimular la capacidad innovadora del sector productivo. Entre los años 2003 y 2006 invirtió \$188.600 millones en la financiación de 711 proyectos de Pymes especializadas en I + D (Investigación y Desarrollo) tecnológico y en crear las condiciones para que éstas pudieran ejecutar inversiones en esta área (CONPES, 2007). Así mismo, cuenta actualmente (2008) con recursos por \$100 mil millones para estos fines.

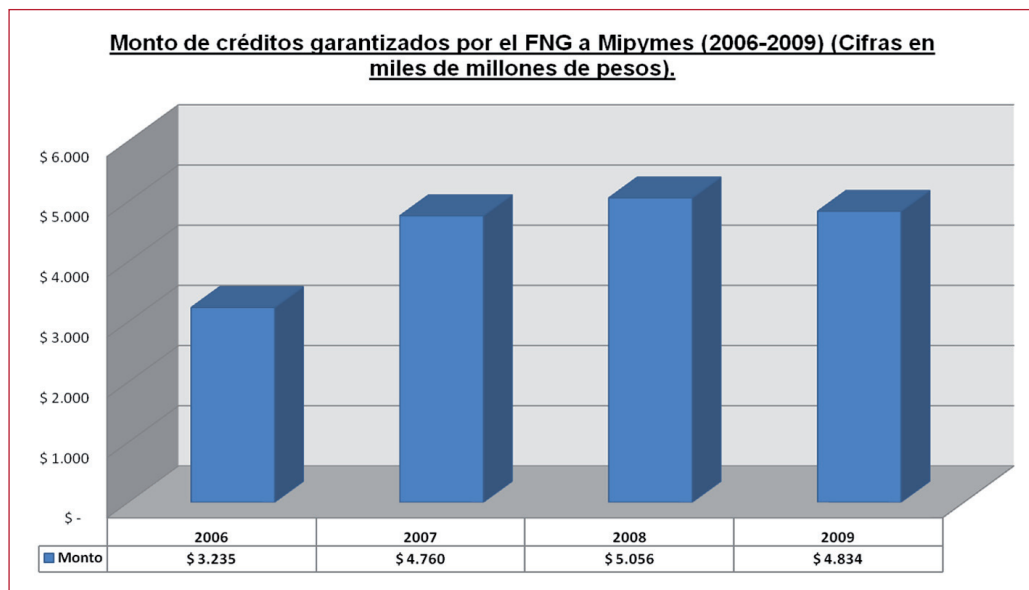
Figura 9.12 Presupuesto invertido en Pymes por COLCIENCIAS entre 2003 y 2008. (Cifras en miles de millones de pesos).



Fuente: CONPES, 2009.

- **Fondo Nacional de Garantías S.A. (FNG):** entidad con la cual el Gobierno nacional busca facilitar el acceso al crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas. Otorga garantías para ser usadas ante el sistema financiero nacional, mediante el sistema de crédito-reembolso. Sin embargo, a partir de 2008, incluye la financiación del microcrédito mediante la modalidad de créditos rotativos (o colectivos), para lo cual destinará entre \$100 y \$200 mil millones anuales.

Figura 9.13 Monto total de los créditos a Pymes respaldados por el FNG entre 2002 y 2007. (Cifras en miles de millones de pesos).



Fuente: SIGOB, 2010.

El Fondo Nacional de Garantías (FNG) en 2009, respaldó nuevos créditos por valor de cuatro billones 992.130 millones de pesos, destinados principalmente a la Mipyme y a financiar la compra de viviendas de interés social. Estos recursos garantizados favorecieron a 197.494 usuarios en todo el país, según afirma el presidente del organismo, Juan Carlos Durán (FNG, 2010).

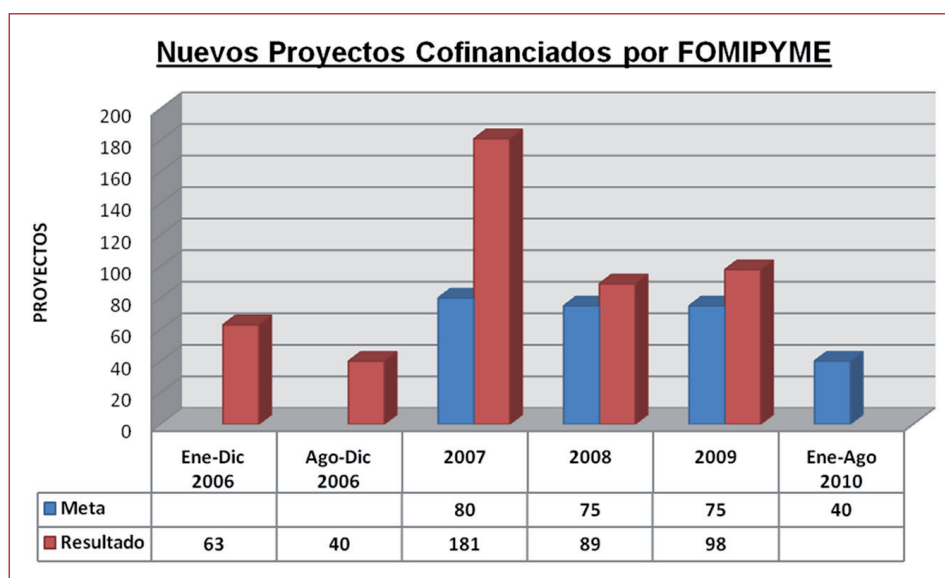
9.5 Oportunidades de mejoramiento (implementación de procesos de formalización empresarial)

Para finales del siglo XX y comienzos del XXI, las iniciativas privadas y las públicas, incluidas las instituciones educativas como nuevos actores, se conjugaron para crear sistemas integrados de apoyo a la Pyme; los casos más importantes en Colombia son:

- **Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOMIPYME):** destinado para el fomento del desarrollo tecnológico en las micro, pequeñas y medianas empresas, creado por la Ley 590 de 2.000 (Ley Mipyme). Cuenta con recursos provenientes del presupuesto nacional por \$22.000 millones anuales durante 10 años. Su objeto es la financiación de los proyectos,

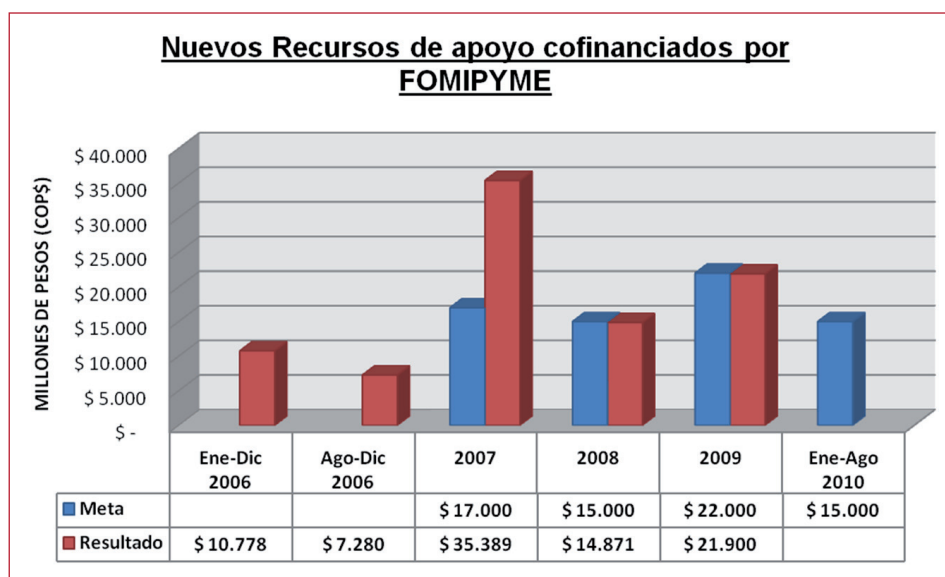
programas, desarrollo tecnológico y la creación de instrumentos para su fomento y promoción. En la figura 9.14 se muestra el consolidado de los proyectos apoyados por este fondo durante los últimos cuatro años.

Figura 9.14 Nuevos proyectos y recursos de apoyo cofinanciados por FOMIPYME Cuatrienio 2006-2010.



Fuente: SIGOB, 2010.

Figura 9.15 Nuevos recursos de apoyo cofinanciados por FOMIPYME Cuatrienio 2006-2010. (Cifras en millones de pesos)



Fuente: SIGOB, 2010.

- **Fondo Emprender (Fondo de Inversiones del Capital de Riesgo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas):** fondo creado por el Gobierno nacional para financiar proyectos empresariales provenientes de aprendices, practicantes universitarios (que se encuentren en el último año de la carrera profesional) o profesionales que no superen dos años de haber recibido su primer título profesional, y cuyo objetivo es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación en el desarrollo de nuevas empresas. El fondo facilita el acceso a capital, al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.

Las estadísticas de otorgamiento de apoyo por parte del Fondo Emprender se muestran en la Tabla 9.4

Tabla 9.4 Estadísticas Fondo Emprender 2002-2009.

Convocatorias	No. de Proyectos	Valor (Millones de Pesos)
Primera	89	\$ 4.998
Segunda	350	\$ 21.134
Tercera	338	\$ 21.040
Cuarta	253	\$ 13.996
Quinta	227	\$ 10.191
Sexta	10	\$ 460
Séptima	165	\$ 9.972

Fuente: Cálculos propios a partir de los datos de resultados de *convocatorias nacionales* de Fondo Emprender.

Así mismo, aparecieron iniciativas privadas como la Fundación Mario Santodomingo y los centros empresariales de distintas universidades que se dedican a facilitar la preparación y conversión de ideas de negocio en negocios reales y, el *Ventures*⁸⁴, concurso de ideas de negocio creado y apoyado por diferentes entidades del sector privado, que premia las mejores ideas de negocio en categorías como emprendimiento general, emprendimiento social y otras, con asesorías, cursos de capacitación y premios en efectivo.

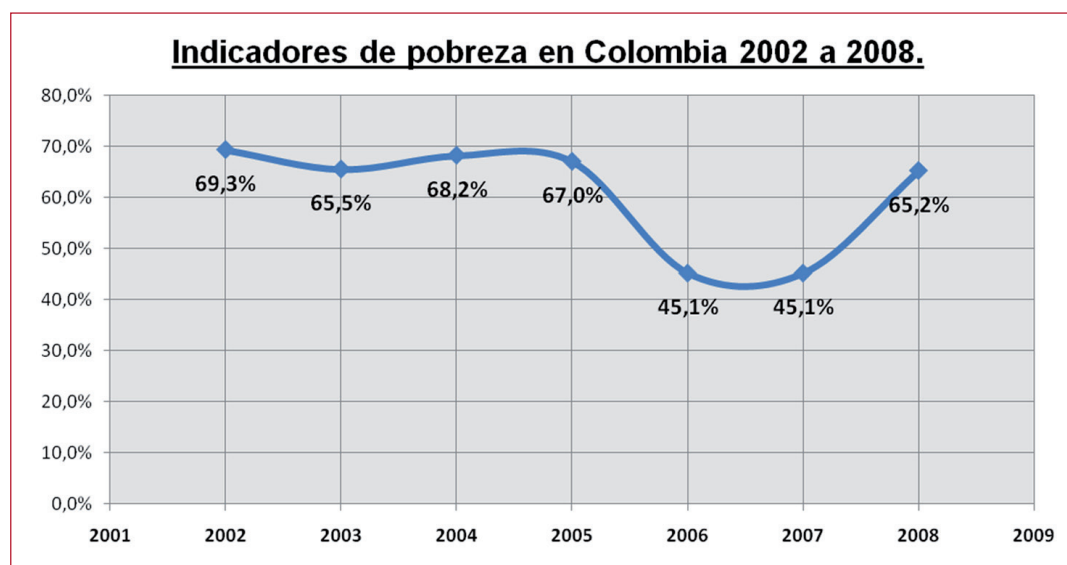
⁸⁴ *Ventures* es un concurso de planes de negocio creado en Colombia en el 2000, por la revista Dinero y McKinsey, con el fin de estimular la creación de empresas competitivas en Colombia. En 2009 entregó premios por más de \$200.000.000 (doscientos millones de pesos) equivalentes a más de US\$100.000, además de premios en especie, particularmente en cursos de capacitación y acompañamiento empresarial. Para 2009 ya contó con el apoyo del SENA, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y *TechnoServe*, ONG estadounidense que ha promovido este tipo de iniciativas en más de 35 países.

Todos estos programas tienen una particularidad en común: su dedicación a aspectos distintos al financiamiento, tales como la elaboración de los planes de negocio, la definición de políticas internas, la implementación de procesos, la asesoría en gerencia y búsqueda de oportunidades y muchas otras áreas críticas para las pymes durante su etapa de nacimiento y consolidación, que ayudan a que la tasa de permanencia de éstas en el mercado a largo plazo se pueda incrementar en los próximos años.

9.6 La Pobreza y su incidencia en la informalidad laboral en Colombia

Para el año 2007, aproximadamente el 56,6% del total de la población ocupada en Colombia trabajaba en condiciones de informalidad (DANE, 2007). Este indicador tiene una correlación con el índice de pobreza que está en el 45,1%, situación que se justifica en el hecho de que en la gran mayoría de los casos, salvo para algunos comerciantes y trabajadores independientes, las condiciones de pobreza e informalidad laboral se encuentran juntas; ambas constituyen un círculo vicioso muy difícil de abandonar para quienes se encuentran en él.

Figura 9.16 Indicadores de pobreza en Colombia 2002 a 2008.



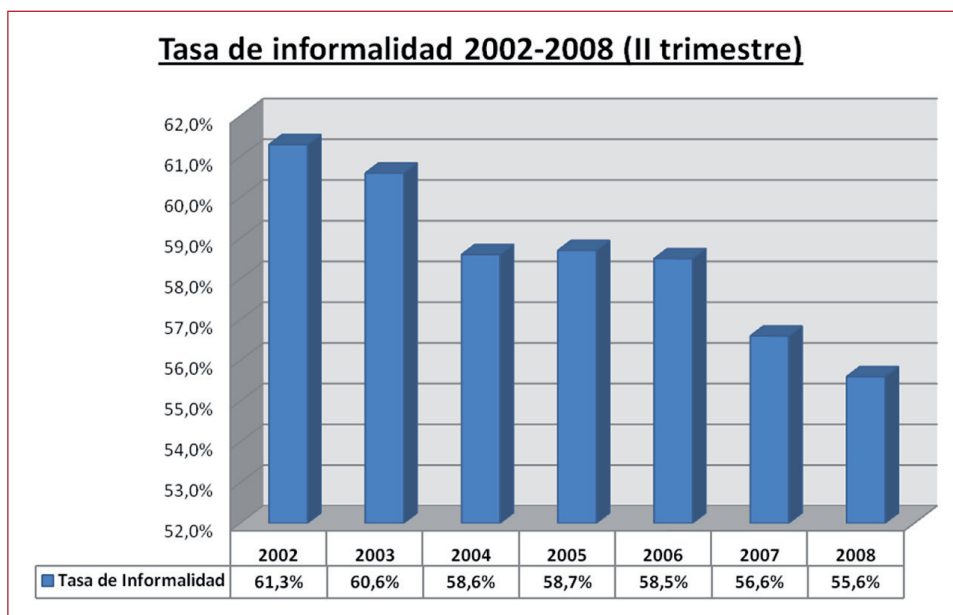
Fuente: DANE, 2009.

Nota: Debido al cambio de metodología en la medición de las series de empleo, pobreza y desigualdad, a la fecha los datos de 2006 y 2007 no se han logrado empalmar y el DANE los mantiene congelados en 45,1%.

La pobreza y las condiciones asociadas a ella, en las cuales las personas por lo general no tienen acceso a una nutrición adecuada, a un nivel de educación, de cultura y en muchos casos de formación de valores y de expectativas suficientes como para aspirar a conseguir un empleo dentro del sector formal, llevan a muchos empresarios a considerar una ventaja trabajar en la informalidad, ya que la alta oferta de mano de obra no calificada les hace posible ofrecer empleos y salarios que no cumplen con la ley laboral, así mismo por una concepción cultural generada en gran parte por el bajo nivel educativo inherente a la pobreza, muchas personas no están preparadas para afrontar los niveles de disciplina y cumplimiento del empleo formal. Según el DANE (2007), el 53% de los asalariados informales del país están a gusto con su trabajo y no tienen intención de cambiarlo, de igual manera, los propietarios de Pymes por ser criados en un ambiente de pobreza e informalidad y no conocer otro ambiente, se sienten a gusto en esta condición y aunque tengan los recursos, no están dispuestos a formalizar sus empresas, ni a sus trabajadores.

Por su parte, la informalidad ha tenido tendencia a la disminución durante el presente siglo, como se muestra en la figura 9.17

Figura 9.17 Tasa de informalidad 2002-2008 (II trimestre)



Fuente: DANE, 2009.

Según la OIT, “La pobreza condiciona a la mayoría de las personas a generar o aceptar un trabajo en la economía informal y son los bajos ingresos que obtienen en estas ocupaciones, así como la precariedad y la falta de protección social, los que crean un círculo vicioso de pobreza, del cual es muy difícil salir”, afirmación que podría aplicarse en su totalidad al contexto colombiano.

9.6.1 Conceptualización del trabajo formal y de la informalidad

Si bien es difícil lograr un consenso en los sectores académicos, empresariales y gubernamentales a escala mundial acerca de qué es formalidad e informalidad, para términos prácticos algunas organizaciones internacionales han adoptado los siguientes conceptos:

- **Formalidad o trabajo formal:** aquellos puestos de trabajo que cumplen con todos los requerimientos mínimos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y todos aquellos exigidos por la ley de cada país.

Para la OIT los trabajadores informales son todos aquellos que:

- No son reconocidos por los marcos legales y regulatorios de cada país.
 - No cuentan con protección social ni derechos de propiedad o de seguridad.
 - Están sometidos a una dependencia de instituciones informales para el cumplimiento de contratos.
-
- **Sector Informal (también llamado sector no estructurado):** esta expresión fue utilizada por primera vez en un estudio de la OIT en 1972 y lo define como aquel que se encuentra dentro de las siguientes relaciones laborales:
- El trabajo independiente en microempresas individuales con trabajadores familiares, aprendices o trabajadores asalariados.
 - Trabajadores familiares auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal.
 - Miembros de cooperativas de productores informales.
 - El trabajo a domicilio en régimen de tercerización.
 - Trabajo por cuenta propia en actividades de subsistencia (venta callejera, recolección de residuos, etc.).

9.6.2 Los diversos enfoques de la informalidad

- **Informalidad según Schneider (usada por Fedesarrollo en Colombia):** Schneider (2004) presenta una clasificación de informalidad de acuerdo con el tipo de transacción involucrada: si es monetaria o no y si es lícita o no. Como muestra la siguiente tabla, esta clasificación diferencia además, dentro de la categoría de las transacciones lícitas (parte inferior de la tabla), si la actividad representa evasión o elusión de impuestos.

Tabla 9.5 Taxonomía de la economía informal.

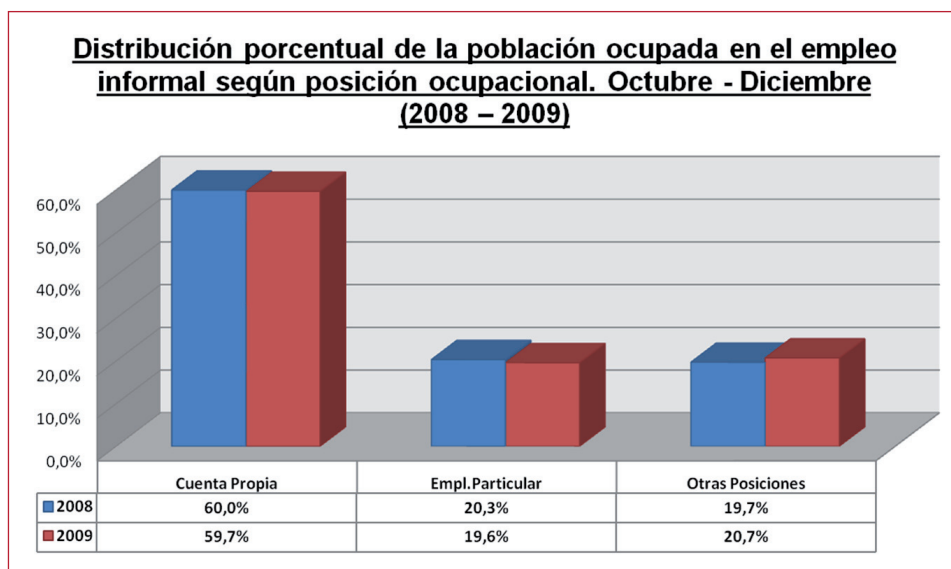
	Transacción monetaria		Transacción no monetaria	
Actividad ilícita	Contrabando, producción y tráfico de drogas, comercio de bienes robados, lavado de dinero, trata de blancas, piratería, etc.		Trueque de drogas, bienes robados, contrabando, etc.	
	Evasión de impuestos	Elusión de impuestos	Evasión de impuestos	Elusión de impuestos
Actividad lícita	Ingreso propio no reportado, salarios sueldos y ganancias relacionadas con producción y prestación de servicios legales	Descuentos a empleados, ganancias al margen.	Trueque de servicios producidos legalmente.	Trabajo cuenta propia y colaboración entre familiares y vecinos.

Elaboración propia a partir de Schneider (2005).

Según éste, se consideran como actividades económicas informales todas aquellas que involucran transacciones monetarias dentro de la legalidad.

- **Informalidad según el Programa de Recuperación de Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC) (1978):** según este programa, se consideran como trabajadores informales “los empleados particulares y obreros que laboren en establecimientos, negocios o empresas que ocupen hasta diez personas en todas sus agencias y sucursales, los trabajadores familiares sin remuneración y los empleados domésticos, los trabajadores por cuenta propia (excepto los independientes profesionales) y los patrones o empleadores de empresas de diez trabajadores o menos”.
- **Informalidad según posición ocupacional:** la gran mayoría de los trabajadores informales en Colombia son en su orden, trabajadores por cuenta propia, así como obreros y empleados particulares que en conjunto representan el 80,1% de los empleados informales en las trece principales ciudades de Colombia, a éstas les siguen los empleados domésticos y los patrones o empleadores como se puede ver en la siguiente figura:

Figura 9.18 Distribución porcentual de la población ocupada en el empleo informal según posición ocupacional. Octubre - diciembre (2008 - 2009).

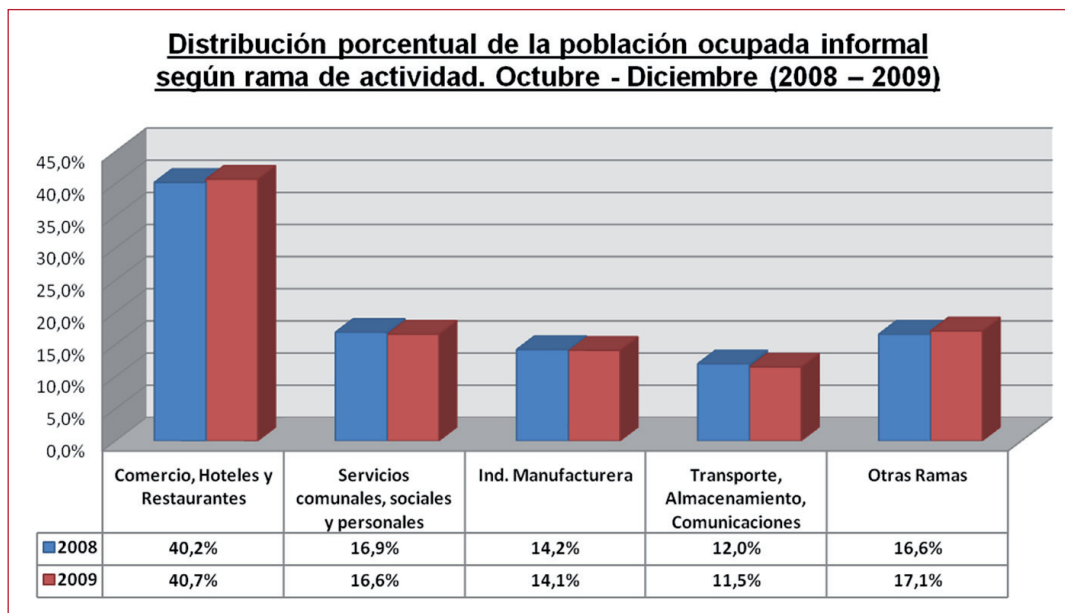


Fuente: DANE, 2009.

Nota: La barra Otras Posiciones incluye: empleado doméstico, patrón o empleador, trabajadores familiares sin remuneración, trabajadores sin remuneración en empresas de otros hogares, jornalero o peón y otros. La suma de las participaciones puede diferir de 100% por la no inclusión de la categoría “no informa”.

- **Informalidad según rama de actividad económica:** la mayor proporción de los empleos informales en Colombia se concentra en las actividades de comercio y servicios siguiéndoles a éstos, el sector industrial, estas actividades en conjunto representan el 74,4% del empleo informal; un elemento en común de estos sectores es que la actividad informal en ellos es de pequeña escala, con un pobre uso de capital y una organización deficiente (Henao, 1999). Así mismo, en los sectores más intensivos en capital como electricidad, gas, agua, transporte, comunicaciones, construcción y financiero; el grado de informalidad es mucho más bajo como se observa en la siguiente figura:

Figura 9.19 Distribución porcentual de la población ocupada informal según rama de actividad. Octubre – diciembre (2008-2009).

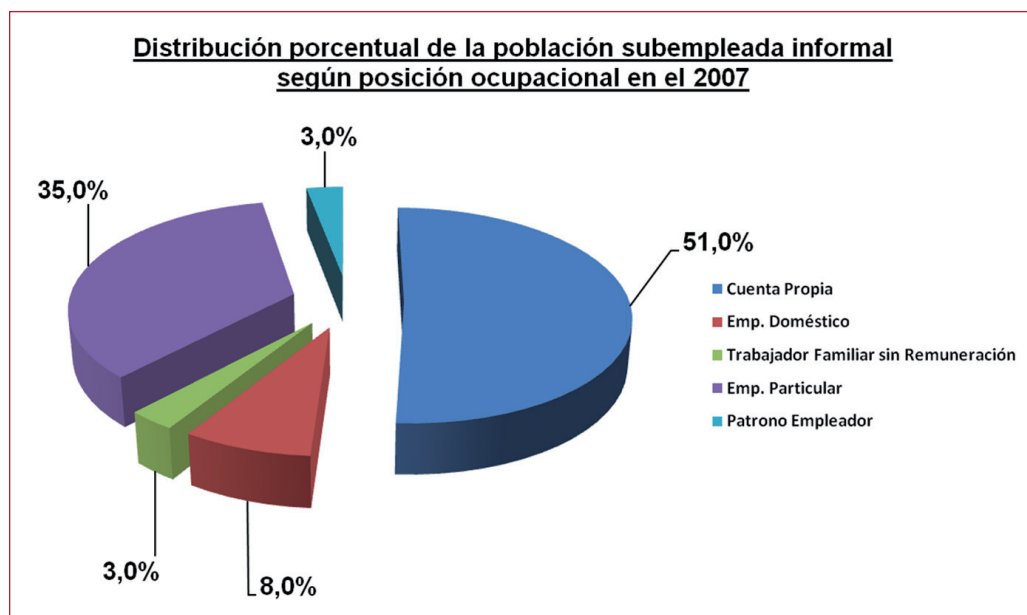


Fuente: DANE, 2009.

Nota: La barra Otras Ramas incluye: Agricultura, pesca, ganadería, caza y silvicultura, explotación de minas y canteras, suministro de electricidad, gas y agua, construcción, intermediación financiera, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler. La suma de las participaciones puede diferir de 100% por la no inclusión de la categoría “no informa”.

- **Informalidad y subempleo:** un componente muy importante que tiene relación directa con la informalidad es el subempleo (trabajo por cuenta propia), situación que lleva a los trabajadores a un deterioro en la calidad de sus ocupaciones con serias implicaciones sobre el ingreso y el bienestar de éstos y sus familias. Sin embargo, la relación está en que muchos trabajadores tienen la doble condición de ser subempleados e informales, situación que se observa con más detalle en la figura 9.20

Figura 9.20 Distribución porcentual de la población subempleada informal según posición ocupacional en el 2007.



Fuente: DANE, 2007.

9.6.3 Orígenes de la informalidad

Si bien, la informalidad como tal ha existido siempre dentro de la actividad económica, e incluso era la condición normal de empleo, sólo hasta el siglo XX se ha utilizado este concepto, debido a que comenzaron a existir unas condiciones de empleo definidas en los diferentes países y muchas empresas comenzaron a contratar a sus trabajadores bajo estas condiciones, situación que dio origen a la diferencia entre las calidades del empleo. Durante la primera mitad del siglo, la tendencia fue que el empleo formal le estaba ganando terreno al informal, debido en parte a las laxas condiciones de trabajo establecidas por la ley en ese entonces (casi cualquier tipo de empleo era válido para la ley y por tanto formal), la no-existencia de aportes distintos al salario y a la expansión empresarial dada en el país para esa época. Sin embargo, en los años 70 con el fenómeno del crecimiento acelerado de las ciudades se registró una primera época de alto incremento de la informalidad, debido a que el crecimiento de la oferta de mano de obra procedente de las zonas rurales superaba a la oferta disponible del sector empresarial. Esta tendencia se estabilizó hacia los años 80, debido en parte a que estas personas se vieron forzadas a crear sus propios negocios y pudieron pasar fácilmente de una situación de informalidad a una de subempleo o incluso empleo formal independiente, gracias al crecimiento

acelerado de la economía para ese entonces, situación que llevó también a un mayor incremento de la oferta laboral que absorbió esta situación y amplió el sector informal del trabajo en el país.

La segunda época de aumento acelerado de la informalidad en Colombia se dio en los años 90. La crisis económica que se inició hacia la mitad de esa década, ocasionó una serie de despidos masivos en las empresas, debido a su bajo costo, a la disminución de la oferta laboral, hecho que trajo consigo el aumento del desempleo y del empleo informal, dada la amplia oferta de mano de obra contra la escasa demanda. Así, en el primer quinquenio de los años noventa, la participación de la ocupación informal dentro del empleo urbano se situaba alrededor del 54%, pero a partir de 1996 dicha proporción empezó a crecer sostenidamente hasta ubicarse en el 61% en 1999. Esto marcó una tendencia que se mantendría durante la recuperación económica, iniciada a partir del año 2000 debido a que los altos impuestos a la nómina y la mayor disponibilidad de tecnología que reemplaza muchas funciones que antes eran realizadas por personas, desincentivaron el enganche de trabajadores.

De ahí en adelante la participación de los trabajadores por cuenta propia en la informalidad ha crecido de manera continua. El llamado rebusque⁸⁵ se ha instalado como una forma de vida dentro de la sociedad colombiana, debido a la falta de opciones y a que las empresas se dedicaron a promover el subempleo, utilizando para este fin a las cooperativas de trabajo asociado en detrimento del empleo formal.

9.6.4 La informalidad como componente de la pobreza

Si bien antes fue analizada la pobreza como factor que incide en la informalidad, ahora se analizará esta última como factor que impulsa la primera. La informalidad conlleva a que los trabajadores devenguen salarios por debajo de las condiciones del mercado, no reciban los aumentos decretados por ley y no realicen aportes a salud ni a pensiones, esto hace que para ellos sea muy difícil salir y sacar a sus familias de las condiciones de pobreza y que a largo plazo su condición de pobreza aumente.

Sin embargo y pese a estos factores negativos, la informalidad empresarial es una realidad en el mundo en desarrollo, representa en algunos casos la parte más importante de la economía de los países, según la OIT, en la década de los

⁸⁵ Medio de subsistencia con el cual una persona trabaja de manera informal, con actividades temporales, cambiantes.

90, de cada 100 nuevos puestos de trabajo creados en América Latina entre el 75% y el 80% fueron generados en el sector informal de la economía, con lo que se estima que 103 millones de personas trabajan en la informalidad dentro de esta región, por lo cual, los países que sufren el fenómeno de la informalidad a gran escala (especialmente en América Latina), han tenido que trabajar sobre la base de la existencia de esta realidad y asumir la tesis de la OIT acerca de que “su problema social más importante no es el desempleo, sino la existencia de un gran número de «trabajadores pobres», que producen bienes y servicios sin que sus actividades estén reconocidas, registradas o protegidas por las autoridades públicas”, esto se debe a que casi en su totalidad, los trabajadores pobres a los que se refiere este organismo son trabajadores de la economía informal que se encuentran en una situación de vulnerabilidad, ya que deben afrontar condiciones de gran inestabilidad laboral y falta de seguridad de ingresos, así como también están más expuestos a correr graves riesgos para su seguridad y salud.

