DOCUMENTOS DE TRABAJO 11

MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES DE ACCESO AL CRÉDITO PARA MICROEMPRESARIOS

PERSPECTIVAS DESDE LAS FUNDACIONES

FundaciónCorona

Universidad de los Andes
Facultad de Administración

Fundación Ford

DOCUMENTOS DE TRABAJO 11

MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES DE ACCESO AL CRÉDITO PARA MICROEMPRESARIOS

PERSPECTIVAS DESDE LAS FUNDACIONES

Documento de trabajo elaborado por:
María Lorena Gutiérrez B.
Javier Serrano Rodríguez

Fundación Corona
Universidad de los Andes
Facultad de Administración
Fundación Ford

Dirección Editorial
Fundación Corona
Unidad de Comunicaciones

Corrección de estilo
Susana Nivia Gil

Armada electrónica
Formato Comunicación Diseño

Impresión y encuadernación
Gente Nueva Editores Ltda.

ISBN: 958-97368-2-3
Primera edición
Impreso en Colombia, septiembre de 2004

Fundación Corona
Calle 100 No. 8A-55 Piso 9 Torre C
Bogotá, Colombia
fundacion@fcorona.org
www.fundacioncorona.org.co

Universidad de los Andes
Facultad de Administración
Carrera 1 No. 18A-70 Ed. RGC
Bogotá, Colombia
decanatura@adm.uniandes.edu.co
http://administracion.uniandes.edu.co

Fundación Ford
Mariano Sánchez Fontecilla 310,
Piso 14, Los Condes
Santiago, Chile
ford-santiago@fordfound.org
www.fordfound.org

Contenido

Presentación

La Fundación Corona encargó el trabajo que el lector tiene en sus manos con un doble objeto: (i) entender el panorama de las microfinanzas en Colombia y la región y (ii) establecer la mejor estrategia para vincular el componente del crédito a los programas actualmente existentes de formación, asesoría y capacitación de microempresarios.

Al iniciar este trabajo enfrentábamos una muy dura realidad: los microempresarios capacitados y formados en nuestros programas del Fondo de Desarrollo Empresarial de la Fundación Corona, no tenían suficiente acceso al crédito.

Esto nos llevó a hacernos varias preguntas: (i) cómo maximizar el acceso de los microempresarios a las entidades financieras que ofrecen microcrédito; (ii) hasta qué punto la oferta de microcrédito en Colombia satisface las necesidades existentes; (iii) qué tan viable es lograr el acceso al crédito para microempresarios que recién comienzan la creación de su negocio y por tanto carecen de toda historia financiera, crediticia y no ofrecen las llamadas garantías admisibles; siendo esto último particularmente crítico para una Fundación que se interesa por la creación de nuevas empresas; (iv) cuál es la calidad de las políticas públicas en este campo; y una pregunta a futuro: (v) ¿qué características deberían tener los fondos de capital de riesgo en la región, en la medida que se les considere una opción válida?

Consideramos muy amplio este provocativo conjunto de preguntas y por tanto pensamos que debía ser abordado por un grupo altamente preparado en este campo. Un comité dentro de la Fundación Corona seleccionó a María Lorena Gutiérrez, la Decana, PhD en Finanzas, y a Javier Serrano, el profesor líder del área de finanzas, ambos de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, en Bogotá. En buena parte el trabajo desborda el marco anterior, enriqueciendo nuestra comprensión del tema. Este grupo académico cristaliza una rica y amplia preparación en asuntos financieros en el país y ofrece toda garantía para acometer la respuesta a las preguntas en cuestión.

En el campo de la microempresa en Colombia se debe reconocer el papel pionero de la Fundación Carvajal en Cali, que inició sus programas en esta área en 1967, con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo, BID.

Igualmente, no pasan los autores por alto la enorme incidencia del BID en el desarrollo de las microfinanzas en la región. Colombia fue el primer país que accedió en diciembre de 1986 a un crédito del BID para microfinanzas, en el marco del

programa global de crédito. No cabe duda que estas operaciones del BID alentaron el desarrollo institucional de fundaciones y ONG, que de otra forma difícilmente hubiesen florecido.

El panorama de fuentes de financiamiento para la microempresa en Colombia está marcado hoy por la concurrencia de varios actores fundamentales:

(i) Fundaciones y organizaciones no gubernamentales en general que dentro de un mandato amplio ofrecen microcréditos, y que por esta vía usualmente extienden la cultura del crédito en sectores sociales y ámbitos geográficos de difícil acceso.

(ii) Organizaciones no gubernamentales especializadas en microcrédito, como el Banco Mundial de la Mujer, que en adición a las ventajas del actor anterior, agregan un conocimiento especializado del microcrédito, pues ésta es su única razón de ser.

(iii) Instituciones financieras especializadas, que además de las ventajas de los dos anteriores actores, disponen de otros productos financieros y de la captación de ahorros, lo que les permite extender y ampliar la cultura de crédito en el país.

(iv) Los bancos y las instituciones financieras multipropósito, que empiezan a manifestar una intención real en el segmento del microcrédito. Las ventajas de este actor es que puede escalar las operaciones gracias a su amplia red de oficinas y recursos y su portafolio de servicios, que en conjunto contribuye a bancarizar a los pequeños empresarios.

El riesgo de este actor es su verdadera disposición a desarrollar un nuevo negocio que exige procesos y procedimientos propios, usualmente distintos a los de la entidad financiera tradicional.

No todas las entidades financieras de larga tradición desean o están dispuestas a crear una nueva unidad de negocios que asuma créditos con las siguientes características: el servicio de los mismos se hace con pagos diarios o semanales y no mensuales o trimestrales; más que garantías admisibles los empresarios ofrecen reputación; más que pocos préstamos con gran margen hay muchos créditos con poco margen; por su parte, el riesgo financiero es diferente por la menor cantidad de documentación escrita y limitado acceso a bases de datos; por último, el conocimiento personal y familiar del microempresario reemplaza otras fuentes tradicionales de información.

(v) Otros actores estratégicos de carácter público que juegan un papel complementario de primer orden como Bancoldex, el Fondo Nacional de Garantías -FNG- y el nuevo Banco Agrario.

En líneas generales, se puede decir que los cuatro actores privados desarrollan funciones complementarias y sinérgicas, y que el trabajo mancomunado de todos ellos es valioso para la prosperidad del país, sobretodo si cada uno encuentra su nicho y sus ventajas competitivas. Algunos intermediarios privados encontrarán su segmento en operaciones de menor monto y otros en las de mayor monto, o en determinado ámbito geográfico, sectorial o social. Hacia adelante hace falta establecer incentivos específicos para cada actor, pues todos enriquecen la oferta

institucional y contribuyen de diferente forma y en diferente tramo a la profundización de la cultura de crédito en el país. Se espera igualmente mayor presencia de alianzas entre actores, como la única forma de avanzar en la cultura del microcrédito en Colombia.

Para el gobierno y desbordando el marco de este trabajo, es bueno dejar por escrito las preguntas obvias: (i) cuál es el impacto de cada uno de los instrumentos de intervención escogidos (Bancoldex, Fondo Nacional de Garantías, Banco Agrario), (ii) cuál es la calidad del nuevo microcrédito que se está promoviendo en el país, medido en sostenibilidad económica e impacto social, (III) cuál es su impacto real en el empleo y (iv) cuál es su nivel de apalancamiento de todo este esfuerzo público en el propio sector privado. Asimismo, se debe establecer cómo el conjunto de incentivos públicos, incluida la necesaria regulación en este campo, dinamiza y contribuye al desarrollo del microcrédito en Colombia y a la consolidación institucional de actores clave.

Al concluir esta presentación, y leer con cuidado la investigación queda la sensación que Colombia ha sido un país líder y verdaderamente pionero en el desarrollo de las microfinanzas y el apoyo a las microempresas en la región. Con todo y a pesar del recorrido y, más aún del esfuerzo que ha hecho el gobierno actual, el nivel de madurez institucional en este campo es aún mediano, sobretodo si se compara con otros países latinoamericanos. Tenemos actores de importancia, pero hace falta más continuidad en las políticas de apoyo a la microempresa. Por fortuna el tema ya ha vuelto al centro de la agenda pública y este es un gran avance. La presencia de nuevos e importantes actores es igualmente alentadora.

Hacia adelante debe esperarse una mayor contundencia y continuidad de las políticas públicas en este campo, mayor costo/efectividad del gasto del sector, mayor calidad del microcrédito y mayor avance institucional tanto público como privado. Este trabajo permite ver el avance institucional y los retos a futuro. Quedan igualmente preguntas por responder, como las de los fondos de capital de riesgo, que deben ser objeto de otros trabajos.

Los autores plantean un reto a futuro: cómo encontrar mecanismos institucionales para promover la creación de nuevas empresas, que permitan a los empresarios tener recursos para creación, reconociendo el mayor riesgo de estos emprendimientos. Se trata de responder con nuevas instituciones a un empresariado joven, cada vez más calificado e innovador. Las universidades y los empresarios con mayor trayectoria y los inversionistas están todos llamados a jugar un importante papel en este campo.

Por la trascendencia del tema, por la importancia del trabajo de los profesores Gutiérrez y Serrano, se hace un aporte a un debate que estamos seguros va a continuar. La Fundación Corona de antemano manifiesta su interés en darle continuidad.

Agradecemos el apoyo de la Fundación Ford, quien auspició el estudio y tiene un genuino interés en la materia.

Jorge Hernán Cárdenas S.
Director Ejecutivo
Fundación Corona

Introducción

DOCUMENTOS DE TRABAJO 11

En todo proceso de estructuración y creación de una empresa se requiere establecer claramente los aspectos productivos, administrativos, de servicio, tecnológicos, jurídicos y financieros que enmarcan el desarrollo de la nueva organización. La estructura adecuada de capital y activos fijos adquieren un papel primordial en la fase de la creación de una empresa, dado que son los agentes determinantes de las necesidades de recursos financieros que serán definitivos para el éxito del negocio.

