

Recomendaciones del Comité Colombiano  
del Año Internacional del Microcrédito  
para impulsar sistemas financieros incluyentes

Jorge Castaño Gutiérrez  
Coordinador

**Recomendaciones del Comité  
Colombiano del Año  
Internacional del Microcrédito  
para impulsar sistemas  
financieros incluyentes**

Universidad Externado de Colombia  
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Prohibida la reproducción o cita impresa o electrónica total o parcial de esta obra, sin autorización expresa y por escrito del Departamento de Publicaciones de la Universidad Externado de Colombia.

© UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA, 2005  
Derechos exclusivos de publicación y distribución de la obra  
Calle 12 n.º 1-17 este, Bogotá - Colombia. Fax 342 4948  
[www.librosuexternado.com](http://www.librosuexternado.com)

ISBN 958-710-052-2

Primera edición: diciembre de 2005

Diseño de cubierta, composición, impresión y encuadernación:  
Departamento de Publicaciones, Universidad Externado de Colombia  
Tiraje: 1.000 ejemplares.

Impreso en Colombia  
*Printed in Colombia*

## CONTENIDO

Introducción	9
Prólogo	11
Primera parte Caracterización del microcrédito	13
Segunda parte Las discusiones de las mesas de trabajo	23
Capítulo primero Marco institucional de las instituciones de microfinanzas en el mercado colombiano	25
Capítulo segundo La diversificación e innovación de servicios financieros de una institución de microfinanzas	37
Capítulo tercero Tecnologías no tradicionales en microfinanciación	47
Capítulo cuarto Gestión y control de riesgos	55
Anexo 1. Guía metodológica	67
Anexo 2. Integrantes de las mesas de trabajo	73
El microcrédito rural: “superando las limitaciones para una mayor seguridad económica de las familias rurales”	75

## INTRODUCCIÓN

### LA MICROFINANCIACIÓN Y LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO

El microcrédito y la microfinanciación están contribuyendo considerablemente al logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio establecidos por las Naciones Unidas. Esos ocho objetivos, acordados por los líderes mundiales en la Cumbre del Milenio, celebrada en septiembre de 2000, abordan los niveles de salud, la igualdad entre los géneros y la educación, con el propósito primordial de reducir la pobreza en el mundo para 2015. El Año Internacional del Microcrédito fortalece los efectos del microcrédito y la microfinanciación con miras a alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

El microcrédito ha cambiado la vida de las personas y ha revitalizado muchísimas comunidades en todo el mundo por más de tres decenios. Microempresarios han utilizado préstamos de sumas tan pequeñas como U\$100 para hacer prosperar sus negocios y, a su vez, mantener sus familias, lo que ha conducido al fortalecimiento y al florecimiento de las economías locales. El Año Internacional del Microcrédito 2005 exhorta al establecimiento de sectores financieros inclusivos y a fortalecer el poderoso espíritu empresarial, que a menudo ha permanecido sin explotar, en las comunidades empobrecidas.

## EL AÑO INTERNACIONAL DEL MICROCRÉDITO

El 18 de noviembre de 2004, las Naciones Unidas lanzan el Año Internacional del Microcrédito, 2005, con el objetivo de aglutinar apoyos para poner servicios financieros al alcance de los pobres y las personas de bajos ingresos. Además, busca crear conciencia en el público sobre el microcrédito y la microfinanciación, así como proveer alianzas innovadoras entre los gobiernos, los donantes, las organizaciones internacionales, las organizaciones no gubernamentales, el sector privado, los especialistas y los clientes de la microfinanciación.

La meta general del año es dar mayor acceso al crédito, los ahorros, los seguros, los envíos de remesas y otros servicios financieros a los hogares pobres y de bajos ingresos y que puedan así tener acceso a medios de subsistencia más seguros y un futuro más próspero.

En todo el mundo se han organizado diversas actividades y programas para celebrar el Año Internacional del Microcrédito y el espíritu empresarial. Casi 50 países han confirmado su participación en el Año y han establecido comités nacionales para que dirijan y coordinen las actividades a nivel nacional y regional.

Bajo este contexto y entre muchas otras actividades, se ha desarrollado el documento denominado *Recomendaciones del Comité Colombiano del Año Internacional del Microcrédito para Impulsar Sistemas Financieros Incluyentes*, en un valioso intento por convocar a todos los actores que realizan actividades de microfinanciación en nuestro país para que aporten sus experiencias y apreciaciones sobre cómo ofrecer servicios financieros que incluyan a las poblaciones menos favorecidas.

## PRÓLOGO

El plan de acción definido por la organización del Año Internacional del Microcrédito en Colombia buscó el cumplimiento de los siguientes objetivos.

### I. LLENAR LOS VACÍOS DE INFORMACIÓN

Para el cumplimiento de este objetivo, se desarrollaron tres actividades:

a. *Información estadística*: se diseñó un formato homologado para compilar estadísticamente los movimientos de los cuatro sectores intervinientes en las microfinanzas en nuestro país, con una actualización trimestral.

b. *Divulgación de eventos*: mediante la creación y utilización de la página *web* del Año Internacional en Colombia [[www.aimcolombia.org](http://www.aimcolombia.org)], se divulgaron todas las actividades que se desarrollaron en torno al Año Internacional del Microcrédito, las cuales contemplaron foros, seminarios, muestras empresariales y premios.

c. *Centralización y divulgación de estudios académicos sobre microcrédito*: en la misma página *web*, se puso a disposición del público un listado de estudios académicos relacionados con microfinanzas, a los cuales se puede acceder fácilmente sin ningún requisito adicional.

## II. PROMOVER LA IMPORTANCIA DEL MICROCRÉDITO EN EL PÚBLICO EN GENERAL

a. *Eventos nacionales y regionales*: se realizaron 10 eventos regionales con la participación de 800 microempresarios, y un seminario desarrollado en la Universidad Externado de Colombia con transmisión por videoconferencia a otras ciudades, contando con la participación de 400 personas aproximadamente.

b. *Mesas de trabajo y publicaciones*: se desarrollaron las mesas de trabajo con el diseño de elaborar un documento consultivo que sirva para difundir la cultura de las microfinanzas en nuestro país. Así mismo, se elaboraron y difundieron cuatro boletines virtuales, dirigidos a aproximadamente 600 actores del microcrédito en el país con el objeto de promover un debate virtual sobre los diferentes temas de las microfinanzas.

c. *Logotipo para Colombia*: se desarrolló un logotipo especial para Colombia y se publicitaron adhesivos con el mismo dentro de las entidades que apoyan a la microempresa.

## III. GENERAR COMPROMISO

Colombia se destacó a nivel internacional por lograr el compromiso conjunto de las organizaciones del sector público, del sector privado, de organismos de cooperación internacional, la sociedad civil y las universidades.



## PRIMERA PARTE

### CARACTERIZACIÓN DEL MICROCRÉDITO

Se hace necesario iniciar este documento indicando el marco teórico y las características que han acompañado la evolución del concepto de microcrédito, a efectos de lograr una mejor comprensión de todos los aspectos planteados por los integrantes de las mesas de trabajo, dirigido de manera especial a aquellas personas que intentan una aproximación al tema.

#### I. LA IMPORTANCIA DE LAS MICROFINANZAS Y SU DIFERENCIACIÓN CON EL MICROCRÉDITO

Si bien el objeto fundamental de este trabajo es definir políticas que permitan profundizar el microcrédito en Colombia, debe dejarse claro desde ya que las definiciones de microcréditos y microfinanzas no guardan identidad plena entre sí. La definición de microfinanzas corresponde al género de productos microfinancieros dirigidos a la población excluida del sistema financiero tradicional, y contempla, entre otros: el microcrédito, el microahorro, los microseguros, el microleasing, etc., mientras que el microcrédito, como se mencionó atrás, es una especie del género microfinanzas, consistente en una tecnología que permite la financiación mediante crédito de actividades productivas desarrolladas por personas no bancarizadas. El primero es el género y el segundo es la especie.

También debe reconocerse que el microcrédito ha logrado un mayor grado de penetración dentro de las políticas de gobierno en su batalla para garantizar el empleo, dentro del marco de un país de propietarios, pero no debe olvidarse que es tan solo uno de los productos de microfinanzas que pueden ser utilizados en esta causa. Las microfinanzas, como conjunto de instrumentos para el desarrollo, cuentan con la capacidad de ofrecer de manera integral muchos otros elementos que ayudan a mejorar las condiciones de vida de las personas menos favorecidas.

## II. EL MERCADO OBJETIVO DE LAS MICROFINANZAS

Como se anotaba anteriormente, el género de las microfinanzas comprende una serie de productos financieros dirigidos a la población menos favorecida, o por lo menos a aquella población que por múltiples razones se encuentra excluida de la prestación de servicios financieros. Las microfinanzas, en la mayoría de los casos, están motivadas a impulsar las pequeñas actividades productivas, ya sean rurales o urbanas, predominantemente fuera de los círculos de la economía formal.

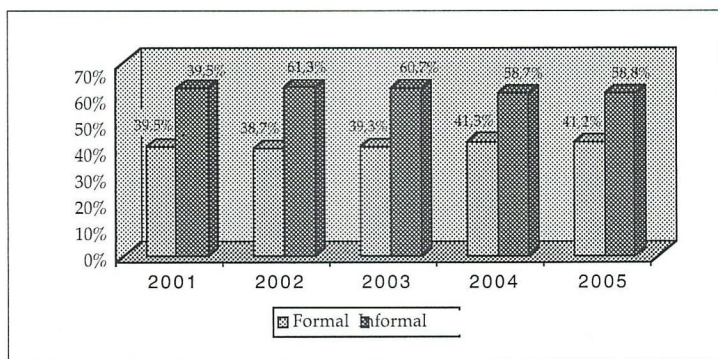
Se apoyan iniciativas de pequeña producción, pequeña comercialización y, por supuesto, necesidades de crédito de nacies proyectos de trabajo autónomo, o de microempresarios, potencialmente viables, pero que enfrentan el fuerte obstáculo de la exclusión financiera. Vale la pena mencionar que en la actualidad, y para el caso concreto de programas de microcrédito, dada la naturaleza informal de la mayoría de las microempresas donde las actividades del hogar y de la empresa suelen superponerse, es común encontrar situaciones en las que una minoría considerable de beneficiarios de préstamos utilice una parte de su crédito para el consumo<sup>1</sup>.

---

1. JENNIFER SEBSTAD y MONIQUE COHEN. *Microfinance, Risk Management and Poverty*.

No se pretende establecer una identidad plena entre el mercado objetivo microfinanciero y el sector informal de la economía; sin embargo, tampoco se puede negar el vínculo que existe entre la población menos favorecida y el gran número de microempresas que desarrollan sus actividades fuera del espectro de la economía formal, situación predominante en los países latinoamericanos<sup>2</sup> y de la cual Colombia no es ajena, pues de acuerdo con los datos que presenta el gráfico 1 a lo largo de los últimos cinco años el nivel de informalidad se ha mantenido por encima de la población ocupada en el sector formal de manera constante.

GRÁFICO 1  
COMPORTAMIENTO DE LA INFORMALIDAD EN COLOMBIA 2000-2005



Fuente: Encuesta Continua de Hogares, en [www.dane.gov.co].

Así pues, en una primera aproximación es procedente limitar el mercado que se busca penetrar con los productos de las microfinanzas mediante el establecimiento de algunas

Washington D.C., Departamento de Desarrollo de la Microempresa, USAID, 2000.

- De acuerdo a las estadísticas del Banco Mundial y de la Organización Internacional del Trabajo, el 70% de los pobres de América Latina que tienen un ingreso, son empleados de microempresas o propietarios de una firma que no tiene empleados.

características que comparten la población no bancarizada y la población ocupada en la informalidad:

– La característica más generalizada es la falta de observancia del marco legal y administrativo aplicable a las actividades que desarrollan, como por ejemplo, las normas laborales, fiscales, de previsión y seguridad social, el registro en las cámaras de comercio, entre otras.

– Generalmente se implementan proyectos individuales, y con excepciones se plantean formas asociativas diversas y flexibles. Junto con el modelo familiar coexisten unidades productivas orientadas a grupos específicos, como es el caso de las mujeres cabeza de familia.

– Se sostiene que a estos proyectos productivos se encuentran vinculados entre una y diez personas como máximo, según las dimensiones económicas y ocupacionales que desarrollan. Estas apreciaciones no tienen en cuenta la diversidad de la fuerza de trabajo empleada, que incluye desde empleados temporales y menores hasta mano de obra familiar. La remuneración monetaria es poco común y la organización del trabajo, los procesos contables y administrativos son poco utilizados. En la práctica y para el caso colombiano, se encuentran unidades microproductivas con dos y tres personas en promedio.

– Estas unidades o proyectos son intensivos en mano de obra y no tanto en capital productivo. La utilización de la tecnología disponible suele ser anticuada y el número de personas con capacidad técnica para operar la maquinaria utilizable es limitado.

– Como todo proyecto productivo, se hace necesario explorar diferentes alternativas para el cubrimiento de las necesidades de financiación, que no pueden ser proveídos por el sistema financiero tradicional, lo que los obliga a recurrir a organizaciones y personas especializadas en el crédito informal –agiotistas–, generalmente con tasas de interés muy por encima del nivel fijado como usura.