Esta vulnerabilidad, es tal vez uno de los mayores factores catalizadores de la pobreza en las comunidades donde se presenta, ya que al no tener empleos dignos (con las condiciones mínimas de trabajo exigidas por la ley) a las personas se les hace muy difícil integrarse a la economía formal y aún mucho más difícil tener oportunidades de educación, aprendizaje y formación, así como ser parte de políticas de recursos humanos benéficas para ellos, lo cual es definitivo para alejarse de la situación de pobreza y su entorno; al no tener las oportunidades y beneficios mencionados a causa de la informalidad, las personas se ven excluidas del sistema económico y de la sociedad formal, lo cual no es otra cosa más que encontrarse en la pobreza.

9.7 Factores que inciden en la informalidad empresarial

Si bien los factores que inciden en la informalidad empresarial en Colombia van más allá de lo económico, pasando por lo político y llegando hasta lo cultural del país, los más importantes y decisivos son:

- La falta de acceso al mercado financiero, debido a las condiciones exigidas por éste para el otorgamiento de los créditos como codeudores, propiedades de respaldo de la deuda, etc., así como por las altas tasas de interés para el microcrédito que actualmente están en el 33.93%E.A. (SUPERFINANCIERA, 2007).

En este sentido, es relevante presentar estadísticas que muestran los factores más importantes que inciden sobre el rechazo de las solicitudes de crédito en Colombia (Sandoval, 2007).

Tabla 9.6 Factores que inciden en el rechazo de las solicitudes de crédito en Colombia.

Razón	%
Colaterales y avales no admisibles	13,83
Aplicaciones de crédito incompletas	8,51
Baja viabilidad/rentabilidad del proyecto	12,77
Mal historial crediticio	17,02
Baja capacidad de pago	25,53
Otros	17,02

Fuente: Sandoval, 2009.

- El rezago tecnológico del país en general y el escaso nivel físico y humano disponible en el mercado, que les dificulta a los microempresarios tener niveles de competitividad acordes al mercado formal e internacional y que les permite acceder a mano de obra muy económica en la informalidad (el negocio informal ahorra hasta el 50% de los costos laborales, al no pagar impuestos, seguridad social y otras obligaciones).
- El miedo de los pequeños empresarios a que la realización de estados contables les lleve a revelar información que les obligue a pagar una mayor tributación, ya que en promedio la carga tributaria representa el 85% de las utilidades de las empresas en Colombia, lo cual hace que prefieran establecerse en la informalidad donde no pagan estos tributos tan altos.
- La evasión de impuestos, debido a que no existe un sistema adecuado para combatir esta práctica en el país, esto alienta a los empresarios a estar en la informalidad, ya que el sistema tiene muchas dificultades para detectarlos y aplicarles las sanciones correspondientes. Así mismo, debido a la evasión, sólo el 30% del IVA es realmente recaudado, porcentaje muy bajo comparado con el 88% en Chile, el 75,2% en Argentina, el 64,4% en la República Dominicana y el 60% en México (Espada Tejedor, 2006).
- La existencia de cargos parafiscales, aportes al SENA, ICBF y a las Cajas de Compensación Familiar que suman el 9% del total de los pagos que por concepto de remuneración pagan las empresas a sus empleados.

9.8 Índices de pobreza en Colombia

A pesar de la inconsistencia en las cifras de 2006 y 2007, los indicadores de pobreza en Colombia han mejorado, este resultado coincide con el fuerte incremento de las cifras de crecimiento económico registradas en el país entre 2002 y 2006. Sin embargo, esta situación no fue exclusiva de Colombia, sino que fue en su momento de toda Latinoamérica (incremento de la economía y reducción de la pobreza), condiciones que están cambiando debido a los efectos colaterales de la crisis financiera presentada en 2009 en Estados Unidos, su mayor socio comercial, con el 48,5% de las exportaciones totales y el 33% de las exportaciones no tradicionales. El impacto que tienen sus indicadores en los mercados financieros y bursátiles mundiales, llevó a una desaceleración del crecimiento económico colombiano en el 2008, año en el cual, los pronósticos de crecimiento económico hechos por los analistas, se situaron muy por debajo de las proyecciones, llegando incluso a ser negativo en 2009. La pregunta ante este panorama es, según Germán Umaña (Director del CIED de la Universidad Nacional de Colombia) ¿se podrá mantener el actual ritmo de la disminución de la pobreza cuando baje el ritmo del crecimiento económico? Esto es algo muy difícil de predecir en este momento, pero que demostrará, si la disminución de la pobreza en Colombia es sólo una situación coyuntural como consecuencia del crecimiento de la economía mundial registrado en los últimos años o si es producto de la buena gestión de las políticas gubernamentales.

9.9 Conclusión

Uno de los problemas más graves por los que atraviesa la economía colombiana es la alta tasa de informalidad del empleo y del empresariado, informalidad manifiesta desde distintos aspectos, los cuales le impiden al empresariado tener acceso a planes de fomento diseñados por el gobierno nacional o por instituciones con ánimo de lucro que buscan el desarrollo del país y la eliminación de condiciones de pobreza.

El tejido empresarial colombiano está compuesto en un 99,3% por micro y pequeñas empresas que comparten la misma problemática y presentan las mismas dificultades para acceder a los programas de desarrollo que se intentan implementar desde distintos entes gubernamentales y no gubernamentales. Actualmente existen condiciones que favorecen el desarrollo de las Mipymes, tales como el crecimiento económico del país, la mejora notable en las

condiciones de seguridad y la preocupación de los bancos por atender un mercado que hasta hace unos pocos años era totalmente inexplorado por ellos y que se ha convertido en una gran fuente de negocios. Sin embargo, de manera simultánea existen condiciones que no favorecen ese mismo desarrollo, entre ellas se cuentan la tendencia creciente que ha tenido la tasa de interés bancario en los últimos dos años, los cambios permanentes en la política tributaria y la poca o nula capacitación del pequeño empresario, muchas veces como consecuencia del desinterés del mismo, a pesar de tener la oportunidad de acceso a educación no formal, ofrecida por gremios y otras instituciones sin ánimo de lucro.

En Colombia existen varias instituciones que promueven el desarrollo de las Pymes y su acceso a distintos servicios de asesoría y promoción. Sin embargo, los niveles de penetración de estos programas son relativamente bajos, en parte, como consecuencia de la informalidad en la cual operan las empresas, además, las estadísticas de permanencia de las empresas en el mercado son muy bajas, apenas el 20% sobreviven y la edad promedio es de 6 años.

Capítulo X

Aspectos clave para el desarrollo de las microfinanzas a largo plazo

10. Aspectos clave para el desarrollo de las microfinanzas a largo plazo

Se ha visto cómo las microfinanzas se desarrollaron a partir del microcrédito y las características principales de este proceso hasta la actualidad, sin embargo, esto no quiere decir que este desarrollo haya terminado, por el contrario, tal como se analizó en el capítulo anterior, los sistemas y las entidades de microfinanzas actuales tienen muchas falencias y vacíos que superar para poderse consolidar a largo plazo como un sistema de desarrollo viable, es por esto que, a continuación se expondrán los principales factores, retos, problemas y dilemas a enfrentar por las microfinanzas en el futuro tanto próximo, como mediano, para poder lograr un desarrollo a largo plazo:

10.1 *Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)* y el G8⁸⁶: principios claves de las microfinanzas

Dentro de las entidades que más influyen en el desarrollo del microcrédito a nivel mundial, se encuentra el *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP), consorcio formado por más de 33 organizaciones públicas y privadas de financiamiento o microfinanciamiento; entre éstas, las agencias de desarrollo bilaterales o multilaterales, fundaciones privadas e instituciones financieras internacionales que trabajan conjuntamente, con el objetivo de expandir el acceso de las personas a los servicios financieros. Este grupo fue creado en 1995 por nueve organizaciones microfinancieras para apoyar el desarrollo de este sector, mediante la realización de investigaciones y asesorías del entorno microfinanciero global y regional, a las que tienen acceso un amplio número de personas y entidades mediante su centro global de recursos (CGAP, 2008).

⁸⁶ El G8 es el grupo de países industrializados con mayor capacidad de decisión en lo económico, político y militar. Está integrado por Estados Unidos, Francia, Canadá, Japón, Alemania, Reino Unido, Italia y Rusia.

La importancia del CGAP radica en que sus estudios y estadísticas se han convertido en referencias de consulta a nivel mundial, para la realización de cualquier iniciativa de microfinanzas, sus asesorías son pretendidas por todas aquellas organizaciones que se plantean este tipo de proyectos. Su enfoque se basa en ayudar a desarrollar iniciativas de microcrédito locales alrededor del mundo, centrándose en el conocimiento de las microfinanzas y su entorno y en asesorar entidades microfinancieras ya establecidas para que puedan ser más eficientes en sus objetivos y sostenibles a largo plazo.

Por otro lado está el G8 que reúne a las 8 economías más desarrolladas del planeta, más Rusia. Durante el año 2005, Año Internacional del Microcrédito, con motivo de su reunión anual en Gleneagles, Escocia, el G8 recibió un informe del ‘Grupo de Asesores del Año Internacional del Microcrédito’⁸⁷ en el cual se les plantea a sus líderes la importancia del acceso al financiamiento de las poblaciones más pobres del mundo y según el mismo documento “... amplíen el alcance de la información financiera que disponen para desarrollar e incorporar indicadores de acceso al microfinanciamiento y su uso...”, incluyendo éste una participación activa del Banco Mundial (BM), y del Fondo Monetario Internacional (FMI). Como resultado de esta gestión, en el informe final de la cumbre del G8, se agregó el párrafo 55 que hace referencia a la importancia del financiamiento, el microfinanciamiento y las remesas, haciendo énfasis en la situación de las microfinanzas en África:

“Los miembros del G8 también apoyan el trabajo que se realiza en relación con el acceso al financiamiento, al microfinanciamiento y a las remesas. Los niveles globales del acceso a la financiación son extremadamente bajos (menos del 10% de la población en gran parte de los países africanos posee cuentas bancarias), lo cual representa un freno para el crecimiento y las oportunidades. Las Naciones Unidas y el Banco Mundial se han comprometido a trabajar y desarrollar indicadores para el acceso al financiamiento y a apoyar a los gobiernos nacionales para maximizar el uso productivo de las remesas. El 20 de junio, en París, se llevó a cabo una conferencia de alto nivel sobre cómo mejorar el acceso al microfinanciamiento. En esa conferencia, se acordó que el microfinanciamiento es una herramienta poderosa que puede utilizarse para colaborar con el logro de los Objetivos del Milenio y se analizó la mejor manera de promover el acceso al financiamiento en todo el mundo”.

⁸⁷ Es un pequeño grupo de individuos de alto nivel que están a favor de los objetivos y las metas del Año Internacional del Microcrédito. Ese grupo representa a muchísimas personas comprometidas con los ideales y los principios de las Naciones Unidas y con el potencial de las microfinanzas para fomentar la oportunidad económica y social.

Con ayuda del G8 se dio un impulso al tema de las microfinanzas, reconociéndolas como un elemento clave para el desarrollo de las poblaciones más pobres del planeta y vinculándolas directamente como un agente que puede contribuir directamente en el objetivo de alcanzar las metas del milenio.

En cuanto a los principios claves de las microfinanzas, éstos constituyen una serie de lineamientos elaborados por el CGAP y sus 33 miembros que además fueron aprobados por la cumbre de jefes de estado del G8 el 10 de Junio de 2008, cuya finalidad es la de servir de guía en la planificación de las políticas gubernamentales y privadas en el ámbito mundial. Estos principios son:

- Las personas de escasos recursos necesitan una variedad de servicios financieros adicionales a los préstamos, como servicios de ahorro y de movilidad de recursos.
- Las microfinanzas representan una herramienta poderosa en la lucha contra la pobreza.
- Las microfinanzas se refieren a la creación de sistemas financieros que atiendan las necesidades de las personas pobres, lo cual es su objetivo fundamental.
- Las microfinanzas pueden y deben ser sostenibles, si se espera alcanzar a un gran número de personas pobres. Esto es lo que garantiza su permanencia a largo plazo.
- Las microfinanzas requieren la construcción de instituciones financieras locales y permanentes. Solo así se podrán conocer a fondo las verdaderas necesidades y condiciones de la gente pobre.
- El microcrédito no es siempre la solución.
- Los techos a las tasas de interés pueden perjudicar el acceso de las personas pobres a créditos, porque desincentivan a los oferentes de estas tasas, si los límites son demasiado bajos como para compensar el riesgo.
- El papel del gobierno es de facilitador, no de un proveedor directo de servicios financieros. Si asume este papel, puede distorsionar el mercado y ahuyentar los esfuerzos privados.
- Los fondos de los cooperantes deben complementar, en vez de competir con el capital del sector privado, ya que normalmente no tienen oportunidad de competir contra los capitales de la banca tradicional.
- La limitación crucial es la insuficiencia de instituciones sólidas y de gerentes calificados.

- Las microfinanzas funcionan mejor cuando se revela y mide su desempeño, esto ayuda a las IMF a generar correctivos para sus errores a tiempo.

10.1.1 Herramienta contra la pobreza

Cuando se establecieron las Metas del Milenio, una de las más importantes fue la de reducir los niveles de pobreza a la mitad para el año 2015. Cuando la ONU comenzó a ver las posibilidades y las alternativas para cumplir con este objetivo, se encontró con que una de las mayores dificultades que tenían las poblaciones más pobres para abandonar esta condición, era la falta de acceso a recursos de crédito, ya que no estaban dentro del mercado objetivo del sistema financiero tradicional. Además de esto, vio que las posibilidades de empleo formal en estas comunidades eran casi nulas y que la mayoría de personas en éstas, sobrevivían a través de actividades agrícolas o comerciales -negocios de subsistencia-. En muchos casos, la causa de que estos negocios no pudieran crecer y generar mejores condiciones de vida para sus propietarios, y empleo digno para otras personas, no era la falta de mercado, sino el hecho de que todas sus precarias utilidades se utilizaban en cubrir las necesidades básicas de sus propietarios y sus familias, éstos en ningún momento disponían de recursos para reinversión en sus negocios y por ende, estos negocios no crecían a pesar de que tuvieran el mercado para hacerlo.

Al analizar esta situación, también descubrieron que para suplir esta necesidad de recursos en muchas comunidades pobres para el funcionamiento de los pequeños negocios, se comenzaron a utilizar los servicios de prestamistas informales, en momentos de falta de liquidez. Estos prestamistas cobraban tasas de interés muy por encima de las que cobraba el sistema financiero tradicional, sumándose así una nueva dificultad al mejoramiento del nivel de vida de las persona, la obligación de pagar dichos intereses, los privaba de recursos para ellos mismos y para sus negocios. Así se llegó a la conclusión de que para poder modificar esta situación, se necesitaba un sistema capaz de proveer créditos en pequeñas cantidades para las personas más pobres, que cobrara bajas tasas de interés, que fuera capaz de ejecutar esto a gran escala y que más allá de darle crédito a las personas, les diera la posibilidad de generar una cultura del ahorro para poder mejorar sus niveles de ingreso y de vida hacia el futuro.

Observando estos requisitos, encontraron que el modelo que respondía a todas estas necesidades, que ya tenía un desarrollo de varios años demostrando su efectividad con casos exitosos alrededor del mundo, era el de las

microfinanzas, las cuales serían una de las herramientas más útiles en la consecución de esta meta y de la lucha contra la pobreza en general. En Febrero de 1997, se realizó la primera Cumbre del Microcrédito en Washington, D.C., reunió a más de 2,900 delegados de 137 países; durante esta cumbre se lanzó una campaña a escala global, en la que se pretendía para 2005, llegar a alrededor de 100 millones de las familias de entre las más pobres del mundo, otorgándoles créditos para autoempleo, además de otros servicios financieros, como la apertura de cuentas de ahorro y servicios de remesas, tanto a nivel personal como microempresarial (Informe de la Cumbre Global del Microcrédito, 2006). Dicha campaña fue denominada Campaña de la Cumbre del Microcrédito la cual busca hoy extender y potenciar el uso de las microfinanzas para la reducción de la pobreza y es manejada directamente por la ONU, y representan el papel principal de las microfinanzas en la lucha mundial contra la pobreza y la consecución de las metas del milenio, como lo expresó en esa primera reunión el Secretario General de esta organización:

“El MICROCRÉDITO es una herramienta crítica para combatir la pobreza y una inversión sabia en el capital humano, ya que las naciones del mundo se han comprometido a reducir a la mitad, el número de personas que viven con menos de \$1 dólar diario para el año 2015, debemos ver con aún más seriedad el papel fundamental que las microfinanzas sustentables pueden jugar y están jugando en el logro de esta Meta de Desarrollo del Milenio.” Kofi Annan (2006)⁸⁸.

Dentro de esta campaña, se realizan reuniones anualmente, en las que se presentan los informes acerca del avance y crecimiento de las microfinanzas dentro de las poblaciones más pobres a nivel mundial y el impacto logrado por éstas en la reducción de la pobreza. Con base en estos informes, se evalúan los resultados obtenidos y se delinean o corrigen las estrategias y los objetivos anuales para la consecución de las metas del milenio a través de los cuatro principios fundamentales de la campaña, a saber:

- Alcanzar a los más pobres.
- Alcanzar y empoderar a las mujeres.
- Crear instituciones financieramente autosuficientes.
- Asegurar un impacto positivo y mensurable en la vida de los clientes y sus familias.

⁸⁸ Kofi Annan se desempeñó como Secretario general de la Naciones Unidas entre el 1° de enero de 1997 y el 31 de diciembre de 2006.

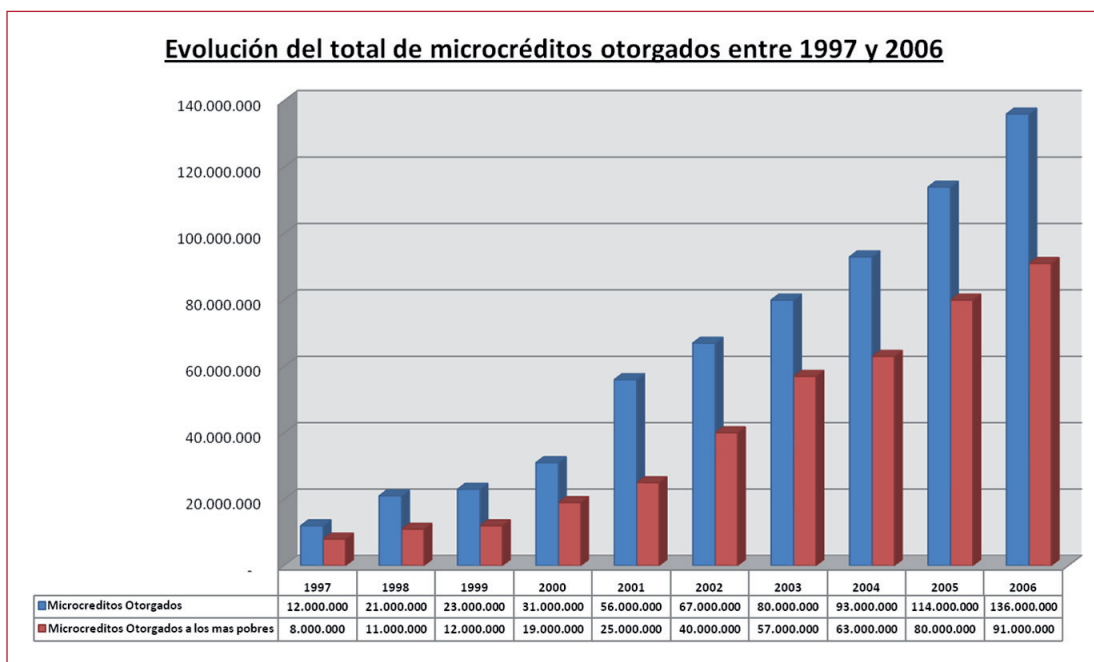
Así es como la Campaña de la Cumbre del Microcrédito se establece como el principal esfuerzo a escala mundial, en lo referente a enfocar las microfinanzas como una herramienta para combatir la pobreza, pero no es el único esfuerzo, pues además están los casos de las entidades microfinancieras más importantes como el *Grameen Bank*, BANCOSOL, *Bank Rakyat*, *SEWA* y muchos otros que operan en mercados que operan en las comunidades más pobres, que han tenido un impacto a gran escala en la mejora de sus condiciones de vida y en reducir uno de los mayores obstáculos para superar el atraso en condiciones de equidad, como es el deficiente acceso de la población más pobre a los servicios financieros (Cano, 2006).

10.1.2 Cobertura

En términos de la cobertura alcanzada por las IMF en el ámbito mundial, según los datos recopilados por la Campaña de la Cumbre del Microcrédito en diciembre de 2006, las 873 IMF que reportaron durante este año, lograron otorgar microcréditos a más de 133 millones de personas, de las cuales poco más de 92 millones pertenecen a la población más pobre. Esto refleja un crecimiento con respecto a diciembre de 2005 del 17,4% en el total de microcréditos otorgados, que para ese año era de 113,2 millones y del 13,3% en el otorgamiento de créditos a la población más pobre, que para el 2005 fue de 81,9 millones. Del mismo modo, se estima que más de 464 millones de personas fueron beneficiarios de estos créditos en 2007 (Daley-Harris, 2007).

En cuanto a la evolución que ha tenido la cobertura de los microcréditos, desde el año 1997 al 2007, la cantidad de microcréditos otorgados se ha incrementado en un 887% (de 13 a 133 millones) mientras que los créditos otorgados a las personas más pobres aumentaron en 1.122% (de 7,6 a 92,9 millones) como se puede observar en la figura 10.1

Figura 10.1 Evolución del total de microcréditos otorgados entre 1997 y 2006.



Fuente: Campaña de la Cumbre de Microcrédito, 2007.

Por último, la proporción del total de los microcréditos otorgados a las personas más pobres tuvo un comportamiento ascendente entre 1997 y 2000, pasando del 56% al 62%. Sin embargo, ésta disminuyó para el 2001 al 48%. Después, la proporción volvió a aumentar hasta llegar al 72% en el 2005, pero para el año 2006 presentó una nueva disminución hasta el 69%. Esto nos demuestra que, si bien se tiene un crecimiento sostenido de los microcréditos a los más pobres en su totalidad, cuando se analiza su participación en el total de los microcréditos otorgados, tiene un comportamiento variable.

Esta circunstancia preocupa, pues se requiere un crecimiento sostenido de esta misma proporción para aumentar el impacto del microcrédito en la disminución de los niveles de pobreza, que aumenta si los microcréditos son otorgados, en su mayoría a la población más pobre, también permite ver la pérdida de enfoque de algunas entidades de microcrédito que, presionadas por la necesidad de buenos resultados financieros, no se enfocan en la población más pobre. Estos factores dificultaron la consecución del objetivo que tenía la cumbre para el año 2005, que era la de llegar a 100 millones de microcréditos para la población más pobre. Esta cantidad, de haberse podido cumplir habría requerido de un crecimiento promedio anual del 38%, pero sólo se logró un crecimiento promedio del 34% y esta meta solo podría ser cumplida en los

informes del 2007, según las proyecciones de la cumbre del microcrédito. Se plantea entonces, la necesidad de un mayor énfasis en el otorgamiento de los microcréditos a las personas más pobres para que puedan cumplir su misión principal que es la disminución de los niveles de pobreza, así se disminuiría la tendencia a la desviación de este tipo de crédito hacia otras personas que no se encuentran en este tipo de población (Daley-Harris, 2006).

10.1.3 Sostenibilidad financiera

Debido a estas nuevas condiciones, muchas entidades que se dedicaban al microcrédito, elevaron los costos de sus productos y servicios y cambiaron su enfoque, de manera tal, que terminaron operando como entidades de banca tradicional y abandonaron las microfinanzas; aquellas otras que se mantuvieron en las microfinanzas tuvieron que llevar las tasas de interés de sus microcréditos a niveles superiores a los de otros tipos de créditos otorgados por la banca tradicional. Por ejemplo, actualmente en Colombia, la tasa de interés de usura para el microcrédito se encuentra en el 33.93% efectivo anual, mientras que la tasa de usura para los créditos de consumo y ordinario se encuentra en el 32,88% efectivo anual, lo cual, si bien suena paradójico, es el resultado de la necesidad que tienen las entidades de microfinanzas de ser financieramente sostenibles, asumiendo unos costos administrativos y financieros, además de unos riesgos mucho más altos que los de la banca tradicional.

Las entidades microfinancieras se han vuelto poco a poco más eficientes en el manejo de los recursos y han logrado aumentar sus operaciones hasta el punto que les permite cumplir su objetivo, lograr ser financieramente rentables. Esta situación ha sido más evidente en regiones del mundo donde las microfinanzas han tenido su mayor desarrollo y se han dado los casos más exitosos como lo son América Latina y Asia. En la primera, hacia el año 2000, casi el 80% de las entidades de microfinanzas eran financieramente sostenibles y en la segunda, esta cifra rondaba el 60%. Hecho que se debe a que en dichas regiones las iniciativas de microfinanzas han logrado alcanzar cubrimientos de mercado significativos; crear e impulsar una cultura de las microfinanzas en las poblaciones en las cuales se encuentran presentes; recibir un decidido apoyo estatal a sus proyectos, y mejorar el crecimiento y desarrollo de las economías de estas regiones. Esta situación aún no se ha dado en África, donde el nivel de entidades microfinancieras económicamente sostenibles es apenas del 30%, debido a que en muchos casos, las microfinanzas no han recibido el apoyo de los estados y, a que los niveles de pobreza y miseria en esta región son tan altos que aún el microcrédito tiene unas condiciones que

son muy difíciles de cumplir para gran parte de la población. Este problema se ve potenciado por la falta de difusión de las ventajas del microcrédito entre la población. Por esto, a partir de 2001 la Cumbre del Microcrédito, en sus reuniones anuales, ha puesto atención especial a la situación de África y ha hecho énfasis en tratar de difundir y replicar en esta región casos exitosos como los desarrollados en Zambia o Sudáfrica.

10.1.4 Clúster financiero

Con el desarrollo de las microfinanzas durante los últimos doce años y su expansión alrededor del mundo, se ha venido desarrollando e incrementando una tendencia hacia la especialización de las mismas. Se han encontrado instituciones microfinancieras que se dedican a atender específicamente a un sector de población como: las mujeres, los microempresarios, los agricultores, los exportadores y así, muchos otros sectores. En Colombia, entidades como la Corporación Mundial de la Mujer, un gran número de cooperativas e instituciones tales como FINAGRO, BANCOLDEX o el FNG, también se han especializado en el microcrédito.

Esta especialización de los diferentes actores del microcrédito, ha llevado a que se organicen alrededor de las diferentes actividades de la economía, cadenas productivas de microfinanzas o *Clúster*, éstos incluyen bancos de segundo piso, IMF de primer piso, ONG, cooperativas, entidades que se dedican al otorgamiento de garantías bancarias, entidades que prestan asesorías o capacitación relacionada a los receptores de los microcréditos, entidades que se dedican a la investigación y a las asesorías y a la prestación de otra serie de servicios financieros relacionados con los sectores como son los seguros y otros. Ejemplo de ellos, en Colombia, son sistemas como el de apoyo a los microempresarios y a las iniciativas de negocio con el Fondo Empringer, los programas de capacitación del SENA, el FNG, ACOPI y FOMIPYME o el del sector agropecuario con FINAGRO, las cooperativas de crédito de cada sector, los gremios, el Banco Agrario y otras entidades.

En este sentido el paso que hace falta es la organización de los clusters en entidades centralizadas y realmente coordinadas, ya que si bien en muchos casos existe la complementariedad de los productos y servicios e incluso las alianzas entre las entidades que los ofrecen, los objetivos que éstas persiguen son distintos o el *clúster* no es visible para las personas.

10.1.5 Necesidades vs. Microcrédito

En cuanto a la situación de necesidad de los más pobres, comparada con lo que ofrecen las IMF, se encuentra que la principal necesidad que se tiene, es el acceso a recursos, ya sea para poder generar una fuente de ingresos alternativos o para asegurar el funcionamiento de una ya existente, para poder suplir sus necesidades básicas. Esta situación se observa en el caso de *Doris Iwhiwhu*, una mujer nigeriana cuyo caso fue expuesto en la Cumbre del Microcrédito de 2007, según ella, “Las cosas eran difíciles, era difícil para nosotros arreglarnos y satisfacer las necesidades básicas de la familia, mis hijos tenían hambre y la frustración aumentaba cada día” (Daley-Harris, 2007).

Debido a que el único ingreso de su familia era el salario de su esposo, quien se desempeñaba como funcionario del gobierno, Doris decidió abrir su propio negocio de venta de frutas como una manera de generar más ingresos para su familia. Sin embargo, y si bien entre ella y su esposo lograron reunir el dinero suficiente para el montaje del negocio, en un principio sólo daba el dinero suficiente para su mantenimiento y las utilidades que dejaba eran insuficientes para poder cubrir las necesidades de su familia, por lo cual decidió ampliar su negocio. Al no contar con los recursos para hacerlo, decidió buscar un préstamo, consultó con algunas amigas de su comunidad y resolvió recurrir a una IMF de su región llamada *Lift Above Poverty Organization* (Organización Levantándose de la Pobreza o LAPO por su sigla en inglés), en donde después de asistir a un programa de capacitación por seis semanas, acerca del manejo de este tipo de créditos y otras herramientas en la administración de pequeños negocios, pudo acceder a un crédito inicial de US \$64 (53€) que le sirvió para poder adquirir sus productos en mayores cantidades y así hacer crecer su negocio.

Después de pagar su crédito satisfactoriamente, Doris pudo acceder a créditos cada vez mayores hasta llegar a los US \$240 (199€), los cuales, según ella fueron decisivos para el éxito de su negocio y el bienestar de su familia, como lo señala a continuación: “Los préstamos regulares de LAPO realmente me han ayudado con mi frutería y por extensión, a toda mi familia, ya no dependemos únicamente del salario insuficiente de mi esposo. Una cosa positiva de los préstamos es que no son difíciles de pagar porque tienen términos razonables. No existe otra institución financiera por acá que pueda brindar tal tipo de ayuda a personas sin garantía como yo”.

Al examinar este caso y las palabras de la señora *Iwhiwhu*, se nota la diferencia que genera el acceso a recursos de crédito para este tipo de personas, que normalmente no poseen la capacidad económica para financiar

emprendimientos con sus propios medios y que si no tienen el acceso a recursos provenientes del crédito, se les hará muy difícil acceder a ingresos adicionales o mayores y mejorar sus condiciones de vida, también se genera otra situación que ejemplifica la segunda necesidad en importancia de las poblaciones más pobres. Más allá del acceso a los recursos, éstos también requieren que este acceso se dé en condiciones razonables que estén al alcance de sus posibilidades, lo cual no siempre sucede. Como lo mencionaba la señora *Iwhiwhu*, LAPO era la única IMF presente en su región.

Si bien, los recursos y el alcance del microcrédito han aumentado considerablemente en los últimos años, en las zonas más pobres aún sigue siendo limitado o nulo, por lo cual, ante la necesidad de recursos, las personas que no tienen acceso a las IMF acuden en muchas ocasiones a prestamistas informales, quienes si bien les proveen los recursos, lo hacen en condiciones que reducen el beneficio que ellas pueden obtener de este tipo de créditos, pues los plazos son muy cortos y las tasas de interés demasiado altas, como lo expresa Avendaño (2006):

“La tasa de interés es del 10% mensual en las prenderías y del 1% diario en los mercados. Esto equivale a unas tasas efectivas anuales del 214% y del 3.500%, que a todas luces son extravagantes. Aún si consideramos unas tasas del 5% mensual, frecuente en otros prestamistas del mercado extrabancario, la tasa anual resultante es del 80% efectivo anual. Esos exorbitantes costos financieros contribuyen a perpetuar los círculos viciosos de pobreza en Colombia y todos los países subdesarrollados.”

Estos elevados intereses hacen que gran parte de los beneficios de las actividades en las que se utilizan estos créditos, se vayan a los prestamistas en forma de intereses y no a los beneficiarios, ante esto se hace necesaria una mayor presencia de las IMF en las zonas más pobres y apartadas para que las personas que lo requieran puedan acudir a sus recursos con intereses razonables que les permitan un mayor beneficio, para sí mismos y sus familias, que el obtenido a través de los prestamistas informales.

Finalmente, están las necesidades que van anexas a los servicios de microcrédito y que dan origen al concepto de microfinanzas. Cuando la gente tiene acceso a recursos y logra incrementar sus ingresos y su nivel de vida, surge entonces la necesidad de un sistema que les permita generar ahorros y una movilidad de sus recursos. Ante éstas, las entidades se encuentran en un proceso de actualización, pasando de ser entidades enfocadas sólo al microcrédito, a ser entidades integrales de microfinanzas que ofrecen posibilidades adicionales a sus beneficiarios.