Estos mecanismos de financiación varían conforme a la fase de desarrollo de la empresa, al tipo de producto o servicio que se va a prestar, el tipo de mercado que se va a abastecer, el tamaño de la empresa y el tipo de control que se quiera tener sobre ella.

En muchas regiones del mundo, en especial en Colombia, el crédito se ha convertido en el mecanismo más solicitado por los emprendedores a la hora de financiación de sus iniciativas empresariales. Pero este mecanismo no está al alcance de los nuevos empresarios, especialmente porque no son sujetos de crédito. Adicionalmente, los recursos que se tienen para financiar nuevas empresas son insuficientes y el problema de riesgo que enfrentan los intermediarios financieros limita en gran medida el otorgamiento de crédito al sector, lo cual genera problemas de liquidez para el aparato productivo por el temor de las entidades financieras a un deterioro de su cartera.[1]

Frente a estas dificultades, en muchas ocasiones aparecen las instituciones públicas como fuente de garantías para el cumplimiento de las obligaciones derivadas de un crédito o como prestamista. En general, el modelo que se ha seguido en Colombia ha sido el de crédito de redescuento a través de la denominada "banca de segundo piso", que financia a los establecimientos de crédito para que éstos a su vez financien a las empresas a través del mecanismo de redescuento.[2] La operación del Fondo Nacional de Garantías también ha contribuido a motivar a los establecimientos de crédito a financiar a las pequeñas empresas.

La escasa disponibilidad de instrumentos financieros adecuados a las necesidades de las medianas, pequeñas y microempresas (en plazos y tasas), así como las dificultades que tienen para ser sujetos de crédito lleva a que estas empresas dependan demasiado de sus propios recursos y del financiamiento de los proveedores, tanto para el funcionamiento corriente del negocio como para los proyectos de

1 Los nuevos estándares para la medición de la exposición al riesgo de crédito y los requerimientos de capital que de ahí se derivan, como consecuencia de Basilea II y en particular de la implantación en Colombia del Sistema de Análisis del Riesgo Crediticio, SARC, tenderán a que la situación sea aún más crítica, principalmente al tener en cuenta requisitos de información y las características propias de la empresa y su administración.

2 La utilización del mecanismo de redescuento es vieja en Colombia. Inicialmente existió el Fondo Financiero Industrial para pequeñas empresas como un fondo de redescuento en el Banco de la República. Posteriormente sus funciones fueron trasladadas al IFI y ahora a Bancoldex, como consecuencia del proceso de integración entre estas dos entidades.

expansión o reconversión. El problema de financiamiento es más grande cuando se trata de creación de nuevos proyectos empresariales. Algunas consecuencias de esta falta de financiamiento son escalas productivas bajas y atraso tecnológico.[3]

De acuerdo con las actividades y objetivos de muchas de las fundaciones en el país -quienes apoyan y promueven el espíritu emprendedor de los microempresarios y la elaboración de planes de negocios y proyectos de inversión- se reafirma la necesidad de encontrar alternativas que permitan enfrentar una de las dificultades más grandes en el desarrollo de microempresas en el país, que es el acceso a recursos financieros para inversión en activos y/o capital de trabajo.[4]

La motivación de este trabajo es analizar y evaluar lo que está sucediendo en materia de políticas con respecto al microcrédito en la ciudad de Bogotá, y contribuir proactivamente en la generación de un programa sobre las líneas de crédito existentes, los requisitos exigidos y desarrollar convenios o alianzas con entidades financieras que acompañados de asesorías para la consecución de créditos, contribuyan a la sostenibilidad y competitividad de las microempresas vinculadas a fundaciones.

Es así como el objetivo de este documento es el análisis, la identificación y la evaluación de alternativas para el mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito para microempresarios vinculados a programas de desarrollo empresarial ofrecidos por fundaciones del país, que deseen constituir empresas sostenibles y competitivas en la ciudad de Bogotá. Para esto, en el capítulo 1 se presentan algunos antecedentes sobre microempresas y microcrédito en América Latina y en Colombia. Asimismo, se destacan elementos de dos estudios realizados por la Fundación Corona y la Fundación Ford que evalúan el impacto de los programas de microempresa en el país.

En el capítulo 2 se hace un breve recuento del marco conceptual sobre microfinanzas y microcrédito; se señalan algunas experiencias internacionales en la materia, especialmente en Latinoamérica, y se concluye con el marco legal y de políticas públicas con el que cuenta Colombia hasta a la fecha. El capítulo 3 identifica las condiciones actuales de acceso al crédito de los microempresarios, caracterizando las necesidades y características de los microempresarios. En el capítulo 4 se realiza un breve diagnóstico de la situación de las entidades financieras y no financieras que participan en la oferta de financiamiento a microempresas, que incluye establecimientos de crédito, ONG y otras entidades. Se analizan, a manera de "benchmarking", las características principales de la oferta de servicios: tasas, plazos, montos, requisitos y segmentos de mercado, entre otros.

A partir de los análisis de la oferta y de la demanda considerados en los capítulos 3 y 4, el capítulo 5 identifica y evalúa un conjunto de opciones o alternativas que dinamicen el acceso al crédito de los empresarios que estén vinculados a una fundación. Se hace un análisis de ventajas y desventajas de cada una de ellas. Finalmente, a partir de la evaluación de estas alternativas el capítulo 6 presenta una serie de recomendaciones para el acceso al crédito de los microempresarios.

Para este trabajo se hicieron una serie de entrevistas a representantes de bancos, ONG especializadas en microcrédito y entidades gubernamentales y del Estado. Queremos resaltar el apoyo de los funcionarios del Fondo de Desarrollo Empresa-

3 Guía operativa para programas de competitividad para la pequeña y mediana empresa. BID, 2002.

4 Términos de referencia de la Fundación Corona para el desarrollo de este trabajo.

rial de la Fundación Corona (FDE) para la recolección de información y el interés por facilitar alternativas que permitan un mayor acceso al crédito para microempresarios. Asimismo, resaltamos la información y disposición de los microempresarios formados en el FDE que se reunieron con nosotros.

ANTECEDENTES

CAPÍTULO

1

ANTECEDENTES

En América Latina las microempresas emplean a más de la mitad de la población activa, cuya participación en la producción nacional varía del 10 al 50 por ciento dependiendo del país. Debido al importante rol que adquiere este sector en las diversas economías, hay un interés creciente en su desarrollo como forma de reducir la pobreza, generar empleo, contribuir a los ingresos nacionales y al crecimiento económico, y como una alternativa para estimular el sector privado y promover el espíritu empresarial.

De acuerdo con un estudio del BID[5] realizado en el año 2001, en un grupo de 18 países de la región, se calculó un total de 58.7 millones de microempresas, de las cuales el 83% eran unipersonales y el resto tenían entre uno y cinco empleados. Ello implica que, con respecto al empleo, la participación de la microempresa en los distintos países oscila entre el 33% de la fuerza laboral, como es el caso en Argentina, y el 80%, en el Perú. En el total, este estudio encontró que durante la primera mitad de la década de 1990 este segmento generó el 50% de los empleos.

Esta cifra fue ratificada por la Organización Internacional del Trabajo, que encontró que las microempresas generaban cerca de la mitad del empleo de la región, mientras que el sector público y las empresas con más de diez empleados sólo abarcaban el 44%. En Colombia se estimaba que la población económicamente activa era de 11.669.274 personas, de las cuales el 26.4% eran microempresarios autoempleados y el 30.9% eran trabajadores de microempresas (ver tabla 1).

5 Westley Glenn, Can Financial Market Policies Reduce Income Inequality? Technical Papers Series, BID, octubre 2001.

Tabla No. 1

EMPLEO EN LAS MICROEMPRESAS DE AMÉRICA LATINA (MEDIADOS DE LOS NOVENTAS)

PAÍS	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA)	MICROEMPRESARIOS AUTOEMPLEADOS (% DE LA PEA)	TRABAJADORES DE MICROEMPRESAS (% DE LA PEA)	FUERZA DE TRABAJO TOTAL DE LAS MICROEMPRESAS (% DE LA PEA)	NÚMERO DE EMPLEADOS EN EL SECTOR DE LAS MICROEMPRESAS
Argentina	14.345.171	27,0	18,1	45,1	6.469.672
Bolivia	2.530.409	37,1	19,0	56,1	1.419.559
Brasil	59.420.165	23,4	24,5	47,9	28.462.259
Chile	5.219.300	23,7	20,6	44,3	2.312.150
Colombia	11.669.274	26,4	30,9	57,3	6.686.494
Costa Rica	1.187.005	17,8	23,1	40,9	485.485
Ecuador	3.359.767	31,5	15,0	46,5	1.562.292
Honduras	1.728.599	31,5	15,1	46,6	805.527
México	33.651.812	30,7	20,9	51,6	17.364.335
Panamá	940.301	19,5	12,9	32,4	304.658
Paraguay	1.097.724	22,3	34,9	57,2	627.898
Perú	2.945.101	35,2	16,2	51,4	1.513.782
Venezuela	7.537.817	27,3	14,5	41,8	3.150.808

Fuente: Oficina de América Latina y el Caribe de la OIT, Panorama Laboral 95

En Colombia, desde la década de 1960 aparecieron los primeros programas de apoyo a las microempresas tales como Artesanías de Colombia (1960), el programa de crédito de la Caja Agraria a la pequeña producción agroindustrial en poblaciones menores de 100.000 habitantes (1964), la Corporación Financiera Popular (1967) y el Fondo Financiero Industrial (1967). Paralelamente, el sector privado incursionó en estos programas a través de entidades privadas como la Fundación Carvajal (1967) con el apoyo del BID y Compartir, entre otras.