Ante la exclusión de los servicios del sistema financiero tradicional, la profundización y la ampliación en la utilización de las microfinanzas resulta ser una vía importante para apoyar las actividades desempeñadas por las personas que conforman los “grupos excluidos” del sistema financiero tradicional con el fin de ayudarles a salir de la trampa de pobreza en la que se encuentran, y al mismo tiempo promoviendo el desarrollo de una parte importante de nuestra sociedad.

### III. CARACTERÍSTICAS DE LOS MICROCRÉDITOS

Habiendo definido el segmento de la población a la cual se quiere llegar con la prestación de servicios microfinancieros, toma relevancia conocer las características del microcrédito dado que en este producto se logra establecer metodologías para convertir a la población no bancarizada en sujetos potenciales de crédito. El microcrédito se reconoce por su sistema de concesión poco tradicional, por la innovación, por estar basado en nuevas estructuras de administración, nuevos contratos y nuevas actitudes<sup>3</sup>.

No existe una metodología única y común para definir el microcrédito, el reto principal consiste en encontrar maneras de tomar decisiones crediticias y gestionar los riesgos de prestar a clientes que no tienen ni un salario comprobable ni bienes que pueden ser fácilmente valorados o embargados. No obstante, las relaciones en la institución de microfinanzas suelen construirse bajo una relación de confianza y de conocimiento profundo entre el prestamista y el prestatario, creando un colateral diferente a activos realizables del que antes los microempresarios no bancarizados no gozaban: la reputación.

---

3. JONATHAN MORDUCH. “The Microfinance Promise”, *Journal of Economic Literature*, vol. xxxvii, December 1999, p. 1572.

La metodología microcrediticia permite obviar la presencia de garantías calificadas como aceptables por la regulación propia del sistema financiero tradicional, dado que las instituciones de microfinanzas se basan en datos básicos del negocio y en su verificación mediante entrevistas con familiares, vecinos y amigos para determinar la capacidad de pago del deudor, lo cual determinará posteriormente el monto del crédito que se puede aprobar. Esta exploración metodológica permite mitigar el problema de la falta de información típica del mercado objetivo de las microfinanzas.

De igual manera, otro elemento que ha acompañado la metodología microcrediticia es el escalonamiento del crédito<sup>4</sup>, definido como el proceso en virtud del cual se busca la fidelización del cliente mediante el aumento gradual de su cupo de crédito según su historial crediticio y la experiencia acumulada con la entidad. Si bien hoy no se considera un elemento exclusivo de las instituciones de microfinanzas, toma relevancia en la medida en que se incentiva correctamente la voluntad de pago de los deudores, animados por obtener un crédito de mayor monto para desarrollar su negocio.

En nuestro país, las instituciones de microfinanzas tradicionalmente han atendido las necesidades de crédito para los microempresarios mediante el préstamo individual, específicamente en el ámbito urbano, en contraste con métodos de préstamo solidario, más utilizados para los microcréditos rurales, en donde la sociedad resulta ser más tradicional.

Los esquemas de seguimiento del comportamiento de la cartera implementados en los microcréditos suelen ser más estrictos, más periódicos y mucho más severos que los utilizados para el sistema financiero tradicional. Lo anterior porque la institución de microfinanzas debe asegurarse que

---

4. Denominado por la literatura microfinanciera como “incentivos dinámicos”.

la misma actividad productiva genere los recursos suficientes para cumplir con el pago del crédito y de que efectivamente el cliente se está formando como microempresario. Así entonces, la verificación del estado del negocio se convierte en un elemento relevante dentro de la actividad de microcrédito.

Las tasas de interés que se aplican a los microcréditos tienden a ser altas en relación con las tasas cobradas por el sector financiero tradicional, ya que deben cubrir los mayores costos generados por administrar créditos pequeños, por la necesidad de contratar personal especializado en la tecnología del microcrédito, por intentar llegar a zonas de difícil acceso así como por el esquema de seguimiento establecido. Adicionalmente las ONG que desarrollan actividades de microfinanciación deben incurrir en costos marginales de financiamiento mayores al no tener la posibilidad de captar recursos del público y verse obligadas a fondearse con créditos y recursos de otras fuentes, generalmente más costosas.

#### IV. EL MICROCRÉDITO Y LOS SISTEMAS TRADICIONALES DE FINANCIACIÓN

De manera breve y tomando como referencia la información descrita anteriormente, en el cuadro 1 se relacionan las principales diferencias existentes entre el crédito tradicional y el microcrédito.

CUADRO 1

ASPECTO ANALIZADO	CRÉDITO TRADICIONAL	MICROCRÉDITO
Caracterización del producto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menor volumen de préstamos por nivel de capital.</li> <li>• Mayor tamaño en el monto de los préstamos.</li> <li>• Garantías admisibles para montos altos y plazos largos.</li> <li>• Plazo de vencimiento más largo.</li> <li>• El seguimiento a la morosidad es menos riguroso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor volumen de préstamos.</li> <li>• Menor tamaño en el monto de los préstamos.</li> <li>• Menor relevancia de la garantía, utilización de colateral alternativo.</li> <li>• Plazo de vencimiento relativamente corto.</li> <li>• La morosidad es más volátil y el comportamiento de la cartera requiere mayor seguimiento.</li> </ul>
Técnica crediticia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basada en capacidad de pago.</li> <li>• Irrelevancia del escalonamiento.</li> <li>• Exige mayor documentación.</li> <li>• Documentos soporte son proporcionados por el cliente.</li> <li>• Es menos intensivo en mano de obra.</li> <li>• La periodicidad de los pagos suele ser mensual, trimestral o anual.</li> <li>• Alto apoyo tecnológico y posibilidad de verificación de la información en varias fuentes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basada en capacidad relativa de pago y reputación.</li> <li>• Incentivos dinámicos son esenciales.</li> <li>• Existe menor documentación.</li> <li>• El levantamiento de la información lo realiza el promotor del microcrédito en la mayoría de casos.</li> <li>• Intensivo en mano de obra (analistas y promotores).</li> <li>• El esquema de pago es flexible, puede ser semanal, quincenal, mensual o bimensual.</li> <li>• Bajo apoyo tecnológico para verificar información. Falta mejor estructuración de bases con historial crediticio.</li> </ul>
Estructura institucional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sociedades anónimas que buscan maximizar el interés de los accionistas.</li> <li>• Sociedades institucionales con requerimientos de licencia para operar como regla general.</li> <li>• Objeto social regulado.</li> <li>• Amplia cobertura en ciudades, con una organización centralizada.</li> <li>• Entidades supervisadas por el Estado a través de la Superintendencia Bancaria.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equilibrio entre la rentabilidad financiera y la rentabilidad social.</li> <li>• ONG, cooperativas, cajas de compensación familiar y algunas entidades formales*.</li> <li>• Atención descentralizada en zonas tradicionalmente desatendidas o con atención extrabancaria.</li> <li>• La supervisión por parte del Estado es ejercida por entidades distintas a la Superintendencia Bancaria, excepto para el caso de las entidades formales.</li> </ul>

\* Para efectos del presente cuadro, entiéndase por entidades formales aquellas instituciones que pertenecen al sector financiero tradicional que desarrollan actividades calificadas como microcrédito, por ejemplo establecimientos bancarios, compañías de financiamiento comercial, entre otros.



Según lo anterior, el crédito tradicional y el microcrédito poseen características absolutamente diferentes, lo cual amerita que cada sector esté sometido a condiciones de regulación y supervisión propias, ajustadas a la realidad operacional de cada actividad. En consecuencia, no resulta adecuado estandarizar criterios para entidades y productos diferentes, lo que indica que en aras de promover una profundización del microcrédito, un buen punto de partida es reconocer la necesidad de otorgar un tratamiento diferente a cada actividad.

## V. REFLEXIONES FINALES

– Las microfinanzas promueven el desarrollo, y no debe pensarse sólo en la especie microcrédito, sino que por el contrario, dentro de una política integral de lucha contra la pobreza, debe procurarse la integración de otros servicios microfinancieros que mejoren la calidad de vida de la población menos favorecida.

– El mercado objetivo de las microfinanzas está conformado por las personas que se encuentran excluidas del sistema financiero tradicional, quienes a su vez son personas que generalmente desarrollan sus actividades en la economía informal.

– Las microfinanzas le permiten a las personas no bancarizadas utilizar su reputación como un colateral, respaldando las relaciones con la institución de microfinanzas.

– El crédito tradicional y el microcrédito gozan de características absolutamente diferentes, lo cual amerita que cada actividad tenga condiciones de regulación y de supervisión ajustadas a su realidad.

## SEGUNDA PARTE

### LAS DISCUSIONES DE LAS MESAS DE TRABAJO

En esta segunda parte del documento se seguirá de manera detallada los temas que fueron objeto de discusión al interior de las mesas de trabajo. Para lo anterior, se ha asignado un capítulo para cada mesa de trabajo, de conformidad con la estructura planteada en la guía metodológica<sup>1</sup>.

---

1. Ver anexo metodológico.

## CAPÍTULO PRIMERO

### MARCO INSTITUCIONAL DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN EL MERCADO COLOMBIANO

Como se anotaba anteriormente, las microfinanzas han sido reconocidas como excelente vehículo para promover el desarrollo, llevando capital de trabajo a las unidades productivas más pequeñas, contribuyendo a la generación de ingresos y al mejoramiento de la calidad de vida de los más necesitados. Bajo estas premisas, la definición institucional para los diferentes operadores de microfinanzas resulta relevante dada la realidad social y económica del país, en la cual un alto porcentaje de la población se encuentra excluido de los beneficios del crecimiento económico.

Consciente de esta realidad, el Gobierno Nacional, en desarrollo de la Política de Apoyo Integral para la Mipyme, ha promovido el desarrollo de las microfinanzas a través de varios mecanismos, dentro de los cuales se resaltan los siguientes: reorientación y fortalecimiento del Fondo Nacional de Garantías; inclusión del sector financiero tradicional mediante un acuerdo entre la banca y el Gobierno para la canalización de recursos hacia el microcrédito en forma directa o a través de instituciones de microfinanzas<sup>1</sup>;

---

1. Los establecimientos bancarios abrieron líneas de crédito con recursos de captación propios para la financiación de microempresas. Para el primer año (2003) se destinaron aproximadamente US\$105 millones, y para el segundo año y hasta el 2006 el monto se incrementará en por lo menos el 100%.

reorientación de la banca de segundo piso, en especial Bancoldex, así como promoción de la transferencia de tecnologías de crédito y difusión de mejores prácticas.

Las anteriores circunstancias han estimulado la participación de diversos actores, tanto regulados como no regulados, los cuales han ampliado y han hecho más variada la oferta de servicios microfinancieros a la población objetivo. Por esta razón, resulta particularmente relevante contar con un marco regulatorio y de supervisión ajustado a las realidades del sector, que facilite el crecimiento de la actividad microfinanciera y asegure su sostenibilidad en el largo plazo.

## I. DEFINICIÓN DE MICROCRÉDITO Y MICROFINANZAS

Como se ha sostenido a lo largo del presente documento, una política integral de promoción del desarrollo debe incluir la mayor cantidad de servicios microfinancieros posibles, razón por la cual debe promoverse una definición de microfinanzas y una definición propia y diferenciada de microcrédito. Hoy en día, en nuestro marco regulatorio no existe ninguna definición de microfinanzas, como sí la hay para microcrédito, aunque con algunas desventajas; veamos.

El microcrédito está definido indirectamente en el artículo 39 de la Ley 590 de 2000 como el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de 25 salarios mínimos<sup>2</sup>, sin que en ningún tiempo el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía. El mismo artículo autoriza a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial para cobrar honorarios y comisiones, los cuales no se entienden integrados al concepto de tasa de interés. Actualmente, la

---

2. Salarios mínimos entendidos como salarios mínimos mensuales legales vigentes. Para el año 2005 el monto es de \$9.625.000, alrededor de US\$4.000.

comisión establecida es del 7.5% anual sobre el valor de los préstamos, liquidada en forma anticipada y en forma proporcional para las fracciones de año.

Los valores de honorarios tienen una destinación específica, la cual es remunerar la asesoría técnica especializada al microempresario, en relación con la empresa o actividad económica que desarrolle, así como las visitas que deban realizarse para verificar el estado de dicha actividad empresarial; y con las comisiones se remunerará el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada de la obligación.

Como se ve, la definición de microcrédito está estructurada en función de establecer un monto límite que a la vez sirva como techo para el cobro de la comisión autorizada, mas no de desarrollar el concepto propio de microcrédito, aunque reconoce los costos mayores que genera su colocación.

En la práctica, esta definición basada en un monto deja por fuera de la clasificación un sinnúmero de operaciones de crédito, destinadas a estas mismas pequeñas unidades productivas o microempresas. Adicionalmente, una definición en tal sentido genera dificultad de aplicación en los procesos de análisis comparativo con otros países, los cuales generalmente cuentan con una definición más amplia, no circunscrita al criterio del monto. Así mismo, una definición basada en el monto no permite dimensionar adecuadamente el alcance, cobertura y desarrollo del microcrédito.

En primer lugar, se hace necesario establecer diferencias entre el concepto de microcrédito y el concepto de microfinanzas, pues el segundo es mucho más general y comprende al microcrédito como producto, entre muchos otros que lo integran. Esta identidad es apenas lógica, si tenemos en cuenta que la regulación sólo ha explorado el tema del microcrédito.