10.1.6 Flexibilidad de las tasas de interés

Debido al tipo de necesidades que busca satisfacer el microcrédito, a la función social que cumple, al tipo de población que afecta y el riesgo adicional al que éste conlleva, el cobro de intereses y las tasas mismas son motivo de debate recurrente a nivel mundial, ya que las condiciones y regulaciones del mercado, llevan a que las tasas de interés del microcrédito sean normalmente más altas que las de otros tipos de crédito, como lo menciona Avendaño (2006): “...aparentemente existe una contradicción entre el propósito de reducción de la pobreza y una realidad que ubica los costos financieros de los microcréditos, como los más altos del mercado formal. Para el ciudadano común, no es claro por qué muchos gobiernos avalan esos niveles con normas que permiten al sector financiero cobrar costos adicionales a los de otros tipos de créditos.”

Por otro lado, están las entidades de microfinanzas, quienes justifican las altas tasas en el riesgo adicional que tienen que asumir, pues el perfil de sus clientes es mucho más riesgoso, debido a que en la mayoría de casos, son personas que no tienen un ingreso estable, que no tienen propiedades para respaldar efectivamente su deuda, que no cuentan con historial crediticio o tienen uno, pero no es el mejor, y que no cuentan con niveles de educación avanzados. Además de éstos, están los mayores costos administrativos que éstas deben enfrentar, pues en muchas ocasiones dichas entidades deben atender a sus clientes en sus lugares de residencia o trabajo, especialmente en el caso de los agricultores y de los microempresarios, y no en sus propias oficinas, o deben establecer oficinas en sitios remotos que implican mayores gastos y riesgos. Todo esto debe ser compensado por la tasa de interés que se cobra por sus créditos, siendo el caso que si por regulaciones gubernamentales, la tasa de interés no es suficiente para cubrir estos gastos, muchas entidades prefieren retirarse de los mercados más costosos y riesgosos, que en la mayoría de los casos son los más pobres y vulnerables, como sucedió en Nicaragua:

“Una evidencia de contracción del mercado se vio en Nicaragua después de que el Parlamento Nacional impuso en 2001 un techo a las tasas de interés por tipos específicos de prestamistas, incluidas ONGs microfinancieras. El crecimiento anual de la cartera de estas entidades microfinancieras disminuyó del 30% a menos del 2% anual. La imposición del techo a las tasas de interés también ocasionó el retiro de varias entidades microfinancieras de las áreas rurales en las que los riesgos y costos operacionales son más altos” (Helms y Reille, 2004).

Así se cae en la disyuntiva de que un control a las tasas trae como consecuencia una disminución en la oferta de microcrédito, pero el permitir

la completa libertad en la flexibilidad de las tasas ocasiona que las tasas de interés del microcrédito se ubiquen en niveles que pueden ser lesivos para sus beneficiarios, máxime cuando son personas que se encuentran en situación de pobreza. De esta forma, países como Colombia han tratado de encontrar un equilibrio entre estos dos escenarios, permitiendo tasas flexibles pero con un tope de usura, lo cual ha generado una controversia reciente con la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras (ASOBANCARIA) y otras entidades. Beatriz Marulanda, Coordinadora del Grupo Mipymes⁹⁰ en Colombia y Sector Solidario del Departamento Nacional de Planeación (DNP), sienta su posición acerca del tope de usura a la tasa, apoyándose en que favorece a los prestamistas informales de esta manera:

“Por eso es que a mí me parece tan divertido el techo de interés en el crédito bancario, cuando en realidad la mayor parte de nuestra población, toma crédito con estas tasas de interés (las de los prestamistas informales), que resultan ser varias veces las tasas cobradas por la Banca y por las ONG... Cuando un país como Colombia toma la decisión de ponerle techo a las tasas de interés, en realidad lo que está poniendo es un mínimo al crédito.” (Marulanda, 2005).

Este es un tipo de controversia que continúa y representa uno de los mayores retos para el futuro de las microfinanzas, a pesar de los esfuerzos gubernamentales para hacer menor el riesgo para las microfinancieras. En Colombia con la expedición de garantías de respaldo para los microcréditos por parte del FNG, se ayuda a la disminución de las tasas de interés. Sin embargo, su difusión y el número de personas a las que llega no representa el monto suficiente como para que su efecto en la reducción de tasas sea efectivo y eficiente.

10.1.7 El Gobierno: un facilitador

A lo largo de los años, el papel de las instituciones públicas en representación del gobierno en el mercado del microcrédito ha sido primordial para su desarrollo. Esto se debe a que el microcrédito y las microfinanzas van dirigidas a un segmento de la población que representa la base de la pirámide social. Así, las microfinanzas adquieren una capacidad superior a cualquier otro tipo de crédito o ayuda en términos de impacto en la reducción de la pobreza. Este factor adquiere más relevancia al tratarse de las Pymes, que al ser unidades de

⁹⁰ Grupo de investigación adjunto a la Dirección de Desarrollo Empresarial (DEE) de el DNP, que se ocupa de realizar estudios e investigaciones en lo que concierne al desarrollo de las Mipymes y del sector cooperativo.

negocios que en su mayoría corresponden a negocios personales o familiares de subsistencia o cuyo impacto se enfoca en las zonas con altos índices de pobreza, adquieren una relevancia especial, en lo referente a la contribución que pueden dar para elevar la calidad de vida de las personas más pobres. Así lo expresan Foshiatto y Stumpo (1996): “A pesar de los numerosos problemas que afectan a las unidades productivas de menor tamaño —entre los que se cuentan la falta de conocimientos tecnológicos y la escasa disponibilidad de recursos materiales, humanos y financieros— ya no cabe duda alguna acerca de la relevancia de dicho segmento productivo en términos de su capacidad para generar empleo y mejorar los ingresos de las personas”

Ante el problema de la falta de acceso a recursos de crédito para el desarrollo de las Mipymes, esta capacidad fue lo que llevó a los diferentes gobiernos a ver el microcrédito y posteriormente a las microfinanzas, como una solución al problema, una herramienta para apoyar al sector de las Mipymes, y de paso, contribuir a la elevación del nivel de vida de las poblaciones más pobres, como lo confirman Foshiatto y Stumpo (1996): “el microcrédito es un instrumento particularmente interesante en el apoyo a las pequeñas unidades productivas, que constituye una herramienta potencialmente eficaz debido, sobre todo, a su capacidad para penetrar en los diferentes sectores de actividad y para adaptar constantemente su metodología, lo que permite ofrecer apoyo financiero a estratos socioeconómicos generalmente excluidos de los circuitos bancarios tradicionales.”

De esta manera, el Gobierno empezó a apoyar iniciativas de microcrédito, en un principio, directamente mediante organismos de crédito dirigidos a los sectores agrícolas, como sucedió en Colombia con el caso de la Caja Agraria. Con la aparición de las ONG dedicadas a las microfinanzas a finales de los años 70; el interés que despertó el microcrédito en las entidades multilaterales de crédito (como el BID o el Banco Mundial) a principios de los años 80; debido a los casos exitosos de varias de estas ONG, como el del *Grameen Bank*; los gobiernos modificaron su enfoque y comenzaron a combinar sus iniciativas propias con otras. En éstas se establecía una coordinación con las ONG y se daba asesoría y respaldo en la consecución de los créditos de las entidades multilaterales. Con ello, se comenzó a dar un cambio significativo, en el cual el gobierno, comenzaba a pasar de ser parte activa del mercado del microcrédito, a ser más un facilitador que garantiza las mejores condiciones para el desarrollo de los participantes privados de este mercado.

Esta tendencia, se acentuó en la década de los años 90, en un principio debido a la entrada de entidades diferentes a las ONG en el mercado del microcrédito, como las cooperativas y algunos bancos, así como con el auge que tuvo el concepto de las microfinanzas a finales de esta década, como sistema más completo que el microcrédito. Asimismo, los gobiernos en muchas partes del mundo comenzaron a centrarse en la definición de la reglamentación del mercado de las microfinanzas y a apoyar los servicios complementarios más allá del microcrédito en los programas de microfinanzas, como lo son la capacitación, la salud y otros. Para el caso colombiano, esta situación puede observarse en las alianzas mencionadas anteriormente entre entes como el SENA o BANCOLDEX con algunas iniciativas privadas de microfinanzas.

Sin embargo, en la primera década del siglo XXI se comenzó a ver una falla en este sistema, en el cual se cedía la iniciativa por completo al sector privado. Ante la necesidad de ser financieramente sostenibles y de, en algunos casos, tener que generar resultados positivos para poder responder a sus accionistas o a sus acreedores, las IMF no estaban llegando con sus servicios a los más necesitados, ni tampoco a las poblaciones más apartadas. Por esto en los últimos años, algunos gobiernos han decidido complementar la oferta privada de microcrédito con iniciativas de carácter oficial, como lo es el proyecto del Banco de las Oportunidades en Colombia, que vayan dirigidas a estos segmentos específicos que se encuentran aún por fuera del mercado de las microfinanzas, o a apoyar iniciativas privadas que busquen llegar hasta estos sectores.

10.1.8 Los Cooperantes: a la mano con el sector privado

Un aspecto clave dentro de las microfinanzas, es aquel que se ocupa de quienes facilitan los capitales a ser utilizados en programas de microcrédito. Estos cooperantes, que pueden ser de carácter público, privado, multilateral o una combinación de todas las anteriores, deben tener una característica especial para poder amoldarse satisfactoriamente a la naturaleza del microcrédito: tener la disposición de reasignar una parte o la totalidad de los posibles créditos de su inversión (comparados con los rendimientos que ésta daría si se invirtiera en otro tipo de préstamos) y conceder unos plazos más amplios que los que concede la banca tradicional para los demás tipos de crédito. Los clientes del microcrédito, que normalmente son personas de escasos recursos, requieren unas condiciones especiales en cuanto a plazos y tasas de interés para poder acceder al crédito.

En este sentido, los grandes cooperantes de las microfinanzas han evolucionado. En los años 80, las iniciativas de microcrédito eran entes pertenecientes al sector público mediante programas de fomento especialmente dirigidos al sector agropecuario. En los años 90, los entes multilaterales como el BID o el BM empezaron a ver el microcrédito como una forma efectiva de ayudar a combatir la pobreza. De esta manera comenzaron a financiar programas de microcrédito dirigidos por instituciones tanto públicas como privadas, lo cual dio origen a la aparición de varias ONG hacia principios de la década de los 80, así como a la colaboración entre estos entes, para acceder de manera conjunta a los créditos a gran escala de estas entidades multilaterales. Para la década de los 90, apareció con fuerza, como actor en el mercado del microcrédito, el sector cooperativo, en el cual, los cooperantes eran grandes grupos de personas que aportaban sus recursos en calidad de afiliados y ahorradores de estas entidades.

Por último, a finales de esta década, comenzó a funcionar otro esquema en el que la participación del capital privado era relevante. Por un lado, la banca tradicional comenzó a ver con interés el mercado del microcrédito, motivada por los ejemplos exitosos de varias IMF. De esta manera, las opciones aumentaron en gran medida para los beneficiarios del microcrédito, así como los capitales disponibles. Sin embargo, debido a sus necesidades de generar resultados y rendimientos, la banca tradicional sólo ha podido cubrir el segmento alto de estos beneficiarios y no llega a los más pobres. Además, aparece la figura de las garantías, en la cual, entidades en su mayoría gubernamentales, si bien no prestan directamente los recursos, sí actúan como respaldo o garantía de los beneficiarios ante las IMF, para que éstos puedan cumplir más fácilmente con los requisitos que imponen y así acceder a los recursos, mientras que para la entidad representa una disminución muy importante en el nivel de riesgo de los créditos.

Como prueba de lo anterior, la evolución de la naturaleza del microcrédito en Colombia, en la cual antes de la década de los 80, el grueso de las iniciativas de microcrédito era manejado por entidades gubernamentales como la Caja Agraria y el SENA. Para finales de la década de los 70 aparecen varias ONG que se dedicaron en un principio a apoyar a las personas y microempresarios pobres en la consecución de pequeños créditos y a brindarles capacitación para el manejo de los recursos provenientes de esos créditos y el manejo de sus negocios. Entre estas organizaciones se destaca la Fundación Carvajal mediante el programa DESAP, que en asociación con el SENA buscaba el apoyo y atención a las pequeñas unidades económicas, así como promover

la creación de asociaciones de producción y comercialización de servicios, mediante la canalización y el apoyo de solicitudes de crédito a través de la Corporación Financiera Popular.

Hacia principios de la década de los 80, el gobierno estableció la promoción del microcrédito como una prioridad en su plan de desarrollo debido a la “necesidad de atender de manera integral al ‘sector informal de la economía’, abandonando el enfoque asistencialista, mediante el otorgamiento de crédito, capacitación técnica y administrativa, asesoría administrativa, fomento a la asociatividad, elevación de los ingresos y mejoramiento de los mercados de bienes y servicios, con el fin de facilitar la inserción de las pequeñas unidades en la estructura económica del país.” (Victoria y Barona 2006).

Como consecuencia de esta nueva visión del Gobierno, se decidió crear el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa (DNP, 1984), el cual “asignó al Departamento Nacional de Planeación (DNP) la responsabilidad de coordinar los esfuerzos que realizaban distintas entidades, con el fin de apoyar a las microempresas y de servir como interlocutor entre los sectores público y privado y en las negociaciones multilaterales de crédito.” (Victoria y Barona 2006).

Es así como las entidades multilaterales hacen su aparición en el contexto del microcrédito en Colombia, como cooperantes o como fuente de financiación de las iniciativas de microcrédito. El primer ejemplo de esta participación fue la gestión realizada con el BID, en la cual, se dio una coordinación entre el sector público y el privado, representado por algunas ONGs. Esta gestión surgió con el fin de obtener la financiación para el primer Micro-global de crédito para microempresas, programa de crédito que empezó a operar en 1988 por un valor de US \$10⁹¹ millones (US \$7 millones prestados por el BID y US \$3 millones aportados por el Banco de la República). Se pedía a los microempresarios como requisito para acceder al crédito, la participación en un programa de capacitación y asesoría manejado por la Fundación Carvajal.

En el programa participaron veinte ONG, cuatro entidades gubernamentales y el BID. Se capacitaron a más de 42.000 trabajadores pertenecientes a cerca de 33.000 microempresas, a las cuales se les benefició con créditos. A finales de la década de los 80, el gobierno redefinió el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa (DNP, 1988), pues aunque los resultados, en cuanto al

⁹¹ Equivalentes a 8,3 € Millones, según la tasa de cambio oficial del 4 de junio de 2010.

alcance del apoyo a microempresarios eran altamente satisfactorios, no lo eran tanto, los de generación de empleo, debido a que los recursos estaban siendo dirigidos a microempresas ya establecidas y no tenía impacto en la creación de nuevas microempresas. Como consecuencia de este cambio, el nuevo plan dividió sus frentes de acción en tres categorías: microempresarios establecidos, nuevos microempresarios y los esfuerzos de asociación grupal⁹². Este programa funcionó hasta 1994 financiado por posteriores préstamos del BID, llegando a alcanzar los US \$28.2⁹³ millones (US \$22.2⁹⁴ millones de recursos BID y US \$6⁹⁵ millones de aportes del gobierno). Alcanzó 51 ONGs, 19 organismos gubernamentales, diez intermediarios financieros, cinco entidades internacionales, 22 cámaras de comercio y dos universidades; se asignaron créditos a más de 37.200 microempresas y se dio capacitación a más de 123.000 microempresarios y 648.000 trabajadores. Además de eso, se brindó asesoría a cerca de 69.000 empresas.

Para mediados de los años 90, otro actor había alcanzado un papel importante dentro de las microfinanzas: el sector cooperativo. Sin embargo, debido a la crisis vivida por éste en la segunda mitad de esta década, el mercado del microcrédito volvió a quedar en manos de las ONGs (destacándose FINAMÉRICA y Compartir). Ante la necesidad de poder tener una mayor capacidad de alcance y de transformar el sector hacia el concepto de microfinanzas, mediante la inclusión de servicios adicionales al crédito, el gobierno, a partir del año 2002, comenzó a fomentar la inclusión del sector bancario tradicional en el mercado de las microfinanzas y del impulso al esquema del otorgamiento de garantías mediante el fortalecimiento del FNG. Esta incursión de la banca tradicional, liderada por los bancos Bancolombia, Caja Social y el Banco Agrario, junto con el nuevo modelo de las garantías, está cambiando el entorno de las microfinanzas en Colombia. Cada vez más se avanza hacia la cooperación entre el sector público y privado para la extensión del alcance de las microfinanzas, situación que es complementada

⁹² La definición textual de los frentes de acción a los cuales iba dirigido el plan es:

- A los microempresarios individuales con potencial de crecimiento se los atendió siguiendo la metodología de la Fundación Carvajal (capacitación como prerequisite del crédito).
- Para las microempresas de subsistencia se usó la metodología de grupos solidarios, centrada alrededor del microcrédito para capital de trabajo, con el aval solidario de grupos familiares para sustituir la dependencia del financiador informal, con apoyo de las ONG.
- La metodología asociativa/cooperativa se utilizó para introducir componentes de mercadeo y comercialización a escala, y de tecnología en los procesos productivos (OIT 1999).

⁹³ Equivalentes a 23,4 € Millones, según la tasa de cambio oficial del 4 de junio de 2010.

⁹⁴ Equivalentes a 18,4 € Millones, según la tasa de cambio oficial del 4 de junio de 2010.

⁹⁵ Equivalentes a 4,99 € Millones, según la tasa de cambio oficial del 4 de junio de 2010.

con un nuevo enfoque del gobierno a servir de cooperante para hacer llegar las microfinanzas a aquellos que no pueden acceder ni siquiera a las IMF, mediante la iniciativa de la Banca de las Oportunidades.

10.1.9 Reforma de las instituciones financieras

En Colombia, a través de los años, el sistema financiero ha tenido cambios y reformas significativas. Entre éstas se encuentran, en primer lugar, la aparición de las IMF a principios de los años 80, que marcó un cambio en las formas tradicionales de acceso al crédito para las personas más pobres. En segundo lugar, el auge del cooperativismo a principios de los años 90, el cual generó una cantidad nunca antes vista de nuevos ahorradores y un crecimiento en la oferta de crédito, que por primera vez en la historia del país representó una alternativa real y seria a la banca tradicional (el sector cooperativo llegó a tener el 6% del crédito en Colombia). Y finalmente, la crisis de finales de los años 90, durante y después de la cual se recompuso toda la estructura del sistema financiero colombiano, pasando el control de varios bancos de manos del gobierno, al sector privado y por ende también el control del mercado financiero. Así mismo, marcó el reacomodo del sector cooperativo, en el cual, muchas de estas entidades se fusionaron en una sola y/o se convirtieron en bancos comerciales. Aparte de estos elementos, también cabe destacar la apertura económica que se dio durante la primera década de los años 90, que selló la llegada de varias instituciones financieras internacionales al mercado nacional y el reacomodamiento en el sector financiero que se está dando durante la recuperación económica nacional, evidenciándose en una sucesión de fusiones y adquisiciones que están concentrando la banca colombiana en cinco grupos económicos (Grupo Suramericana-Bancolombia, Grupo Aval, Grupo Bolívar, Bancos Internacionales y otras instituciones financieras).

Las reformas que ha tenido el marco regulatorio del sistema financiero colombiano se centran en varias leyes, entre ellas la Ley 45 de 1990, la Ley 510 de 1999 y la Ley 795 de 2003, las cuales ya han sido referenciadas. Estas reformas en el sistema financiero colombiano han estado encaminadas durante los últimos veinte años a abandonar el papel del gobierno como participante activo del mercado financiero y fortalecer su papel como regulador de dicho mercado, como resultado del aprendizaje de las experiencias de las crisis precedentes. Así mismo, le da más facultades a éste en el control de las cooperativas y demás entidades financieras como las IMF, y se han venido fortaleciendo las condiciones para la operación de este tipo de entidades en un intento por dar una mayor fortaleza y formalidad a este mercado. De igual forma,

se ha procurado abrir mercado a las entidades financieras internacionales y se han aumentado las facultades de entes de control como el Banco de la República y de la Superintendencia Financiera.

10.2 Conclusión

Una de los aspectos que más favorece la consolidación de las finanzas como un modelo de desarrollo que ayuda en la consecución del objetivo de erradicar la pobreza, es la conciencia mundial que existe sobre sus beneficios y alcances. La consolidación del *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP) como un organismo que promueve el fortalecimiento del microcrédito, el pronunciamiento del Grupo de los 8, reconociendo las microfinanzas como un elemento clave para el desarrollo de las poblaciones pobres, la declaratoria del año 2005 como Año Mundial del Microcrédito y la formulación de los Objetivos del Milenio por parte de la ONU, son hechos que han apalancado un crecimiento sustancial del microcrédito a escala mundial, a pesar de que no se han cumplido las metas formuladas y la cobertura no alcanza los niveles estimados.

Sin embargo, este crecimiento puede ser sostenible en el largo plazo, sólo si se logra establecer de una manera precisa la diferencia que existe entre las instituciones microfinancieras y los bancos tradicionales, y se crean condiciones que permitan la continuidad de las primeras sin que sea necesario su ingreso al mercado financiero tradicional, en el que se encuentran en condiciones de desventaja frente a los bancos. Si bien, las instituciones microfinancieras deben continuar con algunos mecanismos que aseguren su sostenibilidad, también lo es que entre sus objetivos primordiales, deba conservarse la erradicación de la pobreza y la atención a los pobres, mejorando los niveles de cobertura y satisfaciendo las necesidades de esta población.

También, es claro que el éxito futuro de las microfinanzas depende de la interacción efectiva que se dé entre diferentes actores tales como el gobierno y los distintos cooperantes del modelo, entre los cuales se encuentren algunos organismos multilaterales, entre otros. Por parte del Gobierno, es de vital importancia la formulación de políticas sólidas que contribuyan a la ampliación de la cobertura, que faciliten la operación de las instituciones microfinancieras y que garanticen la auto-sostenibilidad financiera sin depender de la consecución de recursos externos.

Capítulo XI

Análisis de la encuesta a microempresarios

11. Análisis de la encuesta

Como complemento a la información analizada anteriormente, y dentro del contexto del presente documento, se ha realizado una encuesta a 300 empresarios beneficiarios de programas de microcrédito en la ciudad de Bogotá, en la cual se les preguntó sobre la situación del mercado del microcrédito, la efectividad de este mecanismo y su relación con el tema de la formalización de las pequeñas y micro empresas entre otros temas, del desarrollo de dicha encuesta, se obtuvieron los resultados que se detallan a continuación.

11.1 Delimitación del alcance de la encuesta

La investigación se concentró en los microempresarios existentes en Bogotá D.C., que hacen parte de la base de datos de una IMF con cobertura local. Para su realización sólo se consideró la condición de trabajo independiente por parte del encuestado sin que fuese necesario ser o haber sido usuario de los servicios prestados por la entidad. El trabajo de campo fue realizado en las localidades de Kennedy, Bosa, Usme, Suba, Engativá y Fontibón, en las cuales tiene presencia la IMF.

Dado que el tamaño de la población se estableció en 1.278, se calculó el tamaño mínimo de la muestra mediante:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{NE^2 + pqZ^2}$$

Donde:

“n” es el tamaño de la muestra;

“Z” es el nivel de confianza (1,96 para un 95%);

“p” es la variabilidad positiva (0,5);

“q” es la variabilidad negativa (0,5);

“N” es el tamaño de la población (1.278);

“E” es la precisión o el error (5%)

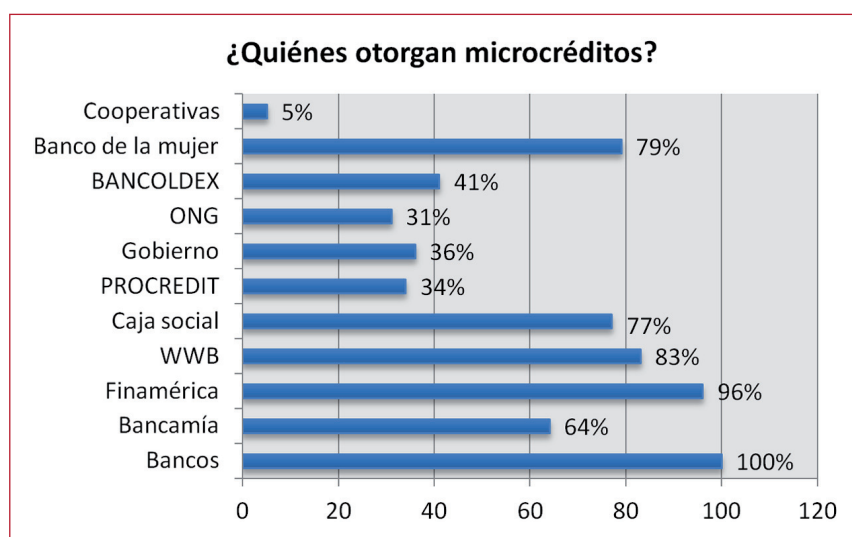
$$n = \frac{(1,962)(0,5)(0,5)(1.278)}{(1.278)(0,052) + (0,5)(0,5)(1,9622)} = 293 \text{ empresarios}$$

Finalmente, con la investigación de campo, a 293 empresarios mediante muestreo aleatorio, se recolectó información acerca del conocimiento que los empresarios tienen con relación al microcrédito, sus oferentes, las condiciones para su otorgamiento, su disponibilidad para la formalizarse a partir de la obtención del mismo y por último, acerca del impacto que sobre el desarrollo de su negocio y particularmente sobre las finanzas tuvo el uso de recursos provenientes del microcrédito.

11.2 El microempresario frente al concepto de microcrédito

En las respuestas obtenidas de los microempresarios se evidencia la falta de conocimiento sobre el concepto del microcrédito, y como consecuencia su confusión frente a las entidades que lo proveen. Del total de los microempresarios encuestados sólo el 13% manifestó saber qué es el microcrédito, y el 24% tiene conocimiento sobre las líneas de crédito que operan en el mercado a pesar de haber sido todos beneficiarios del mismo. Esta falta de precisión hace que identifiquen parcialmente a sus proveedores puesto que no reconocen la diferencia entre las entidades bancarias tradicionales y las especializadas, como se puede observar en la figura 11.1

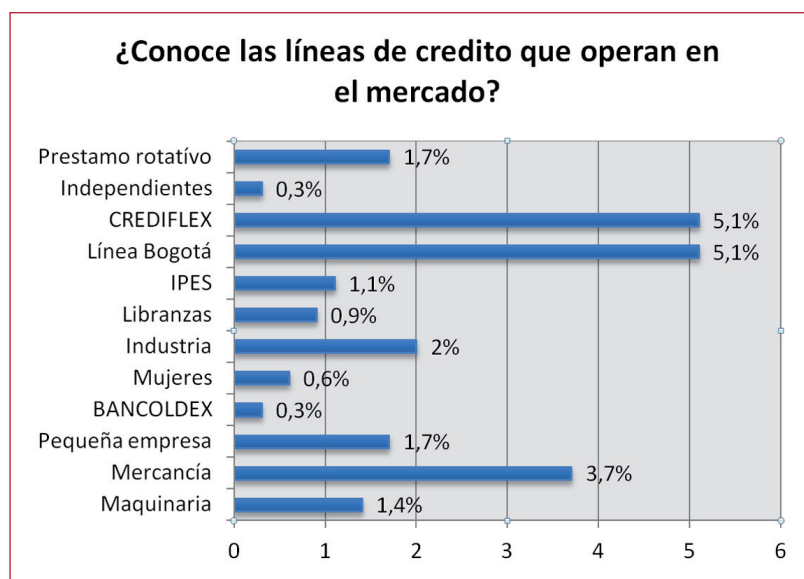
Figura 11.1 ¿Sabe quiénes otorgan microcréditos?



Fuente: elaboración propia del autor.

En cuanto al conocimiento de los programas articulados por el sector privado y público para la expansión del microcrédito, el 100% de los microempresarios afirma que son los bancos tradicionales quienes los otorgan, porcentaje que evidencia además una falta de difusión por parte de de los operadores de dichos programas, hecho que incide en la poca demanda y conocimiento de los mismos.

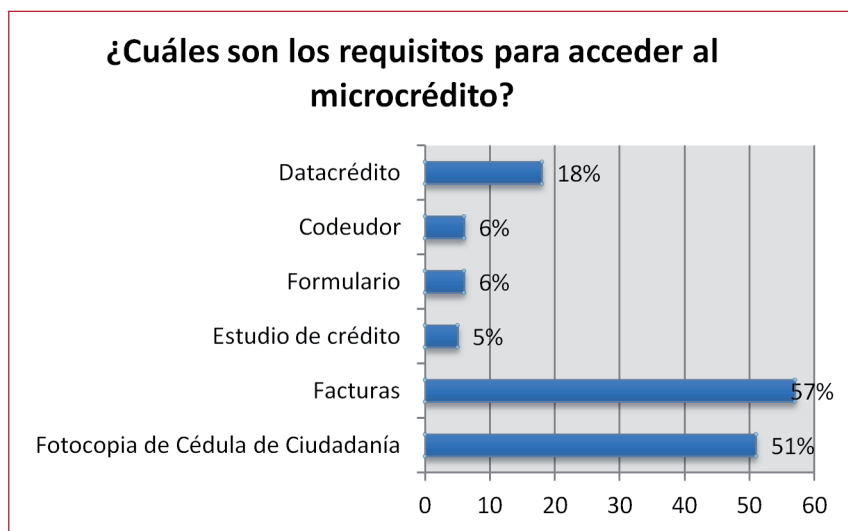
Figura 11.2 ¿Conoce las líneas de microcrédito que operan en el mercado?



Fuente: elaboración propia del autor.

A pesar de que el 77% de los encuestados manifiesta conocer respondió afirmativamente cuando se les preguntó acerca de su conocimiento acerca de los requisitos necesarios para acceder a los diferentes programas de microcrédito, sus respuestas cuando se les indagó específicamente no fueron satisfactorias. En la siguiente figura se observan las respuestas entregadas por los encuestados.

Figura 11.3 ¿Cuáles son los requisitos para acceder al microcrédito?

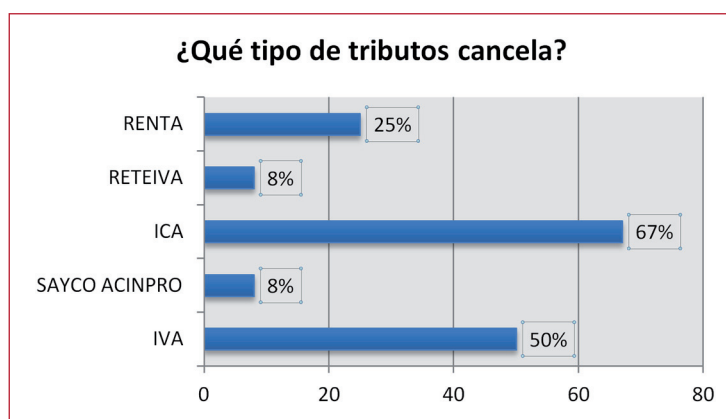


Fuente: elaboración propia del autor.

11.3 Manejo contable y tributario de la microempresa

Pasando al tema del manejo contable y tributario, los microempresarios tampoco cumplen con los requerimientos mínimos de manejo de información para poder acceder al crédito corriente. Sólo el 9% presenta declaración de impuestos y el 48%, 8% y 4% de los microempresarios pagan seguridad social, prestaciones sociales y parafiscales respectivamente. En la figura 11.4 se detallan los tipos de tributos que cancelan.

Figura 11.4 ¿Qué tipo de tributos cancela?

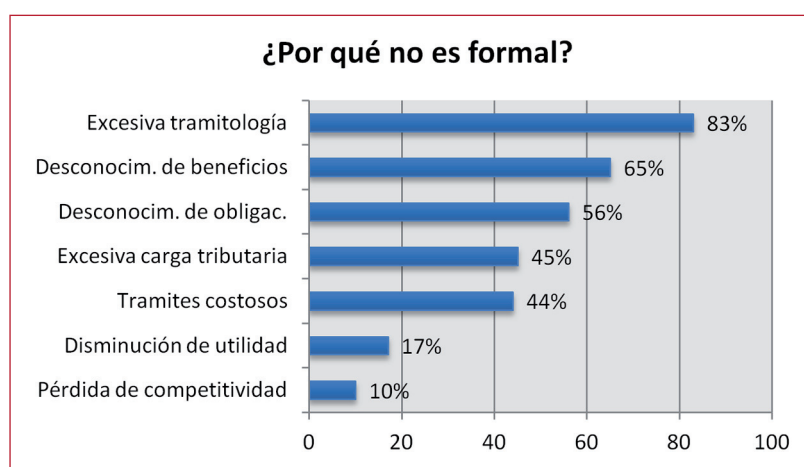


Fuente: elaboración propia del autor.