En 1984 se recibió un apoyo estatal para el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa y se creó una oficina especial en el Departamento Nacional de Planeación (DNP) encargada de establecer las políticas para el desarrollo de la microempresa con la participación del gobierno, las ONG y el sector privado, que terminó en 1998. Este plan desarrolló las políticas públicas a favor de las microempresas en Colombia a través de esta unidad que concertó los diferentes intereses en microempresas, la cual fue presidida por el Ministerio de Desarrollo. Esta unidad se encargó de manejar un fondo establecido por el Estado para subsidiar la capacitación y asesoría a los microempresarios. Desde 1993, el intermediario es el IFI a través de Finurbano, que amplió la posibilidad de concertar créditos hacia organizaciones no gubernamentales, que a su vez lo canalizaron a los microempresarios. A partir de ahí se canalizó el crédito a entidades como la Fundación Mario Santo Domingo y Finamérica.[6]

En Colombia se estima que el sector de medianas, pequeñas y microempresas es muy grande. El Dane estima que debe haber alrededor de 1.5 millones de microempresas, aunque algunos estiman que esta cifra está alrededor de tres millones[7] y que el 69% de las empresas formales en Colombia son pequeñas o microempre-

6 Globalización y crisis económica. Incidencia en la financiación de unidades de pequeña escala. Fundación Corona y Fundación Ford, marzo de 2002.

7 Chacaltana Juan. Evaluación de la línea de servicios de apoyo a la microempresa. Partnership Grant Fundación Corona – Fundación Ford. Donación 990-1759. Febrero de 2004.

sas, y que generan el 16% del empleo. Sin embargo, si se mira el sector informal, las microempresas pueden representar el 60% del total de la fuerza laboral en el país.[8]

En este contexto surge un conjunto de organizaciones no gubernamentales y sin fines de lucro, cuya misión es prestar servicios y apoyo al sector informal y específicamente a la microempresa mediante créditos, capacitación y asistencia técnica. Una de estas organizaciones es el Fondo de Desarrollo Empresarial (FDE), creado por la Fundación Corona en 1986[9] con el propósito de ofrecer servicios de capacitación y asesoría técnica a pequeños empresarios.

De acuerdo con la misión del FDE, "fomentar el espíritu empresarial y la generación de empleo e ingresos, promoviendo la creación y expansión de micro y pequeñas empresas, en los sectores económicos de la industria, el comercio y los servicios", se ha desarrollado el programa de creación de empresas que le brinda al emprendedor los conocimientos en temas administrativos, asesoría en el plan de negocios y una orientación al crédito. Esta última busca asesorar a los emprendedores en la búsqueda de fuentes de financiación para capital de trabajo o para la adquisición de activos fijos.

Otro de los objetivos del FDE es cofinanciar estudios y evaluaciones de impacto de los programas de microempresa en el país, con el fin de ayudar a perfeccionar la formulación de políticas públicas en este tema. Es por esto que dentro del *partnership grant* Fundación Ford – Fundación Corona se realizaron dos estudios sobre la dinámica y el comportamiento de las microempresas en Colombia: En uno, 1997, la Fundación Corona y el Departamento Nacional de Planeación hicieron una primera evaluación del impacto de los servicios de apoyo a la microempresa, a través de encuestas a usuarios del Plan Nacional de Microempresas en los cinco programas: crédito, formación empresarial, formación técnica, centros de desarrollo productivo y comercialización. En el otro estudio se buscaba cuantificar el índice de desaparición y cierre de empresas en los años 1998-2000, establecer un perfil de estas microempresas y los factores determinantes para esta decisión. Del primer estudio se extractan a continuación algunos elementos, por considerarse de gran relevancia para el objetivo de este trabajo (ver tabla 2).

- La mayoría de los propietarios son jefes de hogar (69%) y tienen unos ingresos mensuales de 4.6 salarios mínimos.
- La mayoría de los microempresarios tienen oferta de crédito en dos canales: formal e informal. El formal es el otorgado por los intermediarios financieros y las ONG; y el informal es facilitado por amigos, familiares y prestamistas, entre otros.
- El 72% de las microempresas inició su negocio a partir de ahorros propios o de la familia, o préstamos de amigos y familiares (16%), ONG (4%) y entidades financieras (5%).
- El 27% de las empresas no ha tenido acceso a ninguna fuente de crédito formal o informal desde que iniciaron el negocio. El 30% ha accedido a préstamos de la familia o amigos, y el 13% a un prestamista.

8. Fedesarrollo, 2003.

9. Dado el objetivo de este estudio, solamente nos referiremos a las actividades del FDE y de la Fundación Corona en el área de creación de empresas y fortalecimiento a las microempresas. Obviamente, hay un espectro amplio de otras actividades de interés en el ámbito social, privado y público que realizan estas dos entidades.

- La fuente principal de financiamiento son las ONG (83%), seguidas por los proveedores (59%), familiares y amigos (33%), prestamistas (8%) y bancos (7%).
- El crédito formal es otorgado por los bancos, las entidades financieras y las ONG. Sólo el 22.4% de las microempresas ha recibido préstamos de un banco y el 83,9% de una ONG.)

Tabla No. 2

EMPRESAS BENEFICIARIAS DEL PNM

	CRÉDITO DE BANCO		CRÉDITO DE ONG	
	CASOS	%	CASOS	%
Con acceso al crédito	96	22,4	359	83,9
Sin acceso al crédito	332	77,6	69	16,1
Total	428	100,0	428	100,0

Fuente: Globalización y crisis económica, incidencia en la financiación de unidades de pequeña escala. Fundación Corona - Fundación Ford

El perfil de los microempresarios que tienen acceso a los créditos de los bancos comerciales es 47% mujeres, 85% con estudios de educación secundaria y universitaria, el 67% tiene entre 30 y 55 años de edad, y el 79% de los hogares tenía como ingreso principal el que provenía del negocio. El 97% de las empresas tenía un local fijo, y el 43% era propietario de éste. El 88% tenía más de tres años de operación. Respecto a los colaterales que se tenían en el momento de pedir el préstamo, se encontró que el 73% tenía cuenta de ahorros, el 58% tenía cuenta corriente y el 47% utilizaba tarjetas de crédito.

El perfil para los que han pedido crédito a ONG es 54% hombres, 74% tenían estudios de secundaria y universidad, el 73% se encontraba entre los 31 y 55 años. El 72% de los microempresarios prefería pedir prestado a una ONG por la facilidad en obtener el crédito y porque se consideraba más barato que el del crédito bancario.

Las microempresas que recurren al crédito en el sector informal (prestamistas, familiares y amigos) tienen un perfil parecido a aquellas que solicitan préstamos a ONG, lo cual sugiere un gran campo de acción para estas entidades. Las ONG destinan su oferta crediticia a los sectores de menores ingresos o a las microempresas de menor tamaño. Los intermediarios financieros atienden a las empresas con un mayor grado de evolución, dadas las garantías que se requieren y el historial crediticio.

Cuando una empresa pasa a ser beneficiaria de un crédito, su probabilidad de cierre se reduce en un 25%; pero cuando se combina crédito y formación empresarial, la probabilidad de cierre desciende al 17%.[10]

El otro estudio de la Fundación Corona y la Fundación Ford[11] que tenía como objetivo cuantificar el índice de desaparición y cierre de empresas en los años 1998-2000, establece un perfil de estas microempresas y los factores determinantes para esta decisión, y aporta las siguientes conclusiones al desarrollo de este trabajo:

10 "Evaluación de los programas de apoyo a la microempresa, 1997-1998" --Proyecto financiado por el Departamento Nacional de Planeación, Fundación Corona, Corporación para el Desarrollo de las Microempresas- Investigación realizada por el Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico, CEDE. Director de la investigación: Miguel Cabal; investigadores: Ana Cecilia Hoyos y Leonardo García. 1998.

11 Situación de la microempresa en Colombia: Programas de apoyo y acceso al crédito. Fundación Corona - Fundación Ford. Documento elaborado por Alberto Castañeda C. y Rafael Cubillos. 2003

- En la medida que la microempresa es beneficiaria de algunos de los programas de apoyo, disminuye la probabilidad de cierre. Sin embargo, entre las empresas beneficiarias, la probabilidad de riesgo de cierre es mayor en las que se benefician solamente de crédito, que en el caso de aquellas que tienen programas de crédito y formación empresarial.

- A mayor número de años de vida de la empresa, menor es la probabilidad de cierre.

- Las empresas de servicios tienen una mayor probabilidad de riesgo de cierre que las empresas manufactureras y comerciales.

- Las razones principales para el cierre de empresas son: escasa rentabilidad (25%), falta de fondos (7%) y problemas de mercado (6%).

La tabla 3 muestra las tasas de desaparición y cierre de las empresas encuestadas en ese estudio. Aunque los autores muestran dificultades en el levantamiento de la información, se puede apreciar que en cualquiera de los dos casos, durante el periodo 1998-2001, más del 50% de microempresas cierran o migran.