La principal recomendación frente a este punto es utilizar el elemento objetivo, es decir la actividad de microfinanzas, como elemento unificador del marco regulatorio específico para las instituciones microfinancieras, sin consideración al tipo de institución que los presta. Se propone un marco regulatorio basado en la actividad especializada en microfinanzas y no necesariamente teniendo en cuenta la institución oferente del producto.

Las definiciones normativas existentes hacen referencia de manera imprecisa al microcrédito, por ejemplo si revisamos el artículo 39 de la Ley 590 de 2000, en el cual se autoriza el cobro de la comisión –que será objeto de análisis en el punto IV de este capítulo–, se define el sistema de microcrédito como un sistema de financiamiento a microempresas, delimitado cuantitativamente por el monto máximo por operación de 25 salarios mínimos, y justifica la necesidad de establecer una comisión por las visitas que deben realizarse para corroborar el estado de dicha actividad empresarial, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada de la obligación, desconociendo otros elementos que representan costos para las instituciones de microfinanzas así como muchos otros productos propios de las microfinanzas. La Ley 905 de 2004 tampoco hace mención a otros productos y se mantiene el mismo sentido.

La necesidad de diferenciar entre el género microfinanzas y el producto microcrédito radica en que se hace latente la necesidad de incentivar el desarrollo de los muchos otros productos que pueden llegar a integrar un portafolio de servicios microfinancieros, todos girando en torno al mejoramiento de la calidad de vida de los menos favorecidos.

Para la elaboración del concepto de microcrédito, un elemento esencial que debe estar presente corresponde a la función de la fuente de pago, es decir la necesidad de considerar el proceso productivo de las microempresas o del individuo como elemento generador de recursos para

cumplir con las obligaciones del crédito. Los microcréditos son productos que van a proveer capital de trabajo necesario para crear, sostener o aumentar un negocio, sin que sea factor determinante el monto del mismo. Aunque las microempresas también pueden requerir créditos de consumo u otras modalidades, el microcrédito y las microfinanzas como tecnología están diseñados para atar el servicio de la deuda a una fuente de pago productiva.

No obstante que la tecnología microcrediticia fundamenta el otorgamiento del crédito en la capacidad y voluntad de pago del cliente, la regulación del microcrédito debería reconocer la particularidad de las garantías que los clientes microempresarios están en capacidad de proveer. Así mismo, no resulta pertinente incluir el concepto de topes máximos para definir el microcrédito. El interés de la regulación debe centrarse más en la profundización del microcrédito procurando incentivar que se ofrezcan productos microfinancieros a la población de bajos ingresos.

Las microfinanzas son instrumentos que facilitan las actividades productivas de la población menos favorecida, desarrollan una actividad que necesariamente debe auto-sostenerse y además producir excedentes que les permitan crecer y mantenerse en el largo plazo. Por lo anterior, al momento de definir los sujetos beneficiarios de programas de microcréditos o microfinanzas, dentro de una política de Estado, es necesario considerar criterios de capacidad y voluntad de pago del cliente, así como la financiación de actividades productivas. Para todas aquellas personas que no puedan ser sujeto de microcrédito, se requerirá la inclusión en programas asistenciales que puedan mejorar sus condiciones de manera directa, como por ejemplo procesos de atención de necesidades básicas insatisfechas como salud, alimentación, vivienda, etc., por lo menos mientras se preparan para ser potenciales sujetos de microfinanzas mediante el desarrollo de una actividad productiva.

## II. FORMA ORGANIZACIONAL DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

Hay consenso en la necesidad de regular integralmente el tema de las microfinanzas como actividad, en donde se incluyan también productos diferentes al microcrédito. Adicionalmente, existen voces que recomiendan el estudio de una forma institucional especializada para las microfinanzas, teniendo en cuenta que en los países donde se han adoptado formas institucionales especiales para las instituciones de microfinanzas, se han establecido requerimientos específicos a su naturaleza, como por ejemplo capitales mínimos mucho menores, niveles de provisión diferentes, etc.

A raíz de una propuesta presentada por algunas organizaciones no gubernamentales que operan como agentes de microcrédito, sobre la posibilidad de establecer una regulación especial que les permita captar ahorros del público, se argumentó que actualmente existe la figura jurídica de las compañías de financiamiento comercial que tienen autorizado establecer secciones de ahorro.

Sin embargo, la forma institucional por sí misma no sería un inconveniente estructural que limite el desarrollo de las microfinanzas, pues nuestro esquema financiero contempla una variedad de formas institucionales (reguladas y no reguladas) que, en principio, pueden ser adecuadas de conformidad con cada finalidad que se plantee por sus estructuradores.

Sin embargo, el tema que debe tenerse en cuenta es la posibilidad de someter la actividad de microfinanzas a la supervisión por parte del Estado. La especificidad de las microfinanzas lleva a reflexionar sobre el tratamiento que se le debe dar desde la perspectiva de la supervisión, especialmente en temas relacionados con el análisis del riesgo crediticio, riesgo operativo, las garantías (si existen), los niveles de provisión, la documentación que soporta el crédito, el asesoramiento del proceso productivo, el acompañamiento posterior que se hace al desembolso, la periodicidad de los pagos y la volatilidad de la mora.



Es claro que siempre que se analice la posibilidad de fondeo con recursos provenientes del público, ya sea en el mercado de capitales o mediante captación directa (cuentas de ahorro, CDT's, etc.), las instituciones de microfinanzas necesariamente deberán someterse a la supervisión por parte del Estado, incluso con independencia de su estructura o forma institucional.

De manera que cuando se busque fondeo mediante una emisión en el mercado de capitales, la autoridad competente que ejercerá la inspección y vigilancia es la Superintendencia de Valores, sin considerar la forma institucional adoptada por la institución de microfinanzas. Si, por el contrario, se desea obtener autorización para desarrollar cualquier forma de captación directa, según la forma institucional, se determinará la entidad de supervisión que podrá ser la Superintendencia Bancaria<sup>3</sup> o la Superintendencia de Economía Solidaria<sup>4</sup>, según sea el caso.

### III. EL LÍMITE DE USURA EN LA TASA DE INTERÉS

Un elemento que toma bastante importancia dentro del mejoramiento del marco institucional microfinanciero es el reconocimiento que se debe hacer sobre la necesidad de eliminar los límites a la tasa de interés.

Para cualquier servicio financiero, la tasa de interés se establece reflejando los costos operativos y el margen de

- 
3. Con la fusión de la Superbancaria y la Supervalores, mediante Decreto 4327 de 2005, se crea la Superintendencia Financiera de Colombia: dicha entidad asumirá las facultades propias de la Superbancaria respecto de las entidades supervisadas por esta y las propias de la Supervalores respecto de las entidades y actividades supervisadas por ella (art. 74 Ley 964 de 2005).
  4. De conformidad con los incisos primero y segundo del artículo 39 de la Ley 454 de 1998, la actividad financiera sólo puede ejercerse por tres clases de entidades sometidas a la supervisión de la Superintendencia de la Economía Solidaria: las cooperativas especializadas de ahorro y crédito, las cooperativas multiactivas con sección de ahorro y crédito, y las cooperativas integrales con sección de ahorro y crédito.

utilidad; sin embargo, al establecerse por la normatividad penal y comercial sobre usura un único límite a la tasa de interés, se desconoce de plano la situación especial y diferenciada de la estructura de costos administrativos y operativos del microcrédito, obligándolo a llegar sólo hasta donde los límites de usura permiten recuperar los costos.

El microcrédito es costoso de operar por el alto volumen de operaciones, los pequeños montos de los créditos y la dispersión geográfica, agravado de cierta manera por el complejo perfil de los clientes, generalmente determinado por su baja escolaridad, informalidad de sus negocios, ausencia de garantías reales y ubicación en zonas marginadas y remotas. Además, la mitigación del riesgo de crédito se realiza con el levantamiento de información *in situ* y el seguimiento periódico para la recuperación de la cartera de crédito.

Para poder profundizar a un nivel de población más necesitada con montos de crédito más bajos es necesario operar con un nivel mínimo de rentabilidad que permita recuperar los costos de colocación asociados. La liberación de las tasas de interés permitiría que las instituciones estructuren y recuperen sus costos administrativos y operativos de conformidad con la realidad que les es inherente.

Ante la preocupación del eventual desbordamiento de la tasa de interés con ocasión de la liberalización, debe mencionarse que el propio mercado se encargará de ejercer el control a que hoy se someten las microfinanzas vía la fijación del tope de usura; con la ventaja que en un mercado relativamente libre se podrán recuperar los costos reales a los que está sometida una institución de microfinanzas y cada operador llegará hasta donde su eficiencia se lo permita. Igualmente, el fenómeno de la competencia responsable entre las instituciones de microfinanzas necesariamente presionará a la baja la tasa de interés, redundando en una mejor estructuración de costos, so pena de ser excluido del mercado.

Se propone entonces que exista una liberalización de la tasa de interés para los microcréditos de tal forma que se reconozca la estructura de costos derivada de su especialidad, lo que ayudará a la sostenibilidad en el largo plazo y permitirá la atención a más microempresas que lo requieran. Seguramente la tendencia en un principio será al alza en la tasa de interés, pero en la medida que se incursione en nuevos segmentos de población y exista una mayor competencia en todos los sectores, se llegará a un nivel eficiente.

La viabilidad de la anterior posición se ve reforzada en la medida en que la demanda de los microcréditos y el nivel de morosidad resultan insensibles frente al aumento de la tasa de interés<sup>5</sup>; además se debe tener presente que los demandantes de estos productos se mueven en un espectro de tasas de interés mucho más elevado (agiotismo) que el que ordinariamente puede reflejar los costos operacionales y administrativos de una institución de microfinanzas.

De no ser posible la liberalización de las tasas de interés, y si en su reemplazo se decide mantener topes a las mismas, sería adecuado la autorización de un tope diferenciado para cada modalidad (categoría) de crédito o por lo menos para la actividad de microfinanzas. Para lo anterior, se hace necesario reglamentar lo establecido en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero en su literal c numeral 6 artículo 326 (modificado por el art. 83 Ley 795 de 2003) en lo referente a la certificación de tasas de interés diferenciadas.

#### IV. EL CÁLCULO DE LA COMISIÓN

Otra política para profundizar el microcrédito mediante el ajuste en la recuperación de costos de las instituciones de microfinanzas consiste en la modificación del esquema

---

5. EVA TERBERGER. "Instituciones de microfinanciación en el desarrollo de mercados financieros", *Revista de la Cepal*, 81, diciembre de 2003.

para determinar el monto de la comisión a que hace referencia el artículo 39 de la Ley 590 de 2000. Dichas modificaciones deberían permitir una comisión variable o diferenciada por montos de microcrédito así como la posibilidad de cobrar la comisión por cliente, independientemente del término de vigencia del crédito. Bajo las condiciones actuales: la comisión vigente del 7.5% más la tasa de interés permitida, se tiene que a las instituciones de microfinanzas, al establecer el punto de equilibrio financiero, les resulta que los montos de sus operaciones deben mantenerse en promedio sobre los \$2'000.000 aproximadamente, situación que limita la posibilidad de ahondar en el mercado objetivo.

Adicional a lo anterior, se pone en consideración modificar la conformación del organismo facultado para establecer la comisión, en el sentido que es necesario incluir dentro del grupo de análisis a personas que cuenten con amplio conocimiento en las microfinanzas, de forma tal que se garantice una valoración objetiva en el establecimiento de la comisión.

## V. REFLEXIONES FINALES

– Se requiere una alineación de políticas públicas que permita coherencia y armonía de las actuaciones del Estado frente a las microfinanzas. Se hace necesario un marco institucional integral para las microfinanzas en el cual predomine la actividad como tal, independientemente del tipo de operador que lo preste. Sin embargo se deben plantear requerimientos específicos a la actividad y a la naturaleza misma de los actuales operadores de microcrédito.

– Así mismo se requiere establecer una definición de microfinanzas y ajustar la actual definición de microcrédito, de tal forma que su eje central vincule la actividad productiva que se financia como fuente principal de pago.

– Cualquier definición de microcrédito que se intente debe concebirse reconociendo que la tecnología microcrediticia está diseñada para atar el servicio de la deuda a una fuente de pago productiva.

– Igualmente la regulación del microcrédito debe reconocer la particularidad de las garantías que los clientes microempresarios están en capacidad de proveer.

– Las microfinanzas suponen una actividad económicamente viable y no puede considerarse como un programa asistencial. Si bien se quiere llegar al mayor número de personas necesitadas, no todas pueden ser calificadas *per se* como sujetos de crédito. Se hace necesario identificar quiénes pueden ser sujeto de microcrédito y quiénes, por el contrario, son sujetos de programas de tipo asistencial.

– Necesariamente cuando se piense en captar recursos provenientes del público las instituciones de microfinanzas deberán someterse a la vigilancia del Estado. Por consiguiente, en lo que hace a la supervisión se requiere de tratamiento especial en por lo menos los siguientes aspectos: gestión del riesgo crediticio, gestión del riesgo operacional, los colaterales, niveles de provisión, la documentación que soporta el producto, la volatilidad de la mora.

– Aumentar la capacidad de recuperación de los costos de las instituciones de microfinanzas ayuda a profundizar el ofrecimiento del microcrédito. Dicha flexibilización puede lograrse mediante la eliminación de los topes a las tasas de interés, o en su defecto, mediante la certificación de tasas de interés por categorías de crédito.