11.4 Formalidad vs. Informalidad

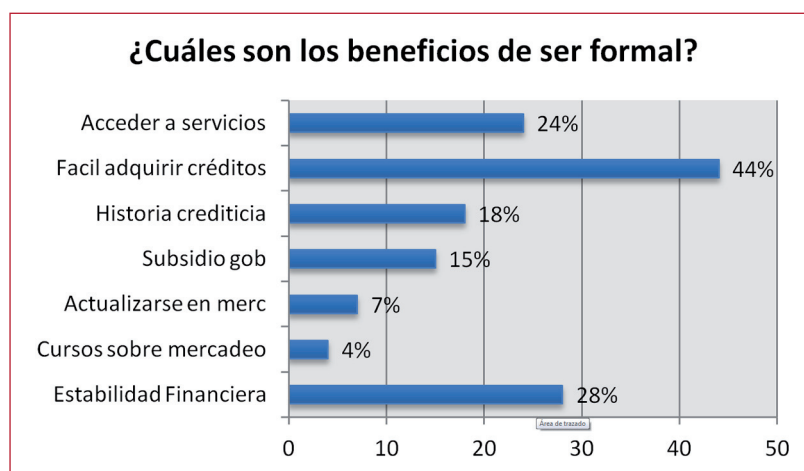
Es evidente que la falta de precisión respecto a la informalidad, constituye una de las causas por las cuales los microempresarios no se formalizan ni tienen interés alguno en hacerlo. El 66% de los encuestados no sabe que es la informalidad y solo el 15% manifiesta que es formal. En lo referente a las razones por las cuales prefieren mantenerse en la informalidad se destaca en primer lugar la excesiva tramitología con el 83% y en segundo lugar el desconocimiento de los beneficios con 65%, como se puede observar en la figura 11.5

Figura 11.5 ¿Por qué no es formal?



Fuente: elaboración propia del autor.

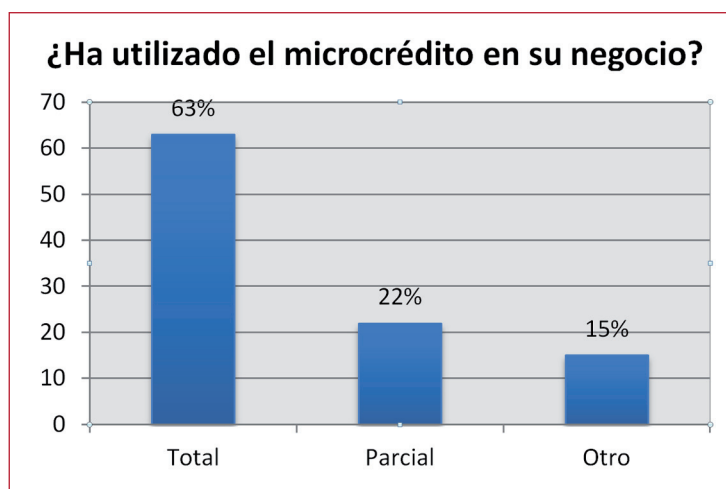
Figura 11.6. ¿Cuáles son los beneficios de ser formal?



Fuente: elaboración propia del autor.

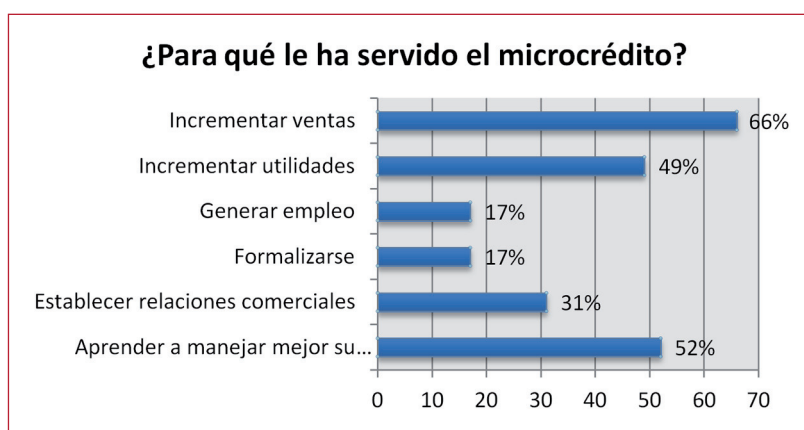
A pesar de que, como se mencionó anteriormente, el 24% de los encuestados conoce los beneficios de la formalidad, solo el 15% disfruta de dichos beneficios, siendo los más relevantes el incremento en las ventas, mejor manejo de la empresa e incremento de las utilidades, como se puede observar en la figura 11.8

Figura 11.7 ¿Ha utilizado el microcrédito en su negocio?



Fuente: elaboración propia del autor

Figura 11.8 ¿Para qué le ha servido el microcrédito?

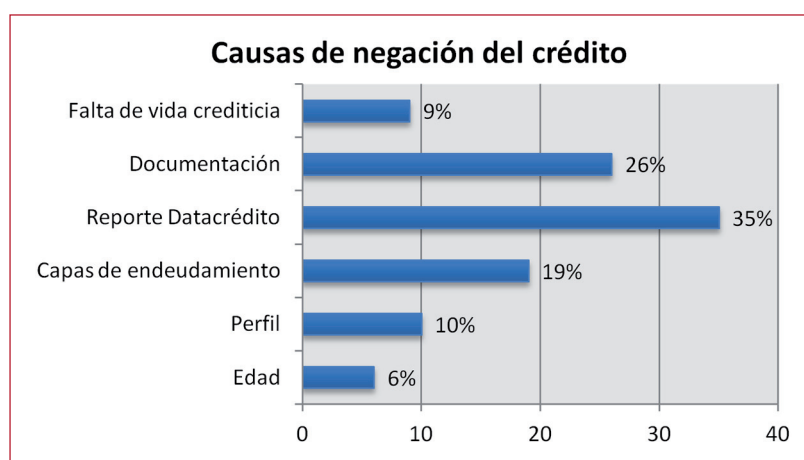


Fuente: elaboración propia del autor

11.5 Beneficios de la formalidad

La falta de conocimiento sobre el concepto de la informalidad, tratada anteriormente, hace que los microempresarios le atribuyan al microcrédito las problemáticas del crédito formal. Al preguntarles si se les ha negado en alguna oportunidad el microcrédito el 27% de los encuestados respondió afirmativamente, nombrando causas que en realidad solo se dan con este último.

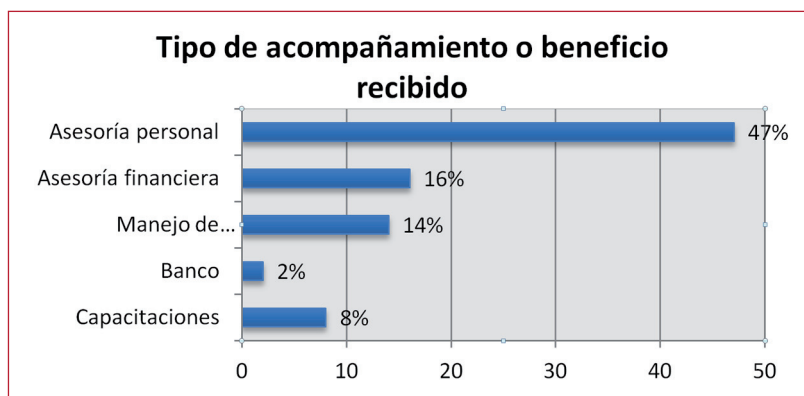
Figura 11.9 Causas de negación del microcrédito.



Fuente: elaboración propia del autor.

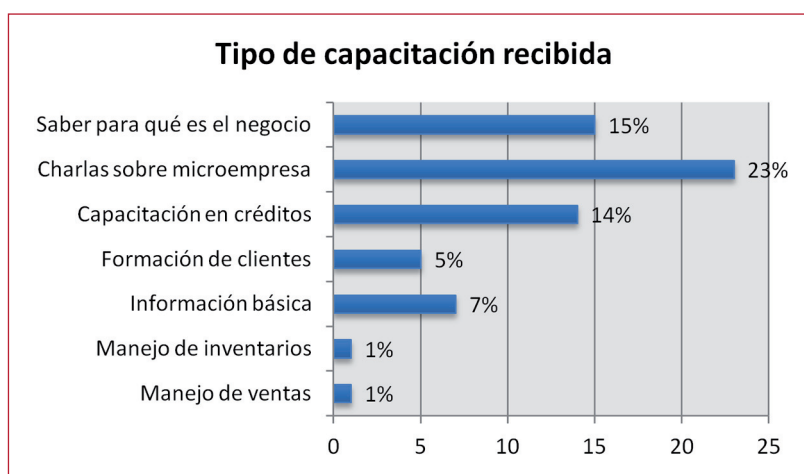
Ahora bien, por el lado de los complementos que se ofrecen con los programas de microcrédito, se evidencia que las entidades prestadoras hacen seguimiento a la utilización de los recursos, pues el 60% de los beneficiarios manifestó haberlo tenido. Sin embargo la mayoría de las veces no aprovechan la información fruto de este seguimiento para brindar asesoría y capacitación a los beneficiarios para subsanar los vacíos del sistema. El 57% de ellos no obtuvo acompañamiento o beneficio alguno, y para los que recibieron asesoría, en la mayoría de los casos ésta fue muy básica descuidando otros factores igualmente importantes.

Figura 11.10 Tipo de acompañamiento o beneficio recibido.



Fuente: elaboración propia del autor.

Figura 11.11 Tipo de capacitación recibida

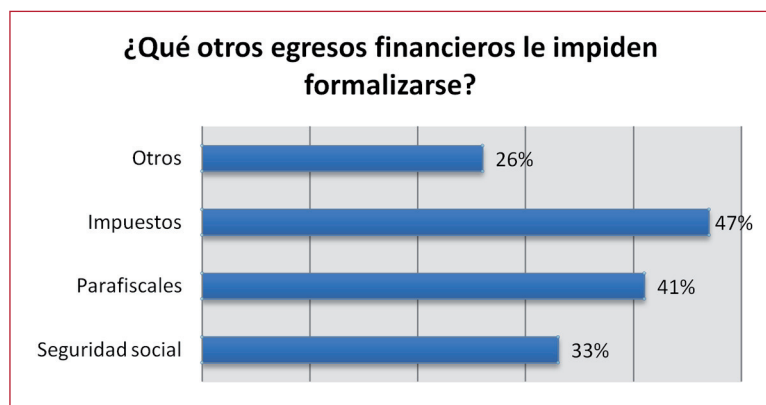


Fuente: elaboración propia del autor.

11.6 Visión del microempresario frente a los costos de la formalización

En este análisis se puede observar claramente que además del desconocimiento de la diferencia entre formalidad e informalidad, existen otras barreras que desincentivan a los microempresarios a pasar a la condición formal, el 84% de los encuestados considera la formalización costosa, desde el punto de vista de la carga tributaria representada en impuestos (92%), junto a otros gastos conexos de tipo laboral como son los parafiscales, tanto así que si la carga tributaria fuera menor, el 75% estaría dispuesto a acceder a la formalidad.

Figura 11.12 ¿Qué otros egresos financieros le impiden formalizarse?



Fuente: elaboración propia del autor.

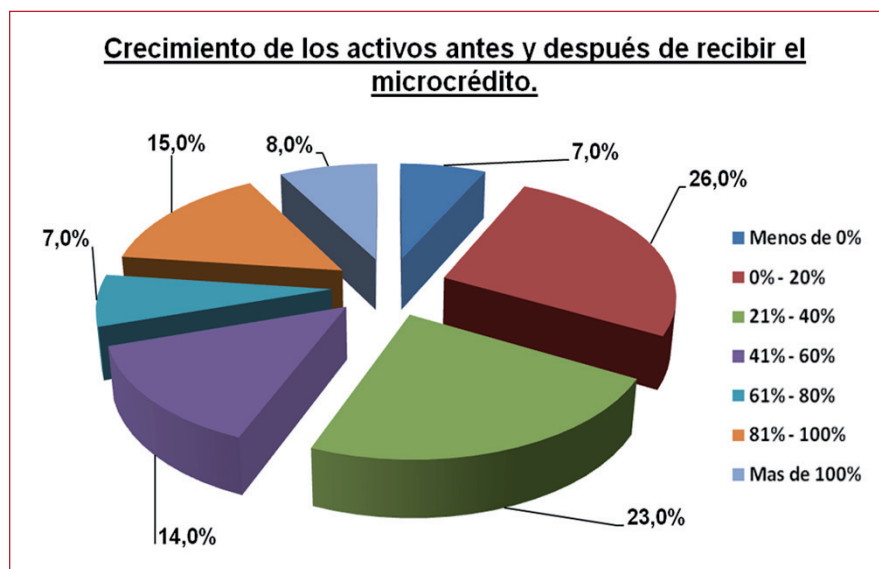
Sin embargo, los microempresarios consideran el microcrédito como una herramienta para su trabajo por lo cual estarían dispuestos a formalizarse para poder seguir accediendo a este, hecho que demuestra que el microcrédito sí puede ser utilizado como instrumento para incentivar la formalización del empresariado. El 66% de los encuestados continuaría solicitando créditos a las microfinancieras aún si la formalización fuera un requisito para acceder a estos.

11.7 Impacto del microcrédito en la empresa

Ahora bien, al ver el impacto que tuvo el microcrédito en sus negocios, podemos observar que el 74% de los encuestados tuvo un crecimiento de sus activos superior al 20%, después de ser beneficiario del mismo, incremento que también conlleva a un marcado aumento de sus pasivos, el cual se ve compensado por el crecimiento de las ventas y lo más importante, de las utilidades.

En la siguiente figura se observa que el 93% de los microempresarios tuvo un incremento en sus activos después de recibir el microcrédito, de los cuales el 23% creció más del 80%, el 44% reportó crecimientos entre el 20% y el 80%, y el 26% menos del 20%.

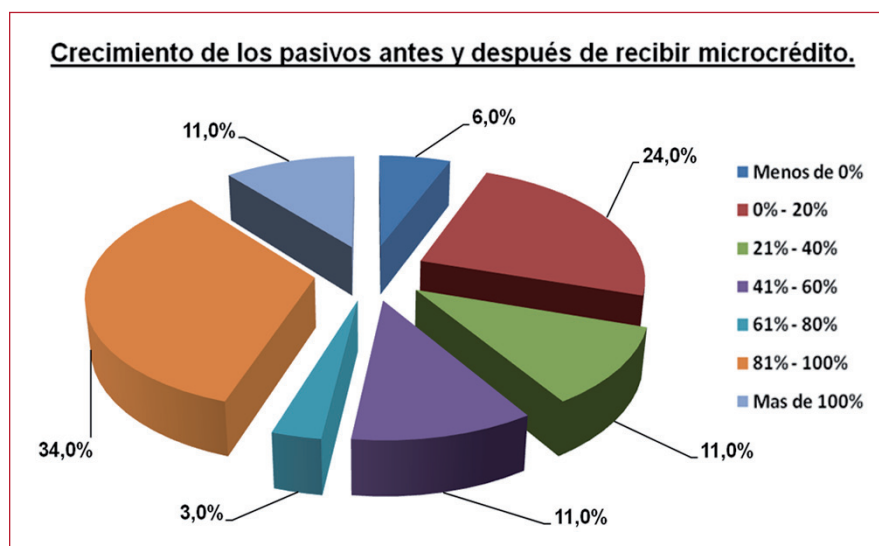
Figura 11.13 Crecimiento de los activos antes y después de recibir el microcrédito.



Fuente: elaboración propia del autor.

En lo que se refiere a los pasivos, el 94% de los encuestados reportó crecimiento en los mismos. En el 45% de las empresas hubo un incremento superior al 81%, mientras que el 25% manifestó haber tenido crecimientos entre el 80% y 20%, el 24% menos del 20%, y el 6% no tuvo crecimiento en sus pasivos (figura 11.14).

Figura 11.14 Crecimiento de los pasivos antes y después de recibir microcrédito.

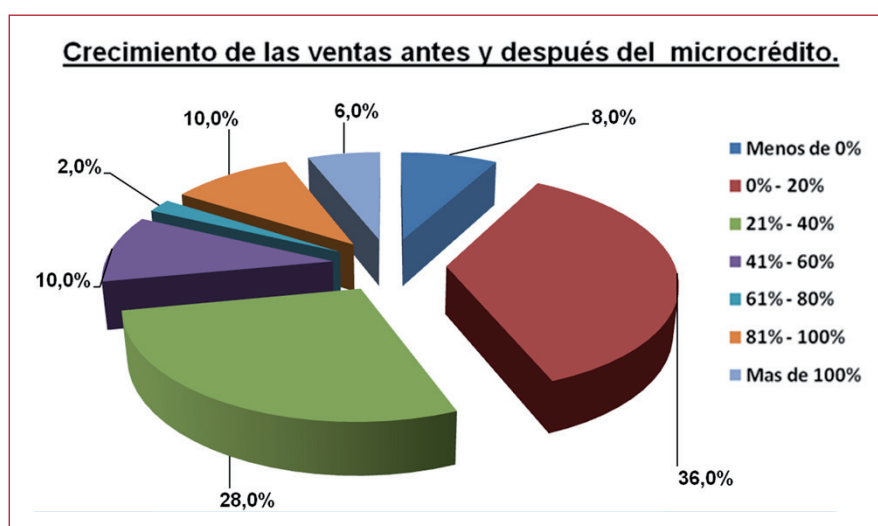


Fuente: elaboración propia del autor.

En la siguiente figura se puede observar que los crecimientos en los pasivos son compensados con incrementos en las ventas, así:

- Crecimiento en las ventas 92%.
- Crecimientos superiores al 81%: 16%.
- Crecimientos entre el 80% y el 41%: 12%.
- Crecimientos entre el 40% y el 20%: 64%.

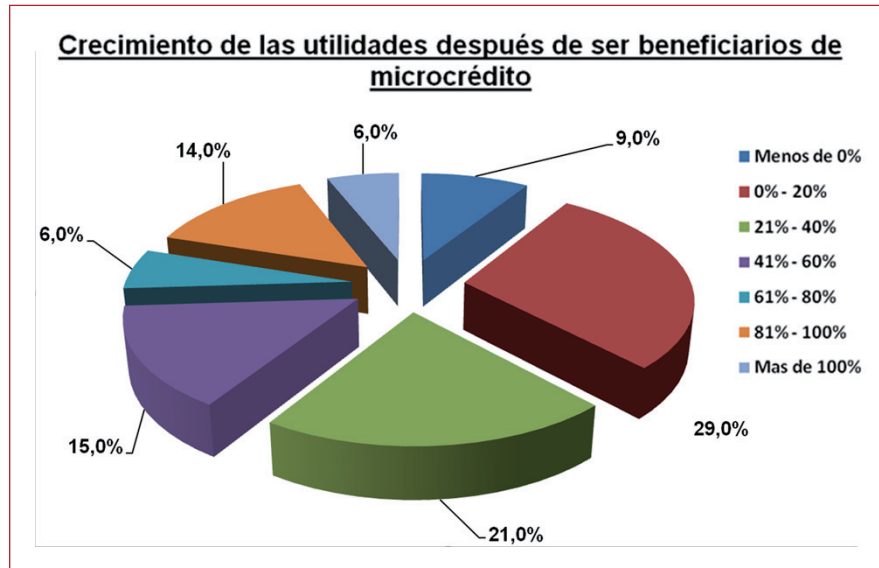
Figura 11.15 Crecimiento de las ventas, antes y después del microcrédito.



Fuente: elaboración propia del autor.

De la misma manera, dicha compensación se ve reflejada en las utilidades. El 91% de los microempresarios manifestó haber incrementado el patrimonio de su empresa. Se pueden observar crecimientos del 81% al 100% en el 20% de las mismas, del 80% al 41% creció en sus utilidades el 21%, y del 40% al 20% el 50%.

Figura 11.16 Crecimiento de las utilidades después de ser beneficiarios de microcrédito.



Fuente: elaboración propia del autor.

En conclusión, la problemática entre microcrédito y formalización está más relacionada con el desconocimiento que tienen de ambos conceptos los empresarios informales, y de las ventajas que ofrecen ya que como herramienta es válido al punto de estar dispuestos a asumir los costos que les implicaría la formalización, con tal de acceder a los beneficios del microcrédito, a cambio de que las condiciones de esta formalización sean más flexibles de lo que son en la actualidad. De la misma manera, se puede ver que el microcrédito genera un incremento en la operación de la empresa que incide en el aumento de los pasivos, compensado con los aumentos tanto en los activos como en las ventas y el patrimonio.

Capítulo XII

La medusa de la informalidad

12. La medusa de la informalidad

La medusa es un ser mitológico de apariencia femenina que convierte en piedra a todo aquel que la mira; en su cabeza crecen serpientes en vez de cabello y su cuerpo está formado por escamas de dragón, la única manera como se logró exterminarla fue cortándole la cabeza, por analogía sucede lo mismo con el fenómeno de la informalidad; se debe atacar conjuntamente y de raíz los fenómenos que la producen, siendo estos de carácter económico, político y social.

12.1 Factores económicos

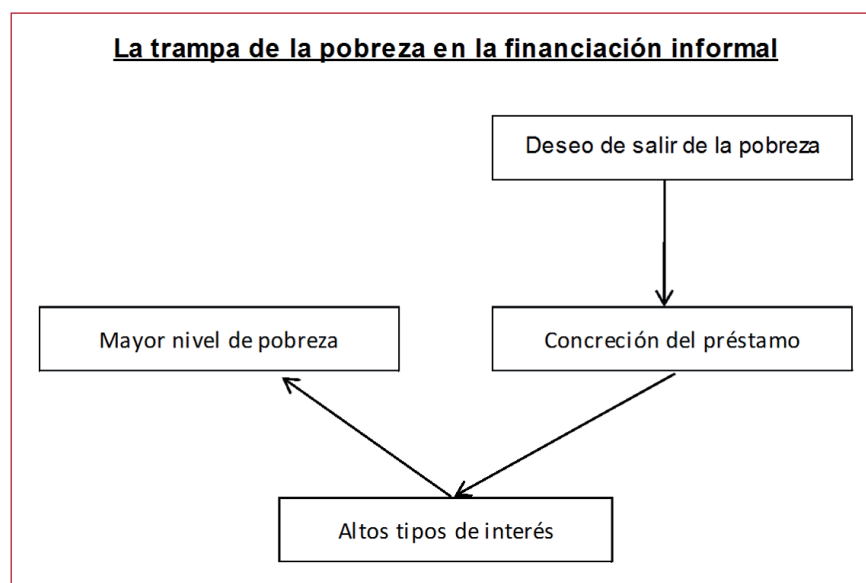
Si bien es claro que la causa principal de la pobreza obedece a condiciones económicas no equitativas para todos los sectores socio-económicos del país, esta también incide en el crecimiento de la informalidad. La pobreza y las condiciones asociadas a ella, en la que las personas no cuentan con los medios suficientes para cubrir sus necesidades básicas, las hacen recurrir a la informalidad como medio de supervivencia. Bajo estas circunstancias, tiene muy poca importancia el hecho de que la informalidad empresarial ofrezca condiciones laborales que no incluyen los beneficios mínimos que proporcionen al empleado una estabilidad económica, por cuanto no cumplen con los mínimos requeridos legalmente como el salario mínimo y la inclusión al sistema de seguridad social.

Todo lo anterior sumado a exigencias del sector financiero, que ponen al microempresario en las mismas condiciones de cualquier solicitante de crédito, conlleva a que estos tengan como la primera fuente para el acceso al crédito y para la solución de los problemas de liquidez, a los prestamistas informales, comúnmente denominados los agiotistas⁹⁶. Ellos, aunque cobran unos intereses

⁹⁶ Personas que realizan préstamos, generalmente de corto plazo, en el mercado informal a un interés muy por encima de la tasa de mercado.

que se encuentran muy por encima de los del sistema financiero tradicional, ofrecen las ventajas de la inmediatez, exigencias mínimas y sistemas de pagos adaptables a sus flujos de liquidez; estas aparentes mejores alternativas de financiación ocasionan la imposibilidad del microempresario para lograr un mayor avance tecnológico, tener mayor competitividad en el mercado y generar condiciones laborales en el marco de la ley a quienes contrata para que le presten sus servicios. Como consecuencia de lo anterior, ese empleado, también ubicado en el marco de la informalidad laboral⁹⁷, no tiene posibilidades ciertas de crecimiento personal debido a que de su mismo salario debe asumir los compromisos de salud y seguridad social que son obligación conjunta con su empleador. Todos estos hechos llevan a la conclusión de que la pobreza representa un círculo vicioso del cual es difícil salir en la misma medida en que no sean atacados de raíz los problemas que la ocasionan y que a la vez se convierten en sus consecuencias. A este respecto Saiz (2010) plantea la trampa de la pobreza como una de las situaciones que impiden la salida de los pobres de esta condición.

Figura 12.1 La trampa de la pobreza en la financiación informal.



Fuente: Saiz (2009).

⁹⁷ Según la OIT Informalidad laboral es: “aquella condición en la que se da una relación laboral que no está sujeta a la legislación laboral ni a reglas impositivas, y no brinda acceso a la protección social ni a beneficios laborales”.

Por otro lado, a pesar de que el microcrédito no puede considerarse como la panacea para la erradicación de la pobreza, si es claro que su implementación constituye una alternativa para la promoción del autoempleo y la generación de resultados esperanzadores, sobre todo en países en vías de desarrollo (Gutiérrez, 2006).

12.2 Factores políticos

A pesar de los intentos del Gobierno por disminuir los trámites y los tiempos necesarios para la constitución de empresas en Colombia, éstos siguen siendo lentos y costosos e impactan de manera directa al empresario al hacer aún más compleja la formalización de su negocio. Estos dos hechos, sumados a la cultura existente en el país, nos llevan a una situación en la cual los procesos de formalización del empresariado son vistos más como una carga financiera que como una alternativa seria para el crecimiento de las microempresas, debido a que se considera que estos procesos obligan al microempresario a pagar hasta el 85% de sus utilidades en promedio, razón por la cual ve en la formalización un obstáculo y no un beneficio para su desarrollo.

Por su parte, los sistemas contables y fiscales existentes no se adaptan a las necesidades reales de las microempresas colombianas; por ser diseñados para empresas con realidades distintas, inciden negativamente en el desarrollo de estas; en este sentido, los avances en la implementación de sistemas contables acordes con las necesidades de las Mipymes son casi nulos.

En cuanto al sistema financiero, no existe una política nacional coordinada que incremente la cobertura actual; la pérdida de enfoque sobre las realidades del sector informal, los altos costos financieros y las condiciones que exigen, no permiten que las ofertas de crédito lleguen a los más pobres, ni a los microempresarios, pues no cuentan con los recursos para respaldar su deuda, hecho que a nivel internacional ya ha sido superado y que muestra resultados interesantes, con promedios de impago muy por debajo del 5%⁹⁸ sobre el total de los montos colocados. Además existe la creencia por parte del sector financiero en cuanto a que los pobres no están en capacidad de endeudarse con la banca tradicional, hecho que hace que las tasas de interés para el microcrédito sean más altas que las de los créditos para las grandes empresas.

⁹⁸ Bajo la realidad del mercado financiero colombiano este es un porcentaje muy bajo y pocas veces alcanzado.

Adicionalmente, no existe una política de flexibilización de las mismas, para el sector financiero, que incentive la colocación del microcrédito.

La promoción del subempleo⁹⁹ por parte de las grandes empresas juega un papel importante en el fenómeno de la informalidad; bajo diversos esquemas de contratación diferentes al tradicional, promueven el subempleo con el objeto de eliminar los costos asociados a la nómina para no afectar sus utilidades, hecho que va en detrimento del empleo formal y la inclusión al sistema económico, lo cual se resume en más pobreza.

12.3 Factores sociales

Uno de los aspectos más afectados por la pobreza es la educación y ésta a su vez promueve la informalidad; si bien la preparación constituye una herramienta básica para acceder a oportunidades laborales en la empresa formal, y así lograr salir del círculo vicioso de la pobreza (Myrdal, 1957)¹⁰⁰, la precariedad y la falta de protección social, no posibilitan en los pobres la inclusión a un sistema educativo que promueva su desarrollo.

La falta de capacitación de los propietarios y empleados de las empresas informales les impide alcanzar los estándares de calidad necesarios para competir efectivamente, tanto en los mercados nacionales como internacionales; el sistema educativo actual no responde a las necesidades de desarrollo del país; el tejido productivo en los países desarrollados está conformado mayoritariamente por técnicos y tecnólogos, mientras que en Colombia la mano de obra calificada se concentra en universitarios.

Otro hecho que incide negativamente en el poco interés por parte de los microempresarios en formalizarse, es la ausencia de educación financiera; la poca preparación para cumplir con los requisitos formales de la solicitud de crédito y la inexistencia de un buen historial crediticio, impiden su acceso al sistema económico formal.

⁹⁹ Según la OIT es una inadecuación cualitativa en la utilización de la fuerza de trabajo, que se traduce en una baja productividad o una subutilización de las calificaciones.

¹⁰⁰ Según Gunnar Myrdal (1957), consiste en señalar que los países pobres tienen ciudadanos con rentas muy bajas y que la poca renta que tienen la destinan fundamentalmente al consumo, es decir, no tienen capacidad de ahorro.

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

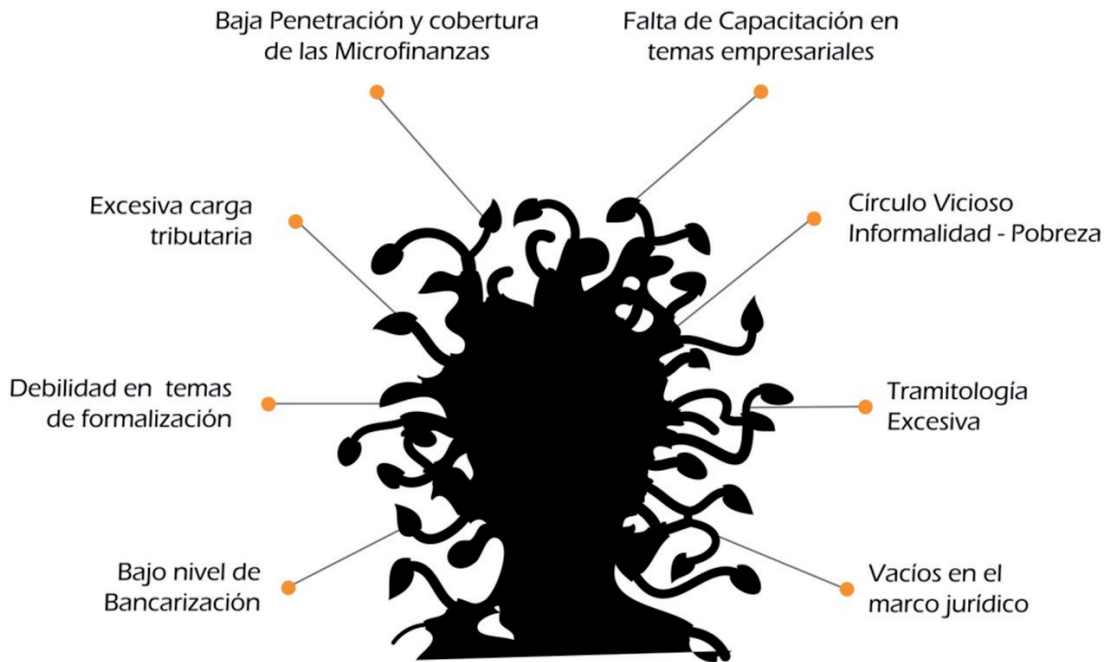
En cuanto a los factores de tipo cultural, el problema de la cultura de no pago genera -en las IMF y en el sistema financiero tradicional- una desconfianza hacia los microempresarios, en consecuencia esto incide en la imposición del cumplimiento de condiciones más estrictas para otorgar el microcrédito. La cultura de evasión en lo que al pago de impuestos se refiere, derivada de las tributaciones excesivas y la desconfianza del microempresario en las instituciones gubernamentales y estatales, con respecto al destino apropiado de estos recursos, no incentivan la formalización.

Figura 12.2 La medusa de la informalidad.



Fuente: elaboración propia del autor.

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*



Fuente: elaboración propia del autor.

12.4 Conclusión

La erradicación de la informalidad, o por lo menos la disminución significativa de la misma, requiere de acciones estructurales que involucren a todos los sectores, económico, social y gubernamental y la toma de decisiones conjuntas que busquen atacar de manera integral todos los factores que la propician. La complejidad de los factores que la incentivan, por ser de carácter dependiente entre sí, obliga a que las políticas gubernamentales consideren cada uno de los aspectos tratados anteriormente y los integren en la búsqueda de soluciones que de manera concertada, algunas de ellas radicales, eliminen de manera conjunta y consistente los diversos aspectos relacionados en la Medusa. Al igual que en la mitología, la medusa de la informalidad sólo puede ser acabada en la misma medida en que las acciones ataquen la raíz de todos los problemas y no por cada uno de sus tentáculos porque tiene la capacidad de reproducirlos y hacerlos más fuertes.