Tabla No. 3

TASAS DE DESAPARICIÓN, MIGRACIÓN Y CIERRE DE MICROEMPRESAS (1997-1998)			
TASA	NO BENEFICIARIAS	BENEFICIARIAS	PROMEDIO PONDERADO
Desaparición	29,43%	17,79%	27,49%
Cierre	25,94%	14,42%	24,02%
Migración	3,49%	3,38%	3,47%
TASAS DE DESAPARICIÓN, MIGRACIÓN Y CIERRE DE MICROEMPRESAS (1998-2001)			
Desaparición	67,0%	43,0%	63,0%
Cierre	59,0%	37,4%	56,6%
Migración	8,0%	5,6	7,6%

Fuente: Situación de la microempresa en Colombia, programas de apoyo y acceso al crédito. Fundación Corona - Fundación Ford

Este estudio desarrolla un modelo de regresión para determinar el perfil de las empresas que cierran. Algunos de sus resultados son: la probabilidad de que una empresa cierre es negativa en un 1,5% entre más años tenga la empresa; 30% si la empresa es individual; 52% si tiene local propio; 63% si lleva las cuentas del negocio separadas de las del hogar; 18% si la empresa funciona en forma continua; 36% si tiene un horario establecido. "Estos resultados corroboran que las firmas beneficiarias del plan y las más antiguas tienen menores probabilidades de cierre que aquellas no beneficiarias y más jóvenes. Sin embargo, difieren en que la variable de género tiene el signo diferente y el coeficiente no es estadísticamente significativo (para Cabal, las empresas que tienen como propietario a un hombre tienen mayor probabilidad de cierre). Similar situación se presenta con la variable educación: mientras Cabal encuentra una relación indirecta y significativa entre la probabilidad de cierre y el nivel de educación, en la evaluación del 2001 los años de educación presentan signo positivo y no es significativa".[12]

12 Ibid., p. 29.

En la encuesta de Coyuntura Social de Fedesarrollo, se encontró para el año 2000 que el 18% de los hogares (468) solicitó algún crédito o dinero en los últimos 12 meses. Estos créditos se destinaron a gastos de consumo de hogar (25%), el 19% a pagar deudas; 25% a la compra o mejora de la vivienda o vehículo, 19% para inversión en el negocio y el 11% para gastos de educación. El 75% de los créditos fueron menores a tres millones de pesos. De las 468 solicitudes, el 14% no fue aprobado y las razones para no obtenerlo fueron: 20% por incapacidad de pago; 17% por no tener un trabajo o ingreso estable; 17% por falta de garantías o co-laterales, o rechazo de los codeudores; 11% por la inexistencia de éstos; y 5% por ser deudor moroso.

CAPÍTULO

2

MARCO CONCEPTUAL Y LEGAL DEL MICROCRÉDITO

Definición de microcrédito

Hay que hacer algunas precisiones alrededor de los términos microfinanzas y microcrédito, ya que en ocasiones se utilizan indistintamente sin que signifiquen lo mismo. El término microfinanzas es un concepto más amplio que abarca el concepto de microcrédito. Para el objetivo de este trabajo, el término microfinanzas se refiere a la oferta de servicios financieros, que incluye el financiamiento a través de créditos para microempresas. En otras palabras, aunque las microfinanzas y el microcrédito se suelen considerar equivalentes, las microfinanzas cubren una gama de servicios financieros a pequeña escala, entre los cuales se encuentra el crédito.[13]

Según el Banco Mundial las microfinanzas se deben entender "como el suministro de servicios financieros en pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero, en vez del concepto más estrecho de las microfinanzas como crédito para la producción dirigido a microempresarios pobres".[14]

La importancia de las microfinanzas radica en que son una "promesa" de llegar a los pobres, pues pueden ayudar a la generación de ingresos para empresas operadas por hogares de bajos ingresos; y la "promesa" de la sostenibilidad financiera, para ayudar a desarrollar instituciones financieramente autosuficientes, libres de subsidios y manejadas localmente. Es por esto que los resultados en América Latina de las instituciones de microfinanzas en los últimos diez años han capturado la atención de formuladores de políticas, organizaciones no gubernamentales, organizaciones donantes y académicos. Muchos sostienen que si los servicios financieros pudiesen ser extendidos aún más al sector de la microempresa, se produciría un alivio sustancial de la pobreza. En América Latina y el Caribe, se calcula que 130 millones de personas, 59% de la fuerza laboral, dependen de la microempresa para su subsistencia.

El sector de microfinanzas está en proceso de consolidación, pues hace sólo unos 15 años, los programas de préstamos para capital de trabajo a personas con ingresos bajos era una tarea de unas pocas ONG y de las cooperativas financieras, con una baja participación de establecimientos de créditos. Ahora las instituciones de microfinanzas tienen un proceso de crecimiento acelerado con tasas de rentabilidad que son competitivas con el sector bancario. Aunque en América La-

13 Esta distinción es muy importante en la medida que algunas entidades como las cooperativas financieras reclaman que ese ha sido tradicionalmente su campo, al ofrecer desde hace muchos años servicios financieros a pequeñas empresas y a personas. Sin embargo, el concepto de microcrédito tal y como se entiende hoy en día se refiere a una tecnología particular para el análisis de un crédito, para su seguimiento y su recaudo, que enfatiza principalmente el conocimiento del negocio que fue sujeto del crédito y de sus dueños, y un seguimiento muy cercano a cada uno de ellos.

14 Banco Mundial. www.worldbank.org

tina el sector de las microfinanzas estaba dominado por las ONG, en la actualidad se viene consolidando a través de instituciones financieras reguladas.

La expresión de las microfinanzas se refiere a la prestación de servicios financieros a clientes independientes de bajos ingresos, como ahorro, crédito, servicios de seguro y pago y otros provisionales. Dentro de este contexto se debe entender que las microfinanzas no son simplemente operaciones bancarias, sino una herramienta de desarrollo integral para los grupos involucrados. Esta actividad incluye: pequeños préstamos, por lo general para capital de trabajo; la evaluación de prestatarios, su círculo familiar, comercial y financiero; la evaluación y determinación de garantías individuales, especialmente personales y prendarias; el escalonamiento del monto de los préstamos en función de los objetivos cumplidos y del historial crediticio; los esquemas de cobro acorde con la realidad de las poblaciones objetivos, y los servicios de ahorro y seguros.[15]

Por su parte, el microcrédito debe definirse según los siguientes criterios: es otorgado por una entidad a una persona natural o jurídica o grupo de prestatarios, cuya fuente principal de ingresos es la realización de actividades empresariales de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios; no necesariamente cuenta con documentación o registros formales de respaldo sobre los ingresos y la capacidad de pago del solicitante ni con garantías reales registradas; es otorgado sobre la base de la disposición a repagar del solicitante y a partir de un análisis del flujo de caja combinado con su negocio y con su hogar.[16]

El microcrédito se diferencia significativamente de los préstamos comerciales dado que el tamaño de los créditos es inferior y su plazo de vencimiento es a muy corto plazo. Estos préstamos se basan más en la reputación, que en las garantías económicas. En la tabla 4 se muestran las características y diferencias entre el crédito comercial y el microcrédito:

De la tabla anterior se puede concluir, en primer lugar, que la estructura de propiedad de las instituciones especializadas en microcrédito es diferente a la de las instituciones financieras convencionales como bancos, corporaciones financieras y compañías de financiamiento comercial; la mayoría de accionistas de las entidades microfinancieras son las ONG a partir de las cuales fueron creadas; generalmente no se puede contar con una organización sin ánimo de lucro para obtener el respaldo financiero en momentos de crisis. En segundo lugar, que los clientes de las instituciones especializadas en microcrédito son diferentes de los de establecimientos de crédito convencionales; por lo general, son empresarios de bajos ingresos que tienen negocios rudimentarios y documentación formal limitada. Por lo tanto, se les considera normalmente prestatarios de alto riesgo.[17] En tercer lugar, el crédito es diferente, pues los préstamos son más pequeños, los plazos más cortos y los intereses más altos; por lo tanto, la cartera de crédito está más fraccionada, lo que disminuye el riesgo, pero la rotación es más alta, lo cual lo incrementa; la cartera también tiende a estar más concentrada geográficamente. Por último, la metodología del préstamo de microcrédito es diferente, pues el análisis de la reputación y el flujo de caja son más importantes que las garantías y la documentación formal. En muchos casos los pagos son semanales o quincenales y no mensuales, lo que implica altos costos administrativos.[18]

15 Banco Caja Social. Presentación de la doctora Eulalia Arboleda Presidente. 2004.

16 Jansson Tor, Rosales Ramón, Westley Glenn. Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas. BID. 2003.

17 La misma legislación financiera le da una gran importancia a la información entregada en el momento del estudio del crédito y actualizada posteriormente durante la vigencia del crédito. La calificación de un crédito baja inmediatamente a "B", si la información no está actualizada aunque el crédito esté siendo adecuadamente servido. Con la implantación del SARC, lo requerimientos de información van a ser aún mayores.

18 Microcrédito y microfinanzas: ¿de la aldea a Wall Street? Documento del BID. 2001.

Tabla No. 4

CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS DE LAS MICROFINANZAS

ÁREA	FINANZAS TRADICIONALES	MICROFINANZAS
Metodología crediticia	Basada en garantías Más documentación Menor coeficiente de mano de obra El servicio de los créditos suele atenderse mensual, trimestral o anualmente.	Basado en la reputación Menos documentación Mayor coeficiente de mano de obra El servicio/pago de los préstamos suele atenderse con pagos semanales
Cartera de préstamos	Ménos préstamos Préstamos de mayor tamaño Garantizados Plazo más largo de vencimiento Morosidad más estable	Más préstamos Préstamos de menor tamaño No garantizados Plazo más corto de vencimiento Morosidad más volátil
Estructura institucional y gobierno (de instituciones financieras reguladas)	Beneficio maximizado por accionistas institucionales e individuales Creación mediante cesión de institución regulada existente Organización centralizada con sucursales en ciudades	Principalmente accionistas institucionales sin fines de lucro Creación por conversión de ONG o formación de nueva entidad Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil

Fuente: Rock & Otero 1996, Berenbach & Churchill 1997

Experiencia internacional

En América Latina, a pesar de los procesos de reforma de los sistemas financieros, el acceso a los recursos de mediano y largo plazo sigue siendo un limitante para la creación y desarrollo de medianas, pequeñas y microempresas. Esto se debe en parte a la dificultad que enfrentan los establecimientos de crédito para conseguir financiamiento a largo plazo. Consideran que el crédito a medianas, pequeñas y microempresas sigue siendo caro y altamente riesgoso, lo que conlleva a que no se atienda suficientemente este segmento de mercado y a no desarrollar metodologías de análisis de crédito y gestión de cartera especializados. Asimismo, los mercados de capitales necesarios para desarrollar el capital de riesgo y el capital semilla aún se encuentran en una fase muy incipiente. Un trabajo previo realizado en 1998 por el profesor Serrano para Fundes en Colombia, desde la perspectiva de la oferta, en el cual se entrevistaron a los presidentes de los bancos colombianos sobre la oferta de servicios de crédito a pequeñas y medianas empresas, mostraba que los banqueros a pesar de considerar el crédito como un buen negocio dadas las altas tasas y comisiones que pueden cobrar y las reciprocidades que podían exigir, no estaban dispuestos a incursionar significativamente en estos segmentos del mercado, como consecuencia del mayor riesgo derivado de la credibilidad de la información y de los costos en que habría que incurrir para el seguimiento al cliente que permitiera llenar los vacíos, inconsistencias y distorsiones de la información suministrada.