## CAPÍTULO SEGUNDO

### LA DIVERSIFICACIÓN E INNOVACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS DE UNA INSTITUCIÓN DE MICROFINANZAS

Los debates de la mesa de trabajo n.º 2 se centraron en definir y analizar la implementación de los diferentes productos que integran un portafolio de servicios microfinanciero, ya sea que actualmente estén siendo ofrecidos por algún operador o sean de aquellos productos que potencialmente puedan llegar a ofrecerse, orientados siempre por el objetivo de impulsar las microfinanzas en nuestro país.

En ese sentido, el presente capítulo está conformado por cuatro temas, a saber: en primer lugar, el reconocimiento de los oferentes y productos que interactúan en nuestro mercado; en segundo lugar, la caracterización de productos que pueden ser ofrecidos por instituciones microfinancieras con el fin de mejorar las condiciones de vida de los menos favorecidos; en tercer lugar, se analizan varias actividades complementarias a los productos microfinancieros, que sin integrar directamente el portafolio de una institución de microfinanzas, juegan un papel relevante en la profundización de los mismos. En la parte final, se presentan algunas reflexiones.

#### I. VARIEDAD DE OFERENTES Y DE PRODUCTOS

Las microfinanzas en Colombia, si bien no pueden catalogarse como un sistema integral, están caracterizadas por la

existencia de múltiples agentes que ejecutan principalmente operaciones de microcrédito, y excepcionalmente, pocos agentes que prestan servicios microfinancieros adicionales o complementarios.

De acuerdo a lo anterior, es necesario identificar los diferentes operadores de microfinanzas<sup>1</sup>, los cuales se pueden agrupar de la siguiente manera.

En primer lugar encontramos las organizaciones no gubernamentales especializadas en actividades de microcrédito, que prestan sus servicios en muchos sectores no bancarizados (incluye barrios o localidades) y gozan de un nivel de penetración mayor<sup>2</sup> al de los establecimientos de crédito que desarrollan actividades de microcrédito.

En segundo lugar se agrupan las organizaciones propias del sector solidario como las cooperativas de ahorro y crédito, las cooperativas multiactivas con sección de ahorro y crédito, las cooperativas integrales con sección de ahorro y crédito y algunas asociaciones mutuales, caracterizadas todas por encontrarse sometidas a la vigilancia de la Superintendencia de Economía Solidaria. Estas organizaciones prestan servicios de crédito y otros productos adicionales como ahorro y seguros exequiales, entre otros.

En tercer lugar tenemos a los establecimientos de crédito, caracterizados por tener un objeto social legalmente definido y por encontrarse bajo supervisión de la Superintendencia Bancaria. Dentro de este grupo están algunos bancos comerciales, compañías de financiamiento comercial y cooperativas financieras que participan significativamente en este segmento.

En un cuarto grupo debemos mencionar a las cajas de compensación familiar, que ofrecen recursos a sus afiliados

- 
1. Para consultar estadísticas sobre el comportamiento de estos operadores cfr. [[www.aimcolombia.org](http://www.aimcolombia.org)].
  2. Mayor penetración entendida como el ofrecimiento de servicios de crédito a las personas con mayor escasez de recursos.

(bancarizados o no), limitando el servicio a quienes se hayan asociado como trabajadores independientes y/o cuenten con una vinculación laboral. Además, por disposición legal las cajas de compensación familiar deben realizar operaciones de crédito dirigidas en un 70% para vivienda de interés social tipos 1 y 2, y en un 30% para educación y libre inversión<sup>3</sup>.

En cuanto a los productos, tal como se enuncia en el capítulo anterior, el producto que más se ha desarrollado es el microcrédito; sin embargo vemos cómo algunos establecimientos de crédito, dada su autorización de intermediarios financieros, pueden ampliar el espectro de productos prestados, dentro de los cuales sobresalen el microahorro, los microseguros y algunos otros servicios complementarios como pagos electrónicos de facturas de servicios públicos y el giro de remesas.

Después del microcrédito, el producto que mayores beneficios aparejados trae para combatir la pobreza es el microahorro; sin embargo en nuestro contexto se plantean varias limitaciones, las que se relacionan a continuación.

Las instituciones que cuentan con un mayor nivel de profundización y que por su vocación (rentabilidad financiera y social) pueden ahondar en el mercado objetivo, precisamente son las instituciones que no cuentan con autorización estatal para captar recursos del público.

Lo anterior genera una concentración de microahorro sólo en los lugares donde existan entidades autorizadas para captar recursos, quedando descubiertos otros lugares donde posiblemente se agrupa la mayor parte de la población que no cuenta con alternativas institucionales de ahorro.

Con lo anterior no se quiere desconocer la vocación de ahorro de las personas menos favorecidas, pues se ha

---

3. Artículo 1.º de la Ley 920 de 2004, en virtud de la cual se autoriza a las cajas de compensación familiar para adelantar actividad financiera.



comprobado que sí practican el ahorro, aunque de manera diferente: en el sector rural las personas ahorran mediante la compra de animales, elementos de construcción u otros activos primarios para venderlos en épocas de necesidad o escasez, lo que convierte esta forma de ahorro en una actividad altamente ineficiente y riesgosa. En el sector urbano, la forma más conocida y difundida en América Latina es el mecanismo denominado “roscas”<sup>4</sup> o, como se conocen coloquialmente, “cadenas”, que consisten en grupos de personas que de acuerdo a sus posibilidades aportan periódicamente sumas de dinero u otros activos a un fondo que es repartido entre sus miembros hasta que cada uno haya utilizado el mecanismo por lo menos una vez, siguiendo criterios predefinidos de sorteo/rotación, o en casos especiales, para apoyar algunas emergencias.

Retomando el tema, la posibilidad de captar ahorro por parte de los operadores microfinancieros es un tema que se ha analizado en todas las mesas de trabajo, y se reconoce que puede constituir una vía para ampliar la cobertura y la profundización de las microfinanzas, al mismo tiempo que crea una cultura de ahorro adecuada. Además es un producto que genera beneficios a los agentes que lo captan, en la medida en que facilita la consecución de recursos frescos, generalmente más baratos, a la vez que aumenta la disponibilidad de recursos para colocar mediante productos microfinancieros. Sin embargo, no debe olvidarse que la autorización de captación de recursos del público viene aparejada inmediatamente con el aumento en el nivel de supervisión por parte del Estado, pues la intervención se fundamenta precisamente en el interés público existente en la actividad de administración, manejo y aprovechamiento de recursos provenientes del público<sup>5</sup>.

---

4. Sigla inglesa que identifica a los fondos rotativos de crédito y ahorro (*Rotating and Savings Credit Associations*).

5. Artículo 335 C. P. de Colombia.

Necesariamente, las instituciones de microfinanzas que no se encuentran sometidas a supervisión estatal deben realizar un análisis costo-beneficio para determinar hasta qué punto resulta provechoso someterse a la inspección, vigilancia y control del Estado a cambio de la posibilidad de captar recursos del público, pues es inminente el aumento en los costos administrativos y operacionales.

En cuanto a las limitaciones al desarrollo del microahorro, se han identificado otros inconvenientes: las instituciones que cuentan con mayor nivel de cobertura, en términos de llegar a zonas desatendidas por el sector bancario, no tienen autorización para captar ahorro del público y los requerimientos exigidos para obtenerla son demasiado altos en relación con el patrimonio que manejan las instituciones de microfinanzas. En segundo lugar, el gravamen a los movimientos financieros (4 por mil) también afecta la posibilidad de desarrollar ahorro; si bien se ha establecido una exención tributaria para unos montos señalados, no es suficiente para cambiar la percepción que tienen los potenciales ahorradores sobre el tema.

A este respecto, deben iniciarse aproximaciones a desarrollar metodologías de ahorro grupal, en virtud de las cuales una institución de microfinanzas realiza convenios con alguna entidad del sector financiero que sí tenga la posibilidad de captar recursos y le permita tener una cuenta a nombre de la institución de microfinanzas pero donde cada ahorrador pueda efectuar depósitos y retiros de acuerdo a los esquemas de ahorro propuestos a la comunidad.

## II. LOS PRODUCTOS MICROFINANCIEROS

Con el objeto de explorar posibilidades de diversificación de servicios de los productos microfinancieros, a continuación se relacionan algunos productos que pueden integrar un portafolio microfinanciero:

a. Microahorro; b. Microcrédito para Vivienda; c. Microseguros (generales y vida); d. Microleasing; e. Servicio de remesas; f. Servicios adicionales y/o complementarios, como pago de servicios públicos y facturas por medios electrónicos, servicio de cajero electrónico, entre otros; g. Convenios de colaboración interinstitucional con entidades bancarias reguladas.

Debe reconocerse que estos productos no son absolutamente novedosos y de hecho algunos de ellos están siendo ofrecidos por algún intermediario microfinanciero.

Si bien no es tema de este documento, vale la pena mencionar los productos dirigidos a la diversificación de fuentes de fondeo, dentro de los cuales se propusieron: la emisión de bonos, el microfactoring y la titularización de cartera.

Los participantes de las mesas de trabajo son conscientes de que el problema de la diversificación no radica en la variedad de productos que se ofrecen actualmente, pues por el contrario se reconoce que nuestro mercado microfinanciero presenta avances significativos en relación con otros mercados de la región relativamente desarrollados. Sin embargo, el problema sí se puede definir desde dos perspectivas: de un lado, muchos de los productos que se pueden implementar desde la metodología de las microfinanzas son negocios que exigen como requisito la autorización previa por parte del Estado para ofrecerlos, razón por la cual sólo le es dado promoverlos a los establecimientos de crédito, quienes sí cuentan con dichas autorizaciones. De otro lado, los establecimientos autorizados sólo tendrán interés de extender el ofrecimiento de dichos productos en las zonas tradicionales de influencia, quedando descubiertas muchas zonas en donde existe un gran porcentaje de población desfavorecida.

Se insiste en que desde el mismo Gobierno se debe continuar promoviendo procesos tendientes a la consolidación de las microfinanzas, yendo más allá del simple

microcrédito. Debe plantearse la posibilidad de desarrollar una política integral de promoción de microahorro con el propósito de hacer más competitivo al microempresario y apuntando por supuesto a las personas menos favorecidas.

Esta situación ha originado la necesidad de establecer la diferenciación de los productos dirigidos a los microempresarios y los dirigidos a los no bancarizados; si bien en algunos casos estaremos hablando de los mismos sujetos, en la gran mayoría son diferentes.

De los productos que se enunciaron al inicio del punto II de este capítulo, se destaca el microcrédito para vivienda, el cual ha iniciado su comercialización enfrentando el primer problema: el mayor control que existe sobre las tasas de interés en financiación de vivienda, acentuado por la sensibilidad e impacto social que conlleva el derecho a una vivienda digna.

Igualmente, se ha empezado a promocionar el microleasing, generando esquemas de apoyo para la adquisición de pequeños bienes productivos con opción de compra, dirigido a las microempresas.

### III. LAS ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS A LAS MICROFINANZAS

Ante la variedad de productos microfinancieros y definida la problemática, cabe preguntar si el tema de capacitación y el acompañamiento –pre y postdesembolso– debe ser considerado como un producto microfinanciero independiente o solamente como un elemento accesorio a la metodología de microfinanzas.

Los participantes se inclinan por pensar que tanto la capacitación como el acompañamiento son actividades que necesariamente deben estar presentes en el proceso de microfinanzas, aunque con algunas salvedades.

La capacitación debe incorporar un aspecto central que requiere ser fortalecido: la asociatividad. Y no precisamente cualquier clase de asociatividad sino aquella dirigida a la

creación e innovación de procesos productivos, pues es allí donde las microfinanzas juegan un gran papel de apoyo, además que promueve una identidad entre la persona o grupo de personas y su capacidad de generar recursos; elimina o por lo menos mitiga asimetrías de información y a la vez genera externalidades positivas para todos los partícipes del proceso.

Los esquemas de capacitación se pueden traducir en beneficios frente a la optimización de la cadena productiva, obtención de mejores condiciones derivadas de la negociación en bloque de proveedores; facilitan la apertura de mercados y pueden consolidar el proceso de comercialización.

No es necesario que la capacitación sea prestada directamente por las instituciones de microfinanzas, lo que sí es indispensable es que exista coordinación entre ellas, a efectos de poder determinar el papel que juega el componente financiero dentro de cualquier apoyo a programa de asociatividad. Tampoco es apropiado condicionar la concesión del crédito a un curso de capacitación, pues el apoyo puede brindarse mediante un crédito ágil y oportuno.

El segundo aspecto complementario a las microfinanzas que debe fortalecerse es el del acompañamiento al solicitante de servicios microfinancieros, un acompañamiento que requiere hacerse durante todo el tiempo en que la persona sea cliente de la institución; este proceso ha de ir desde los contactos preliminares entre el analista de crédito y el potencial cliente hasta la finalización del pago del crédito.

El proceso de acompañamiento genera ventajas para ambas partes: por un lado, la institución de microfinanzas puede conocer de primera mano la realidad económica, comercial y financiera del potencial cliente, así como la evolución del mismo durante la vigencia del crédito; y por otro lado, beneficia al microempresario en la medida en que goza de apoyo técnico y profesional para la gestión de su negocio.

El acompañamiento debe estar claramente diferenciado de la actividad de financiación, y el microempresario tiene

que distinguir ambas actividades, a efectos de evitar un problema de riesgo moral. En el caso de no existir tal diferenciación, el cliente podría derivar un eventual fracaso en su actividad como resultado de una indebida asesoría, incentivando de manera negativa al incumplimiento de los pagos.