Capítulo XIII

Modelo MIFE

13. Modelo MIFE

13.1 Organizaciones caórdicas – Informalidad

Para establecer el orden, a partir del caos que envuelve y ocasiona la problemática de la informalidad, es necesario integrar los distintos factores que la ocasionan y los actores que en ella participan, mediante el diseño de un modelo abierto que sirva como base para la identificación de los principales elementos y las acciones más determinantes en la búsqueda de soluciones estables para el problema de la formalización. Es entonces pertinente, la construcción de un sistema armónico, con el cual se puedan asumir los retos que plantea la situación de la economía informal y que sea lo suficientemente flexible para hacer frente a los constantes cambios del entorno. Los elementos que caracterizan este tipo de sistemas obedecen a lo que se denomina modelo organizacional Caórdico¹⁰¹.

El concepto de las organizaciones caórdicas fue creado por *Dee Hock*, fundador y presidente emérito de VISA Internacional, una de las tarjetas de crédito más importantes a nivel mundial. Fue a través de este concepto que *Hock* logró sacar adelante la empresa, en una época en que la industria de las tarjetas de crédito pasaba por uno de sus momentos críticos, para convertirla en lo que es hoy: una marca reconocida de muy alta rentabilidad.

Para Hock citado por Durance (1997): “En los sistemas caórdicos, el orden emerge. La estructura evoluciona. La vida es un patrón reconocible dentro de la infinita diversidad”. Las estructuras jerárquicas desaparecen para dar cabida a

¹⁰¹ El termino caórdico se forma a partir de las primeras silabas de las palabras inglesas chaos y order (caos y orden en español). Su creador, Dee Hock, la define como: “1. Cualquier organismo, organización o sistema; físico, biológico o social; en cuyo comportamiento armonioso se evidencian características de caos y orden. 2. Entidad cuyo comportamiento expone patrones y probabilidades no gobernadas o explicadas por el comportamiento de sus partes. 3. El principio organizacional fundamental de la naturaleza y la evolución.” Recuperado de [<http://www.chaordic.org/definitions.html>] última visita 12 de mayo de 2010. Tomado del original en inglés.

otro esquema en el que las organizaciones o sistemas son auto-organizativos, capaces de adaptarse, aprender y evolucionar ante situaciones de cambio. En esta nueva estructura: “La organización debe ser propiedad de todos los participantes de manera equitativa; el poder y las funciones, deben ser distribuibles a todos los niveles; se deben acoger la diversidad y el cambio” Durance (1997).

En este proceso, Hock (1997) involucra seis etapas, las cuales inician con la búsqueda de un propósito para concluir con las actividades que se deben realizar para poner en práctica la nueva organización. A continuación se describe cada una de ellas:

- **Propósito:** en esta etapa se debe buscar un propósito común que los involucrados en el proceso definan como valioso de alcanzar.
- **Principios:** consistente del acuerdo sobre cómo se deben conducir los participantes en la búsqueda de ese propósito.
- **Participantes:** se refiere a la consecución de los miembros de la comunidad necesarios tanto para el inicio como la continuidad del proceso.
- **Concepto de organización:** en este punto, se crea la estructura de la nueva organización y el tipo de relación que cada participante debe tener con la misma; siempre bajo la luz de propósitos y principios claros y justos.
- **Constitución:** en esta etapa se deben legalizar la estructura de la organización, las relaciones, derechos y obligaciones de cada uno de los integrantes de la organización.
- **Práctica:** en este último paso se realizan las actividades que deben conllevar al logro del propósito establecido. Estas prácticas deben evolucionar naturalmente, a través de la efectividad y el enfoque claro. Commons (2005).

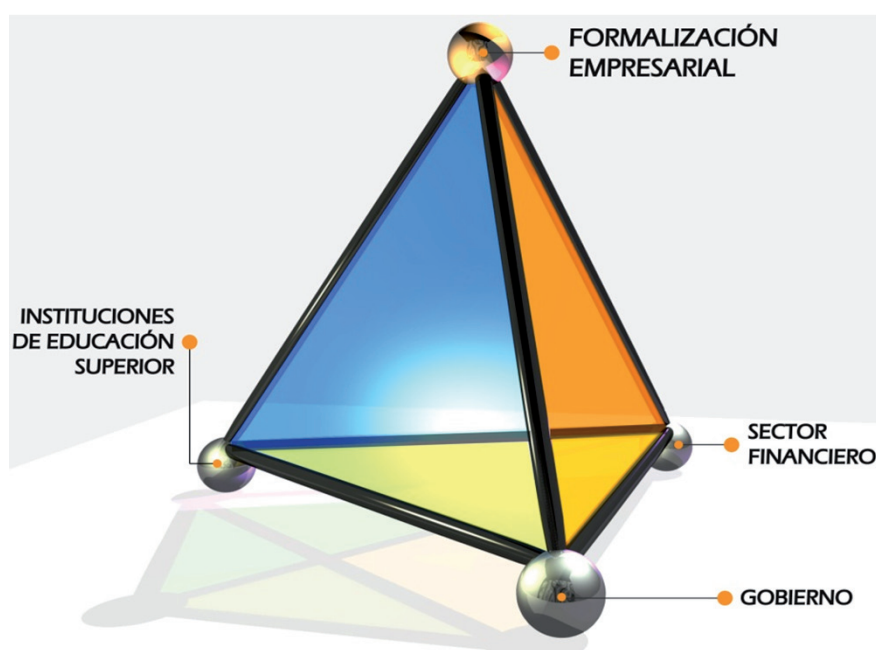
Las organizaciones caórdicas por sus características, son vitales en la construcción del modelo que se propone en el presente trabajo, pues su esquema cumple la función de estrategia asociativa entre los elementos fundamentales que desfavorecen la formalización de los microempresarios. Los sectores económico, político y social, en este contexto, son entidades independientes; en cada uno de ellos existe una normatividad que no se flexibiliza para dar cabida a la formalización. Por otro lado, como ya se mencionó en el capítulo anterior, la informalidad se desarrolla en un entorno caótico, ocasionado en gran medida por ese orden rígido que no ofrece flexibilidad alguna.

13.2 Modelo MIFE – La Pirámide de la Formalización

Luego del análisis de la información anterior en conjunto, y de tener conclusiones respecto a la situación del empresariado informal, su entorno y los factores que impiden su entrada a la economía formal, se hace pertinente la creación de un modelo que incentive la formalización como instrumento de desarrollo de la economía del país.

Para relacionar los tres aspectos que integran el modelo MIFE, Microcrédito como Instrumento para la Formalización del Empresariado, se da a su estructura forma de pirámide triangular (figura 13.1). En cada uno de sus vértices de la base se ubica uno de los sectores que mayor participación y posibilidades de generar impacto tiene sobre los procesos de formalización sector; gobierno, instituciones de educación superior (incluye las instituciones técnicas, tecnológicas y universitarias) y sector financiero (incluye IMF y sector financiero tradicional) y en la esquina superior, el objetivo máximo del presente proyecto, la Formalización Empresarial.

Figura 13.1. Actores de la Pirámide de la Formalización.



Fuente: elaboración propia del autor

La Pirámide de la Formalización se sostiene sobre tres ejes fundamentales en los cuales se correlacionan los distintos actores. Tales correlaciones se detallan a continuación.

13.2.1 Eje Sector financiero – Gobierno

Tradicionalmente la relación entre el sector financiero (bancos, IMF y colocadores de microcrédito) y las entidades gubernamentales ha sido de carácter complementario; el Gobierno, determina el marco normativo que rige el funcionamiento del mercado de las microfinanzas. Adicionalmente, asigna muchos de los recursos base, con los que este debe maniobrar, a través de las entidades que operan como bancos de segundo piso. El sector financiero utiliza su logística y red de distribución para dar cubrimiento y alcance a los programas de microcrédito generados por el Gobierno. Los bancos contribuyen también con recursos base que pueden ser propios o producto de sus actividades corrientes. Esta complementariedad pocas veces se ha traducido en el diseño de políticas conjuntas, multiplicadoras de las microfinanzas en la economía formal.

El marco actual bajo el cual operan las microfinanzas en Colombia, está conformado por un grupo de entidades gubernamentales (Proexport, Bancoldex, FINAGRO, etc.), que actúan como banco de segundo piso, a través de las cuales se articulan programas de microcrédito según la especialidad de cada una ellas y por los colocadores directos de los recursos, entre los cuales están la banca tradicional y las IMF. Los recursos, públicos o privados, llegan a los beneficiarios a través de las redes de colocación de sector financiero, especialmente de la banca tradicional que en los últimos años ha incursionado en el mercado de las microfinanzas o de las IMF, cuya capacidad de colocación de recursos es mucho más limitada. Este sistema está apoyado por los programas de otorgamiento de garantías que el gobierno respalda a través del Fondo Nacional de Garantías (FNG).

Bajo este esquema, el país ha logrado avances importantes en el desarrollo de las microfinanzas, hecho que lo han llevado a ocupar los primeros puestos tanto a nivel Latinoamericano como mundial. Sin embargo, el proceso es lento hacer para lograr que éstas impacten positivamente en la inclusión del microempresariado en la economía formal, y por ende en la disminución de la pobreza en Colombia.

Las causas principales que conllevan a esta situación son:

- La incapacidad del gobierno para responder por si solo a la demanda de microcrédito.
- La falta de políticas claras que incentiven el desarrollo de las IMF a nivel nacional.
- El desinterés de la banca tradicional en colocar recursos propios en el mercado del microcrédito.

Ahora bien, la primera es una causa razonable si se tiene en cuenta que la economía funciona basándose en las leyes de oferta y demanda del mercado, y que el papel del gobierno es más de regulación y apoyo que de ejecución. En cuanto a lo que políticas claras se refiere, si bien se ha evidenciado un avance en los últimos años, existen aún muchas lagunas debido al desconocimiento de la importancia de las IMF en los mercados de las microfinanzas, ya que su nivel de influencia comercial y política es muy inferior al de la banca tradicional. Con relación a ello, la posibilidad de que el gobierno pueda implementar un marco regulatorio que favorezca el desarrollo de las IMF, se puede convertir en uno de los elementos con los que se logre una mayor promoción del microcrédito como instrumento de financiamiento y facilita la participación de los distintos colocadores de recursos en el mercado (Christen 2002).

Por último, está la discusión entre el sector financiero y el Gobierno sobre el manejo que se debe dar a las tasas de interés en el mercado nacional, sobre la cual se ha centrado la discusión a nivel internacional en los últimos años. Al respecto se plantea una posición clara con relación a la pregunta ¿Es legítimo que las microfinanzas sean un negocio? A lo cual Córdoba (2010) responde que “La única forma de hacer crecer las microfinanzas, y con ello el acceso al crédito de los pobres, es volviendo sostenibles a las entidades financieras”.

En Colombia la tasa máxima de colocación no es fija, existen unos topes que varían según el tipo de crédito. En el caso del microcrédito la tasa máxima de usura es del 33.93% y se considera delito, denominado también usura, prestar a tasas que estén por encima de este porcentaje; según varios representantes del sector financiero, ésta debía ser más alta si el cálculo se hiciera de manera libre según las condiciones de la oferta y la demanda. Lo anterior juega un papel determinante en la desincentivación de la colocación de recursos propios en el microcrédito, especialmente por parte de la banca tradicional, como lo sugiere María Otero, presidente de Acción Internacional: “Los intereses del microcrédito no se pueden comparar con los de otros préstamos formales porque no tiene caso, su referencia son los créditos informales, que son muchísimo más cotosos. Por eso nos preocupa que se pongan límites a esas tasas de interés, porque así disminuye la posibilidad de que las microfinancieras sean sostenibles” (Microfinanzas y construcción de paz, 2009).

Por su parte, muchos analistas y actores del mercado de las microfinanzas, coinciden en la creencia de que si no existiera un techo límite en la tasa de usura, el nivel real de la tasa de interés para el microcrédito estaría alrededor del 46%, y si se permitiera que ésta alcanzara dichos niveles, el incentivo para la colocación de recursos a través del microcrédito sería mucho mayor, lo que

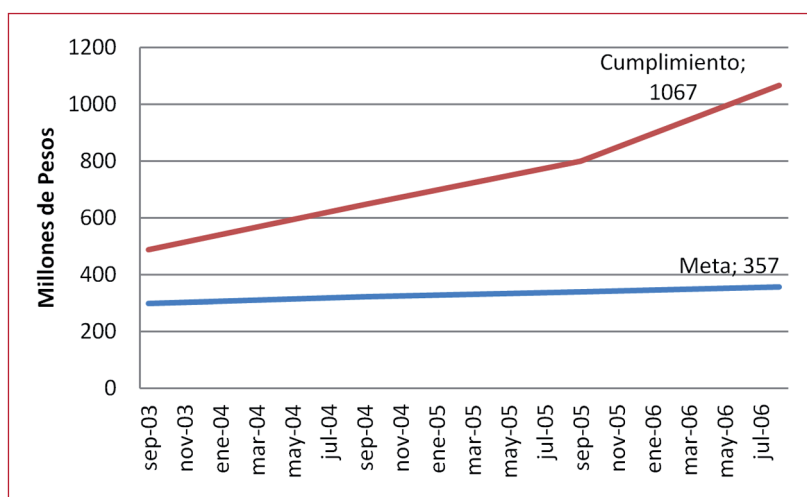
provocaría un incremento en los montos prestados. Por tanto, “las IMFs no pueden continuar la concesión de préstamos pequeños a menos que sus cargos de préstamos sean considerablemente mayores en términos porcentuales que las tasas normales cobradas por banco” (Christen, 2002).

En contraste, el gobierno y las autoridades del sector económico consideran conveniente mantener un techo a la tasa para evitar que se cometan abusos con los beneficiarios; piensan además, que el nivel actual de la tasa de interés es suficiente para que haya un incentivo real por parte de los Bancos e IMFs en colocar recursos a través del microcrédito, y que como se ha demostrado anteriormente dicho incremento, no necesariamente se traduce en un crecimiento en los niveles de colocación de la misma magnitud.

En este sentido se ha hecho un esfuerzo para llegar a un consenso. En el 2002 se firmó un acuerdo entre el gobierno y Asobancaria, en el cual esta última se comprometía a que sus afiliados colocarían unos montos en microcrédito con recursos propios (adicionales a los que se colocan a través del redescuento), a cambio de que el primero mantuviera la tasa de interés del microcrédito por encima de la del resto de modalidades de crédito.

Como se puede observar en la figura 52, los resultados obtenidos fueron bastante exitosos, las metas de colocación se excedieron altamente, sin embargo durante los últimos años, se ha vuelto recurrente la queja según la cual, este nivel de tasa de interés no es suficiente para cubrir los costos implícitos del microcrédito, hecho que ha disminuido el interés del sector financiero en éste.

Figura 13.2. Cumplimiento del Convenio de Microcrédito Gobierno- Asobancaria 2002-2006.



Fuente: ASOBANCARIA, 2006.

En este contexto, es factible proponer como solución al problema de la oferta del microcrédito, la creación de un programa con el que se pueda satisfacer la demanda de una mayor tasa de interés por parte del sector financiero, condicionada a unos incrementos equivalentes en los montos colocados en el microcrédito con recursos propios, especialmente para la banca tradicional. Bajo este supuesto, cabría pensar en la creación de un Fondo Nacional de Garantías para el Microcrédito, que opere de manera similar al actual Fondo Nacional de Garantías, a una escala mucho mayor, y cuya función sea incentivar la inversión de los recursos en la colocación del microcrédito por parte del sistema financiero, particularmente de la banca tradicional por ser esta quien maneja recursos en volúmenes suficientes para responder a la demanda actual. La implementación de un programa de esta naturaleza ayudaría a disminuir la percepción de riesgo hacia el microcrédito por parte de la banca tradicional y por lo tanto debía ligarse a la disminución en las exigencias que tanto los bancos como las IMF, hacen al beneficiario y a la vez se apela también a la Responsabilidad Social¹⁰⁶ de estas organizaciones como un factor relevante.

13.2.2 Eje Gobierno – Instituciones de Educación Superior¹⁰⁷

El componente educativo es definitivo en este modelo si, como ya se ha planteado, el acceso al microcrédito por parte del empresario informal no es el objetivo; este debe servir como medio para su ingreso a la formalidad. Se requiere entonces, de elementos conectores que hagan posible que lo uno lleve a lo otro; dentro de estos elementos, el más importante es el acompañamiento y la asesoría que se les debe hacer al microempresario durante su proceso de beneficiario del microcrédito. Este acompañamiento incrementa las posibilidades de viabilidad de su negocio y por ende el pago cumplido de su obligación. Adicionalmente, la orientación en el proceso de formalización de su negocio conlleva al aprovechamiento de las ventajas que ofrece la formalidad empresarial. En este sentido las entidades idóneas para desarrollar esta labor son las Instituciones de Educación Superior, universidades e instituciones tecnológicas y técnicas.

¹⁰⁶ Según la ISO 26000 es la Responsabilidad de una organización ante los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y el medioambiente, a través de un comportamiento transparente y ético que contribuya al desarrollo sostenible, incluyendo la salud y el bienestar de la sociedad; tome en consideración las expectativas de sus partes interesadas; cumpla con la legislación aplicable y sea coherente con la normativa internacional de comportamiento; y esté integrada en toda la organización y se lleve a la práctica en sus relaciones.

¹⁰⁷ Según la ley 30 de 1992 son aquellas encargadas de prestar servicios educativos de educación Técnica (formación en ocupaciones de carácter operativo, instrumental y de especialización), tecnológica (Programas en ocupaciones, disciplinas, profesiones o especializaciones) y Universitaria (Programas de formación en ocupaciones, profesiones o disciplinas, especializaciones, maestrías, doctorados o post-doctorados.).

Por su experiencia en el área de la investigación, las habilidades de su recurso humano y la capacidad de abordar los temas desde la óptica profesional, las universidades son las entidades más adecuadas para diseñar y coordinar estos programas e acompañamiento. Para cubrir las falencias de cobertura del mercado, por concentrarse este mayormente en las zonas rurales, se debe acudir a las instituciones de educación técnica oficiales y privadas, debido a que tienen un acceso más profundo a estas zonas, y por lo tanto un mayor conocimiento del entorno. Para que el acompañamiento sea integral se hace necesaria la conformación de grupos funcionales entre las universidades y las instituciones técnicas; las primeras se encargarían del diseño, evaluación y seguimiento de los programas, mientras que los segundos se harían cargo de la implementación de los mismos. El Gobierno por su parte asumiría la coordinación de los programas a través del Ministerio de Educación, quien a su vez se encargaría de escoger las instituciones idóneas según su especialidad. Adicionalmente, debe replicar el programa a nivel nacional para asegurar el impacto que se requiere a gran escala.

13.2.3 Eje Instituciones de Educación Superior - Sector Financiero

La relación entidades educativas – sector financiero completa las caras del modelo, es en este punto donde se asegura a través del acompañamiento, la buena gestión y utilización de los recursos aportados por los bancos.

Esta etapa del proceso es fundamental por ser el espacio en el que se coordinan los objetivos y la implementación; el banco, quien establece el primer contacto con el microempresario, define su perfil y sus necesidades reales de acompañamiento. El personal de la entidad educativa por su parte, tiene la responsabilidad de acompañar y orientar al microempresario tanto en el proceso financiero como en el de formalización de su empresa; de esta forma, se asegura la posibilidad del pago de su deuda, la sostenibilidad de su negocio y por ende, la disminución del riesgo por parte del banco.

Para que el proceso sea efectivo se hace necesario definir un estándar general del esquema de recolección de información del beneficiario, que el banco debe manejar, este esquema será el instrumento clave para que la universidad, a través de la clasificación y el análisis de la información, defina y estructure el acompañamiento necesario para la obtención del crédito, por consiguiente el otorgamiento del mismo debe ser condicionado tanto al estudio del perfil como al acompañamiento.

Articulando cada uno de los actores y las distintas acciones que de manera conjunta se pueden hacer, se ha dado un nombre y un color particular a cada una de las caras y en sus lados (aristas de la pirámide) se describen las principales acciones que se relacionan con dichos actores. Al igual que las caras, las esferas ubicadas en las esquinas se identifican por un color que tiene un significado específico:

- **Esferas plateadas – Actores del modelo (IES, Gobierno, sector financiero):** el plata es un color derivado del gris, la combinación de estos, junto al fondo blanco (color que representa justicia y nobleza) amarillo, azul y verde simbolizan lo nuevo, por tanto, lo innovador del modelo mismo a partir de la propuesta de interacción de los tres actores en mención.
- **Esfera dorada – Formalización empresarial:** el dorado representa la elegancia, al combinarlo con verde y amarillo, representan la felicidad. Su combinación con blanco y azul representan lo ideal y la verdad.

13.2.4 El emprendimiento – La base fundamental del modelo

El modelo tiene sentido en la misma medida en que existen las iniciativas empresariales y con ello la permanente creación de empresas que constituyen la base de la economía del país. Estas acciones emprendedoras tienen como origen la motivación de satisfacer ciertas necesidades, ya fueran necesidades de supervivencia, necesidades de proyección personal y profesional o de autorrealización, de esta manera el emprendimiento ha funcionado como el vehículo que impulsa estas iniciativas, las cuales luego deben consolidarse como empresas que deben seguir su proceso de crecimiento, el cual necesariamente las debe ubicar en el contexto de la formalización. En este contexto, las microfinanzas y específicamente el microcrédito deben jugar un papel de apalancamiento del proceso, por lo cual el modelo MIFE plantea, en primera instancia, una relación que incluye los siguientes tres pasos:

- o Emprendimiento (como base de la pirámide, en la cual se empieza con una iniciativa y se termina con la creación de la empresa o negocio).
- o Microfinanzas (Como cuerpo de la pirámide, que incluye la articulación de los distintos actores sugeridos con las acciones específicas que describiremos a más adelante).
- o Formalización (como punta de la pirámide y resultado final de la implementación del modelo).

De esta manera y bajo el esquema planteado anteriormente, surge una nueva necesidad y es la de encontrar la forma de apoyar a las empresas en sus procesos de emprendimiento para que puedan llegar a tener las condiciones mínimas que se requieren (flujos de caja adecuados que les den la capacidad de pago necesaria) para acceder a las microfinanzas. Este apoyo no brindaría la posibilidad de que el empresario se prepare para su primera experiencia formal de crédito y así el modelo pueda enfrentar en primera instancia uno de los más grandes problemas de la formalización, el acceso a recursos que permitan dar inicio a las iniciativas o hacer que estos proyectos sean sostenibles en el mediano y largo plazo.

De esta forma, la primera de las caras, la base, se ha denominado la Cara del Emprendimiento, estratégicamente es la base ya que el emprendimiento se considera como el elemento sin el cual, cualquier actividad empresarial no es posible. En esta cara se articulan todos los actores partícipes en el modelo y se describen las acciones propias de cada interacción. En la arista Gobierno – Sector Financiero, se plantean como acciones fundamentales, la flexibilización de las tasas de interés, de manera tal que satisfagan los intereses de los colocadores de los recursos como de los tomadores de los mismos. En esa misma arista se encuentra la creación de un Fondo de Garantías para la colocación del microcrédito, con el cual se puede lograr que las entidades del sector financiero desestimen el temor a la cartera vencida y con ello tengan mayores posibilidades para la recuperación de la cartera. Experiencias semejantes a la planteada funcionan en Brasil, en donde funcionan Asociaciones de Subsidio de Crédito Micro-emprendedor, de carácter privado que buscan subsidiar fondos y garantías a particulares (o entidades clasificadas como microempresas) (Delfiner, 2007).

Por último, esta arista contempla la flexibilización de las condiciones para el otorgamiento del microcrédito la cual puede ser consecuencia de la puesta en marcha de las dos anteriores y le permite al microempresario, emprendedor, tener mayores posibilidades de acceso a los mecanismos formales de microcrédito. Frente a esta situación, Griffin (2008) plantea que las IMF a nivel internacional están evaluando a sus potenciales prestatarios con los mismos instrumentos con los cuales lo hace la banca tradicional, hecho que trae como consecuencia la disminución en los impactos de la colocación del microcrédito.

Frente al contexto particular que vive el país, una de las posibilidades de articulación de estos actores sería la creación de un régimen tributario especial que asimilara a las IMF a las condiciones de las ONGs, según lo plantea Christen

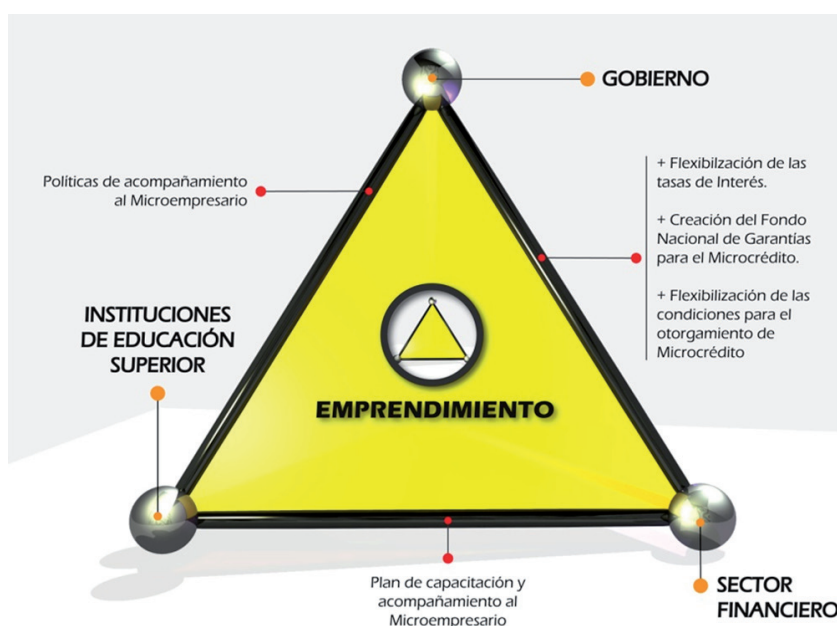
(2002), con lo cual el país estaría frente a mayores posibilidades de acercamiento con relación a los diferenciales de la tasa de interés propuestos en este documento.

La arista que une al sector financiero con las Instituciones de Educación Superior, IES, tiene como objetivo la articulación de programas que permitan que las entidades que colocan el microcrédito tengan en las IES el apoyo profesional y oportuno para hacer el seguimiento al destino dado a los recursos y al desarrollo y crecimiento empresarial de quien lo ha solicitado. En el mediano plazo, estos actores se articulan de tal manera que el proceso de acompañamiento tenga como resultado el inicio de acciones de formalización y la exigencia progresiva por parte del sector financiero de mayores niveles de formalización.

La arista que une al gobierno con las IES busca que mediante la formulación de políticas estatales, las IES tengan como una de sus funciones, en el marco del ejercicio de la Responsabilidad Social, el acompañamiento de grupos interdisciplinarios e interinstitucionales que de manera integral brinden la asesoría al microempresario en todos los aspectos relacionados con su quehacer empresarial.

El color de esta cara, amarillo, representa el optimismo como la característica que hace que el emprendedor de inicio a todas las ideas empresariales con el ímpetu y la persistencia que se requieren para ello Heller (2004).

Figura 13.3. Pirámide de la Formalización - Cara del emprendimiento.



Fuente: elaboración propia del autor.

La siguiente cara se denomina Cara de la Competitividad, en ella se plantean las acciones que desde cada uno de los actores presentes en la cara deben tomarse para el logro de la Formalización Empresarial. Por parte del Gobierno se deben crear las condiciones propicias para que el microempresario vea la formalidad como una alternativa válida. En esta arista se incluyen acciones tales como la disminución de los trámites para la formalización y el permanente monitoreo que sobre estos resultados debe hacerse. Además, una debida difusión de los beneficios asociados con la formalización, los cuales existen en una medida muy pequeña para las necesidades del empresariado, puede traer como consecuencia que se pierdan los temores a iniciar estos procesos y de manera progresiva el microempresario ingrese al sector formal de la economía.

En relación con ese mismo entorno favorable, las condiciones para el sector financiero también deben obedecer a que el “diseño de una regulación para microfinanzas no debe avanzar mucho sin una estimación realista de los costos de supervisión y la identificación de un mecanismo adecuado para sufragarlos. Los donantes que alientan al gobierno a emprender la supervisión de nuevos tipos de instituciones deberán estar dispuestos a financiar los costos de puesta en marcha de esta supervisión” (Christen, 2002). En tal sentido se trata de una acción conjunta en la cual el gobierno genera condiciones favorables y los agentes donantes están en la capacidad de asumir parte de los costos adicionales asociados con este modelo de financiamiento.

La arista restante, representa la acción decidida por parte de las IES de hacer un acompañamiento serio y profesional a cada una de las iniciativas empresariales que se incluyan en el modelo, este acompañamiento debe contar con la participación de todos los niveles de educación superior en el país con lo cual se lograría dar la cobertura geográfica necesaria para que las regiones que más necesitan este tipo de acompañamiento tengan la posibilidad de acceso al mismo. Dadas las múltiples condiciones que se deben cumplir en el marco de la asesoría, no sólo es necesaria la participación de todos los niveles de las IES, es además importante que desde distintas disciplinas se realice el acompañamiento. La inclusión de estudiantes de Derecho, Administración de Empresas, Contaduría Pública, Mercadeo, Negocios Internacionales, entre otras y de otras áreas más específicas y acorde con la actividad particular de cada microempresario, Diseño de Modas e Ingenierías, por nombrar sólo dos, son elemento que permite de manera más cercana llegar al éxito del proceso. En este sentido, existen experiencias de trabajo colaborativo en Puerto Rico, Islas Vírgenes, Guam y Samoa, tal como lo plantea Barreto (2010).

El color dado a esta cara, azul claro, representa el cielo y el mar y con él se quiere transmitir que las oportunidades son infinitas en la misma medida en que el empresario logre articularse de manera efectiva con el proceso que se plantea en este trabajo.

Figura 13.4. Pirámide de la Formalización – Cara de la competitividad.



Fuente: elaboración propia del autor.

La siguiente es la Cara del Financiamiento, en ésta se articulan las acciones a tomar por parte del Gobierno, explicadas anteriormente, y las acciones a tomar por parte del sector financiero. El Sector Financiero tiene como su gran responsabilidad la colocación de los recursos del microcrédito en la misma medida de las necesidades del país y de los microempresarios. El color dado a esta cara, naranja, se relaciona con energía y poder, relacionado con el dinero como el recurso esencial que inyecta de energía el motor microempresarial.

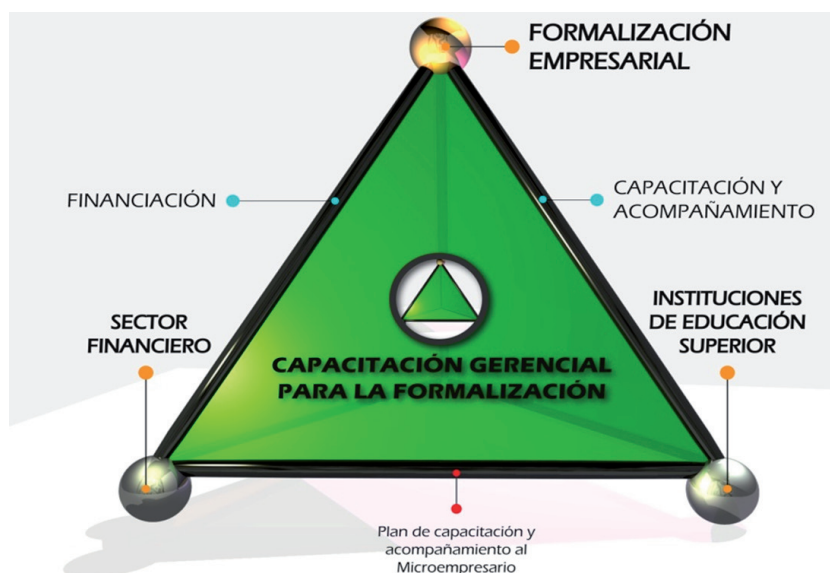
Figura 13.5. Pirámide de la Formalización – Cara del financiamiento.



Fuente: elaboración propia del autor.

Por último, está la Cara de la Capacitación, que reúne los aspectos ya contemplados en las caras anteriores y cuyo verde es símbolo de la tradición que representa el saber.