Aunque es común que los emprendedores usen fondos propios y préstamos de familiares y amigos para el inicio de sus negocios, en los países de América Latina el acceso a fuentes externas es más difícil que en otras regiones del mundo. Este problema de acceso al financiamiento es más pronunciado en los primeros años de vida de las empresas por el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos con respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la petición de excesivas garantías. Para los intermediarios financieros los mayores obstáculos están en los altos costos de transacción de las operaciones pequeñas, la falta de transparencia contable, el costo de obtención de información adecuada, la percepción de alto riesgo, la falta de garantías suficientes[19] y la existencia de una normatividad en el sector financiero que hace muy estrictos los controles sobre este tipo de créditos.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a través del Programa Global de Crédito para la Microempresa provee financiamiento a los bancos comerciales y otros intermediarios financieros formales para facilitar su ingreso al mercado microempresarial. Se trata del programa microfinanciero de segundo piso más grande de América Latina y tiene como objetivos incrementar el acceso de las microempresas al crédito y mejorar el desarrollo institucional de las entidades financieras que prestan a las microempresas. En la tabla 5 se presentan las condiciones del mercado de microempresas para cuatro países donde el BID financió estos programas globales: Colombia, El Salvador, Paraguay y Perú, y se resalta que el tamaño del sector empresarial en Colombia es medio/grande, con un entorno regulatorio desfavorable, altos subsidios de donantes y del gobierno y un desarrollo medio del sector microfinanciero.[20]

Tabla No. 5

RESUMEN DE LAS CONDICIONES DE MERCADO EN LOS CUATRO PAÍSES BAJO ESTUDIO

	COLOMBIA (1990-93)	EL SALVADOR (1993)	PARAGUAY (1992)	PERÚ (1995)
Tamaño del sector microempresarial	Medio/Grande	Medio/Grande	Grande	Grande
Subsidios donantes/	Alto	Alto	Bajo	Medio
Desarrollo del sector microfinanciero	Medio	Bajo	Bajo/Medio	Medio

Fuente: Microempresa, Informe de Avances, enero 2004, Vol. 5 No. 2

Estas experiencias en América Latina de la banca de segundo piso para las microfinanzas demuestran que tienen costos de transacción altos, como cumplir con los requisitos de desembolso y presentación de informes. En general, la experiencia del BID demuestra que los fondos llegaron a las empresas más pequeñas y a más prestatarios que otras operaciones crediticias en cada país (Colombia, El Salvador, Paraguay, Perú); y que el tamaño de los préstamos estaba generalmente por debajo de la mitad del ingreso per cápita del país (tabla 6).

19 No se puede pasar por alto que en muchas ocasiones las garantías no están adecuadamente documentadas y/o tienen restricciones legales para su negociación.

20 Hay que destacar que actualmente el crédito de fomento en Colombia dejó de ser subsidiado.

Tabla No. 6

EMPLEO EN LAS MICROEMPRESAS DE AMÉRICA LATINA (MEDIADOS DE LOS NOVENTAS)

PAÍS Y PROGRAMA	FECHA DE APROBACIÓN	FINANCIAMIENTO TOTAL (000 US$)*	FINANCIAMIENTO BID (000 US$)*	COOPERACIÓN TÉCNICA (000 US$)**	NÚMERO DE IFI PARTICIPANTES	NÚMERO DE CRÉDITOS	TAMAÑO DE PRÉSTAMO PROMEDIO US$	INGRESO PER CAPITA EN 1995
Colombia I	1/12/86	10.000	7.000		6	3.750	3.100	1.705
Uruguay	1/11/90	13.130	9.200	3.130	7	1.021	8.500	3.142
Colombia II	1/12/90	22.000	15.000	2.000	8	26.900	740.000	1.705
Ecuador	1/12/90	21.700	19.500	3.700	16	10.400	1.700	1.371
Argentina I	1/10/91	65.000	49.000	5.000	32	9.510	9.412	5.896
Chile	1/03/92	20.000	15.000	3.000	1	2.024	939.000	3.542
Guatemala	1/05/92	12.500	10.000	3.300	4	5.317	1.825	974.000
Costa rica	1/11/92	17.600	13.000	3.300	5	6.531	1.114	1.003
Paraguay I	1/11/92	14.700	12.500	2.700	8	11.295	1.300	1.513
Colombia III	1/11/93	50.810	30.600	810.000	19	108.421 ***	581.000	1.705
Nicaragua	1/11/93	29.500	23.600	4.500	7	10.716	766.000	466.000
El Salvador	1/11/93	30.000	24.000	0	15	45.503	660.000	1.275
Perú I	1/09/95	39.650	27.750	3.950	16	31.038	1.017	2.084
Perú II	1/09/98	42.860	30.000	0	15	71.336	750.000	2.084
Paraguay II	1/01/99	25.999	22.200	3.000	14	44.584	688.000	1.513
Argentina	1/07/99	200.000	100.000	4.000	10	1.824	11.513	5.896
Bolivia	1/10/98	43.750	35.000	25.150	3	9.100	754.000	911.000
Total		**781.250**	**533.850**		**186**	**410.903**		
PROMEDIO							**1.176**	

* cifras para 1986-2001 solamente. Algunos programas todavía están en ejecución, y en esos casos, el número de IFI participantes, microempresarios y total de préstamos han seguido creciendo

** incluye tanto el financiamiento del BID como de contrapartida

*** incluye reflujos

Fuente: Microempresa, Informe de Avances, enero 2004, Vol. 5 No. 2

El esquema general de banca de segundo piso del Banco Interamericano de Desarrollo tiene tres opciones: (1) El BID hace un préstamo a una ONG que presta a microempresas. (2) El BID le presta al gobierno de un país prestatario, cuyo banco central o bancos de segundo piso les prestan a intermediarios financieros formales como los bancos comerciales, y éstos les prestan a los microempresarios. (3) El BID les presta a gobiernos de países prestatarios quienes prestan a los intermediarios financieros formales como en la opción dos, pero los intermediarios les prestan a organizaciones sin ánimo de lucro, quienes finalmente les prestan a las microempresas (tabla 7).

Al analizar la evaluación de estos programas globales del BID realizada en el 2004 se puede concluir que en América Latina:[21]

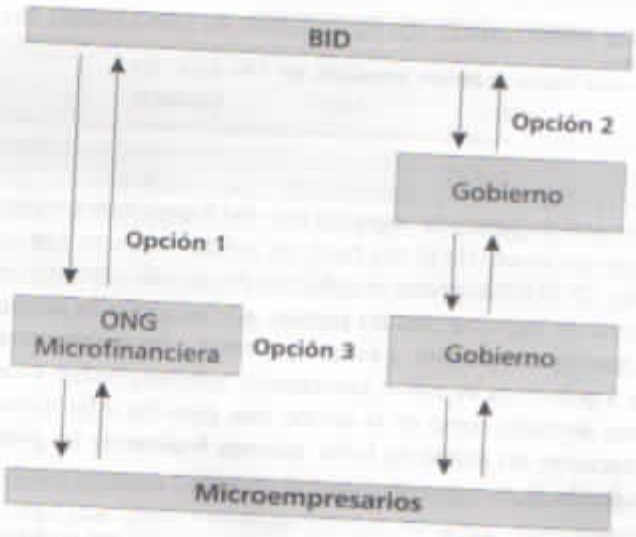
- Existe un sector microempresarial grande y concentrado, donde las microempresas representan una parte importante del empleo y la actividad económica.

21 Berger Marguerite. "Tienen los modelos mayoristas algún sentido para las microfinanzas". Informes de avance de Microempresa. Enero 2004. Vol. 5 No. 2.

- La industria microfinanciera es incipiente.
- Un entorno de regulación facilitador (en la mayoría de los países) que permite desarrollar las microfinanzas como servicios financieros regulados y supervisados.
- Procedimientos eficientes para la selección de instituciones de microfinanzas en cada país.
- Los programas microfinancieros mayoristas fueron más eficaces cuando se los utilizó conjuntamente con reformas de política para mejorar el entorno de las microfinanzas; o en países que ya habían empezado reformas como es el caso de Perú y Paraguay. En Colombia, las tasas de interés máximas y los subsidios del gobierno para las microfinanzas impidieron que los prestamistas formales llegaran a las empresas más pequeñas y disuadieron a las ONG de microcrédito de transformarse en instituciones de microfinanzas reguladas.
- Las instituciones financieras reguladas de Colombia no tuvieron el mismo éxito en llegar hasta las microempresas debido a las barreras legales y de regulación.
- Una estructura de financiamiento de dos pisos puede ser una manera costosa de fortalecer unas cuantas instituciones microfinancieras. Además, se debe evitar que estas instituciones se vuelvan dependientes de estos recursos.

Tabla No. 7

ESQUEMAS DEL BID PARA PRÉSTAMOS A MICROEMPRESARIOS



Opción 1: BID hace un préstamo a una ong que presta a microempresas

Opción 2: BID presta al gobierno de un país prestatario, cuyo banco central o banco de segundo piso presta a intermediarios financieros formales, como los bancos comerciales, quines le prestan a microempresas.

Opción 3: BID presta a gobiernos de países prestatarios quienes prestan a los intermediarios financieros formales como en la opción 2, y éstos le prestan a ONGs quienes prestan a las microempresas.