A diferencia de la capacitación, el acompañamiento es una actividad que debe estructurar directamente la institución de microfinanzas, dado su significativo aporte a la evaluación y gestión del riesgo crediticio.

#### IV. REFLEXIONES FINALES

– El sistema microfinanciero colombiano está caracterizado por la existencia de múltiples agentes que realizan operaciones de microcrédito, de los cuales solo unos pocos ofrecen varios servicios microfinancieros, atendiendo población bancarizada dentro de sus zonas tradicionales de influencia.

– Para todos los operadores de microcrédito resulta ser interesante la posibilidad de ofrecer nuevos productos microfinancieros, para lo cual han iniciado procesos de diversificación dentro de lo que el esquema legal actual les permite.

– La posibilidad de ofrecer un mayor número de productos microfinancieros está limitado por la forma organizacional que decida adoptar la institución de microfinanzas. Adicionalmente, el cumplimiento de los requerimientos para obtener autorización del Estado para lograr una diversificación plena desconoce la naturaleza de las organizaciones así como las limitaciones propias del negocio. Así las cosas, hoy en día los requerimientos de capital mínimo y de funcionamiento, los niveles de provisiones, la calificación y clasificación de cartera, el margen de solvencia, la valoración de garantías admisibles, necesariamente deben atender la metodología del microcrédito (diferenciado como actividad del crédito tradicional). También debe reconocerse que a las

personas que se están atendiendo mediante microfinanzas no puede aplicárseles el mismo esquema regulatorio que a un cliente de crédito de consumo o comercial. Se propone, de un lado, el establecimiento de un periodo de transición el cual permita a las instituciones de microfinanzas que deseen adoptar formas institucionales de las vigiladas por el Estado, ajustar sus esquemas y estrategias a la normatividad aplicable. Y de otra parte, que la regulación reconozca las diferencias existentes entre las operaciones de crédito tradicional y las de microcrédito<sup>6</sup>.

– Tanto la capacitación como el acompañamiento son actividades que necesariamente deben estar presentes en el proceso de microfinanzas: la capacitación dirigida a fortalecer la asociatividad productiva, y el acompañamiento enfocado a apoyar a los microempresarios en el proceso de formalización de su actividad.

---

6. Cfr. cuadro 1.

### CAPÍTULO TERCERO TECNOLOGÍAS NO TRADICIONALES EN MICROFINANCIACIÓN

Los debates de la mesa de trabajo n.º 3 se centraron en analizar los diferentes aspectos que integran la tecnología microcrediticia utilizada en nuestro país, de manera que se puedan plantear algunas recomendaciones, tanto en el ámbito institucional como metodológico, que permitan impulsar el microcrédito en Colombia.

Para lo anterior, se identificaron dos temas centrales. El primero, relacionado con la relevancia de las garantías en las microfinanzas y la implementación de colaterales alternativos; y el segundo, donde se describen las ventajas y beneficios generados por la utilización de ayudas tecnológicas al servicio de las microfinanzas, el cual se ha abordado desde tres perspectivas: la necesidad de promocionar el desarrollo de bases de información financiera especializada; la utilización de herramientas financieras para hacer eficientes la operatividad de las microfinanzas; y por último, los esquemas de evaluación de impacto y seguimiento.

#### I. RELEVANCIA DE LAS GARANTÍAS EN LOS MICROCRÉDITOS

En realidad el tema de la existencia de activos para garantizar las obligaciones microfinancieras deja de tener relevancia en la medida en que se continúe financiando actividades productivas, pues el análisis que se debe hacer sobre el



cliente no está centrado en la solvencia, sino en la liquidez que le va a generar el proyecto que se pretende financiar.

El análisis de las garantías en los microcréditos puede abordarse desde dos ángulos, el primero referido a las alternativas de garantías que pueden constituir los clientes para el acceso a un producto microfinanciero, y el segundo, relacionado con las garantías que están siendo ofrecidas por el Fondo Nacional de Garantías a aquellas instituciones que desembolsen recursos en la modalidad de microcrédito.

En torno al primer aspecto, la naturaleza de las microfinanzas hace que necesariamente se redefina el concepto de garantías admisibles desde todo punto. Lo anterior en razón a que una de las grandes diferencias entre un cliente bancarizado y uno no bancarizable precisamente radica en la inexistencia de activos físicos que respalden la operación y la poca información sobre experiencia con organismos financieros de cualquier naturaleza. Si se ata el tema de las microfinanzas a la existencia de garantías formales o admisibles, se desnaturaliza el concepto y se genera con ello un efecto excluyente en el mismo sentido de la banca tradicional, dejando sin esperanzas la posibilidad de constituir un sistema financiero incluyente.

Surge pues la necesidad de crear mecanismos alternos que cohesionen la voluntad de pago de los deudores microfinancieros diferentes a los tradicionales. Como se menciona a lo largo del documento, las microfinanzas deben ayudar a generar riqueza, entendida no solo como la acumulación de capital, sino también como la creación de valores de reputación entre el cliente y la institución financiera.

La reputación y las relaciones de confianza generan beneficios para ambas partes; de un lado, el costo de la operación decrece en la medida en que se tenga mayor nivel de información del cliente como resultado de la experiencia acumulada en operaciones anteriores; y para el cliente el sentimiento de lealtad y fidelidad contribuye a motivarlo, promoviendo una mejor disposición de pago.

Es pertinente iniciar un proceso en el cual el concepto de garantía, por lo menos para las microfinanzas, vaya mucho más allá de los preceptos legales o normativos, e incluso alejarse del activo físico como referencia para su definición, pues si bien la reputación a la luz de la regulación prudencial resulta inadmisibile, es una realidad que para las microfinanzas ése es su punto de partida.

Ahora, frente a la implementación de colaterales alternativos, las microfinanzas han utilizado tradicionalmente dos vías: la sanción social y la denegación de un crédito futuro por incumplimiento<sup>1</sup>. En nuestro mercado se ha iniciado una labor de admisión de algunos activos no tradicionales, como es el caso de las garantías prendarias de bienes, que aunque no tienen un alto valor de realización generan una capacidad de cohesión significativa para el deudor.

Si bien un elemento característico de las microfinanzas en nuestro país radica en las garantías ofrecidas por el gobierno para las operaciones desembolsadas bajo la modalidad de microcrédito (Fondo Nacional de Garantías y Fondo Agropecuario de Garantías), esta situación ha hecho que varios operadores promuevan servicios preferentemente en aquellos sectores donde su riesgo crediticio esté cubierto por tal mecanismo. Valga la pena mencionar que el propósito de profundizar el mercado microfinanciero depende también de la firme decisión que deben tomar las instituciones de microfinanzas de asumir un mayor nivel de riesgo de manera directa. La mejor forma de gestionar el riesgo de contraparte no es evitándolo sino, por el contrario, seleccionando de manera correcta a los clientes con base en criterios objetivos de valoración de riesgo. Las garantías ofrecidas por el Gobierno no deben considerarse como principales, sino que deben ser

---

1. P. BOND y A. RAI. *Collateral Substitutes in Microfinance*, Harvard University, 2002.

entendidas como un seguro que opera cuando la gestión de riesgo crediticio de la institución de microfinanzas ha fallado.

Surge de lo anterior una reflexión entre los operadores de microcrédito, referida a practicar una colocación responsable de los créditos, pues en el actual escenario de competencia puede llegarse a sobreendeudar a los clientes en el afán de capturar mercado. Se han detectado casos en los cuales los clientes tienen dos, tres y hasta cuatro productos con diferentes entidades, con montos que superan de lejos su capacidad de pago. Dicha situación fue la que se descubrió en Bolivia a mediados de 1999 cuando se presentó la crisis, donde el sobreendeudamiento surgió de la competencia por un mismo segmento de mercado. Ahora bien, el problema no se originó en la competencia misma, sino en la estrategia de atacar el mercado con la colocación indiscriminada de créditos por mayores montos. Cobra así relevancia el compromiso de atender la colocación de créditos bajo criterios de responsabilidad, pues si bien para algunas instituciones con el impago sólo se pierde un cliente, ese cliente habrá perdido la reputación que había construido, quedando con ello condenado a la exclusión del sistema financiero, incluidos los microcréditos.

## II. LA RELEVANCIA DE LA TECNOLOGÍA EN LAS MICROFINANZAS

Como en todos los campos, la tecnología puede ofrecer aportes significativos al mejoramiento y perfeccionamiento de las operaciones microfinancieras, generando eficiencia y mejor desempeño, e incluso proveyendo la mejor información para tomar decisiones acertadas ante cualquier situación.

La tecnología puede beneficiar a las instituciones de microfinanzas de diferentes formas:

– Mejorando el acceso y utilización de la información: una mejor información hace posible sortear mejor cualquier situación, permite hacer seguimiento a los planes de acción, tener una visión panorámica o detallada frente a cada aspecto,

facilita enormemente la prevención de situaciones irregulares e incluso permite anticipar situaciones de crisis, identificando sus causas y haciendo posible actuar rápidamente.

– Incrementa la flexibilidad, derivada de la posibilidad de transmitir datos y documentos en tiempo real entre cualquiera de las sucursales mediante conexiones a Internet; permite disminuir los costos de envío de documentos físicos, y a la vez permite a los clientes adelantar operaciones en cualquiera de las oficinas de su institución de microfinanzas.

– De seleccionarse el *hardware* y el *software* adecuado para la institución de microfinanzas, pueden reducirse los costos hasta en un 10%, encadenando el proceso de aprobación del crédito a un esquema de predicción de comportamiento de pago<sup>2</sup>.

– La tecnología también permite mejorar y estandarizar los reportes financieros que deben ser presentados a las autoridades, en caso de ser una institución de microfinanzas regulada, o incluso favorece la adopción de estándares internacionales de contabilidad apropiados para microfinanzas.

El proceso de adopción de tecnología no es un proceso sencillo y requiere de una estructuración, un análisis, una justificación y planeación adecuados, de tal forma que una inversión alta pueda otorgar los mejores beneficios para la institución de microfinanzas. Además, es preciso reconocer que la adopción de tecnologías no soluciona *per se* las deficiencias en la estrategia de negocios de la institución de microfinanzas, razón por la cual debe tenerse claridad sobre la estrategia de negocios planeada.

Adicional a la decisión de implementación de sistemas de información basados en tecnología, en la actualidad pueden describirse otras herramientas tecnológicas fundamentales

---

2. Este resultado específico se produjo en Mibanco en Perú, para información adicional, cfr. [www.mibanco.com.pe].

en el proceso de consolidación de las microfinanzas en nuestro país.

En primer lugar, la necesidad de promover bases de datos especializadas que aglomeren la mayor cantidad de información para conocer adecuadamente el cliente, lo cual hace más eficiente el proceso de valoración y disminuye los costos de transacción en la colocación de créditos. Las centrales de riesgo que funcionan hoy para la banca tradicional son un buen modelo que está siendo ajustado, en lo propio, para las microfinanzas. Adicionalmente, por iniciativa y con apoyo del Gobierno Nacional, se están desarrollando bases de datos conformadas por información proveniente de fuentes informales, basada principalmente en el comportamiento crediticio que tienen los microempresarios con muchos de sus proveedores. El programa ha iniciado con cuatro empresas grandes de proveedores y abarca aproximadamente 700.000 microempresarios. Dicha iniciativa merece ser ampliada hacia otras empresas que también manejan un volumen importante de información sobre el comportamiento de pago, como lo son las empresas de servicios públicos y los grandes almacenes de cadena.

La segunda herramienta que puede ayudar a reducir los costos de operación de las instituciones de microfinanzas es la utilización de programas de *software* para la concesión de crédito así como los de seguimiento. Es cierto que ninguna tecnología podrá reemplazar la percepción personal del promotor o comercial que adelanta la visita al negocio del cliente; sin embargo, estas herramientas permiten organizar de mejor manera la información, por ejemplo detectar aquellos casos en los cuales se requiere un análisis más detallado y prudente del cliente. Incluso pueden ser utilizadas como modelo de alerta temprana en los sistemas de seguimiento.

Para tal efecto se han desarrollado en Colombia algunos "*score's*" que les permiten a los participantes del mercado del microcrédito establecer un puntaje y una probabilidad de incumplimiento del potencial cliente, basados en in-

formación de su comportamiento de pago (en el sector financiero, real y solidario) y en información sociodemográfica. Este tipo de herramientas abren el camino para que se puedan aplicar estrategias como el “*pricing*”, de tal forma que el riesgo que asume la institución financiera se vea recompensado por la tasa del crédito.

Adicionalmente, se han desarrollado herramientas de seguimiento que permiten establecer cuándo un cliente aumenta su perfil de riesgo, y cuándo aumenta su probabilidad de impago en el siguiente mes (“*score’s*” de cobranzas”).

La tercera herramienta que debe pensarse en implementar consiste en el *software* necesario para evaluar el impacto del producto, con aplicativos para conocer efectos de manera individualizada o de manera agregada para la totalidad de clientes, e incluso los beneficios agregados para la sociedad. Si bien los costos de implementación suelen ser altos, el Gobierno Nacional puede facilitar la consecución de recursos provenientes de organismos multilaterales, o impulsar una alianza de la industria para que los asuma.

## V. REFLEXIONES FINALES

– La existencia de activos para garantizar las obligaciones microfinancieras no tiene la misma relevancia que para el sector financiero tradicional, siempre que se continúe financiando actividades productivas.