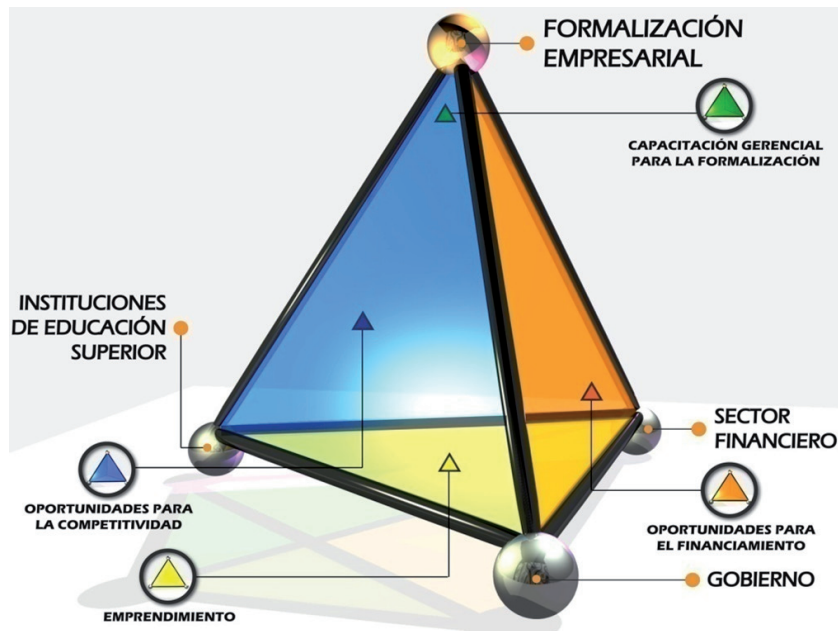
Figura 13.6. Pirámide de la Formalización – Cara de la capacitación.



Fuente: elaboración propia del autor.

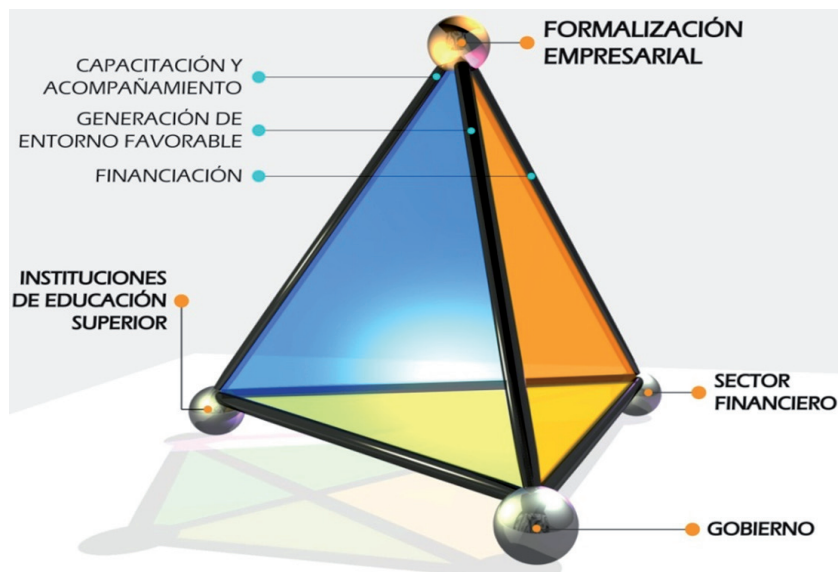
El verde es el color de las hojas de laurel que históricamente han representado el triunfo, persistencia y se relaciona con los sabios de la antigüedad.

Figura 13.7. Pirámide de la Formalización – Actores y caras.



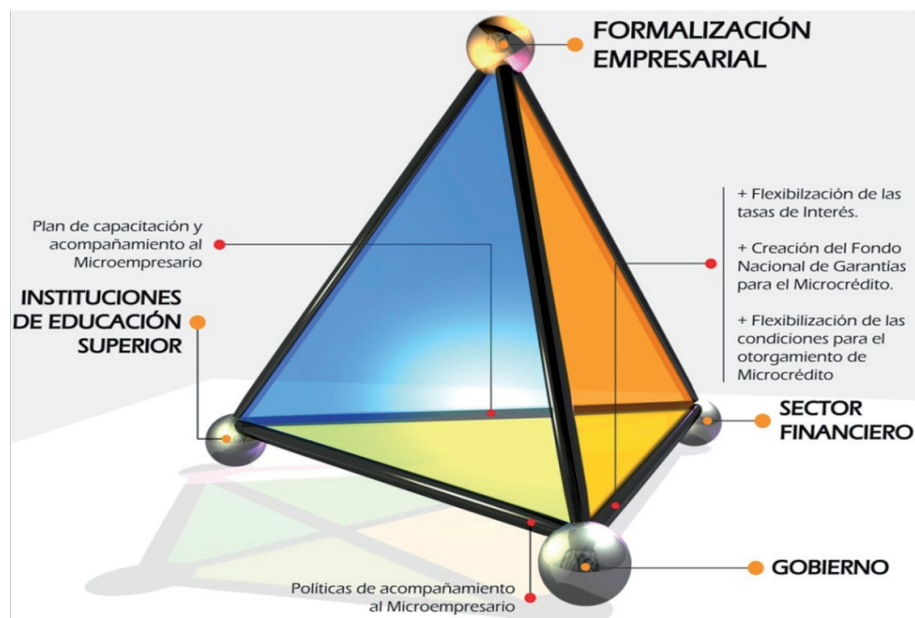
Fuente: elaboración propia del autor.

Figura 13.8. Pirámide de la Formalización – Actores y acciones.



Fuente: elaboración propia del autor.

Figura 13.9 Pirámide de la Formalización – Actores y resultados esperados.



Fuente: elaboración propia del autor.

13.2.5 Elementos complementarios del modelo

Banco de la República

Su función se centra en la relación entre el gobierno y las entidades financieras, como facilitador en lo que tiene que ver con la liberalización de la tasa de interés para el microcrédito; por ser esta, la entidad encargada de definir y administrar dicha tasa de manera autónoma e independiente.

Cámaras de Comercio

Su función se centra en dos frentes. El primero es con las instituciones financieras, con quienes debe propiciar una estrecha relación, para buscar conjuntamente la forma de aprovechar la extensa red de cobertura que estas últimas poseen, con el fin de facilitar los trámites de formalización a los microempresarios que se encuentran en las zonas más apartadas y de difícil acceso. Será a través de las entidades financieras que, los beneficiarios, podrán obtener y diligenciar los formularios de registro mercantil, al tiempo que tramitan el crédito.

En el segundo frente, la participación directa en el programa de acompañamiento y asesoría al beneficiario es fundamental, pues debe involucrarse con las instituciones de educación superior en lo que tiene que ver a los

pasos, procesos y requerimientos necesarios para la formalización del microempresario. En este sentido, es pertinente el diseño de planes de capacitación en este tema específico.

Fondo Nacional de Garantías para el microcrédito

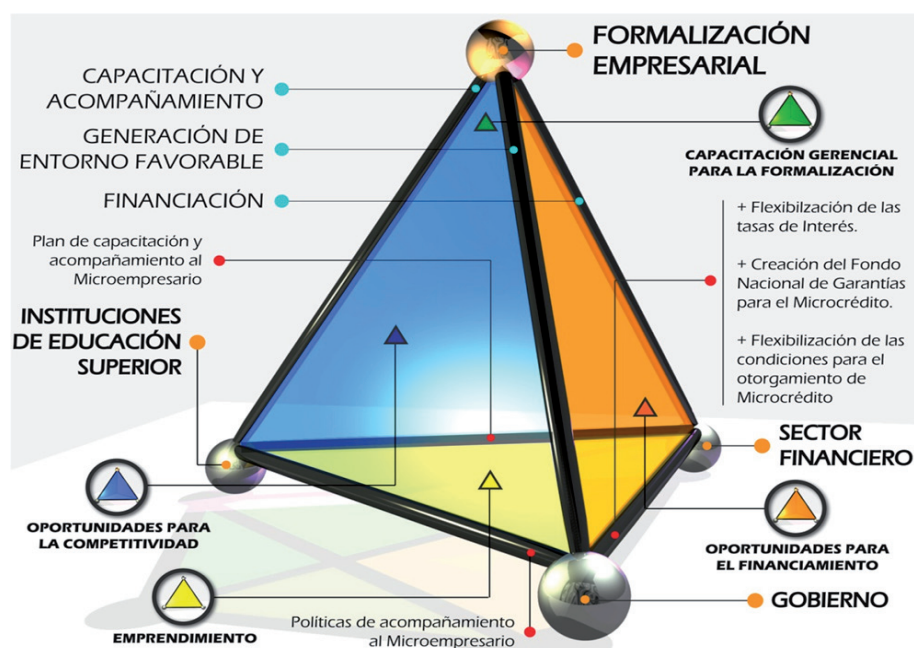
Su función está relacionada con las entidades financieras, como proveedor directo del respaldo y las garantías que necesitan los beneficiarios, con el fin de reducir su perfil de riesgo frente a los bancos; esto a cambio de una disminución de las exigencias para el otorgamiento de microcrédito que deje así a éste al alcance de su verdadero mercado objetivo.

Incubadoras empresariales – Fondos de capital de riesgo

Su función consiste en hacerse cargo de financiar al microempresario que se encuentra en la primera etapa de desarrollo de su negocio; no en modalidad de crédito, sino de inversión de riesgo, mientras este alcanza el nivel de autonomía o auto sostenibilidad suficiente para acceder a un programa de microcrédito y poder cumplir con el pago del mismo.

La figura 13.10 ilustra como el modelo MIFE en su totalidad.

Figura 13.10. Modelo MIFE - Pirámide de la Formalización.



Fuente: elaboración propia del autor.

Capítulo XIV

Resultados de aplicación del método *Delphi* a expertos colombianos en microcrédito y formalización

14. Resultados de Aplicación del método *Delphi*

La presentación del siguiente capítulo se ha dividido en dos partes: la primera muestra los resultados obtenidos luego de la aplicación del Método Delphi, con un instrumento que contiene 12 afirmaciones, aplicado a 26 expertos. Además de los datos numéricos se han incluido comentarios hechos por los mismos expertos relacionados con cada una de dichas afirmaciones.

La segunda parte recoge el análisis estadístico elaborado a partir de la información recolectada, realizado en SPSS. En él se ha determinado la confiabilidad de la prueba y se han establecido los elementos más importantes de validez de la prueba, así como los componentes sobre los cuales se desarrolla el modelo.

14.1 Resultados de aplicación del Método *Delphi* a expertos

El instrumento aplicado a expertos fue el siguiente:

- ¿El microcrédito puede constituirse en un mecanismo para incentivar la formalización del empresariado en Colombia?
- ¿Las instituciones microfinancieras deben exigir a los beneficiarios del microcrédito el inicio de procesos de formalización?
- ¿Las políticas estatales para incentivar la colocación del microcrédito son adecuadas a las necesidades del país?
- ¿La implementación de un régimen de transición tributario para los microempresarios favorece su decisión de formalizarse?

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

<ul style="list-style-type: none">• ¿La simplificación de procedimientos inherentes a la formalización disminuiría los niveles de informalidad empresarial en Colombia?
<ul style="list-style-type: none">• ¿La difusión de las oportunidades de acceso al microcrédito es adecuada?
<ul style="list-style-type: none">• ¿Los bajos niveles de formalidad del empresariado en Colombia obedecen, entre otras causas, a la falta de capacitación que tiene el microempresario en temas relacionados con la Gerencia?
<ul style="list-style-type: none">• ¿El acompañamiento y seguimiento al desarrollo empresarial por parte de expertos en distintas disciplinas, es un elemento esencial para la disminución de los índices de informalidad en Colombia?
<ul style="list-style-type: none">• ¿Las instituciones educativas colombianas pueden jugar un papel importante en los procesos de capacitación del microempresario en Colombia?
<ul style="list-style-type: none">• ¿La alianza Gobierno, instituciones microfinancieras y universidad puede ser un mecanismo que facilite la formalización del empresariado en Colombia?
<ul style="list-style-type: none">• ¿Los microempresarios estarían dispuestos a formalizarse, si las instituciones microfinancieras se lo exigen, siempre y cuando haya procesos de acompañamiento y seguimiento empresarial?
<ul style="list-style-type: none">• ¿Un modelo que integre al Gobierno, las instituciones otorgantes de microcrédito y las instituciones educativas sería viable a mediano y largo plazo, en las condiciones actuales del mercado de las microfinanzas en Colombia?

Las respuestas debían ser entregadas por los expertos con escogencia múltiple, sobre una escala likert, en la cual la valoración se debía darse sobre las siguientes posibilidades:

5. Totalmente de acuerdo.
4. Parcialmente de acuerdo.
3. Ni en acuerdo, ni en desacuerdo.
2. Parcialmente en desacuerdo.
1. Totalmente en desacuerdo.

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

Para la identificación de las variables y su inclusión en el SPSS se utilizó la siguiente nomenclatura, relacionada con cada una de las afirmaciones:

AFIRMACIÓN	CARACTERÍSTICA/VARIABLE ASOCIADA	ABREVIATURA
1	MICROCRÉDITO	MIC
2	EXIGENCIA	EXI
3	POLÍTICAS	POL
4	IMPUESTOS	IMP
5	TRÁMITES	TRAM
6	DIFUSIÓN	DIF
7	CAPACITACIÓN	CAP
8	ACOMPAÑAMIENTO	ACOM
9	UNIVERSIDADES	UNIV
10	ALIANZA	ALI
11	DISPOSICIÓN PARA FORMALIZARSE	SFORM
12	ACTORES DEL MODELO	ACT

Los resultados de la aplicación del instrumento son los siguientes:

	MIC	EXI	POL	IMP	TRAM	DIF	CAP	ACOM	UNIV	ALI	SFORM	ACT
1	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4
2	5	5	1	5	5	1	5	5	5	5	1	5
3	4	3	2	5	5	2	2	3	5	5	3	5
4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5
5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4
6	5	4	2	5	5	2	4	5	5	5	4	4
7	5	4	2	1	5	4	4	5	4	4	1	4
8	4	1	1	5	2	2	4	5	5	5	1	4
9	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	3	4
10	5	4	2	4	4	4	4	5	5	5	4	4
11	5	2	1	2	4	2	2	4	5	5	2	5
12	5	3	2	5	4	4	5	4	5	5	4	5
13	5	2	1	2	4	2	2	4	5	5	2	5
14	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5
15	4	4	4	5	4	3	3	3	5	4	4	5
16	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5
17	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	3
18	4	4	1	4	4	2	4	5	5	5	4	4
19	4	5	4	5	4	2	2	3	4	4	4	4
20	4	5	4	4	5	2	5	5	5	5	2	4
21	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5
22	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4
23	5	5	4	5	5	3	4	5	5	4	5	4
24	5	5	4	3	4	2	3	5	5	5	5	4
25	4	4	2	5	4	2	4	4	5	5	2	5
26	5	5	3	3	5	4	4	4	5	5	5	5

La desagregación completa de los resultados se muestra a continuación:

1. El microcrédito se puede constituir en un mecanismo para incentivar la formalización del empresariado en Colombia.

Completamente de acuerdo	16
Parcialmente de acuerdo	10
Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	0
Parcialmente en desacuerdo	0
Totalmente en desacuerdo	0

De acuerdo: 100%

En desacuerdo: 0%

A este respecto los comentarios fueron:

- “Un empresario se hace con apoyo financiero. El apoyo financiero es la palanca de crecimiento de los negocios”.
- “Aunque eventualmente puede ser un factor que favorezca la formalización, no creo que se pueda considerar determinante. Son otros factores adicionales como la misma complejidad del negocio y su grado de desarrollo. Creo que microcréditos por debajo de ciertos montos se pueden catalogar de subsistencia y no tendrían el mismo impacto en la formalización como microcréditos de mayor tamaño”.
- “Puede ser un mecanismo a través del cual se premie a los formalizados con unas condiciones favorables. En la práctica algunos intermediarios facilitan el crédito a empresarios formales y en el caso de informales se hacen más exigencias y menos condiciones favorables. Previo al otorgamiento del crédito se debe hacer pedagogía frente a las ventajas de la formalización y lo que significa para el país”.
- “El microcrédito, podría convertirse en un mecanismo que genera niveles de mayor endeudamiento”.
- “Existen factores como la carga impositiva, la falta de conocimiento y seguimiento.”
- “La formalización es un tema más de cultura y disciplina administrativa”.
- “La practica ha demostrado que uno de los principales incentivos para atraer a los empresarios a la formalidad ha sido la posibilidad de acceder a créditos”.
- “El microcrédito por sí solo no incentiva la formalización. Esto se logra por un complemento de políticas, acompañamiento por parte de las entidades

que otorgan los prestamos, instrucción al microempresario, regularización, incentivos, facilidades para la formalización por parte del Estado, entre otros”.

2. Las instituciones microfinancieras deben exigir a los beneficiarios del microcrédito el inicio de procesos de formalización.

Completamente de acuerdo	12
Parcialmente de acuerdo	8
Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	3
Parcialmente en desacuerdo	2
Totalmente en desacuerdo	1

De acuerdo: 77%

En desacuerdo: 12%

A este respecto los comentarios fueron:

- “La economía informal no permite hacer procesos de auto gestión que generen crecimiento por sí mismos... El crecimiento es función del orden, de la formalidad, de la existencia como empresa legal con todos los requisitos, exigencias y beneficios”.
- “Creo que aunque puede ser un elemento que disminuya el riesgo inherente de cualquier operación de crédito, no me parece el papel de las instituciones financieras de microcrédito”.
- “Considero que esa sería una buena estrategia, acompañada siempre de sembrar cultura sobre la importancia y la necesidad de la formalidad. En cierta forma los últimos años se da como un logro la financiación de informales sin nada a cambio, como puede ser el compromiso de iniciar un proceso. En este punto es importante mencionar que el proceso de formalización debe conllevar un plan de ajuste en el tema impositivo, porque de lo que se quejan los empresarios es que cuando se hacen visibles por la formalización las entidades de impuestos llegan a adelantar procesos como si fuesen formales de tiempo atrás”.
- “Más que una exigencia, debe ser una asesoría presentado los beneficios de la formalización y una invitación a acceder a ellos”.
- “Los procesos de formalización se determinan básicamente por las necesidades de operación que arroja la microempresa conforme a su nivel de desarrollo, sostenibilidad, estabilidad en el mercado, y viabilidad de crecimiento. Por tanto no es procedente que se le exija al microempresario

entrar en dichos procesos para obtener financiamiento, se podría contrario al objetivo, generar procesos inconclusos o temporales de formalización”.

- “Si, esto ayudaría a que los empresarios den los primeros pasos en esta dirección, pero no debemos perder de vista que muchos no están preparados aun para asumir las responsabilidades y compromisos que la formalización implican”.
- “Siempre y cuando este en la línea de banca relacional y no de banca tradicional”.
- “Debe ser un requisito indispensable para que así el acceso a crédito sea efectivamente un incentivo para formalizarse”.
- “No depende solo de las exigencias de las instituciones microfinancieras, sino de las políticas de Estado de acuerdo a unas facilidades y ventajas que se le otorgan al microempresario por su formalización”.

3. Las políticas estatales establecidas para incentivar la colocación del microcrédito son adecuadas a las necesidades del país.

Completamente de acuerdo	1
Parcialmente de acuerdo	13
Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	1
Parcialmente en desacuerdo	6
Totalmente en desacuerdo	5

De acuerdo: 54%

En desacuerdo: 42%

A este respecto los comentarios fueron:

- “Es importante que en esta materia también se consulte el Microscopio (Microscope), que compara el ambiente de negocios para las Microfinanzas en diferentes países incluido Colombia, este estudio comparativo es promovido por la CAF y el FOMIN-BID con el apoyo de The Economist”
- “Falta mucho más apoyo oficial y normatividad clara y precisa”.
- “Falta un manejo más flexible en materia de provisiones de cartera”.
- “Creo que se ha hecho un gran esfuerzo a través del programa de banca de las oportunidades y de la gestión adelantada por bancos de segundo piso fondeando operaciones para este segmento. no obstante uno de los escollos es la certificación de tasas de usura que no permite que la industria del microcrédito se desarrolle como corresponde”.

- “Se ha desvinculado paulatinamente la actividad microfinanciera de la actividad de formación, y las políticas deben motivar que vayan de la mano”.
- “Estas políticas, para ser adecuadas, deberían estar concebidas dentro del Marco del ‘Plan de desarrollo industrial y económico del país’, Permitiendo identificar según este plan las actividades económicas con mayor probabilidad de desarrollo y crecimiento y de esta manera, re-direccionar los recursos de microcrédito a fomentar, microempresas con proyecciones claras de crecimiento y permanencia hacia el futuro en los mercado de bienes y servicios. El microcrédito no debe ser un programa de gobierno, si no un plan de desarrollo del país. Convirtiéndose de esta manera, en un motor de desarrollo económico y social”.
- “Aún falta mucha claridad en este tema, el estado debe estructurar políticas y reglamentación ‘más clara y con mayor difusión”.
- “No existe un marco legal que promueva de manera adecuada el microcrédito, razón por la cual oferta y demanda no se encuentran y existe un alto precio = tasa”.
- “Las necesidades son diferentes de acuerdo a los sectores económicos”.
- “Falta más participación de la banca u otros actores. Hay que dejar más libertad a los agentes del mercado”.
- “Falta hacer más evidente el compromiso de las instituciones que otorgan crédito para exigir este requisito, falta ser más claros en acuerdos y mensajes en este sentido”.
- “Las políticas pueden ser adecuadas, pero la forma de implementación aun es muy débil, ya que no se ha generado el escenario adecuado para incentivar la formalización. Aun es mejor ser informar que formal”.

4. La implementación de un régimen de transición tributario para los microempresarios incentiva su decisión de formalizarse.

Completamente de acuerdo	15
Parcialmente de acuerdo	6
Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	2
Parcialmente en desacuerdo	2
Totalmente en desacuerdo	1

De acuerdo: 81%

En desacuerdo: 12%

A este respecto los comentarios fueron:

- “Estos son asuntos que deben incluirse en la agenda pública para promover el desarrollo empresarial y la formalización”.
- “El microempresario tiene miedo a los impuestos. Hacer un régimen de transición le permite familiarizarse con el proceso tributario en un fenómeno por etapas”.
- “El mayor temor del microempresario es el tema tributario, si se le sensibiliza sobre la importancia y beneficios de la legalización y se le atenúa el impacto económico, creo que muchos microempresarios estaría dispuestos a formalizarse”.
- “En eso se debe insistir y se debe hacer un trabajo de concientización. La razón es que en la sociedad en general hay una cultura de informalidad. Se debe trabajar en todos los niveles de la sociedad para crear cultura de formalidad”.
- “Uno de los mayores temores a la formalización, puede radicar en que se convierta en un mecanismo para el incremento de cargas tributarias a empresarios de la microempresa”.
- “Si, efectivamente les permite iniciar procesos de formalización pero con niveles de tributación acordes a su estructura de operación”.
- “Si, el modelo actual no favorece la formalización, estamos exigiendo las mismas condiciones para un microempresario que para un gran empresario. Apenas el descuento de parafiscales en los tres primeros años, es el primer paso real en este camino”.
- “También pesa el acompañamiento y la formación”.
- “En algunos casos si, en otros no, dependiendo del tipo de informalidad del que se trate”.
- “Definitivamente se tiene que generar beneficios para incentivar la formalización y uno de los principales es un régimen tributario que nos los perjudique mientras se estabilizan los microempresarios para llegar a la formalización. Lo importante es que la formalización no los afecte por sí misma”.

5. La simplificación de procedimientos inherentes a la formalización disminuiría los niveles de informalidad empresarial en Colombia.

Completamente de acuerdo	14
Parcialmente de acuerdo	11
Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	0
Parcialmente en desacuerdo	1
Totalmente en desacuerdo	0

De acuerdo: 96%

En desacuerdo: 4%

A este respecto los comentarios fueron:

- “Se deben enfatizar esfuerzos de simplificación de trámites, ventanillas únicas empresariales, CAE, procesos virtuales, difusión de tipos societarios como la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) que agilizan la creación de empresas. Adicionalmente es importante continuar con la cultura de medirse y compararse periódicamente, tales como Doing Business Nacional y Sub-nacional desarrollados por el Banco Mundial”.
- “Mayor formalización significa menor informalidad, empresas en crecimiento y desarrollo”.
- “La barrera burocrática también afecta este proceso, pero creo más determinante el factor tributario”.
- “Si sumado a mensajes educativos en torno a los beneficios de la formalidad. Por ejemplo, los beneficios de un empleo formal debe recaer en la comunidad en especial”.
- “La simplificación de trámites y la reducción de costos”.
- “Los procedimientos no son los únicos factores que determinan la informalidad, existen otros más determinantes, como los costos tributarios, laborales, sanitarios etc., que tienen alta representatividad en la informalidad del sector, y sobre los cuales es necesario generar acciones correctivas”.
- “Si el empresario reconoce la formalidad como un proceso rápido y que le da retorno, aumentaríamos los niveles de formalidad”.
- “La simplificación de trámites unido a un proceso de capacitación y acompañamiento dado el nivel de escolaridad de muchos microempresarios”.
- “En algunos casos si, en otros no, dependiendo del tipo de informalidad del que se trate”.
- “Actualmente, la falta de formación de las personas que accede al microcrédito, sumado a las complejidades del procedimiento y exigencias, restringen una más elevada tasa de formalidad”.

6. La difusión de las oportunidades de acceso al microcrédito es adecuada

Completamente de acuerdo	3
Parcialmente de acuerdo	10
Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	2
Parcialmente en desacuerdo	10
Totalmente en desacuerdo	1

De acuerdo: 50%

En desacuerdo: 42%

A este respecto los comentarios fueron:

- “La información es muy difusa y se conoce en el manejo uno a uno”.
- “Aunque la oferta de financiación ha aumentado, creo que el análisis que se efectúa por parte de las instituciones es deficiente y muchos créditos han colaborado al sobre endeudamiento del sector y al fomento de los créditos de consumo, con efectos muy lesivos para el sector microempresarial en conjunto”.
- “Al ser el microcrédito un tamaño de crédito para microempresas se hace difusión de atención a microempresas y no necesariamente otorgamiento de microcréditos”.
- “Desafortunadamente existe un alto porcentaje de diferencia entre lo que se difunde y lo que realmente se ofrece; los intermediarios Financieros generan una marcada diferencia entre las condiciones de la fuente de recursos, y las condiciones finales de otorgamiento del crédito”.
- “Faltan mecanismos de difusión adecuados (Portales de Internet, uso de medios masivos, etc.) para garantizar que la información llegue a los empresarios que debe llegar”.
- “Falta más apoyo a nivel gobierno y conciencia institucional”.
- “No hay difusión y divulgación adecuada sobre las oportunidades de acceso”.
- “Las entidades que otorgan micro crédito aun están muy prevenidas con dar libre acceso al micro crédito, por el desconocimiento del comportamiento de la cartera y el cumplimiento del pago por parte de los usuarios. Así mismo, la falta de históricos en el comportamiento del micro crédito, hace que el riesgo asociado a estas operaciones sea mayor y las tasas de referencias sean altas ante la incertidumbre del comportamiento de la cartera. Por este motivo la difusión aun es controlada”.

7. Los bajos niveles de formalidad del empresariado en Colombia obedecen, entre otras causas, a la falta de capacitación que tiene el microempresario en temas relacionados con la Gerencia.

Completamente de acuerdo	5
Parcialmente de acuerdo	15
Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	2
Parcialmente en desacuerdo	4
Totalmente en desacuerdo	0

De acuerdo: 77%

En desacuerdo: 15%

A este respecto los comentarios fueron:

- “También tiene que ver con la información disponible para los empresarios sobre lo que significa ser formal en Colombia, no solo en aspectos relacionados con la gerencia, sino relacionado con la normativa vigente. En este sentido es importante difundir la guía técnica colombiana GTC 184 desarrollada por el MCIT y el ICONTEC para difundir la normatividad colombiana en materia de formalización empresarial”.
- “El empresario es un genio en el producto o el servicio pero sabe cero de gerencia, cero de mercadeo, cero de finanzas, cero de logística”.
- “Me parece que, sin significar que los microempresarios estén debidamente capacitados en temas gerenciales, desde el punto de vista de ellos eso no es necesariamente cierto y son más los factores exógenos que afectan la demora en la formalización”.
- “Le añadiría aspectos como la cultura de informalidad de la sociedad, a que no se han adelantado campañas importantes que trabajen para demostrar los beneficios, eliminar procesos de seguimiento inmediato a la formalización que comprometen la existencia de la actividad empresarial por el tema impositivo”.
- “A este motivo y a otros adicionales ya mencionados”.
- “La capacitación empresarial es un móvil de desarrollo en la empresa, pero la informalidad en el sector tiene también otras razones de peso, como son los bajos niveles de productividad, la carencia de tecnología, la dificultad de acceder a mercados estables, la competencia, que definitivamente generan barreras hacia la formalidad”.

- “Si, aunque estamos en una cultura de la informalidad y el empresario aún no entiende que su principal socio es el estado”.
- “Puede ser una de las causas pero no la única ni la de mayor peso”.
- “El segmento inicial que estaba haciendo uso del micro crédito en su mayoría no tiene formación a nivel universitario y escasamente alcanza niveles escolares. Aun así, se viene presentando una tendencia (por condiciones difíciles de acceder a empleos o por capacidad empresarial) de jóvenes con preparación académica universitaria que tiene inclinaciones más de empresarios que de empleados (esto también por un mayor número de Instituciones Universitarias que buscan mas formar empresarios que empleados) y que buscan acceder a estos micro créditos para iniciar sus negocios. A pesar de esto, es muy bajo el nivel de formación gerencial de los microempresarios”.

8. El acompañamiento y seguimiento al desarrollo empresarial por parte de expertos en distintas disciplinas, es un elemento esencial para la disminución de los índices de informalidad en Colombia.

Completamente de acuerdo	16
Parcialmente de acuerdo	7
Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	3
Parcialmente en desacuerdo	0
Totalmente en desacuerdo	0

De acuerdo: 88%

En desacuerdo: 0%

A este respecto los comentarios fueron:

- “Es por esto que cada vez cobran más relevancia iniciativas como el de Rutas para la formalización promovidas por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia en alianza con las cámaras de comercio del país”.
- “Es indispensable el acompañamiento de expertos. Pero el microempresario le tiene miedo a entregar sus secretos, a permitir que alguien más conozca su negocio. Se requiere por tanto un proceso de culturización”.
- “Si creo que se debe hacer un trabajo de demostrar que la formalización no es solamente por pagar impuestos es por un mejoramiento en la competitividad y productividad de las empresas”.

- “La asesoría y acompañamiento a las microempresas, forma parte indispensable del desarrollo integral de las mismas; si existe desarrollo y crecimiento dirigido, controlado, y adecuadamente apalancado, las microempresas generaran una tendencia a la formalidad, para acceder a mejores oportunidades de mercado y de financiación, que garanticen la continuidad en sus procesos de crecimiento”.
- “Si, Los empresarios necesitan apoyo permanente para entender las implicaciones de la formalidad”.
- “Experiencias de metodología de acompañamiento en el proceso de formalización como el programa formalízate de la Cámara de Comercio del Cauca, o el programa de rutas micro para la formalidad de la Cámara de Comercio de Cali demuestran que el acompañamiento es decisivo en el proceso de formalización”.
- “Actualmente se está exigiendo que la colocación de micro créditos tenga un acompañamiento por parte de las entidades colocadoras, pero por esto la tasa es mayor y hace más costosa la financiación, necesaria para la competitividad de estas micro empresas. El acompañamiento y seguimiento puede ser generado por otras entidades como Universidades, ONG o instituciones gubernamentales que impulsen el debido desarrollo empresarial”.

9. Las instituciones educativas colombianas pueden jugar un papel importante en los procesos de capacitación del microempresario en Colombia.

Completamente de acuerdo	24
Parcialmente de acuerdo	2
Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	0
Parcialmente en desacuerdo	0
Totalmente en desacuerdo	0

De acuerdo: 100%

En desacuerdo: 0%

A este respecto los comentarios fueron:

- “Las Instituciones de Educación Superior pueden implementar modelos como el de los Centros de Desarrollo Empresarial, promovidos por el MCIT en alianza con SBA del Gobierno de EEUU”.

- “De acuerdo, pero deben acercarse más a la realidad del mundo empresarial y no seguir encerradas en el mundo teórico de la academia, el cual resulta cómodo para los docentes pero poco útil para los empresarios”.
- “Con planes mas focalizados y especialmente definidos para el sector”.
- “Si, además de poder crear cultura de formalización en todas las actividades de la sociedad, no solamente para los empresarios. Por ejemplo que las compras se hicieran en empresas formales con un sello especial y un reconocimiento”.
- “Se debe dirigir a una iniciativa de asesoría y capacitación, más que a educación formal y de larga duración”.
- “A través de estas instituciones docentes se podría dictar cátedras diseñadas, especialmente para el sector microempresarial, en temas especializados para gestar y fomentar el desarrollo de microempresas exitosas”.
- “Por supuesto, el desarrollo de nuevos contenidos, la implementación de nuevas pedagogías y el desarrollo de las competencias gerenciales, pueden ser un gran aporte del aparato educativo del país”.
- “El acceso al conocimiento es una de las principales falencias del microempresario”.
- “Pero desafortunadamente si no se garantiza el cubrimiento de los costos en que se incurre por parte del Estado no hay una participación por parte de las instituciones educativas”.
- “Reconociendo este argumento, el MCIT lidera la implementación del Modelo de los Centros de Desarrollo Empresarial en las Universidades del país, para crear consultorios de atención a los microempresarios”.
- “Son las llamadas a generar un cambio en la formación gerencial”.