En cuanto a las entidades de microfinanzas en la región, la mayoría de las cifras son positivas en los últimos cuatro años, con un crecimiento anual del 14% de microempresarios que reciben crédito (690.418 beneficiarios). En el año 2001, estas instituciones tenían una cartera bruta de 492 millones de dólares; las filiales del Banco Mundial de la Mujer tuvieron un comportamiento superior. Cabe anotar que las cinco filiales del Banco de la Mujer en Colombia figuran entre las 10 principales entidades microfinancieras por calidad de cartera (tablas 8 y 9).

Tabla No. 8

LAS MAYORES IMF DE AMÉRICA LATINA: LAS 30 DE MICRORATE

(CIFRAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001)

INSTITUCIÓN	PAÍS	NÚMERO DE CLIENTES	CARTERA BRUTA DE CRÉDITOS (US$ MILLONES)
Compartamos	México	144,991	42,302
CMAC Arequipa	Perú	63,543	69,429
CMAC Trujillo	Perú	58,338	47,934
CMAC Sullana	Perú	50,323 *	26,996
WWB Cali	Colombia	49,119	22,231
WWB Popayán	Colombia	48,333	11,945
Andes	Bolivia	47,741	64,134
Calpia	El Salvador	42,562	44,755
Adopen	República Dominicana	36,782	11,722
Pro-Mujer	Bolivia	35,437	4,531
WWB Bucaramanga	Colombia	30,418	6,216
Fie	Bolivia	25,385	34,604
CMAC Cusco	Perú	23,879	29,071
Edyficar	Perú	23,688	23,410
Finamerica	Colombia	18,203	15,819
Confia	Nicaragua	17,378	15,080
CMAC Tacna	Perú	17,073	18,030
WWB Medellín	Colombia	15,652	4,481
WWB Bogotá	Colombia	15,635	4,836
Diaconia FRIF	Bolivia	12,864	6,543
CMAC Ica	Perú	12,409	12,876
Fincomun	México	9,340	5,761
Findesa	Nicaragua	8,545	10,568
Nieborowski	Nicaragua	8,106 *	5,438
D-Miro	Ecuador	6,971	2,062
Proempresa	Perú	6,793	6,192
Crear Arequipa	Perú	5,303	4,380
Confianza	Perú	4,908	4,407
Fondesa	República Dominicana	4,241	5,596

* Cada cliente puede tener más de un crédito. Cuando el número de clientes no está disponible se ha usado el número de créditos

Fuente: Revista MicroEmpresas Américas, Otoño 2002

Tabla No. 9

LAS 10 IMF DE MAYOR CRECIMIENTO EN 2001

	CRECIMIENTO DE LA CARTERA EN MONTO	CRECIMIENTO EN NO. DE PRÉSTAMOS
Compartamos (México)	146%	45%
Confianza (Perú)	80%	57%
Edyficar (Perú)	72%	24%
F.J. Nieborowski (Nicaragua)	54%	85%
WWB Bucaramanga (Colombia)	52%	60%
WWB Popayán (Colombia)	51%	52%
Finde (Nicaragua)	50%	6,9%
CMAC Trujillo (Perú)	48%	23%
WWB Cali (Colombia)	38%	16%
CMAC Sullana (Perú)	34%	21%

Crecimiento anual del 12:31:00 al 12:31:01

Fuente: Revista MicroEmpresa Américas, Otoño 2002

A agosto de 2003, el sector microfinanciero latinoamericano tenía una cartera combinada de 1.500 millones de dólares y dos millones de beneficiarios. Existían 97 instituciones financieras en el sector de microcrédito reguladas, de las cuales había tres en Colombia (tabla 10). Hasta ahora en América Latina se han creado once tipos diferentes de instituciones financieras completa o parcialmente dedicadas a las microfinanzas en: Bolivia, Brasil, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Perú y Venezuela. Las entidades de Bolivia y El Salvador parecen ser las más justificadas y equilibradas porque se desempeñan como entidades financieras, evitando de esta manera la proliferación de instituciones como ha ocurrido en Perú que movilizan depósitos del público. En otras, el capital mínimo obligatorio es demasiado bajo como para garantizar operaciones sostenibles, o la captación de ahorros no está permitida. El caso de Honduras es el único ejemplo de fundaciones sin ánimo de lucro que pueden funcionar como intermediarios de depósitos sin perder su condición de fundación.[22]

[22] Jansson Tor, "La regulación microfinanciera se extiende por América Latina". Informes de Avances Microempresa. BID. Agosto de 2002.

Tabla No. 10

EMPLEO EN LAS MICROEMPRESAS DE AMÉRICA LATINA
(MEDIADOS DE LOS NOVENTAS)

PAÍS	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA)	MICROEMPRESARIOS AUTOEMPLEADOS (% DE LA PEA)	TRABAJADORES DE MICROEMPRESAS (% DE LA PEA)	FUERZA DE TRABAJO TOTAL DE LAS MICROEMPRESAS (% DE LA PEA)	NÚMERO DE EMPLEADOS EN EL SECTOR DE LAS MICROEMPRESAS
Argentina	14.345.171	27,0	18,1	45,1	6.469.672
Bolivia	2.530.409	37,1	19,0	56,1	1.419.559
Brasil	59.420.165	23,4	24,5	47,9	28.462.259
Chile	5.219.300	23,7	20,6	44,3	2.312.150
Colombia	11.669.274	26,4	30,9	57,3	6.686.494
Costa Rica	1.187.005	17,8	23,1	40,9	485.485
Ecuador	3.359.767	31,5	15,0	46,5	1.562.292
Honduras	1.728.599	31,5	15,1	46,6	805.527
México	33.651.812	30,7	20,9	51,6	17.364.335
Panamá	940.301	19,5	12,9	32,4	304.658
Paraguay	1.097.724	22,3	34,9	57,2	627.898
Perú	2.945.101	35,2	16,2	51,4	1.513.782
Venezuela	7.537.817	27,3	14,5	41,8	3.150.808

Fuente: Revista MicroEmpresa Américas, Otoño 2002

Al revisar la experiencia internacional en este campo de microcrédito se podría afirmar que en Bolivia la industria de las microfinanzas ya está madura y es el mercado de microcrédito más desarrollado de América Latina. En ese país, las instituciones financieras más rentables en el año 2000 no fueron los bancos tradicionales, sino las instituciones de microcrédito transformadas. Lo que distingue a Bolivia y Perú de otros países de la región es el número de entidades de microfinanzas formalizadas, que tienen una clara ventaja en calidad de la cartera, rentabilidad y crecimiento.

A continuación se presentan algunas características de entidades existentes en Latinoamérica que se dedican al microcrédito. En la mayoría de estos casos se observan experiencias rentables, cuyo factor de éxito se ha basado en la gerencia, estructura organizacional, identificación del personal con la institución, el conocimiento y el entrenamiento en el tema de microcrédito.

En Bolivia

Bancosol: es la institución número uno en microfinanzas, medida por el volumen de cartera y número de clientes. En el año 2001 fue por cuarto año consecutivo uno de los primeros bancos de Bolivia de acuerdo con su cartera de crédito. Comenzó operaciones en 1986 como una sociedad de riesgo compartido entre Acción Internacional y empresarios bolivianos, como una organización no gubernamental. En 1992, pasó a constituirse en el primer banco privado comercial en América Latina especializado en servicios microfinancieros. Desde entonces, Bancosol ha ejercido un rol protagónico en la economía boliviana, otorgando diferentes tipos de créditos, como créditos individuales y mancomunados, créditos

para vehículos, créditos asalariados y con garantías de oro. También realiza captaciones de dinero a través de cuentas de ahorro y a plazo fijo.

Caja Los Andes: inició operaciones en julio de 1995 como una entidad privada que presta servicios a sectores de escasos recursos. Esta institución opera bajo niveles de eficiencia económica, tecnológica y de entrenamiento que le han permitido obtener un retorno razonable sobre su capital. Entre sus operaciones financieras se encuentra otorgar créditos a la mediana, pequeña y microempresa en zonas urbanas y rurales. Además ofrece créditos respaldados por objetos de oro, créditos para el mejoramiento de vivienda y asalariados. Capta recursos del público en las modalidades de cuentas de ahorros y depósitos a plazo fijo.

En Ecuador

Banco Solidario: Se creó en 1996 con accionistas locales, y en 1997 se incorporaron organizaciones tanto nacionales como internacionales para aumentar su capital. Ofrecen diversos tipos de productos con atención personalizada y garantías acordes al nivel de cada microempresario, en busca de una relación a largo plazo. Sus productos financieros son los créditos solidarios (mancomunados), créditos individuales, garantías personales, prendarias o de materia prima. Asimismo, ofrece "Olla de Oro" con garantía de joyas de oro, y la banca de segundo piso, la cual otorga créditos a microempresarios a través de organizaciones no gubernamentales calificadas que ejecutan proyectos de apoyo al sector informal. Para fomentar el ahorro ofrece una cuenta de ahorros que ofrece la misma tasa a todos los ahorradores independientemente del saldo promedio, y certificados de depósito a plazo que ofrecen tasas atractivas de rentabilidad.

En Perú

Caja Municipal de Arequipa: es la empresa líder en este sector. Fue creada en 1994 por su único accionista, la Municipalidad Provincial de Arequipa y es la única institución no bancaria que cumple con los requisitos exigidos por la Ley para integrar nuevos productos y servicios. En los años 2000 y 2001 recibió el "Premio a la excelencia en microfinanzas", mención honorífica otorgada por el BID en virtud de sus logros y por su capacidad de innovación, además de aumentar su cartera de clientes, sus depósitos y su rentabilidad.

Mibanco: es el único banco que realiza operaciones de microfinanzas. Se fundó en 1998, como resultado de la formalización de la Acción Comunitaria del Perú, la cual es una organización no gubernamental crediticia, con apoyo de otros organismos internacionales. Otorga préstamos para capital de trabajo, adquisición de equipos, compra de locales ampliación y/o remodelación de los locales, para situaciones inesperadas (salud, viaje, oportunidades de negocio, etc.) y crédito habitacional. Ofrece cuentas de ahorro y certificados de depósito a plazo fijo, y acaba de poner en servicio la cuenta corriente. En este sentido, ofrece servicios de transferencia de fondos, capacitación para sus mejores clientes, y se encuentra en la búsqueda de nuevos productos que satisfagan tanto a los clientes como al banco.