– Las garantías otorgadas por el Gobierno no están diseñadas para mejorar la gestión del riesgo crediticio, sino para estimular una mayor colocación de microcréditos; por lo tanto, las instituciones de microfinanzas deben asumir un mayor compromiso frente a una asunción directa de riesgos.

– Las garantías formales son un concepto ajeno a las microfinanzas. Para definir un colateral alternativo no debe tenerse como punto de referencia el activo físico, y sí reforzar la sanción social y la negación de créditos por incumplimiento.

– Las iniciativas privadas y del Gobierno para fortalecer las centrales de información financiera son un gran avance, sin embargo, también se hace necesario que las instituciones de microfinanzas reporten información con una periodicidad mayor (semanal o quincenal). Las instituciones de microfinanzas deben comprometerse a una colocación responsable de los créditos, procurando evitar el sobreendeudamiento de sus clientes.

## CAPÍTULO CUARTO

### GESTIÓN Y CONTROL DE RIESGOS

La mesa de trabajo n.º 4 se centró en analizar y definir los riesgos que se encuentran implícitos en el negocio de microfinanzas, con el objeto de establecer algunas reflexiones que puedan ser aplicadas a dicha actividad en cuanto al reconocimiento, la gestión y la administración del riesgo.

Este capítulo se ha estructurado en cuatro partes, a saber: la primera referida al reconocimiento del proceso de administración de riesgos, dentro del cual se definen y estructuran los riesgos que pueden afectar la actividad de microfinanzas; la segunda, consagrada al análisis del riesgo crediticio; la tercera, al riesgo operativo, y en la parte final se presentan algunas reflexiones conclusivas.

#### I. EL PROCESO DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO

El análisis y la administración de riesgos se constituyen en un instrumento fundamental reconocido como una parte integral de las buenas prácticas gerenciales. Para todos los integrantes de las mesas es unánime la convicción sobre la necesidad de que exista dentro de las instituciones de microfinanzas, especialmente en aquellas entidades que no son supervisadas por una autoridad administrativa, un proceso de administración de riesgos.

Dicho esquema de administración de riesgos debe ser entendido como un proceso lógico y sistemático el cual



requiere del máximo compromiso de los funcionarios, con el ánimo de: A. Contextualizar la entidad; B. Identificar y conocer los riesgos; C. Analizar y evaluar la administración de los riesgos; D. Monitorear su manejo; E. Dar a conocer los riesgos.

Este proceso permitirá a las organizaciones de microfinanzas minimizar pérdidas y maximizar las oportunidades, mejorando continuamente la toma de decisiones, y al mismo tiempo tendrá la potencialidad de evitar una crisis financiera al interior de la institución de microfinanzas. El estándar puede ser aplicado a todas las etapas de la vida de una actividad, función, proyecto, producto o activo, y su beneficio máximo se obtiene generalmente aplicando el proceso de administración de riesgos desde el principio.

En microfinanzas, el esquema de administración de riesgos es intensivo en capital humano, así como en recursos logísticos dado que se requieren personas con capacidad técnica y un sistema de información organizado de tal forma que se pueda verificar y analizar la situación de todos los deudores de la institución considerando que son muchos créditos y de bajos montos.

El proceso de administración de riesgos puede ser contextualizado para las instituciones de microfinanzas teniendo en cuenta las siguientes consideraciones.

### **A. Identificación del entorno de la institución de microfinanzas**

En este punto pueden evidenciarse claramente dos facetas: una externa y otra interna. La primera de ellas ubica la institución de microfinanzas en su entorno macroeconómico, macrofinanciero, en su contexto estratégico. Mediante este análisis se busca entender la dinámica y las tendencias del riesgo país, la economía y las finanzas y su posible impacto sobre las actividades microfinancieras. Así mismo, esta faceta permite evaluar el riesgo derivado de la dinámica de la

competencia, por ello también debe incluirse en dicho análisis el nivel de participación de la institución en el mercado, la identificación de sus competidores y la comparación de su cartera y sus principales indicadores frente a las otras instituciones, de tal forma que le permitan establecer fortalezas y debilidades (función de *benchmarking*).

La segunda faceta parte del reconocimiento de la estrategia general de la institución; es decir, de la estructuración de la misión, visión, objetivos, estrategias y metas. Sobre esta base se procede a contrastar la estrategia con la capacidad efectiva y real de gestión, generando la posibilidad de verificar la existencia de posibles brechas que impidan su materialización. La capacidad real de desempeño se puede verificar identificando las prácticas de la empresa, seleccionando cuáles son las mejores y consultando una correspondencia o concurrencia con la estrategia planteada y la estructura organizacional.

## **B. Riesgos identificados**

En la segunda parte del proceso, los miembros de las mesas de trabajo han identificado como riesgos principales a los que está expuesta una institución de microfinanzas los siguientes:

- a. Riesgo crediticio
- b. Riesgo operativo
  - Riesgo de funcionarios
  - Riesgo de procesos internos
  - Riesgo de tecnología de información
- c. Riesgo de liquidez
  - Riesgo de mercado
  - Tesorería
  - Riesgo de fondeo
- d. Riesgo estratégico
  - Riesgo de estructura jurídica
  - Riesgo legal
  - Riesgo de planeación

### C. Análisis y evaluación de los riesgos

La tercera etapa reconocida dentro del proceso de administración del riesgo consiste en el análisis y evaluación de los riesgos identificados anteriormente. El proceso de análisis debe iniciar con la determinación de las fuentes o causas y su probabilidad de ocurrencia. En consideración a las descripciones de los integrantes de las mesas se pueden establecer dos formas o criterios: uno cuantitativo y uno cualitativo. Mediante el análisis cualitativo se califica el riesgo en un nivel alto, moderado o bajo; mientras que en el análisis cuantitativo, mediante diversos indicadores se puede establecer cuál es la posición numérica del riesgo.

Los criterios básicos recomendables para un acertado análisis y evaluación del riesgo son:

a. Utilizar un esquema práctico y realista en todo el proceso de administración de riesgo.

b. Vincular el mayor número de funcionarios de la entidad, para que el riesgo pueda ser detectado en todas las escalas de la estructura organizacional.

c. Utilizar una metodología sistémica y con perspectiva.

d. Identificar todos los procesos, personas y áreas expuestas al riesgo.

e. Documentar todos los procesos y evaluaciones, dejando constancia sobre sus respectivas razones.

Si bien parece un proceso complicado y aburrido, debe convertirse en un ejercicio práctico y realista, siempre que se logre sistematizar e integrar con una participación activa de todos los miembros de la organización.

### D. Tratamiento del riesgo

Posterior a la definición y clasificación que se debe hacer del riesgo, se plantearon cinco opciones para decidir sobre su tratamiento: evitarlo, reducir su probabilidad de ocurrencia mediante un plan de acción, reducir sus consecuencias

mediante un plan de contingencia, transferir el riesgo o asumirlo.

De decidir asumir el riesgo, necesariamente debe seguirse con el proceso natural de monitoreo e información. Alternativamente, se puede decidir reducir su probabilidad de ocurrencia a través de un plan de contingencia. Otra alternativa es transferirlo todo o en parte. Una alternativa más tajante sería decidir evitar el riesgo. Existe incluso la posibilidad de optar por mezclar todas las alternativas.

Es oportuno indicar que todo el proceso de decisión conlleva un análisis costo-beneficio para cada alternativa, situación que para las microfinanzas puede verse limitada, en la medida que la mayoría las instituciones dedicadas al negocio microfinanciero no suelen contar con los suficientes recursos para minimizar todos y cada uno de los riesgos así como sus consecuencias. Adicionalmente, por definición, las microfinanzas son un negocio de asunción de riesgos altos, al tratar con clientes pequeños, muy vulnerables al riesgo sistémico. Se hace necesario entonces seleccionar estrategias de tratamiento que sean las que ofrezcan óptimamente el mayor beneficio al mínimo costo.

## **E. Monitoreo y comunicación del riesgo**

La última fase, consiste en el monitoreo de todo el proceso, el cual permite que la información fluya, facilitando el conocimiento real de lo que está sucediendo. Así mismo permite un margen de maniobra suficiente para corregir o ajustar los planes de contingencia o de acción que lo requieran. Es la fase más importante dentro del proceso, pues de nada sirve establecer un proceso de administración del riesgo si no tenemos la posibilidad de saber si realmente funciona o no. Es aquí donde cobra relevancia la utilización de la tecnología como soporte para el seguimiento y monitoreo de los riesgos.

La comunicación también juega un papel importante dentro del proceso de administración del riesgo, y por lo

tanto debe hacerse saber a todos los integrantes de la organización las situaciones y los planes de acción a efectos de que entiendan mucho mejor las decisiones que se están implementando, promoviendo su compromiso y apoyo en la estrategia. La forma convencional como se ha dado a conocer la información en las microfinanzas es mediante la estructuración de un comité de riesgo.

## II. RIESGO CREDITICIO

El negocio de prestar dinero consiste en tomar riesgos en busca de una rentabilidad que compense esos riesgos, por lo cual se puede sostener que, en la medida en que un préstamo sea más riesgoso, debe exigirse un mayor rendimiento. Como se ha reconocido a lo largo de este documento, las microfinanzas suponen por naturaleza la asunción de riesgos y costos altos.

Lo anterior no supone que una buena gestión del riesgo crediticio implica escapar hacia clientes más grandes, en búsqueda de un menor riesgo, sino por el contrario conocer en profundidad la naturaleza del riesgo y su dinámica a nivel de las actividades específicas que se atiende.

El riesgo crediticio es un tema importante de gestión en cuanto a administración del riesgo dentro de una institución de microfinanzas, y por lo menos el que más le preocupa al Estado. La relevancia radica en que en las microfinanzas el principal activo que posee una institución de microfinanzas es la cartera de créditos, agravada por la mayor vulnerabilidad de sus clientes al entorno económico y financiero en comparación con los de la banca convencional.

Dentro de las recomendaciones hechas para una buena gestión se hace referencia a la utilización de un sistema de información que permita reportar diariamente la posición de la estructura de su cartera al máximo detalle, aplicando criterios de calificación y clasificación incluso más estrictos e idóneos que los exigidos por un organismo de supervisión.

## A. Utilización del “credit scoring”

El *credit scoring* es un sistema de puntajes en el que se califica y clasifica, en una escala definida, la información proporcionada por el cliente. Su implementación ha pertenecido tradicionalmente a la banca comercial, demostrando alta eficiencia, pero últimamente se ha incursionado en la aplicación para esquemas de microfinanzas.

Esta herramienta está constituida por modelos con fundamentos estadísticos desarrollados con distintos objetivos, y la aplicación más reconocida es el *credit scoring*, en virtud del cual las instituciones califican por puntos las solicitudes de crédito, asignándole mayores porcentajes a los factores que se considera más importantes. Así el *software* califica la solicitud de crédito, y ubica la calificación en una escala predeterminada, en la que se ha definido unos valores mínimos aceptables de aprobación del crédito, y si el crédito calificado no obtiene tal puntaje es rechazado. Se recomienda que los créditos ubicados en escalas superiores no sean aprobados directamente sino que sean complementados con información recaudada directamente por la institución de microfinanzas.

## B. Concentración de cartera

Un buen análisis de riesgo requiere conocer el riesgo sectorial de cada uno de los rubros de actividad de sus clientes y su sensibilidad ante choques sistémicos vinculados al ciclo económico o de otra índole. Sobre esta base y del conocimiento detallado de la concentración de la cartera por sector económico, zona geográfica y productos, es más fácil y más efectiva la fijación de políticas de límites de concentración por sectores.

El punto inicial de análisis necesariamente debe iniciar con la medición de la concentración de plazos otorgados; una extensión demasiado larga en los plazos se puede

traducir en una recuperación de los activos más demorada y en consecuencia podrá repercutir en el calce de plazos. Posteriormente sí es procedente revisar la concentración por sector y actividad económica identificando los sectores de mayor o menor riesgo así como los niveles de concentración permisibles.

### **C. La cultura de pago**

Debe tenerse claro que el riesgo crediticio no siempre está a la vista. En muchas ocasiones se manifiesta cuando un deudor empieza a pagar préstamos con préstamos de terceros, sin un plan de negocios creíble que lo justifique. El estado de insolvencia puede sobrevenir rápidamente, y ante esta situación la institución debe inducir al deudor a que sea diligente, contagiándolo con una cultura financiera, a través de charlas de asesoría –capacitación– y aprovechando el trato muy personal propio de las microfinanzas.

La voluntad de pago, en principio deviene de la convicción eminentemente individual del deudor; sin embargo la institución de microfinanzas debe recalcarle al deudor que si bien no goza de un activo físico realizable, con las microfinanzas se está creando una riqueza importantísima donde no existía, mediante relaciones permanentes entre el cliente y la institución de microfinanzas y que por lo tanto tiene una reputación que cuidar, si desea conservar el acceso al crédito y a los demás servicios.

### **D. La refinanciación de la obligación**

Otro tema relevante es el de la posibilidad de refinanciación en los microcréditos, pues puede convertirse en un arma de doble filo. Por un lado, si se decide reestructurar un préstamo estamos asumiendo un mayor riesgo, dado que lo que llevó al deudor a esa situación probablemente sea una disminución

de su capacidad de pago. Pero si se decide no reestructurarlo se puede perder la lealtad que se ha construido; el cliente puede sentirse abandonado, pensando que la institución le quita su apoyo cuando más lo necesita, lo que puede terminar minando la voluntad de pago del deudor.