10. La alianza Gobierno, Instituciones Micro Financieras y Universidades puede ser un mecanismo que facilite la formalización del empresariado en Colombia.

Completamente de acuerdo	22
Parcialmente de acuerdo	4
Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	0
Parcialmente en desacuerdo	0
Totalmente en desacuerdo	0

De acuerdo: 100%

En desacuerdo: 0%

A este respecto los comentarios fueron:

- “Esta alianza puede promover la cultura de la formalización e iniciativas concretas de apoyo al emprendedor para acompañar la iniciación formal de la actividad empresarial.”
- “Creo que esa sería la combinación necesaria”.
- “Si debemos combatir la informalidad en todos los sentidos”.
- “Las universidades juegan un papel fundamental en la formación de asesores de microcrédito, aún limitada en nuestro medio”.
- “Como lo he expresado en respuestas anteriores, la formalidad va de la mano con el desarrollo integral de las microempresas y una alianza de este tipo debidamente estructurada, generaría unas condiciones apropiadas para desarrollar unidades productivas estables y con tenencia a la formalización”.
- “El gobierno debe establecer reglas de juego claras, las microfinancieras desarrollar instrumentos y programas más atractivos y flexibles y las universidades adaptar nuevos modelos de acompañamiento”.
- “Además en la alianza deberían estar los empresarios formales”.

11. Los microempresarios estarían dispuestos a formalizarse, si las Instituciones Micro Financieras se lo exigen, siempre y cuando existan procesos de acompañamiento y seguimiento empresarial.

Completamente de acuerdo	8
Parcialmente de acuerdo	9
Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	2
Parcialmente en desacuerdo	4
Totalmente en desacuerdo	3

De acuerdo: 65%

En desacuerdo: 27%

A este respecto los comentarios fueron:

- “Esto generaría importantes incentivos para la formalización”.
- “Se trata de un proceso lento. Si las instituciones hacen la exigencia de formalizarse, de entrada, los microempresarios volverán al mercado extra bancario que no les exige nada pero les cobra intereses impagables”.

- “Insisto en que ese no me parece el papel de las instituciones, pero el acompañamiento y seguimiento empresarial si sería muy convenientes. creo que un régimen legal integral que atenúe las barreras tributarias y burocráticas sería también muy conveniente”.
- “Debe ser progresivo y con otras actividades que creen en general cultura de formalización”.
- “La formalización más que una exigencia de las entidades microfinancieras, debe atender a un proceso de convencimiento de las ventajas que traería”.
- “Los microempresarios no se legalizan para acceder a recursos de crédito, por el contrario, buscan como siempre lo han hechos, ofertas de dinero extra bancario a costos más altos, pero otorgados sin ninguna exigencia y con gran agilidad. No es una vía de formalización sana la exigencia. Es y debe ser la microempresa, la que determine conforme a la estructura alcanzada, el momento en que requiere adelantar el proceso de Formalización; de lo contrario podría estarse generando solamente procesos temporales de formalización”.
- “La formalización, antes de ser un proceso impuesto, debe ser un voluntario, en la medida que el empresario entienda las ventajas de la formalización”.
- “Sobre todo cuando se les capacita en las oportunidades que tienen cuando son empresas legalmente constituidas”.
- “La formalización debe ser parte de una cultura empresarial y las que generan esta cultura son todos los actores alrededor de los empresarios. Las entidades gubernamentales, las instituciones de micro crédito y las universidades”.

12. Un modelo que integre al gobierno, las instituciones otorgantes de microcrédito y las instituciones educativas sería viable a mediano y largo plazo, en las condiciones actuales del mercado de las microfinanzas en Colombia.

Completamente de acuerdo	12
Parcialmente de acuerdo	13
Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	1
Parcialmente en desacuerdo	0
Totalmente en desacuerdo	0

De acuerdo: 96%

En desacuerdo: 0%

A este respecto los comentarios fueron:

- “Es un proceso lento y largo. Debemos empezar de inmediato”.
- “Creo que sería un alianza muy productiva para los participantes y especialmente para los microempresarios”.
- “Si debemos reconocer que esto el combate se debe hacer de manera progresiva e ilustrativa en los beneficios”.
- “Los microempresarios no se legalizan para acceder a recursos de crédito, por el contrario, buscan como siempre lo han hechos, ofertas de dinero extra bancario a costos más altos, pero otorgados sin ninguna exigencia y con gran agilidad. No es una vía de formalización sana la exigencia. Es y debe ser la microempresa, la que determine conforme a la estructura alcanzada, el momento en que requiere adelantar el proceso de Formalización; de lo contrario podría estarse generando solamente procesos temporales de formalización”.
- “Se deben mejorar muchas condiciones”.
- “Debe existir un cambio en materia legal y tributaria de largo plazo”.
- “Faltaría incluir a los empresarios formales”.
- “La microfinanza es un modelo que definitivamente es necesario para el desarrollo económico, social y empresarial, sobre todo en las economías en desarrollo, en sociedades capitalista y de consumo. Adicionalmente es la forma como la base de la pirámide se desarrolla no como consumidor, sino como generador de ingresos y como participante activo del desarrollo económico. En este orden de ideas, esta es una de las formas para generar equidad social, pero para lograrlo debe haber un plan estructurado entre el gobierno, las entidades que otorgan y administran los micro crédito, las instituciones educativas y las entidades que otorgan los fondos para ser usados por las instituciones que otorgan los micro crédito. Mientras que la informalidad sea aceptada por la sociedad y no se genere una cultura de formalidad, el empresario continuara buscando alternativas para mantenerse al margen.

Adicionalmente mientras la formalidad sea sinónimo de restricciones, mayores tasas impositivas y de acceso a créditos, procedimientos complejos, el empresario no accederá a estas oportunidades de forma masiva y aprovechando las ventajas que estos créditos bien administrados puede generar; dentro de lo que se incluye un proyecto de negocio, un acompañamiento en la implementación, planes de acción en las diferentes etapas del ciclo de vida del negocio, etc. Definitivamente, el buen desarrollo del micro crédito depende de un modelo que integre al gobierno, las instituciones otorgantes de micro crédito y las instituciones educativas”.

14.2 Análisis estadístico de los resultados

14.2.1 Alpha de Cronbrach

Con este análisis se pretende establecer la fiabilidad de la prueba, entre más cercanía tenga el indicador con el valor 1, mayor confiabilidad se puede atribuir, considerándose que valores superiores a 0,7 son aceptables para determinar que una prueba es fiable. En este caso, el indicador se ubica en 0,721 lo cual indica que la prueba puede ser catalogada como fiable y sus resultados pueden ser aceptados como valederos.

Alpha de Cronbrach	Número de ítems
,721	12

Al aplicar la prueba de eliminación de alguna de las variables para la medición de este indicador, se encuentra que la única variable que está incidiendo significativamente, para la disminución de su valor es la variable ACT (Actores del modelo), hecho que es completamente consistente debido a que dicha afirmación se refiere a elementos que han sido evaluados en otras afirmaciones. La eliminación de cualquiera de las otras variables incide manera significativa en el cálculo, lo cual nos lleva a concluir que todas están generando información importante para el análisis de los resultados.

	Escala Media si se elimina la variable	Diferencia en la escala si se elimina la variable	Correlaciones con el ítem corregido	Cronbach's Alpha si se elimina la variable
MIC	44,96	29,558	,113	,725
EXI	45,50	22,820	,586	,664
POL	46,62	21,126	,628	,652
IMP	45,35	26,235	,246	,722
TRAM	45,12	26,586	,457	,694
DIF	46,42	22,814	,544	,671
CAP	45,77	25,145	,466	,687
ACOM	45,08	28,074	,246	,715
UNIV	44,65	29,595	,252	,719
ALI	44,73	29,885	,098	,725
SFORM	46,00	21,040	,583	,662
ACT	45,15	31,575	-,230	,752

14.2.2 Análisis factorial

Con este análisis se pretende establecer inter-relaciones entre las distintas variables métricas utilizadas en la prueba y expresarlas en un número menor de variables que se denominan factores o componentes principales. Para la determinación de la validez de este análisis se utilizan dos métodos principales, el índice de Kaiser-Meyer-Olkin y el Test de Esfericidad de Bartlett.

El índice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) pretende determinar la magnitud de los coeficientes de correlación observados con la magnitud de los coeficientes de correlación parcial. En este caso específico, este índice presenta un valor considerado como bajo pero que seque pueda ser considerado como significativo (0,434). (Este valor se explica en el tamaño de la muestra empleada, ya que la recomendación es que existan muestras que superen en por lo menos cinco veces, el número de variables o afirmaciones formuladas. En este caso para tener este indicador en un valor mayor debieron practicarse por lo menos 60 encuestas a expertos, a pesar de que en el Método Delphi se sugiere 25).

Sin embargo, el Test de Esfericidad de Bartlett muestra un nivel de significancia de 0.000, razón por lo cual podemos rechazar la hipótesis nula de esfericidad, por lo tanto podemos asegurar que el modelo factorial es adecuado para explicar los datos obtenidos en la encuesta, toda vez que se considera que dicho nivel debe encontrarse por debajo de 0,05 para considerar la prueba como válida.

PRUEBA DE KMO y BARTLETT

Medida de Adecuación Muestral de Kaiser-Meyer-Olkin		,434
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi Cuadrado Aproximado	128,288
	df	66
	Sig.	,000

La comunalidad de una variable es la proporción de su varianza, la cual puede ser explicada por el modelo factorial obtenido. En este caso, dos variables, DIF y ACT son las peor explicadas, ya que el modelo sólo es capaz de reproducir menos del 60% de su variabilidad original, en contraste con las variables POL, UNIV, MIC, IMP, CAP, ACOM y ALI cuya variabilidad puede ser explicada a partir del modelo en una cifra superior al 75%.

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

COMUNALIDADES

	Inicial	Extracción
MIC	1,000	,775
EXI	1,000	,692
POL	1,000	,816
IMP	1,000	,784
TRAM	1,000	,604
DIF	1,000	,537
CAP	1,000	,763
ACOM	1,000	,784
UNIV	1,000	,829
ALI	1,000	,770
SFORM	1,000	,703
ACT	1,000	,577

Los valores de la tabla siguiente expresan la cantidad de la varianza total que está explicada por cada factor. En nuestro caso, atendiendo la Regla de Kaiser, hay cuatro valores mayores que uno por lo tanto el método de Componentes Principales muestra que estos cuatro valores explican 71.95% de varianza de datos, lo cual nos ubica frente a la escogencia de cuatro factores como el número óptimo a tener en cuenta para el análisis.

Varianza total explicada

Componente	Autovalores Iniciales			Sumas De las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% Acumulado	Total	% de la varianza	% Acumulado
1	3,387	28,223	28,223	3,387	28,223	28,223
2	2,138	17,814	46,037	2,138	17,814	46,037
3	1,746	14,554	60,591	1,746	14,554	60,591
4	1,363	11,358	71,949	1,363	11,358	71,949
5	,889	7,406	79,355			
6	,710	5,915	85,270			
7	,588	4,900	90,170			
8	,469	3,911	94,081			
9	,271	2,259	96,340			
10	,207	1,721	98,061			
11	,173	1,444	99,506			
12	,059	,494	100,000			

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

La siguiente tabla muestra las correlaciones entre cada una de las variables originales y cada uno de los cuatro factores resultantes de la aplicación del modelo estadístico. En el análisis de estos resultados podemos identificar que la variable ACOM no se adecúa lo suficientemente a la solución del problema, lo cual nos pone frente a la necesidad de rotar la matriz.

	COMPONENTES			
	1	2	3	4
MIC	,274	,119	-,702	,438
EXI	,767	-,290	,017	-,138
POL	,767	-,360	,306	,064
IMP	,317	,173	,737	-,332
TRAM	,630	-,194	-,291	,291
DIF	,676	-,049	-,020	,279
CAP	,611	,459	-,156	-,394
ACOM	,437	,496	-,426	-,407
UNIV	,179	,789	,317	,272
ALI	,085	,847	,047	,207
SFORM	,680	-,130	,348	,321
ACT	-,341	,162	,317	,578

Después de la aplicación de la rotación varimax, usada para minimizar el número de variables que tienen saturaciones altas en cada factor, se establece que la totalidad de las variables se adecúan suficientemente a la solución del problema. Con esto se puede concluir que las variables utilizadas sirven para explicar el modelo, el cual puede ser explicado a partir de cuatro componentes fundamentales. La matriz resultante de aplicar la rotación es la siguiente:

Matriz de componentes rotados

	Componentes			
	1	2	3	4
MIC	,190	,138	,157	,834
EXI	,715	-,226	,353	-,067
POL	,864	-,145	,068	-,208
IMP	,282	,232	,137	-,795
TRAM	,636	-,064	,150	,416
DIF	,689	,128	,118	,178
CAP	,238	,288	,787	-,060
ACOM	,012	,236	,838	,160
UNIV	,080	,897	,037	-,127
ALI	-,100	,853	,169	,067
SFORM	,811	,157	-,090	-,113
ACT	-,092	,399	-,639	,023

En definitiva, se puede concluir que los componentes hacia los cuales han saturado las variables no se han modificado de manera sustancial. En la matriz se comprueba que algunas variables han perdido su correlación con los componentes en los cuales estaban saturando inicialmente. Las variables que saturaban hacia el componente 3 han cambiado su saturación hacia el componente 4. Con lo anterior, se ha logrado que las variables compartan la información con uno de los cuatro componentes y se ha eliminado la saturación que tenía la variable ACOM de manera equilibrada en los cuatro componentes.

De esta manera, la estructura factorial se ha simplificado y el análisis resultante a partir de ella es el siguiente:

Componente 1: asociado a las variables exigencia, políticas, trámites, difusión y disposición para formalizarse.

Componente 2: asociado a las variables universidades y alianza.

Componente 3: asociado a las variables capacitación, acompañamiento y actores del modelo.

Componente 4: asociado a las variables microcrédito e impuestos.

Capítulo XV

Conclusiones

La pobreza se ha convertido en uno de los fenómenos económicos sobre los cuales los entes internacionales, principalmente la ONU, han dedicado la mayor parte de sus esfuerzos durante el presente siglo. En consonancia con ello, los gobiernos de los países iniciaron o fortalecieron la formulación de políticas con las cuales buscan su erradicación, siendo en la mayoría de ellos, su objetivo de mediano plazo la reducción de sus índices.

Uno de los fenómenos más significativos que lleva a situación de pobreza a la población, es la incapacidad de los gobiernos para generar condiciones que favorezcan el crecimiento empresarial y la ampliación de las plazas formales de empleo y con ello, la imposibilidad de las empresas para absorber toda la oferta de mano de obra que se presenta en el mercado laboral. Frente a esta situación, como una de las alternativas más relevantes para el sostenimiento familiar, surgen ideas de negocio con un concepto natural de subsistencia, muchas de las cuales no alcanzan a llegar a su edad de madurez ya que por múltiples circunstancias son abandonadas en el camino. Aquellas que logran superar las primeras fases de desarrollo, crecen en un marco de informalidad en el cual perciben de manera cercana los beneficios que se obtienen al permanecer en dicha situación, sin darse la oportunidad de iniciar procesos de formalización. Con ello, a pesar de poder dar solución al problema de subsistencia, se están radicalizando condiciones propias de la pobreza, tales como la imposibilidad de acceso al sistema de seguridad social y a programas de desarrollo empresarial propios de las empresas formales.

Ante esta situación, la formalización de la actividad empresarial es uno de los ejes fundamentales para la creación de un ambiente que favorezca la consecución del objetivo de erradicación de la pobreza, ya que además de ser una situación que redunde en distintos beneficios para el microempresario, es un elemento que ayuda en la consolidación de la economía y permite el desarrollo de acciones intencionadas dirigidas específicamente hacia la disminución de la informalidad.

Una de las necesidades más sentidas por los microempresarios es la obtención de recursos financieros que les permitan iniciar o consolidar sus proyectos empresariales. Para ser consecuentes con esta afirmación, el otorgamiento de dichos recursos puede ser el vehículo, mediante el cual, se propicie el inicio de los procesos de formalización de los empresarios. Sin embargo, la misma informalidad con la cual se desarrolla esta actividad, hace que éstos en vez de utilizar las fuentes oficiales de financiamiento, acudan a prestamistas por fuera del mercado financiero tradicional, hecho que conlleva a que los niveles de uso del microcrédito en Colombia no alcancen cifras significativas acordes con el potencial de demanda de recursos existente en la economía.

Frente a esta realidad y ante el planteamiento de la hipótesis 1: la colocación de microcrédito en Colombia no ha tenido efectos favorables sobre el nivel de formalización del empresariado en el país, el presente trabajo ha permitido establecer que, aunque las cifras de colocación de microcrédito hayan aumentado significativamente durante los últimos años, dicho incremento no ha favorecido de ninguna manera el proceso de formalización, el cual muestra en los últimos ocho años un indicador mayor al de la cifra presentada en 2002, hecho con el cual se ha validado la primera hipótesis.

En este sentido, la colocación del microcrédito en aumento creciente, está fuertemente influenciada por las cifras que en el país son consideradas como tal. Una operación que no sobrepase los 120 salarios mínimos (61,8 millones de pesos colombianos, equivalentes a 26.177 euros) se contabiliza como microcrédito, valor que sobrepasa escandalosamente el monto con el cual se considera el microcrédito a nivel mundial, 100¹⁰⁹ dólares. En estas condiciones, a pesar de que se habla de la ampliación de la cobertura, los mecanismos de colocación del microcrédito no han impactado de manera significativa a la población más vulnerable del país y como consecuencia de ello, los niveles de formalización no mejoran.

En la Hipótesis 2 se plantea que el empresario no formal cree que las ventajas producto de la formalización, no son lo suficientemente atractivas y por el contrario este proceso le exige un mayor compromiso con el gobierno a través del pago de impuestos. En Colombia se han diseñado políticas aisladas que buscan incentivar al empresario informal para que tome la decisión de formalizarse; sin embargo, ninguna ha traído los efectos esperados. Entre

¹⁰⁹ Equivalentes a 83 €, según la tasa de cambio oficial del 4 de junio de 2010.

otras, se ha creado un régimen de transición para el pago de los parafiscales; se han diseñado mecanismos que permiten, de una manera más sencilla, que el empresario pueda declarar su condición y su objeto social para así dar el primer paso hacia la formalización, el cual consiste en la obtención de la certificación de su calidad de empresario; existe adicionalmente, un tratamiento fiscal que exonera al empresario del cobro del Impuesto al Valor Agregado (IVA), hechos que permiten afirmar que la segunda hipótesis es válida.

El microempresario en Colombia no identifica el concepto de informalidad, atribuye su condición de empresario formal al cumplimiento de uno o algunos de los requisitos que existen para que sea considerado como tal. Al no identificar esta condición de manera objetiva, el microempresario no percibe los beneficios que tiene su inserción en la economía formal; como consecuencia, se presenta su negativa a iniciar este proceso. Acorde con ello, la implementación de mecanismos de difusión más efectivos, que permitan al microempresario conocer más acerca de la formalización y de las ventajas que ella tiene para su ejercicio empresarial, es una de las acciones que puede generar su acercamiento e interés para empezar su transición hacia la condición de formalidad.

En el marco de la investigación, tanto los microempresarios como los expertos en los temas de Formalización y Microcrédito han considerado que las exigencias que relacionan la formalización con el otorgamiento del microcrédito no constituyen un obstáculo para la formalización, con lo cual concluimos que la hipótesis 3 en la cual se plantea que si el acceso al microcrédito le exige al empresario su formalización, la colocación del microcrédito disminuye, no es válida.

En este sentido, los microempresarios consideran que, si las exigencias de la formalización vinieran acompañadas de programas que les permitieran el mejoramiento de su empresa, no existiría inconveniente para el inicio del proceso. Según los expertos consultados, este proceso debe ser gradual y no involucrar exigencias que en lugar de ejercer como incentivo, jueguen un papel disuasivo en la toma de esta decisión y por el contrario lleven al tomador del microcrédito a acudir nuevamente al mercado extrabancario con las consecuencias que acarrea para el desarrollo y el crecimiento de su empresa.

Además de las cifras de cobertura del microcrédito, los procesos existentes para su colocación no facilitan el desarrollo de políticas de formalización. Tradicionalmente en Colombia la colocación de recursos de microcrédito ha sido una tarea realizada por ONG y por la banca oficial y casi exclusivamente, el Banco Agrario y sus antecesores. En el caso de las ONG, la exigencia de

requisitos es mínima y los montos son relativamente bajos, hecho que coincide plenamente con los objetivos iniciales del microcrédito, pero que ha propiciado que el empresario permanezca en una condición en la cual no requiere de ningún tipo de acción tendiente a la formalización, ya que su cumplimiento en los pagos le brinda la posibilidad de acceder cada vez a un monto mayor de financiamiento.

Con la incursión reciente de la banca tradicional y de bancos internacionales especializados, se ha diversificado el portafolio de oferentes sin que ello se haya convertido en un elemento que impulse decididamente la formalización, ya que en algunos casos se ha continuado con las mismas políticas de exigencia de requisitos y en otros es tal, que imposibilita la entrada del microempresario a la colocación de recursos por parte de estas entidades. Así las cosas, el microcrédito no es un mecanismo que haya permitido que el empresario comience con procesos que lo lleven a la formalización.

Otro factor fundamental que desfavorece la intención de formalizarse, por parte del empresario, es el desconocimiento que tiene en relación con los procesos que son propios de la formalización, los beneficios que ello conlleva y las distintas puertas que se abren para que su negocio tenga mayores posibilidades de mantenerse en el mercado en el largo plazo. El microempresario en Colombia no sabe qué es formalidad en sentido estricto; su concepción acerca de esta situación se encuentra fraccionada y dirigida a algunos aspectos específicos de esta condición. No tener claro todos los elementos de la formalización lo hace desestimar muchos de los beneficios que surgen como producto de ello. Además de la situación planteada anteriormente, los temores aún generalizados en relación con la carga impositiva que exige la formalización, constituyen otro aspecto que desestimula al empresario.

El trabajo de investigación ha llevado a concluir que las razones por las cuales los microempresarios no inician los procesos de formalización, obedecen a situaciones que pueden ser subsanables, mediante la generación de políticas claras específicamente direccionadas, aunadas a un programa adecuado y de difusión intensiva, que incentiven al microempresario a iniciar de manera consciente y progresiva su camino hacia la formalidad. En este sentido, y acorde con los resultados de los instrumentos aplicados a las dos poblaciones objetivo de la investigación, el planteamiento expresado en la hipótesis 4, si las instituciones otorgantes de microcrédito le ofrecen beneficios en capacitación, asesoría y acompañamiento de expertos al microempresario, se incrementan los niveles de formalización del empresariado en Colombia, resulta ser válido.

Con la comprensión de que el acceso de los microempresarios al financiamiento es una de sus necesidades primordiales, el microcrédito puede convertirse en una de las herramientas fundamentales en un proceso de inserción del microempresario en la economía formal. Para ello, las políticas de gobierno deben dirigirse hacia la creación de condiciones en las cuales el microempresario entienda las bondades de la formalización y de manera progresiva vaya cumpliendo con las características que da la formalidad. Una de las políticas sobre la cual se ha hecho mayor énfasis y adelantos por parte del Gobierno Nacional es la exoneración del pago de algunos de los impuestos y parafiscales existentes en Colombia. A pesar del desconocimiento de esas normas y su difícil aplicación, entre los empresarios no existe temor de ingresar al mercado formal de la economía siempre y cuando, esto no les genere mayores egresos en su actividad empresarial. Esta afirmación permite catalogar como válida la apreciación que se hace en la hipótesis 5 en la cual se plantea crear un régimen de transición tributaria para la formalización empresarial disminuiría la informalidad del empresariado en Colombia.

Dichas políticas deben articular de manera explícita a las entidades otorgantes del microcrédito. Si bien, en su concepción filosófica el microcrédito nace con la intención de entregar recursos para el emprendimiento y brindar el acompañamiento empresarial necesario para su buen uso, en Colombia dicho planteamiento está lejos de ponerse en práctica ya que las visitas realizadas por los promotores de las instituciones que otorgan microcrédito, se han hecho con el fin de verificar las condiciones preexistentes del empresario y hacer seguimiento al cumplimiento de los pagos.

Dichas políticas deben articular de manera explícita a las entidades otorgantes del microcrédito. Si bien, en su concepción filosófica el microcrédito nace con la intención de entregar recursos para el emprendimiento y brindar el acompañamiento empresarial necesario para su buen uso, en Colombia dicho planteamiento está lejos de ponerse en práctica ya que las visitas realizadas por los promotores de las instituciones que otorgan microcrédito, se han hecho con el fin de verificar las condiciones preexistentes del empresario y hacer seguimiento al cumplimiento de los pagos.

En este marco de ideas, la colocación de recursos financieros no es suficiente para lograr el desarrollo del empresariado en Colombia, es de fundamental importancia que a la par de las facilidades que se implementen para ello, se creen condiciones con las cuales se incentive el inicio del proceso de acceso al microcrédito, y por ende de su formalización, a través de

instituciones debidamente autorizadas. Algunas de ellas involucran al Gobierno con la eliminación de los topes de la tasa de interés para el microcrédito o el aumento de los mismos y con ello, una política de eliminación del agio como uno de los mecanismos de financiación del emprendedor o del microempresario. Otras comprometen a los intermediarios financieros, quienes deben tener metas de colocación de recursos pero en con términos en los cuales se fije el objetivo de cobertura, es decir, favoreciendo a los menos favorecidos y brindando la posibilidad de acceso a capital de trabajo a quienes requieren de montos mínimos, acorde con los estándares internacionales (Kiva tiene una colocación promedio de US\$390,70 -324€- a junio 4 de 2010) Kiva (2005) para dar arranque o continuidad a su iniciativa empresarial y no, en el marco de las condiciones nacionales ya expresadas anteriormente.

Sin embargo, la creación de este ambiente, con estas y otras medidas, no es suficiente. En opinión de los expertos consultados, Colombia debe entrar por la senda del modelo original del microcrédito, es decir sumando a la colocación de los recursos un acompañamiento empresarial que dé al empresario las herramientas necesarias para realizar su gestión de manera efectiva. Está comprobado que en el marco actual de la normatividad nacional, hacer un acompañamiento de calidad no es posible debido a los costos que ocasiona y a la alta exigencia que se debería hacer a quienes actualmente cumplen con esta función, en cuyo tiempo de trabajo apenas pueden hacer un seguimiento a la inversión de los recursos, sin detenerse a ver el funcionamiento integral de la empresa.

Por lo tanto, resulta invaluable la aparición de otro actor en el marco del proceso. Las Instituciones de Educación Superior (IES), entidades que cuentan con el personal capacitado y las posibilidades de cobertura necesarias para el acompañamiento a las iniciativas y desarrollos empresariales de los beneficiarios del microcrédito. El alcance que puede dársele al acompañamiento por parte de las IES va mucho más allá de la asesoría en los trámites y la elaboración de documentos para el cumplimiento de requisitos frente al gobierno y el sistema financiero, su papel trasciende a todos los ámbitos de la empresa ya que además de dichas tareas, pueden proporcionar acompañamiento en los procesos de producción, mercadeo, financieros, legales y de negociación internacional, entre otros. A disposición del empresario se tendría no sólo al asesor en los temas propios de la formalización sino a un equipo interdisciplinario de practicantes en todas las áreas que requiera la empresa.

El acompañamiento de las IES, en opinión de los expertos, pone al servicio de los microempresarios toda la capacidad de investigación y experiencia que ellas tienen, siempre y cuando el proceso se haga de una manera muy práctica, menos teórica y más aplicada a las necesidades particulares de cada uno de los beneficiarios de esta asesoría.

Con estas consideraciones se plantea el modelo MIFE (Microcrédito como Instrumento para la Formalización del Empresariado), modelo que involucra la conjugación de tres actores: Gobierno, Sector Financiero e Instituciones de Educación Superior, los cuales con un trabajo articulado pueden favorecer el crecimiento de la economía formal en el país.

El modelo MIFE abarca los aspectos más relevantes del microcrédito, los procesos de formalización y establece las directrices estratégicas, sobre las cuales debe centrarse la formulación de las políticas gubernamentales relacionadas con estos dos temas, importantes en la búsqueda del objetivo de erradicar la pobreza, o como se dijo anteriormente, disminuir sus niveles en Colombia.

Como uno de los aspectos más importantes para la formulación del modelo, se consideró la afirmación de que la persona pobre si paga. Este hecho ya estudiado y analizado en distintas partes del mundo, sustentado además en las cifras que presenta Yunus en sus diversas investigaciones y experiencias y ratificado por Kiva, ONG dedicada a la colocación de microcrédito alrededor del mundo, que muestra cifras de recuperación del 98,16% de los recursos colocados.

El modelo MIFE es un instrumento completamente viable, en opinión de los expertos, en la misma medida en que se creen las condiciones reglamentarias para la actividad del microcrédito y que el marco normativo permita la interacción de los tres actores planteados, de una manera sinérgica y comprometida. Además, su desarrollo y la consecución de las primeras cifras debe ser un objetivo a largo plazo, dado que primero deben generarse las condiciones para dicha interacción y para el cambio de cultura en el microempresario, el cual tradicionalmente ha sido uno de los principales obstáculos para la transformación productiva del país.

Con el fin de dar solidez al modelo y lograr que alcance los niveles de cobertura e impacto que se espera, es necesario que esté apoyado en una infraestructura de información y comunicación que permita que el proceso de formalización sea rápido y efectivo y evalúe periódicamente el mejoramiento de la actividad del microempresario y el cumplimiento de los objetivos formulados en el acompañamiento.

El presente documento deja abierta la posibilidad de investigar acerca de la implementación de modelos de acción semejantes en otros países, en los cuales las necesidades de inclusión de la población en el mercado financiero y el acceso a los recursos son notorias. De igual manera, abre campo para que otros investigadores analicen, en condiciones particulares y sectores específicos, las posibilidades de implementación del modelo y los posibles impactos que ello puede tener sobre la situación actual del microcrédito en Colombia. Por último, los costos asociados a su implementación, tanto en el sector financiero como en el gobierno, son aspectos que serían objeto de análisis y que le darían a la propuesta expresada en este documento mayores posibilidades de que se haga realidad en Colombia y como consecuencia de ello, en otros países de la región.

Referencias

Bibliográficas

Acción Internacional (2008). Cumulative Statistics from 1998–2008 for Accion's Partners. Recuperado el 8 de febrero de 2010. Disponible en: <http://www.centerforfinancialinclusion.org/Page.aspx?pid=492&srcid=191>

Acción Internacional (2008). Statistics for Accion's Partners. Recuperado el 8 de febrero de 2010. Disponible en: <http://www.centerforfinancialinclusion.org/Page.aspx?pid=492&srcid=191>

Agro Ingreso Seguro (AIS) (2007). Recuperado el 28 de marzo de 2010. Disponible en: <http://www.ais.gov.co/sitio/que-es-ais/que-es-ais.html>

Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia (ASOBANCARIA) (2006). Cárdenas, P. Los mecanismos financieros para la creación de empresas y el crecimiento de la Pyme. Recuperado el 15 de mayo de 2010. Disponible en: <http://www.sena.edu.co/NR/rdonlyres/3DF9B906-CB05-4AAE-9F7C-CD712EC00394/0/ASOBANCARIA.pdf>

Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia (ASOBANCARIA) (2009). Matriz de bancarización. Recuperado el 17 de febrero de 2010. Disponible en: http://www.asobancaria.com/upload/docs/docPub5293_3.pdf

Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia (ASOBANCARIA) (2009). Reporte de Bancarización. Recuperado el 17 de febrero de 2010. Disponible en: http://www.asobancaria.com/upload/docs/docPub5309_2.pdf

Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia (ASOBANCARIA) (2008). Reporte Semana Económica. Recuperado el 10 de marzo de 2010. Disponible en: http://www.asobancaria.com/upload/docs/docPub4430_2.pdf

Asociación Colombiana de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI) (2007). Encuesta de comportamiento y opinión de la Pyme. Recuperado el 10 de octubre d 2008. Disponible en: www.Acopi.com.co

Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF) (2007). Comentario del día (octubre 24, 2007). Centro de estudios económicos. Recuperado el 18 de febrero de 2010. Disponible en: www.anif.org

Avendaño, C. (2006) ¿Es demasiado costoso el microcrédito en Colombia? Carta Financiera, ANIF. N° 133, abril-mayo. Bogotá, D. C.