En Paraguay

Visión S.A. inició operaciones en noviembre de 1992, y sus acciones son negociadas en la Bolsa Nacional de Valores a partir de 1994. Es la primera empresa finan-

ciera en ofrecer cuentas de ahorros en moneda nacional y en dólares americanos. En 1997, incorporó la tarjeta débito Visa Electrón y en 1998 ProFund Internacional S.A. Se convirtió en accionista a través de una oferta pública en la Bolsa de Valores. Es la empresa líder en microfinanzas, y la primera y única empresa financiera del Paraguay miembro principal de visa Internacional. Adicionalmente, presta servicios de cambio, transferencias de fondos, cuentas de ahorros a la vista y/a plazo, pago de servicios y de nómina.

En Venezuela

El Banco de la Gente Emprendedora (Bangente): nació en 1998 como el primer banco comercial de Venezuela dedicado exclusivamente a otorgar microcréditos a sectores de la población de escasos recursos, los cuales por falta de garantías o colaterales reales no son atendidos por la banca tradicional. Comenzó sus actividades en febrero de 1999 como una iniciativa del Banco del Caribe, con participación de cuatro entes internacionales: el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF), Profund Internacional y Acción Internacional (GateWay Fund); dio continuidad a los programas sociales que venían realizando organizaciones no gubernamentales venezolanas como Fundación Mendoza y Grupo Social Centro al Servicio de la Acción Popular (CESAP). Esta institución otorga créditos con fines productivos a microempresa, con preferencia en figuras de personas naturales. Los requisitos para obtener el crédito son: ser venezolano o extranjero residente en Venezuela, con documentos de identificación vigentes, ser microempresario, comerciantes pequeños o de la economía informal, dedicarse a una actividad lícita, vivir de los ingresos que ésta reporta y contar con más de un año de actividades. Debido a que muchas veces los aspirantes carecen de bienes y valores que puedan respaldar el crédito, pueden servir de garantía los equipos con los que trabajan o artefactos de segunda mano, así como las facturas de lo que ha comprado para mantener su negocio. La viabilidad del crédito depende del conocimiento que el asesor haya adquirido del negocio. Si el negocio está en plena actividad y el microempresario demuestra tener capacidad de pago el crédito es viable. A medida que el cliente cumple con sus compromisos de pago, su relación con el banco se profundiza y puede obtener mayores plazos y montos. Para suplir la falta de garantías formales, cerca del 80% de créditos (90% de los montos prestados) son otorgados bajo la modalidad de créditos mancomunados, en los cuales cuatro o más microempresarios forman un grupo en el que se avalan conjuntamente. Si uno no paga, los demás deben responder. Con el tiempo y construyendo su historial de crédito, cada uno puede pasar a formar parte del otro 20% que se otorga en forma de prestamos individuales, los cuales se basan en el análisis del plan de negocios y voluntad de pago del microempresario.

Marco de políticas públicas y legales en Colombia

Las microfinanzas son una pieza central en la política actual del Estado colombiano, por la tasa de pobreza del 60%, una indigencia del 23% y el 60% de la mano de obra en la economía informal. Tradicionalmente, el apoyo a la microempresa se había dado a través de un subsidio a la tasa de interés con recursos fiscales, sin embargo, los resultados han sido deplorables por la escasez e inestabilidad de los fondos.

El marco legal vigente para promover el desarrollo de las medianas, pequeñas y microempresas es la Ley 590 de 2000. Dada su importancia para el impulso de las microempresas, se presentan a continuación los aspectos más importantes de esta ley relacionados con el microcrédito.

El microcrédito se refiere a líneas de crédito diseñadas para que las microempresas tengan acceso a recursos financieros en ciertas condiciones que demuestren que efectivamente es una microempresa. El sistema de microcrédito fue definido 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 veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía. Así mismo se autorizó a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial, para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de Microempresa, no repuntándose tales cobros como intereses, para efectos de lo estipulado en el artículo 68 de la Ley 45 de 1990".[23] Con estos honorarios (conocidos como la comisión del 7,5%) se remunera a los intermediarios financieros por la asesoría a los microempresarios, el desarrollo de las visitas que deban realizarse, el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada.

Además, para que un negocio sea considerado microempresa debe cumplir con dos condiciones básicas: contar con una planta de personal no superior a los diez trabajadores y tener activos totales por valor inferior a 501 salarios mínimos mensuales vigentes (hoy aproximadamente 179 millones de pesos).[24]

Esta ley brinda adicionalmente unas condiciones especiales de crédito a empresas generadoras de empleo, a través del Fondo Nacional de Garantías que otorga condiciones "especiales de garantía a empresas generadoras de empleo, por un 80% del valor del crédito requerido para el emprendimiento" (artículo 40). El artículo 43 fija estímulos a la creación de empresas: "Los aportes parafiscales destinados al Sena, el ICBF y las Cajas de Compensación Familiar, a cargo de las medianas, pequeñas y microempresas que se constituyan e instalen a partir de la promulgación de la presente ley serán objeto de las siguientes reducciones: 1) setenta y cinco por ciento (75%) para el primer año de operación, 2) cincuenta por ciento para el segundo año de operación y 3) veinticinco por ciento para el tercer año de operación".

En el 2001 se permitió a los microprestamistas cargar una comisión única del 7,5% a todos los préstamos de hasta US$3.500. Esto marca un hecho histórico en el sector, el cual ha estado, durante muchos años, sometido a leyes de usura que no permitían a los microprestamistas, ni siquiera a los más eficientes, cubrir sus costos crediticios. Como ocurre normalmente con la normativa gubernamental que no refleja las realidades del mercado, las instituciones de microcrédito colombianas idearon formas creativas de eludir las leyes de usura. En este sentido, la legislación condenaba al sector microfinanciero a operar fuera de la ley. La nueva regulación, con la comisión única, ajusta las tasas de interés efectivas que pueden cobrar para microcrédito a la realidad económica de las microfinanzas. Este cambio en la regulación ha tenido un gran impacto, en la medida que la capacidad para generar beneficios ya no se encuentra limitada y se espera que las entidades financieras evolucionen de forma similar a las instituciones microfinancieras de otros mercados latinoamericanos.

[23] Con respecto a las tasas de interés al microcrédito, se les autorizó a cobrar la máxima tasa de interés más una comisión del 7,5% anual.

[24] Para la mayoría de las personas entrevistadas en este estudio, la definición de microempresa que tiene la Ley 590 está errada. El 82% de los empresarios de la Cámara de Comercio serían microempresas, y aunque las políticas de microcrédito son muy valiosas, están encaminadas sólo a empresas de subsistencia.

Por su parte, la Circular Externa 50 de 2001 de la Superintendencia Bancaria recoge la definición de microcrédito y la establece como una nueva modalidad de crédito en el Plan Único de Cuentas, lo que permite darle un tratamiento específico. Esta circular permite la clasificación de la cartera de microcrédito y abre las puertas para que el sector financiero brinde opciones de financiación a dicho segmento empresarial, en mejores condiciones que las que puede obtener en el mercado extrabancario. Sin duda, este es uno de los más importantes avances que se ha dado en la regulación para propiciar el desarrollo del microcrédito; ya que el crédito, la rentabilidad y el riesgo están siendo analizados y contabilizados de una manera más acorde a su naturaleza, y se reconocen los mayores costos que tiene el sector financiero cuando atiende a este mercado. Sin embargo, especialistas en microfinanzas indican que en Colombia el entorno regulador es difícil para el desarrollo de las microfinanzas, por la fijación de tasas de interés máximas, los altos niveles de capitalización inicial exigidos para las instituciones financieras reguladas, y las barreras creadas por los préstamos subsidiados del gobierno a las microempresas.

El eje de la nueva política lo constituye el Fondo Nacional de Garantías (FNG), una entidad estatal cuya tarea única consiste en servir de fiador, en una proporción que oscila entre el 50 y el 70% de los créditos que otorgue la banca comercial o entidades sin ánimo de lucro especializadas en microfinanzas. Para que las coberturas otorgadas por el FNG merezcan total confianza de los prestamistas, recientemente se dispuso que la entidad esté vigilada por la Superintendencia Bancaria. Al mismo tiempo, y para mejorar la capacidad de acción del FNG, se ha invitado a las entidades territoriales a que realicen inversiones temporales en éste, las cuales son remuneradas a tasas de mercado y sirven para constituir reservas para atender una porción de los siniestros. Por cada peso de inversión, el FNG ampara préstamos por 22,3 veces.

Aunque el apoyo del FNG es prioritario en este momento, es necesario que cuando el mercado tenga un crecimiento significativo y las instituciones financieras hayan aprendido y ajustado sus procedimientos y tecnología para el microcrédito, pierda importancia la garantía estatal a favor de un adecuado análisis de riesgos y de la adopción de procedimientos de otorgamiento y recuperación adecuados.

Asimismo, se les facilitó a las cajas de compensación avanzar en la política de microcrédito, y el sistema bancario se comprometió con el Gobierno, en septiembre del 2003, a entregar $320 mil millones en microcrédito. Esta meta se ha cumplido y se espera que crezca mínimo en un 20 por ciento cada año. Un ejemplo es Bancolombia, que tenía un compromiso de 45.000 millones de pesos y sobrepasaron esta meta en un 170% durante el 2003. El microcrédito constituye la puerta de entrada al sistema financiero de la población con menos recursos, que ven en estas líneas de crédito la forma de apalancar sus ideas de empresa y la formación de capital. Sin embargo, las entidades crediticias han estado reacias a la promoción de este producto de colocación, debido a la incidencia que puede tener el aumento de la cartera en problemas tradicionales de las entidades como la selección adversa y el riesgo moral.