Debe buscarse un equilibrio entre la merma de capacidad de pago y una disminución en la voluntad de pago, y eso sólo dependerá de contar con una correcta interpretación del origen del riesgo crediticio del cliente específico. El peor daño a ese proceso de búsqueda del balance es que el Gobierno decida cuándo y cómo es que se van a reprogramar los créditos que están en peligro.

### **E. El riesgo crediticio y el riesgo sistémico**

En las circunstancias actuales, en donde la economía mundial es muy inestable y existe una creciente competencia entre instituciones que prestan servicios de microfinanzas, el riesgo sistémico se convierte en uno de los importantes retos a superar.

Dada la importancia y magnitud que tiene un sistema financiero en cualquier economía, en esa misma medida se magnifica la vulnerabilidad y exposición a un *shock* económico en comparación con otros sectores de la economía. El riesgo de contagio es más asiduo, derivado de su principal insumo: la confianza. Ésta situación es mucho más relevante en un esquema de microfinanzas donde se asumen muchos riesgos y la confianza bilateral es muy importante.

Una caída súbita de la actividad económica puede no sólo afectar los ingresos de las microempresas sino también el valor de las garantías en el sentido más amplio. Si existen garantías reales, su valor de realización puede caer fuertemente, y si la garantía es solidaria también puede verse afectada en la medida que las dificultades de pago son de muchos y no de pocos.



Mientras la cartera está creciendo es factible que no se manifiesten los problemas, pues la expansión permite ocultar los errores que necesariamente la recesión magnificará. Lo más probable es que ante estas circunstancias las autoridades intervengan de una u otra manera para proteger todo el sistema. Se hace necesaria la agudización de la atención en los riesgos.

Cuando el riesgo sistémico ya está instalado es poco lo que se puede hacer, por lo que la mejor recomendación es evitar sus repercusiones mejorando nuestra capacidad de pronóstico. Dado que las instituciones de microfinanzas cuentan con muy poca capacidad de pronóstico microeconómico y macroeconómico, tienen que invertir muchísimo en eso. Para administrar este riesgo, puede pensarse en contratar una entidad especializada, y si las instituciones de microfinanzas son muy pequeñas, pueden tomar dicha contratación en colectivo, aliviando los costos.

La capacidad de análisis debe afinarse, y no solo para saber qué está pasando sino también para saber por qué, qué impactos hay y cuán grande es el riesgo que realmente debe afrontarse. Ante las fluctuaciones económicas no se puede hacer mucho, pero está todo por hacer en fortalecer nuestra capacidad de anticipación y atención rápida.

## **F. Riesgo crediticio y riesgo operacional**

El análisis del riesgo crediticio no puede hacerse separadamente de los aspectos operativos que inciden indirectamente en él. Así, el riesgo crediticio es mayor si la calidad técnica y el nivel de adiestramiento del analista de crédito son bajos, así como si existe excesiva rotación de los analistas o una falta de buena supervisión pre y postdesembolso.

Frente al rol del analista de crédito se pueden indicar los siguientes principios:

- a. Debe incentivarse una cartera que se proyecte a largo plazo con los clientes, sustentada en el buen servicio y el desarrollo de una fidelidad institucional.

b. Así mismo, debe evitarse que el analista y el cliente desborden su relación profesional, la cual es inherente, de tal forma que no se permita la intromisión de aspectos personales en el desarrollo de su función.

c. Es oportuno estimular en el analista la vocación de ser portador de información y al mismo tiempo de ser analista de riesgo de portafolio;

d. Deben evitarse esquemas de incentivos que propicien el crecimiento de la cartera a costa de sobreendeudar al cliente o de una asignación irresponsable de créditos.

e. La fijación de las tasas de interés debe hacerse en función del nivel de riesgo de cada cliente.

### III. RIESGO OPERATIVO

Es definido como la contingencia de pérdidas directas e indirectas resultantes de fallas en los procesos, la tecnología, el personal, fraudes, así como errores de los sistemas, los controles y la dirección de la institución.

Necesariamente debemos asociar este riesgo al error humano, a procedimientos inadecuados en los procesos críticos de negocios, fallas en los sistemas de información (internos o externos), y la posibilidad de eventos externos que impliquen la pérdida de reputación, la afectación en la calidad del servicio, fallas legales, cambios en el entorno de negocios y modificaciones del marco regulatorio.

De conformidad con lo anterior, la administración del riesgo operativo debe concentrarse en: las personas, los procesos de negocios, la tecnología y los sistemas de información, y algunos eventos externos.

Ahora frente a las instituciones de microfinanzas existen otros factores críticos que deben tenerse en cuenta, como es el proceso de selección del nuevo personal, el proceso de otorgamiento del crédito, la cobranza del crédito, la política de crédito y los sistemas de información.

El riesgo operativo puede ser mitigado con adecuados sistemas de *software*, pero si el *software* de la institución de microfinanzas no va de la mano con el crecimiento comercial obviamente se crea un altísimo nivel de riesgo operativo. Si los programas de capacitación no van de la mano con el crecimiento de las operaciones se genera un potencial riesgo operativo grande. Si no hay valores de ética instituidos en todo el personal, incluido el recién ingresado, se genera un riesgo operativo grande.

#### IV. REFLEXIONES FINALES

– Los esquemas de administración de riesgo en las microfinanzas deben ser intensivos en capital humano así como en recursos logísticos, dada la circunstancia de tener que analizar muchos créditos de bajos montos.

– La implementación del SARC resulta ser un esquema adaptable a las microfinanzas, pero en todo caso debe ser un proceso que reconozca la realidad del negocio microfinanciero. La estructuración del proyecto puede iniciarse desde ahora.

– Debe analizarse con detenimiento la ponderación del riesgo operativo, pues puede generar mayores inconvenientes que el riesgo crediticio, porque cada operador conoce su técnica microfinanciera y parte del supuesto de analizar muy bien la capacidad de pago del cliente, condicionada siempre al proceso productivo como fuente de pago. Mientras que en cuanto a metodologías operativas no existe un estándar mínimo.

– La utilización de tecnologías de calificación de créditos no debe ser tomada como un único elemento a considerar a efectos de conceder un crédito. Las visitas al negocio por parte del agente de la institución de microfinanzas no pueden ser reemplazadas por ningún sistema de *software*.

– El riesgo sistémico es relevante de analizar, máxime si existe una potencialidad de ocurrencia del fenómeno de sobreendeudamiento entre los clientes microfinancieros.

## ANEXO 1

### GUÍA METODOLÓGICA

#### I. ESTRUCTURA DEL INFORME FINAL

El informe final se encuentra dividido en tres grandes partes. La primera de ellas conformada por la explicación metodológica que acompañó las mesas de trabajo, reconociendo las fortalezas y debilidades presentes en todo el proceso, así como la verificación del cumplimiento de los objetivos inicialmente planteados. La segunda parte presenta una contextualización sobre las microfinanzas, delimitando perfectamente el mercado microfinanciero, las diferencias presentadas entre los productos ofrecidos por los operadores de microfinanzas y el sector financiero tradicional, y también la técnica que caracteriza la colocación y concesión de productos. Y en la tercera y última parte, se desarrollan específicamente todos los aspectos planteados en cada sesión para cada mesa de trabajo, junto con las reflexiones finales a las que se llegó en cada tema.

#### II. OBJETIVO GENERAL DE LAS MESAS DE TRABAJO

El objetivo general del proyecto consiste en la conformación de grupos de trabajo, integrados por todos los agentes que interactúan en el mercado microfinanciero nacional, con el fin de analizar y recomendar políticas públicas y privadas

calificadas como necesarias para promocionar e impulsar las microfinanzas en nuestro país.

### III. DEFINICIÓN DE LAS MESAS DE TRABAJO Y SUS OBJETIVOS:

Dada la extensión y la variedad de temas que pueden llegar a tener injerencia en la promoción y dinamismo de las microfinanzas, el Comité Ejecutivo del Año Internacional del Microcrédito junto con el Comité Académico del Departamento de Derecho Económico de la Universidad Externado de Colombia, han identificado cuatro temas como los más relevantes en nuestro contexto, sobre los cuales girarán las recomendaciones de política tendientes a promover el desarrollo de las microfinanzas así como un mayor grado de profundización en el mediano y largo plazo.

A continuación se describen las cuatro áreas definidas con los objetivos propuestos para cada área temática.

CUADRO 1

ÁREA TEMÁTICA	OBJETIVO ESPECÍFICO
1. Marco institucional de las IMF para el mercado colombiano.	Elaborar recomendaciones concretas, sustentadas teóricamente (referente jurídico y económico), para el establecimiento del marco institucional apropiado de las IMF en Colombia.
2. Diversificación e innovación de servicios financieros de una IMF.	Elaborar recomendaciones concretas para la adopción de productos innovadores y dinamizadores en el mercado de las microfinanzas.
3. Tecnologías no tradicionales en microfinanciación.	Elaborar recomendaciones concretas frente a los incentivos y la dinámica económica que aplica en una estrategia de concesión de microcrédito y de la recuperación de cartera, que puedan ser utilizados dentro de cualquier estructura organizacional.
4. Gestión y control de riesgos en microfinanzas.	Elaborar recomendaciones concretas sobre la medición y gestión adecuada del riesgo para los casos específicos de microcréditos.

#### IV. PRODUCTO FINAL DE LAS MESAS DE TRABAJO

Al finalizar el desarrollo de las sesiones acordadas, cada mesa de trabajo entregará un documento final en donde se plasme el análisis y la recomendación o recomendaciones finales frente al tema estudiado. Cada documento procurará contar con un soporte jurídico, económico y estadístico que le permita justificar la viabilidad y aplicabilidad de sus propuestas dentro del contexto colombiano.

En el cuadro 2 se relaciona el producto esperado para cada mesa de trabajo.

CUADRO 2

ÁREA TEMÁTICA	RESULTADO ESPERADO
1. Marco institucional de las IMF para el mercado colombiano	Recomendaciones para el desarrollo institucional de una IMF en el contexto nacional.
2. Diversificación e innovación de servicios financieros de una IMF.	Guía de productos innovadores de las IMF, se podrá especializar en uno o dos productos diferentes.
3. Tecnologías no tradicionales en microfinanciación.	Principios que deben tenerse en cuenta frente a procedimientos y políticas de microfinanciación.
4. Gestión y control de riesgos en microfinanzas.	Recomendaciones en gestión del riesgo microfinanciero.

#### V. METODOLOGÍA DE LAS REUNIONES

##### A. Integrantes

Las mesas de trabajo se integraron por representantes de la rama ejecutiva para cada sector, el organismo de supervisión, operadores bancarios de microfinanzas, organizaciones no gubernamentales de microfinanciación, entidades coopera-

tivas, asociaciones gremiales, organismos multilaterales y representantes del sector académico<sup>1</sup>. Adicionalmente, los convocados no solamente pertenecían a la ciudad de Bogotá, sino que se pudo contar con representantes de diferentes lugares del país, como por ejemplo: Barranquilla, Cali, Medellín, Popayán, Villavicencio.

## B. Programación de sesiones

Posterior a la definición y conformación de los integrantes de cada mesa de trabajo, se establecieron las fechas en que se llevarían a cabo las sesiones, de conformidad con lo expuesto en el cuadro 3.

CUADRO 3

SESIÓN	MESA	FECHA DE REALIZACIÓN
Primera reunión	Mesa 1	4 de agosto de 2005
	Mesa 2	3 de agosto de 2005
	Mesa 3	3 de agosto de 2005
	Mesa 4	2 de agosto de 2005
	Mesa 5	4 de agosto de 2005
Segunda reunión	Mesa 1	12 de septiembre de 2005
	Mesa 2	13 de septiembre de 2005
	Mesa 3	12 de septiembre de 2005
	Mesa 4	13 de septiembre 13 de 2005
	Mesa 5	25 de octubre de 2005
Tercera reunión	Mesa 1	3 de noviembre de 2005
	Mesa 2	1.º de noviembre de 2005
	Mesa 3	1.º de noviembre de 2005
	Mesa 4	2 de noviembre de 2005
	Mesa 5	2 de noviembre de 2005

Dentro de las varias actividades planeadas por el Comité Nacional del Año Internacional del Microcrédito<sup>1</sup> se desarrolló, en colaboración con la Corporación Andina de

1 La relación detallada de los integrantes de las mesas de trabajo se encuentran en el Anexo 2.

Fomento-CAF, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD y la Universidad Externado de Colombia, el Seminario internacional “Las microfinanzas: herramientas para la creación de sistemas financieros incluyentes”, celebrado durante los días 14 y 15 de septiembre de 2005. A este evento se invitaron dos conferencistas internacionales, el licenciado MARCO ANTONIO LEDÓN, de la firma consultora “Planet Finance”, sede México, y el licenciado LUIS ALBERTO GALLEGOS de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa, quienes también apoyaron las sesiones de las mesas de trabajo durante la segunda sesión.

### C. Tipo de información recolectada

Las sesiones se desarrollaron con una intensidad de 4 horas por reunión, y al interior de cada una se implementaron diferentes estrategias de recopilación de información, dentro de las cuales se deben resaltar las siguientes: documentación de debates, cuestionarios a los miembros de las mesas, cuestionarios a terceros mediante la página *web*, informes estadísticos.