Banca de las Oportunidades (2009). Cobertura física del sistema financiero. Recuperado el 12 de febrero de 2010. Disponible en: <http://www.bancadelasoportunidades.gov.co/contenido/contenido.aspx?conID=690&catID=300&pagID=376>

Banco de Comercio Exterior de Colombia (BANCOLDEX) (2009). Comunicado de Prensa #497 Recuperado el 15 de marzo de 2010. Disponible en: http://www.bancoldex.com/documentos/1786_comunprensa497.pdf

Banco de Comercio Exterior de Colombia (BANCOLDEX) (2009). Presupuesto 2010. Recuperado el 26 de febrero de 2010. Disponible en: http://www.bancoldex.com/documentos/1894_Presupuesto_2010.pdf

Banco de la República de Colombia (2010). Borradores de economía #590 Tasa de desempleo 2001-2009. Recuperado el 25 de marzo de 2010. Disponible en: <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra590.pdf>

Banco Mundial (2002). Documento Precís. Departamento de Evaluación de Operaciones. Verano de 2002, # 226.

Banco Mundial (2007). Indicadores de Desarrollo Mundial 2007. Recuperado el 30 de marzo. Disponible en: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/NEWSPANISH/0,contentMDK:21299920~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:1074568,00.html>

BANCOLDEX (2009). Comunicado de Prensa #497 http://www.bancoldex.com/documentos/1786_comunprensa497.pdf. 17 de marzo de 2010.

BANCOLDEX (2010). Presupuesto 2010. Recuperado el 12 de febrero de 2010. Disponible en: www.bancoldex.com.

BANCOSOL, S.A. (s. f.). BANCOSOL, Form Microcredit to Microfinance. The Origins of Microfinance. Capítulo I, pp. 5-6.

Bank Rakyat Indonesia (BRI) (s. f.). BRI Unit Microbanking Recuperado el 9 de Julio de 2010. Disponible en: www.ivpbri.com/index.php?option=com_content&task=view&id=33&Itemid=40.

Barona, Z. (2004). Microcrédito en Colombia. Revista Facultad de ciencias Administrativas y Económicas. Estudios gerenciales, 90 pp 79-102, Cali: Universidad ICESI.

Bernstein, A. (2004). Key to growth, Supporting South Africa's emerging entrepreneurs. Johannesburg.: Centre for Development and Enterprise CDE.

Campaña de la Cumbre de Microcrédito (2007). Informe del estado de la campaña de la cumbre de microcrédito 2007. p 23. Recuperado el 10 de octubre de 2008. Disponible en: https://promujer.org/dynamic/our_publications_4_Pdf_SP_SOCR07_Sp.pdf

Campo, M. (2007). A la ciudad #54. Recuperado el 15 de octubre de 2008. Disponible en: http://camara.ccb.org.co/documentos/2328_Ala_ciudad_dic.pdf

Cano, C. (2006). Microfinanzas. Presentaciones y discursos. Recuperado el 15 de febrero de 2010. Disponible en: http://www.banrep.gov.co/presentaciones-discursos/presen_cano.htm y <http://www.banrep.gov.co/documentos/presentaciones-discursos/Cano/2006/microfinanzas.pdf>

Centralamerica.com (1997). The Economy: Nicaragua. General information. Recuperado el 3 de febrero de 2010. Disponible en: <http://centralamerica.com/nicaragua/info/general.htm#economy>

CEPAL (2006). La Inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe año 2006. Recuperado el 10 de octubre de 2008. Disponible en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/3/28393/IE2006Preliminar.pdf>

CINSET, ACOPI, Fundación Konrad Adenauer & AVANTEL (2007). Encuesta de comportamiento y opinión de la pequeña y mediana industria de Colombia. Informe de resultados tercer trimestre 2.007. Bogotá.

Clavijo, S. (2007). ANIF. Noviembre de 2007. Colombia desafía la pobreza, La contribución de WWB Colombia. Actualidad Pyme. Presentación Foro Octubre de 2006.

Cohen, M. (2003). The Impact of Microfinance. Donor Brief N° 13: 2 p. Recuperado 2 de octubre de 2009. Disponible en: http://www.cgap.org/docs/DonorBrief_13.pdf.

CONDUSEF (2002). Perspectiva, El Boom de los Bancos de Pobres # 33. Recuperado el 4 de octubre de 2009. Disponible en: http://www.condusef.gob.mx/Revista/2002/33/perspectivas_33.htm.

Confederación de Cooperativas de Colombia (CONFECOOP) (2009). Observatorio cooperativo. Documento No. 12 Recuperado el 22 de febrero de 2010. Disponible en: www.portalcooperativo.coop

Confederación de Cooperativas de Colombia (CONFECOOP) (2010). Observatorio Cooperativo Boletín No. 14. Recuperado el 15 de marzo de 2010. Disponible en: <http://www.portalcooperativo.coop/observatorio/docs/Doc14.pdf>

Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). Página Oficial CGAP. Recuperado el 3 de febrero de 2010. Disponible en: <http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/menuitem.9a218408ac5bc61fae6c6210591010a0/>

Congreso de Colombia (1999). Condiciones de ingreso al Sistema Financiero. Ley 510 de 1999. CAPITULO I. Secretaría del Senado. Diario Oficial No 43.654 de 4 de agosto de 1999. Recuperado el 12 de noviembre de 2009. Disponible en: http://www.secretariasenado.gov.co/leyes/L0510_99.HTM

Congreso de Colombia (2003). Disposiciones que modifican el estatuto orgánico del sistema financiero, Ley 795 de 2003, Capítulo I. Secretaría del Senado. Diario Oficial No. 45.064 de 15 de enero de 2003. Recuperado el 12 de noviembre de 2009. Disponible en: <http://www.secretariasenado.gov.co/leyes/L0795003.HTM>

Congreso de Colombia (2000). Ley 590 de 2000 Diario Oficial No. 44.078 de 12 de julio 2000. Recuperado el 21 de noviembre de 2009. Disponible en: <http://www.secretariasenado.gov.co/leyes/L0590000.HTM>

CONPES (2007). Documento CONPES 3484, Política Nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: un esfuerzo público-privado. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Departamento Nacional de Planeación. Dirección de Desarrollo Empresarial. Bogotá, D.C.

Cooperativa Emprender (2008). Boletín microfinanciero No. 12. Recuperado el 17 de febrero de 2010. Disponible en: http://www.cooperativaemprender.com/uploads/media/Bancarizacion_y_Microcredito_en_Colombia_04.pdf.

Cooperativa Emprender (2009). Boletín microfinanciero No. 15. Recuperado 5 de marzo de 2010. Disponible en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/1994/ley_0142_1994_pr003.html

Cooperativa Emprender (2008). Boletín microfinanciero No. 20. Recuperado el 2 de marzo de 2010. Disponible en: http://www.cooperativaemprender.com/uploads/media/Microcredito_en_Colombia_Septiembre_de_2008_04.pdf

Copestake, J., et al (2001). Assessing the Impact of Microcredit: A Zambian Case Study. Journal of Development Studies 37. 4: p81, From General Business File ASAP.

Coulter, J. et al.(2000). El crédito prendario: una metodología para desarrollar los mercados agrícolas. Boletín de servicios agrícolas de la FAO, 120, Roma.

Cuéllar, M. (2007). El crédito a la Pymes en Colombia: evolución y perspectivas. ASOBANCARIA. Recuperado el 20 de octubre de 2009. Disponible en: http://www.asobancaria.com/upload/docs/docPub3712_2.pdf

Cuéllar, M. (2007). Palabras de instalación, III Congreso Banca para Pymes, Cartagena de Indias.

Chaordic Commons (1997). Chaordic Design Process. Recuperado el 12 de mayo de 2010. Disponible en: http://www.chaordic.org/cd_process_activities.html

Chien, Y. (2003). ICDF anuario 2002. Recuperado el 3 de octubre de 2008. Disponible en: http://www.icdf.org.tw/english/e_pub_anual_2.asp?ptype=1&language=3

DANE (2007). Estimaciones de pobreza en Colombia, Bogotá.

DANE (2007). Gran encuesta integrada de hogares, abril-junio de 2007, informalidad laboral para el total de las 13 áreas (abril-junio, 2007). Boletín de Prensa. Recuperado el 15 de marzo de 2010. Disponible en: http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&task=category§ionid=49&id=141&Itemid=335

DANE (2009). Comunicado de Prensa 21 de Diciembre. Recuperado el 10 de marzo de 2010. Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/cp_PIB_Illtrim09.pdf

DANE (2009). Medición del empleo Informal. Boletín de Prensa febrero 17 de 2009. Recuperado el 3 de marzo de 2010. Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bolet_ech_informalidad_oct_dic2009.pdf

DANE (2010). Medición del empleo informal trimestre móvil Octubre - Diciembre de 2009. Boletín de Prensa. Recuperado el 3 de marzo de 2010. Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bolet_ech_informalidad_oct_dic2009.pdf

DANE (2010). Misión para el empalme de las series de empleo, pobreza y desigualdad (MESEP). Recuperado el 3 de marzo de 2010. Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/noticias/Presentacion_pobreza_dane_DNP.pdf

DANE (2009). Resumen ejecutivo: misión para el empalme de las series de empleo pobreza y desigualdad (MESEP). Recuperado el 20 de marzo de 2010. Disponible en: <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/LinkClick.aspx?fileticket=J7ly2TSjx8l%3d&tabid=337>

DANE (2010). Síntesis estadística semanal 15-19 Febrero 2010. Recuperado el 30 de marzo de 2010. Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/ses/ses_2010/15_19_feb10.pdf

Departamento Nacional de Planeación (DNP) (2009). Informe del Presidente Álvaro Uribe Vélez al Congreso de la República. Recuperado el 20 de marzo de 2010. Disponible en: <http://www.minproteccionsocial.gov.co/vBeContent/library/documents/DocNewsNo18658DocumentNo9869.PPT>

Durrance, B. (1997). The evolutionary vision of Dee Hock: From Chaos to Chaords. Training and Development, april, 51 (4), 24-31.

Economist Intelligence Unit (EIU) (2009). Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2009. Recuperado el 24 de febrero de 2010. Disponible en: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=2189220>

Europa. El portal de la Unión Europea (s.f.). Recuperado el 8 de julio de 2010. Disponible en: www.europa.eu/index_es.htm

Fernández, F. (2005). El potencial de las microfinanzas para el desarrollo local en las experiencias impulsadas por AeA en la región de América Latina (2000-2003).

Financiera de Desarrollo Territorial (FINDETER) (2007). Nuestros servicios. Recuperado el 17 de octubre de 2009. Disponible en: http://www.findeter.gov.co/aymsite/aym_index.php?&option=servicios&pag_cat_id=1&pag_id=20&alr=aymsoft&

FINCA Internacional (2007). Finca's History. Recuperado el 25 de octubre de 2009. Disponible en: www.villagebanking.org/site/c.erKPI2PCloE/b.2700241/k.98F7/FINCAs_History.htm

FINCA Internacional (2007). FINCA Country Programs, Regions and Countries, Latin America.

Recuperado el 2 de octubre de 2009. Disponible en: http://www.villagebanking.org/site/c.erKPI2PCloE/b.2591249/k.695B/FINCA_Country_Programs.htm

FINCA International (2009). Annual Report 2008, John K. Hatch. Recuperado el 8 de febrero de 2010. Disponible en: http://www.villagebanking.org/site/c.erKPI2PCloE/b.2590169/k.4CED/Financial_Statements_and_Reports.htm

Fondo Emprender (2009). Convocatorias nacionales Recuperado el 20 de marzo de 2010. Disponible en: http://www.fondoemprender.com/BancoConocimiento/R/Resultados_Convocatorias_Nacionales/Resultados_Convocatorias_Nacionales.asp?CodSeccion=1

Fondo Nacional de Garantías (FNG) (2010). Comunicado de Prensa Febrero 2010. Recuperado el 10 de marzo de 2010. Disponible en: <http://www.fng.gov.co/fng/portal/apps/php/index.kwe>

Fondo para el financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO) (2009). Incentivo a la capitalización rural ICR. Recuperado el 15 de febrero de 2010. Disponible en: www.finagro.com.co

Fondo Regional de Garantías de Santander (2009). Recuperado el 15 de febrero de 2010. Disponible en: www.fgs.com.co/

images/documentos/700Colombia%20cumplió%20objetivos%20del%20
Año%20del%20Microcrédito.doc

Franco, S. (2003). El entorno Financiero y los mercados. Historia del Sistema Financiero Colombiano. Recuperado el 14 de diciembre de 2009. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/hisfinsissant.htm>.

Fundación WWB Colombia (2010). Evolución de cartera y crédito Recuperado 12 de febrero de 2010. Disponible en: <http://www.fwwbcol.org/index.php/evolucion-cartera>

Fundación WWB Colombia (2007). Quienes somos. Historia de WWB Colombia. Recuperado el 10 de octubre de 2008. Disponible en: <http://www.fwwbcol.org/paginas/historia.html>

Global Entrepreneurship Monitor GEM Colombia (2008). Reporte anual Colombia 2008. Recuperado el 10 de marzo de 2010. Disponible en: <http://www.gemcolombia.org/doc/GEM-Colombia08.pdf>

González, V. (1996): BANCOSOL: El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas. Ocasional paper No. 2345, Columbus, Ohio: The Ohio State University.

Grameen Bank (2010). Grameen Bank at a glance Recuperado el 10 de Febrero de 2010. Disponible en: http://www.grameeninfo.org/index.php?option=com_content&task=view&id=26&Itemid=175.

Guillamón, B. (2002). FOMIN: Evaluación de los Proyectos. Microfinanzas, Oficina de Evaluación y Supervisión. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C.

Gutiérrez, B. (2008). Coste del microcrédito vs. coste del desempleo. Revista de Economía Mundial No. 19, pp. 63-82.

Heller, E. (2004). Psicología del color - Cómo actúan los colores sobre los sentimientos y la razón. Barcelona: Editorial Gustavo Gili, S.A.

Helms, B. (2006). Access For All: Building Inclusive Financial System. Capturing 10 Years of CGAP Experience. Consultative Group to Assist the Poor. Pp 1-12. Recuperado el 7 de diciembre de 2009. Disponible en: http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2715/Book_AccessforAll.pdf

Helms, B. & Reille, X. (2004). Interest Rate Ceilings and Microfinance: The Story so Far CGAP occasional paper N 9, p 5.

Hock, D. (2000). Birth of the Chaordic Age. Executive Excellence Magazine, pp 6-7.

Instituto de Crédito Oficial (ICO) (2007). Informe anual Memoria de Responsabilidad Corporativa. Madrid.

Instituto de Fomento Industrial en liquidación (IFI) (2004). Misión, Visión, Objetivos. Recuperado el 18 de octubre de 2009. Disponible en: http://www.ifi.gov.co/publicaciones.aspx?cat_id=106

Karremans, J. & Petry, P. (2003). Mujeres Rurales y la brecha entre oferta y demanda de microcréditos: los casos de Costa Rica y Nicaragua. Informe final de consultoría para el IICA y el BID. San José, Costa Rica.

KIVA (2005). About KIVA Recuperado el 5 de junio de 2010. Disponible en: <http://www.kiva.org/about>

La Calle, M. (2001). Los microcréditos: Un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza. Revista de Economía Mundial No. 5, 2001, pp 121-138.

LATINPYME (2004). ¿Qué conspira contra las empresas de familia? Recuperado el 22 de noviembre de 2009. Disponible en: http://www.latinpyme.com.co/asp_noticia.asp?ite_id=2596&pla_id=1&cat_id=2597&cat_nom=Art%C3%83%C2%ADculos

Laverde, A. (2008). Especial Pymes. Diario Portafolio, edición 29 de febrero.

Lehnohonolo, P. & Jackson, M. (2004). Entrepreneurial support in South Africa: a case study of a small enterprise support centre in Johannesburg. International Development Department. School of Public Policy, Reino Unido: University of Birmingham.

Lomelí, T. (2006). Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en México. Documento de Trabajo No. 222. Fundación Rafael Preciado Hernández A.C. & OCDE.

Marbán, R. (2007). Tercer Encuentro Académico Internacional sobre pobreza, desigualdad y convergencia. Ponencia: Las microfinanzas una posible herramienta para aliviar la pobreza en los países en vías de desarrollo. Caso de análisis: el Grameen Bank de Bangladesh, Castilla-La Mancha: Universidad de Castilla-La Mancha. Ávila: Universidad Católica de Ávila. Recuperado el 29 de noviembre de 2009. Disponible en: <http://www.eumed.net/eve/resum/07-marzo/rmf.htm>

Marbán, R. (2007). Análisis comparativo entre los programas de microfinanzas desarrolladas e implantadas en el Grameen Bank (en Bangladesh) y la línea de microcrédito del Instituto de Crédito de Oficial (en España). IX Reunión de Economía Mundial Madrid. Castilla-La Mancha: Universidad de Castilla-La Mancha & Ávila: Universidad Católica de Ávila., Madrid.

Martínez, M. (2005). Nicaragua: ¿Y la economía qué? BBC Mundo. Recuperado el 26 de octubre de 2009. Disponible en: http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/barometro_economico/newsid_4214000/4214962.stm

Marulanda, B. (2005). Microfinanzas en Colombia. Fedesarrollo, Debates de coyuntura social N 16, p 12.

McCkenna, J., et al. (2007). El entorno de negocios para las microfinanzas en América Latina. Microscopio 2007. Economist Intelligence Unit (EIU) con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF).

McCorduck, P. (1997). Micro Loans for the very poor. The New York Times. Feb.16 1997.

The MicroBanking Bulletin No. 19 (2009). Issue No. 19 December 2009. Recuperado el 20 de febrero de 2010. Disponible en: http://www.themix.org/sites/default/files/MBB%2019%20-%20December%202009_0.pdf

Microfinanzas y construcción de paz (2009). Portafolio pagina web Recuperado el 16 de mayo de 2010. Disponible en: <http://microfinance.alvaralice.org/node/205>

MicroRate, et al. (2007). La industria de las microfinanzas en América Latina. Segundo informe.

Ministerio de Hacienda y Crédito Público (2007). Colombia. Decreto 519, 26 de febrero de 2007. Recuperado el 2 de diciembre de 2009. Disponible en: http://www.presidencia.gov.co/prensa_new/decretoslinea/2007/febrero/26/dec519260207.pdf

Ministerio de Hacienda y Crédito Público (2007). Colombia. Rendición de cuentas sector hacienda, noviembre 29 de 2007.

Missé, A. (2007). El milagro económico español. El País.com Internacional. Bruselas Recuperado el 4 de diciembre de 2009. Disponible en: http://www.elpais.com/articulo/internacional/milagro/economico/espanol/elpepuint/20070322elpepiint_7/Tes

Morales, L. & Yáñez, A. (2006). La bancarización en Chile, concepto y medición (abril, 2006) Recuperado el 7 de julio de 2010. Disponible en: http://www.sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/publicacion_5291.pdf

Moslars, C., et al. (2004). La inversión extranjera directa y el comercio internacional, El caso de Bolivia, la UE y España. Boletín Económico de Ice N° 2805.

Navajas, S. (1996). Poverty and microfinance in Bolivia. Columbus, Ohio: The Ohio State University.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2005). Hechos sobre Microfinanzas y Trabajo Decente. Recuperado el 19 de noviembre de 2009. Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---comm/documents/publication/wcms_067569.pdf

Pérez, O. (1999). La inversión extranjera directa en Cuba. Peculiaridades. Recuperado el 17 de diciembre de 2009. Disponible en: http://www.nodo50.org/cubasigloXXI/economia/villanueva2_300602.htm

Proexport (2009). Resumen ejecutivo octubre de 2009 Recuperado el 15 de marzo de 2010. Disponible en: http://spi.dnp.gov.co/App_Themes/SeguimientoProyectos/ResumenEjecutivo/Resumen%20ejecutivo%20SPI%20Octubre%202009.pdf

Pytkowska, J. y Bańkwoska, E. (2004). Microfinance Sector Development in Eastern Europe and Central Asia (ECA), p 22.

Ramírez, J. et al. (2007). Informe Nacional de Competitividad 2007. Consejo Privado de Competitividad.

Red Europea de Microfinanzas (2007). Las microfinanzas en Europa. Recuperado el 27 de diciembre de 2009. Disponible en: http://www.european-microfinance.org/europe_microfinance_es.php

Revista Dinero (2009). Editorial 500 Mayo Recuperado el 10 de marzo 2010. Disponible en: http://www.dinero.com/edicion-impresia/editorial/5000-solidas-pesar-crisis_60007.aspx

Roberts, A. (2003). El microcrédito y su aporte al desarrollo económico. Buenos Aires: Pontificia Universidad Católica Argentina, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas, Departamento de Economía.

Ruiz, J. (2007). [En línea] La bancarización en Latinoamérica. Un desafío para los grupos bancarios españoles. Revista Estabilidad Financiera, Banco de España No 13 (noviembre, 2007) 125-132 Recuperado el 8 de julio de 2010. Disponible en: <http://www.bde.es/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/07/Fic/IEF200713-6.pdf>

Rutherford, S. (2000). The poor and their Money. Reino Unido: Practical Action Publishing.

Safesave (2008). Página oficial. Recuperado el 30 de octubre de 2009. Disponible en: <http://www.safesave.org/>

Saiz, J. (2009). Microcréditos y emprendedores. Reflexiones de un prestamista. Icade. Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales, nº 80 (mayo-agosto 2009). Madrid (España): Universidad Pontificia Comillas.

Sandoval, C. (2009). Alternativas de financiamiento para el desarrollo de las Pymes: el caso del Factoring. Cali: Asobancaria.

Schneider, F. (2004). The Size of the Shadow Economies of 145 Countries all over the World: First Results over the Period 1999 to 2003. Bonn: Universidad de Linz e IZA.

SENA (2008). Portafolio de servicios SENA 2008. Recuperado el 22 de diciembre de 2009. Disponible en: www.sena.edu.co

Schumpeter, J. (1974). Teoría del desenvolvimiento económico. México D.F.: Fondo de Cultura Económica. Grandes Estudios, V. 3. Capítulo 3 pp 168-169.

Schwab Foundation for Social Entrepreneurship (2007). Campo de Actividad: mujeres, Desarrollo Rural, Microcrédito, Condiciones Laborales, Cultura/Artesanía, Comunicación/Medios, SEWA. Recuperado el 28 de noviembre de 2009. Disponible en: http://www.schwabfound.org/schwabentrepreneurs_sp.htm?schwabid=285

Sistema de gestión y seguimiento a las metas del Gobierno (SIGOB) (2010). Créditos garantizados por el fondo nacional de garantías a MYPIMES. Recuperado el 5 de Abril de 2010. Disponible en: <https://www.sigob.gov.co/ind/indicadores.aspx?m=720>

Sistema de gestión y seguimiento a las metas del Gobierno (SIGOB) (2010). Nuevos proyectos cofinanciados por FOMYPIME. Recuperado el 13 de marzo de 2010. Disponible en: <https://www.sigob.gov.co/ind/indicadores.aspx?m=721>

Sistema de gestión y seguimiento a las metas del Gobierno SIGOB (2010). Promoción a las exportaciones. Recuperado el 4 de Abril de 2010. Disponible en: <https://www.sigob.gov.co/ind/indicadores.aspx?m=731>

Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios (1990). Normas relativas a las instituciones financieras Ley 45 de 1990. Diario Oficial No. 39.607, del 19 de diciembre de 1990. Recuperado el 1 de diciembre de 2009. Disponible en: http://www.superservicios.gov.co/basedoc/docs/leyes/I0045_90.html

Superintendencia Financiera de Colombia (2008). Decreto 919 de 2008. Ministerio de hacienda y crédito público. Recuperado el 1 de diciembre de 2009. Disponible en: http://www.superfinanciera.gov.co/Normativa/dec919_08.pdf

Superintendencia Financiera de Colombia. (2007). Desempeño del sector financiero a cierre de diciembre de 2007. Comunicado de Prensa. Recuperado el 1 de diciembre de 2009. Disponible en: <http://www.superfinanciera.gov.co/>

Superintendencia Financiera de Colombia. (2008). Certificación del interés bancario corriente para las modalidades de microcrédito, y crédito de consumo y ordinario. Resolución 0474, 02 de abril de 2008. Recuperado el 2 de diciembre de 2009. Disponible en: <http://www.portalcooperativo.coop/flash/709/flash709.htm>

Superintendencia Financiera de Colombia (2010). Información histórica del IBC Recuperado el 5 de marzo de 2010. Disponible en: <http://www.superfinanciera.gov.co/Cifras/informacion/mensual/interes.xls>

U.S. Department of State. (2008). Background Note: Nicaragua. Bureau of Western Hemisphere Affairs January 2008. Recuperado el 20 de octubre de 2009. Disponible en: <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/1850.htm>.

USAID del pueblo de los Estados Unidos (2008). El acceso al crédito informal y a otros servicios financieros informales en Colombia. Programa MIDAS Recuperado el 5 de marzo de 2010. Disponible en: <http://www.midas.org.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/creditoinformal-reflexionesfinal-def%5B1%5D.pdf>

Victoria, P., et al. (2006). Microcrédito, sector urbano en Colombia y modelos de desarrollo y acumulación. Documento de trabajo. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Cali: Pontifica Universidad Javeriana de Cali.

Villalobos, I., et al.(2003). Microfinanzas en Centroamérica: los avances y desafíos. Unidad de Estudios Especiales. CEPAL. Santiago de Chile.

Vonderlack, R. & Schreiner, M. (2001). Mujeres, microfinanzas y ahorro: lecciones y propuestas. Center for Social Development. St. Louis, MO: Washington University in St Louis.

Von Stauffenberg, D. et al. (2005). Informe sobre el estado de las microfinanzas en América Latina. Agencia MicroRate , CODESPA, CEAMI.

World Bank (2009). World Development Indicators 2009. Recuperado el 10 de febrero de 2010. Disponible en: <http://ddpext.worldbank.org/ext/DDPQQ/member.do?method=getMembers&userid=1&queryId=135>

Yunus, M. (1998). Hacia un mundo sin pobreza. Madrid: Ed. Andrés Bello,

Zapata, R. (2007). El Papel de las microfinanzas en la erradicación de la pobreza. Medellín: Universidad EAFIT.

Lista de Abreviaturas

AIS. Agro Ingreso Seguro.

APTDEA. *Andean Trade Preference and Drug Eradication Act*.

ASOBANCARIA. Asociación Bancaria y de Instituciones Financieras de Colombia.

ACOPI. Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

BANCOLDEX. Banco de Comercio exterior de Colombia.

BANCOOP. Banco Cooperativo de Colombia.

BCSC. Banco Caja Social Colmena.

BID. Banco Interamericano de Desarrollo.

BM. Banco Mundial.

BRI. Bank Rakyat Indonesia.

CAF. Corporación Andina de Fomento.

CAN. Comunidad Andina de Naciones.

CDE. Centro de Desarrollo Empresarial.

CEAMI. Centro de Apoyo a la Microempresa.

CECA. Comunidad Europea del Carbón y del Acero.

CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CESA. Colegio de Estudios Superiores de Administración.

CGAP. *Consultative Group to Assist the Poor*.

CIFIN. Central de Información de las Instituciones Financieras en Colombia.

CINSET. Corporación para la Investigación Socioeconómica y Tecnológica de Colombia.

CNB. Corresponsales No Bancarios.

COLCIENCIAS. Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología, Francisco José de Caldas.

CONDUSEF. Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros

CONFECOOP. Confederación de Cooperativas de Colombia.

CONPES. Consejo Nacional de Política Económica y Social.

COOPSIBATÉ. Cooperativa Financiera Sibaté.

CUPOCRÉDITO. Cooperativa Unión Popular de Crédito.

DANE. Departamento Nacional de Estadística.

DEA. Diploma de estudios Avanzados.

DIAN. Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales.

DNP. Departamento Nacional de Planeación.

E.A. Efectivo Anual.

EIU. *The Economist Intelligence Unit*.

FEDESARROLLO. Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo.

FEOGA. Fondo Europeo de Orientación y Garantía para la Agricultura.

FINAGRO. Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario.

FINDETER. Financiera de Desarrollo Territorial.

FMI. Fondo Monetario Internacional.

FNG. Fondo Nacional de Garantías.

FOMIPYME. Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

FONADE. Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo.

GEM. *Global Entrepreneurship Monitor*.

IBERPyme. Programa Iberoamericano de Cooperación Institucional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa.

IBC. Interés Bancario Corriente.

ICBF. Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.

ICDF. International Cooperation and Development Found.

ICR. Incentivos a la Capitalización Rural.

IED. Inversión Extranjera Directa.

IFI. Instituto de Fomento Industrial.

IMF. Instituciones Micro Financieras.

INCAE. Instituto Centroamericano de Administración de Empresas.

INCOLDA. Instituto Colombiano de Administración.

INCORA. Instituto Colombiano de la Reforma Agraria.

LAPO. *Lift Above Poverty Organization*.

MIDAS. Más Inversión para el Desarrollo Alternativo Sostenible.

MIFE. Microcrédito como Instrumento para la Formalización del Empresariado.

MIPYMES. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

NIC. Normas Internacionales de Contabilidad.

NIT. Número de Identificación Tributaria.

OCDE. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

OIT. Organización Internacional del Trabajo.

ONG. Organización No Gubernamental.

ONU. Organización de Naciones Unidas.

PAC. Política Agrícola Común.

PIB. Producto Interno Bruto.

PREALC. Programa de Recuperación de Empleo en América Latina y el Caribe.

PYME. Pequeñas y Medianas Empresas.

RMI. Red de Empresarios Innovadores.

SBA. Small Business Administration.

SCG. Sistema Clásico Grameen.

SENA. Servicio Nacional de Aprendizaje.

SEWA. *Self Employed Women's Association*.

SGG. Sistema Generalizado Grameen.

SIGOB. Sistema de Gestión y Seguimiento a las Metas del Gobierno.

SNA. Sistema Nacional de Crédito Agropecuario.

SMMLV. Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes.

SPSS. *Statistical Package for the Social Sciences*.

TAE. Tasa Anual Equivalente.

TRM. Tasa Representativa del Mercado.

USD. *United States Dollars*. (Dólares americanos)

WWB. *Women's World Banking*. (Banco Mundial de la Mujer)



Anexos

Anexo 1

Encuesta

AIS. Agro Ingreso Seguro.

APTDEA. *Andean Trade Preference and Drug Erradication Act*.

ASOBANCARIA. Asociación Bancaria y de Instituciones Financieras de Colombia.

ACOPI. Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

BANCOLDEX. Banco de Comercio exterior de Colombia.

BANCOOP. Banco Cooperativo de Colombia.

BCSC. Banco Caja Social Colmena.

BID. Banco Interamericano de Desarrollo.

BM. Banco Mundial.

BRI. Bank Rakyat Indonesia.

CAF. Corporación Andina de Fomento.

CAN. Comunidad Andina de Naciones.

CDE. Centro de Desarrollo Empresarial.

CEAMI. Centro de Apoyo a la Microempresa.

CECA. Comunidad Europea del Carbón y del Acero.

CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CESA. Colegio de Estudios Superiores de Administración.

CGAP. *Consultative Group to Assist the Poor*.

CIFIN. Central de Información de las Instituciones Financieras en Colombia.

CINSET. Corporación para la Investigación Socioeconómica y Tecnológica de Colombia.

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

*El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado.
Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C.”*

Anexo 2

Ficha de Encuesta

Estudio	Encuesta acerca de Microcrédito y Formalización a Microempresarios en Bogotá D.C.
Encuestadores	Asistentes de Investigación - practicantes Universidad EAN
Persona que la solicitó y financió	Omar Alonso Patiño Castro en el marco de su tesis doctoral: "EL MODELO MIFE COMO INSTRUMENTO PARA LA FORMALIZACIÓN DEL EMPRESARIADO. UNA APLICACIÓN PARA LAS MICROEMPRESAS INFORMALES EN BOGOTÁ D.C."
Grupo objetivo	Microempresarios que han recibido o solicitado microcrédito ante las instituciones otorgantes del mismo, establecidos en Bogotá D.C.
Tamaño muestral	300 microempresarios
Marco muestral	Bases de datos y tablas de recorrido de promotores de Microcrédito de empresas otorgantes
Técnica de recolección	Entrevista presencial cara a cara en establecimientos de comercio
Fecha de realización de campo	Primer semestre de 2009
Cobertura geográfica	Bogotá D.C., localidades de Kennedy, Bosa, Suba, Usme, Engativa y Fontibón



Misión

"Contribuir a la formación integral de la persona y estimular su aptitud emprendedora, de tal forma que su acción coadyuve al desarrollo económico y social de los pueblos".

Visión

"Ser líder en la formación de profesionales, reconocidos por su espíritu empresarial".

Carrera 11 No. 78-47 Bogotá D.C.
Telefono: 5936464 Ext. 1469 - 1455
Bogotá D.C. - Colombia - Sur América