### VI. DEFINICIÓN DE TEMAS AL INTERIOR DE CADA MESA DE TRABAJO

El Comité Académico en coordinación con el Comité Ejecutivo del Año Internacional del Microcrédito determinó los parámetros a evacuar en cada mesa de trabajo, de forma de asegurar el cumplimiento del objetivo así como la producción del documento final. Así las cosas, se estableció como aspectos a desarrollar por las mesas de trabajo al menos los siguientes:

---

2 Los miembros del Comité Nacional del Año Internacional del Microcrédito y del Comité Ejecutivo se encuentran en: [[www.aimcolombia.org](http://www.aimcolombia.org)].



CUADRO 4

NOMBRE DE MESA DE TRABAJO	MARCO DE ANÁLISIS
1. Marco institucional de las IMF para el mercado colombiano	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición y elementos que debe envolver el concepto de microcrédito: plazos, montos, garantías.</li> <li>- Forma organizacional.</li> <li>- Tratamiento de la tasa de interés y la comisión.</li> <li>- Esquemas de organización gremial.</li> </ul>
2. Diversificación e innovación de servicios financieros de una IMF	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Movilización del microahorro</li> <li>- Coberturas mediante sistemas de seguros de vida y generales para clientes.</li> <li>- Microfinanciación de vivienda.</li> <li>- Convenios de colaboración institucional con entidades crediticias formales.</li> <li>- Acceso a servicios transaccionales informáticos.</li> <li>- Diferenciación de productos por criterios de población objetivo y cobertura geográfica.</li> <li>- Costos asociados a la concesión de los productos.</li> </ul>
3. Tecnologías no tradicionales en microfinanciación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Función de colaterales diferentes a activos realizables.</li> <li>- Mecanismos de incentivos dinámicos, selección grupal y represión social.</li> <li>- Concesión de crédito y seguimiento de la destinación de los recursos prestados.</li> <li>- Responsabilidad social en la asignación de créditos.</li> <li>- Implementación de <i>software</i> para la evaluación de clientes y seguimiento de actividades.</li> </ul>
4. Gestión y control de riesgos en microfinanzas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinación de los riesgos en microfinanzas.</li> <li>- Administración del riesgo crediticio.</li> <li>- Manejo y aplicabilidad de bases centralizadas de información con comportamientos crediticios.</li> <li>- Utilización y valoración de garantías.</li> <li>- "Score" y tarjetas de evaluación de clientes potenciales.</li> </ul>

## ANEXO 2

### INTEGRANTES DE LAS MESAS DE TRABAJO

Clara de Ackerman (wwb Cali)  
Marcela Airo de Jaramillo (Banco Agrario de Colombia)  
Fernando Alvira (OLC)  
Amalia Arango (Actuar Famiempresas)  
Eulalia Arboleda (BCSC)  
Sergio Arenas (Bancolombia)  
Jorge Arévalo Cáceres (Banco Agrario de Colombia)  
William Bechara (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo)  
Jimena Bonilla Dussán (Acción Internacional)  
Liliana Botero Londoño (Datacrédito)  
Sofía Botero (Comfama)  
Gloria Bustos (Contactar Pasto)  
María del Pilar Castañeda (Bancolombia)  
Germán Contreras (Finamérica)  
Margarita Correa (wwb Medellín)  
Julio Corredor (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo)  
Diana Droste (Fundación Corona)  
Luis Alfredo Escobar (FNG)  
Juan Fernando Flórez (Círculos Económicos de Medellín)  
Beatriz Giraldo (Planeación Nacional)  
Diego Guzmán (Acción Internacional)  
Claudio Higuera (Emprender)  
Diego Jaramillo (Cafam)  
Jorge Hernando Leal (Confecoop)  
María Oliva Lizarazo (Pademer)  
Luisa María Lozano (Asocajas)  
María Clara Martínez (Banco Agrario)

Sandra Martínez Correa (BCSC)  
Beatriz Marulanda  
Fabio Mayor (Megabanco)  
Leonor Melo de Velasco (wwb Popayán)  
María Mercedes Gómez (wwb Bogotá)  
Alba Luz Mesa (Fundaempresa)  
Carlos Moya (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo)  
Enrique Ordóñez (Compartir)  
Mónica Ospina (Asobancaria)  
Néstor Raúl Plata (wwb Cali)  
Teresa Eugenia Prada (wwb Bucaramanga)  
Marciano Puche (Fundación Mario Santo Domingo)  
Lilian de Rivas (Acción Internacional)  
Carlos Roa (Fundación Mario Santo Domingo)  
María José Rubio (Redesarrollo)  
Iván Darío Ruiz (Fondo Nacional de Garantías)  
María del Pilar Sánchez (FNG)  
Patrick Tissot (BCSC)  
Luisa Trujillo (Asocajas)  
Fabio Villalba (Superintendencia Bancaria)

## EL MICROCRÉDITO RURAL: "SUPERANDO LAS LIMITACIONES PARA UNA MAYOR SEGURIDAD ECONÓMICA DE LAS FAMILIAS RURALES"

### ANTECEDENTES

El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, desde hace siete años, a través de la ejecución del Proyecto de Apoyo al Desarrollo de la Microempresa Rural (PADEMÉR), ha venido desarrollando diversos instrumentos para reducir la pobreza y fomentar el desarrollo económico de las familias menos favorecidas, a través de la promoción de la microempresa rural.

Para lograr este objetivo, el PADEMÉR se propuso implementar un método financiero que permitiera acceder a la población rural ajena al sistema financiero tradicional. Este proyecto empezó hace cuatro años con entidades que no tenían experiencia en el mercado rural, pero sí grandes expectativas de lograr resultados positivos en poblaciones altamente vulnerables y con grandes problemas político-sociales.

Es así como en 2001 y con apenas 42 microcréditos desembolsados empezó lo que hoy es una experiencia piloto capaz de replicarse con total éxito en el resto del territorio colombiano. Actualmente el PADEMÉR cuenta con once operadores financieros que han desembolsado más de 2.000 microcréditos en 12 departamentos del país, con una tecnología microcrediticia que permite llegar en forma

adecuada y oportuna a los microempresarios rurales que así lo requieran.

Con las enseñanzas aprendidas en estos años de trabajo fue necesario crear un espacio para demostrar que el microcrédito es un instrumento que apoya al campesino en su crecimiento empresarial y que se puede implementar esperando que la cartera se recupere en la cantidad de tiempo esperado.

#### LA SITUACIÓN DE LAS MICROFINANZAS RURALES EN COLOMBIA

Con el ánimo de motivar una mayor dinamización del mercado de las microfinanzas rurales en Colombia y mediante el intercambio de experiencias en torno a los servicios financieros entre los representantes de diversas organizaciones de microempresarios rurales de Colombia y de otros países de América Latina como México, Perú, Venezuela, Ecuador, Nicaragua y Bolivia, se desarrolló el foro de experiencias de microfinanzas rurales, en noviembre del 2005 en la ciudad de Bogotá.

La anterior actividad permitió concluir que:

Existen avances en Colombia en la conformación de un mercado de financiamiento rural focalizado en las familias rurales pobres que realizan actividades microempresariales, combinando, al menos, actores y ofertas del sector público, del sector privado y asociaciones locales.

La sostenibilidad de los servicios financieros es una preocupación transversal de los oferentes, aun cuando quien realiza el "pago de sostenibilidad" sigue siendo de "carga" principalmente de las familias rurales pobres, con preferencia en la tasa de interés.

Conviven sistemas formales e informales de financiamiento y ahorro, que requieren un análisis segmentado si queremos reflexionar sobre políticas públicas orientadas a mejorar el acceso de los sectores rurales pobres al financiamiento.

En los tipos de contexto en que se desarrolla las microfinanzas rurales se encuentran antes que todo:

1. Servicios informales (banco comunal, fondos rotatorios y cooperativas):

Factores de éxito	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Propiedad común legalmente establecida de los recursos de los fondos rotatorios.</li> <li>- Activa participación en las decisiones y administración.</li> <li>- Aporte directo de los socios en la constitución de los fondos, independientemente de sus orígenes.</li> <li>- Sólida asociatividad y organización como condición imprescindible para la gestión y administración de los recursos.</li> <li>- Diseño participativo ajustado a las necesidades de cada asociación.</li> <li>- Clientes y socios "cautivos" disminuyen los costos de operación de estos sistemas financieros.</li> <li>- El financiamiento está "amarrado" a una actividad productiva comercialmente rentable, con lo cual se asegura el repago.</li> <li>- Asociaciones de pequeño tamaño con "acceso cerrado y controlado".</li> <li>- Acompañamiento sistemático con servicios de asistencia técnica y capacitación para desarrollar capacidades de gestión y administración.</li> </ul>
Factores de riesgo para decisiones de política pública	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evidencias de fracaso de estos servicios en otros países y regiones, principalmente por:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Propiedad difusa de los recursos especialmente en situaciones de crisis;</li> <li>b. Gestión débil;</li> <li>c. Sensibilidad al entorno político, y</li> </ol> </li> </ul>

	<p>d. Modelos genéricos y teóricamente universales de gestión.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los factores de éxito son un insumo escaso de la sociedad rural hoy (asociaciones frágiles e incipiente orientación al mercado).</li> <li>- Impacto territorial focalizado con grupos pequeños y con escalas de operaciones locales.</li> <li>- La especialización en servicios de financiamiento requiere competencias y destrezas que pueden distorsionar la vocación productiva o micro empresarial.</li> </ul>
--	--

## 2. Sector privado (ONG, IFI)

Factores de éxito	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se ha iniciado el desarrollo del mercado de servicios financieros rurales facilitando el acceso de microempresarios rurales al financiamiento oportuno, ágil y con tecnologías crediticias flexibles, garantías no hipotecarias, incentivos colaterales, combinando modalidades individuales y asociativas.</li> <li>- Asociaciones privadas sin fines de lucro, jurídicamente establecidas, sin participación de los beneficios finales en la propiedad y gestión de los recursos dirigidos al financiamiento de la microempresa rural, financiadas a través de recursos nacionales e internacionales, sea como recursos reembolsables y/o recursos de donación.</li> <li>- Diversidad de modalidades de crédito facilitando principalmente el acceso a capital de trabajo y capital de inversión, en plazos diferenciales de acuerdo con la naturaleza de la operación crediticia.</li> </ul>
-------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las tasas de interés actuales reflejan parcialmente la estructura de costos operacionales y administrativos de los sistemas y tecnologías crediticias actualmente utilizados por los intermediarios financieros.</li> <li>- La sostenibilidad de los servicios como vocación central, especialización técnica en el diseño y gestión de los servicios y orientación a reforzar las estrategias de los pobres para participar en los mercados de bienes y servicios.</li> <li>- Servicios de microfinanciamiento dirigidos a la multiactividad económica de las familias rurales pobres, aun cuando predomina una lógica de apoyo a las actividades agropecuarias por sobre otras actividades rurales generadoras de ingresos.</li> <li>- El financiamiento está asociado a sistemas de acompañamiento técnico y empresarial, con un importante conocimiento de los clientes y el entorno socioeconómico local.</li> </ul>
Factores de riesgo para el diseño de políticas públicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Abandonar o diluir la especialización institucional en servicios financieros: ONG o IFL.</li> <li>- Ausencia de un marco institucional facilitador que integre el rol de los intermediarios financieros como actores claves para facilitar / ampliar el acceso de las familias rurales al financiamiento.</li> <li>- Avanzar en la formación de los servicios privados de financiamiento rural, identificando sus costos, el uso de subsidios cruzados, las tecnologías crediticias específicas, transparencia en la información. (Tasa de interés).</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausencia de sistemas de seguimiento, evaluación y sistematización que permitan avanzar en identificar los efectos e impactos de los servicios financieros en la unidad familiar.</li> </ul>
--	--

### 3. Sector privado (banca formal):

Factores predominantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FINAGRO: dispersión geográfica, poca información, baja capacidad de endeudamiento y carencia de un enfoque empresarial.</li> <li>- El sector financiero adapta e innova en productos y servicios necesarios para el sector agropecuario, con líneas de financiamiento que buscan atender a los pequeños productores rurales.</li> <li>- Crear confianza con el sector financiero modernizando los procesos productivos y mejorando la inserción en los mercados.</li> <li>- Ampliar líneas de crédito en sectores de riesgo y otras actividades de crédito que no se mueven por ausencia de demanda desde las regiones.</li> <li>- Hace falta un mayor esfuerzo del sector financiero para aumentar el acceso a pequeños productores.</li> </ul>
------------------------	---

### CONCLUSIONES GENÉRICAS

- Debe procurarse mantener espacios de diálogo técnico y político entre los operadores privados de servicios de financiamiento a familias rurales pobres, las instituciones públicas especializadas y la banca privada formal.

- Se debe avanzar en el análisis de las restricciones institucionales y/o jurídicas que es necesario remover para avanzar en el desarrollo de servicios de financiamiento

rural especializados en atender las necesidades de las familias rurales pobres.

– Se requiere el desarrollo de sistemas de información transparentes y eficaces.

– Se deben mejorar las capacidades para disminuir los costos de aprendizaje, con el ánimo de promover la innovación para mejorar las competencias disponibles.



Editado por el Departamento de Publicaciones  
de la Universidad Externado de Colombia  
en diciembre de 2005

Se compuso en caracteres palatino de 11 puntos  
y se imprimió sobre propalbond de 70 gramos,  
con un tiraje de 1.000 ejemplares  
Bogotá - Colombia

*Post tenebras spero lucem*