Para concluir este aparte, se podría afirmar que en el país actualmente están dadas las condiciones gubernamentales y del sector financiero para el desarrollo del microcrédito. Las cifras a 2003 del Viceministerio de Desarrollo Empresarial, del

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, demuestran que se desembolsaron en crédito a las microempresas 1,28 billones de pesos en 613.163 operaciones distribuidas así: convenio con la banca: $569.043 millones (44%); recursos IFI – Bancoldex: $163.300 millones (13%); recursos de Finagro: $247.363 millones (19%) y fundaciones: $301.480 millones (24%).

CAPÍTULO

3

DOCUMENTOS DE TRABAJO 11

DIAGNÓSTICO DE CONDICIONES DE ACCESO AL CRÉDITO PARA MICROEMPRESARIOS

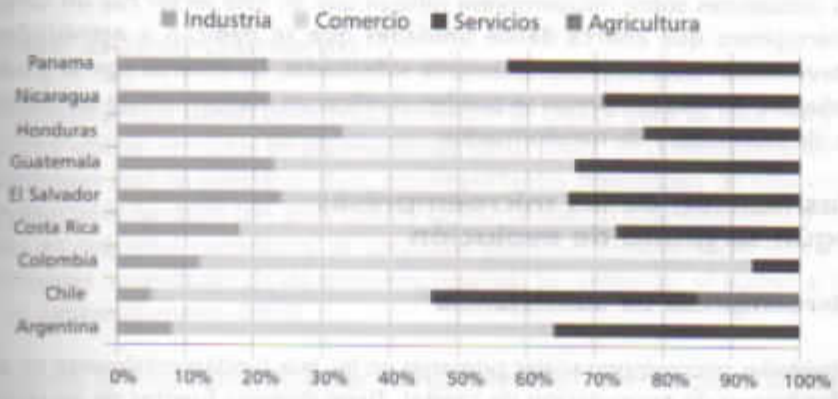
El espectro actual de microempresarios es grande, va desde aquella persona que tiene un negocio informal sin domicilio plenamente justificable (venta de comida, textiles, taxistas, etc.) hasta aquel que cuenta con una razón social, un sistema contable medianamente organizado y ejerce su actividad empresarial en un local comercial.

La expansión del sector microempresario responde, por un lado, a la situación de desempleo coyuntural que lo define como una necesidad (la de crear su propio trabajo), y por otro, a las nuevas tendencias organizativas de las empresas que, como consecuencia de la situación económica están reduciendo su tamaño y tienden a tercerizar el trabajo en pequeñas empresas.[25]

El conjunto que conforma el sector microempresario presenta estructuras muy diferenciadas en cuanto al tipo de actividad, tecnología y estado de desarrollo, por lo que es necesario destacar que no se puede hablar de las microempresas como si se tratara de un conjunto homogéneo. Existen microempresas en todos los campos de la actividad económica –comercio, manufactura, agricultura y servicios–, pero son más comunes en los sectores de comercio al por menor y los servicios. En Colombia, la mayoría de microempresas están en el sector de comercio al por menor, seguido por manufactura; ver tabla 11.

Tabla No. 11

CONCENTRACIÓN SECTORIAL DE MICROEMPRESAS



Fuente: Llorens, Van der Hoff, e Isai (1991)

[25] Otero M y Stearns K. La conexión clave. El gobierno, las entidades privadas y el sector informal en América Latina. Acción Internacional. Serie Monografías N° 5. Washington. 1990. pp. 19-20.

Las principales características de la microempresa se pueden resumir en: mano de obra poco calificada, unipersonales, informales, sin acceso al crédito y sin estructuras organizacionales sólidas, entre otras, como se aprecia en la tabla 12. En general, los microempresarios son personas que no eligen ser empresarios, tienen escasa experiencia en gestión, edad promedio de 40 años, la mayoría son desempleados y poseen baja escolaridad, escaso acceso a programas de capacitación, utilizan el método de prueba y error como principal forma de aprendizaje y poseen una mínima educación formal. Hay una alta presencia de la mujer como microempresaria.[26]

Tabla No. 12

CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS

FACTORES	CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS
Tecnología y producción	• Mano de obra poco calificada es el principal factor de producción • Tecnología tradicional con bajo nivel de innovación • Producción en pequeña escala y de baja calidad • Imposibilidad de utilizar economías de escala
Organización y gestión	• Habitualmente pertenecen a un dueño • No hay separación entre empresa y hogar • No llevan registros contables • Gestión sesgada hacia la calificación del dueño • Escasos conocimientos en gestión organizacional • Trabajan en la informalidad económica
Ilegalidad	• No pagan impuestos ni hacen aportes provisionales • Los trabajadores no poseen cobertura social
Recursos financieros	• Reducidos niveles de facturación • No acceden al financiamiento bancario comercial. • No poseen garantías aceptables por los bancos • Deben resolver su necesidad de crédito con financiamiento alternativo
Mercado	• Ubicadas en el sector del comercio minorista y servicios • Atienden a grupos de menores ingresos • No recurren a empresas comercializadoras

Los indicadores sobre microempresa reflejan que en este sector hay un conjunto heterogéneo que abarca desde unidades que se dedican a actividades de sobrevivencia hasta empresas altamente sofisticadas. De acuerdo con su grado de evolución, las microempresas se pueden clasificar en microempresas de subsistencia, de expansión y de transformación.

Clasificación de las microempresas según su grado de evolución

Microempresa de subsistencia

Actividades microempresariales primarias en las que fundamentalmente no se da el fenómeno de acumulación de capital. Tiene diversas fuentes de ingreso y el

26 Un estudio del BID muestra que la mayoría de usuarios de las microfinanzas son mujeres. Las mujeres se han convertido en clientes favoritos de las instituciones de microfinanzas; algunos ejemplos son: Grameen Bank de Bangladesh, Acción Internacional que ha notado que entre las mujeres existe una tendencia a canalizar congruentemente los beneficios de su éxito empresarial o su aumento de ingresos hacia sus familias. Por otra parte, la experiencia de estas instituciones muestra que el riesgo crediticio es menor porque "las mujeres valoran mucho el dinero porque el dinero les da una oportunidad" dice Francisco Javier González, gerente de Compartamos en México.

empresario usa los ingresos netos para consumo, sin mayor reinversión. Operan a partir de la lógica de producción individual o familiar y sus actividades se realizan a partir de muy bajos recursos, vinculaciones inestables y marginales con el mercado y mínimas posibilidades de generar algún tipo de excedente. Utilizan préstamos pequeños, de corto plazo y para capital de trabajo, y tienen capacidad y disposición para pagar altas tasas de interés, si el préstamo les es accesible y oportuno.

Microempresa de expansión

Actividades empresariales que en lo fundamental se limitan a garantizar la producción y permanencia en el mercado en condiciones de inestabilidad, apoyándose en el esfuerzo individual y produciendo una baja acumulación de capital, principalmente por el crecimiento del capital de trabajo de la microempresa y eventualmente en activos fijos por la incorporación paulatina de máquinas y enseres. Su mano de obra es básicamente familiar, y por lo general la empresa se encuentra en una situación de informalidad. Posee usualmente menos de 10 empleados, es fuente principal de ingresos para la familia del empresario. Los beneficios son parcialmente reinvertidos. Demandan productos financieros más flexibles, porque financian tanto capital de trabajo como capital fijo. Las inversiones en activo fijo requieren préstamos más grandes, a más plazo y, en consecuencia, los prestatarios desean pagar tasas de interés más bajas, pero aun mayores que las tasas de la banca comercial.

Microempresa de transformación

Este es el estado previo en la evolución hacia la pequeña empresa. Hay un proceso de acumulación de capital más orientado a la incorporación de activos fijos. El propio crecimiento la obliga a iniciar la formalización, y es común que se produzca la incorporación de trabajadores y se inicie una diferenciación de funciones. Es la fuente principal de ingresos del empresario, y sus beneficios o ingresos netos son reinvertidos para su futuro crecimiento. El financiamiento bancario suele resultar escaso y dificultoso por problemas de garantías, formalidad jurídica y económica y niveles de facturación. Son microempresas que reúnen condiciones para la producción de excedentes y para desarrollar procesos de acumulación, y poseen el potencial suficiente para sustentar el despegue, el crecimiento y la consolidación empresarial requerida para mantenerse competitivamente en el mercado. Requieren préstamos más grandes y con tasas de interés más bajas, a nivel de la banca comercial.

Acceso al financiamiento

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

Las fuentes de financiamiento de las microempresas en América Latina son principalmente ahorros personales (87,2%) para el primer año de existencia y del 54,3%

en los primeros tres años, seguido de los préstamos de los proveedores, el 39,2% y el 43.5% respectivamente. Ver tabla 13.

Tabla No. 13

¿DE DÓNDE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO LOS EMPRENDEDORES DE AMÉRICA LATINA Y EL ESTE DE ASIA?

	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	LANZAMIENTO		PRIMERO TRES AÑOS	
		ESTE ASIA	AMÉRICA LATINA	ESTE ASIA	AMÉRICA LATINA
Internas	Ahorros personales	66.7	87.2	54.3	63.7
	Parientes/amigos	33.7	24.1	23.6	21
	Tarjetas de crédito	10.6	10.2	10	9.1
	Inversores privados	17.4	9.2	14.8	6.5
	Venture capitals	5.9	3.5	10.6	1.3
	Bancos: préstamos	24.8	18.7	39.3	23.8
	Bancos: sobregiros	6.1	13.0	9.7	18.1
	Instituciones públicas: préstamos, garantías	12.1	2.1	23.5	4.1
	Instituciones públicas: concesiones	5.3	0.9	8.3	1.3
	Gobiernos locales: préstamos garantías	5.8	0.9	12.8	1.0
	Gobiernos locales: concesiones	3.1	1.4	5	1.3
	Clientes (adelantos)	10.2	19.6	10.4	19.7
	Proveedores (créditos comerciales)	15.6	39.2	19.5	43.5
	Factoring	2.9	5.4	5.7	9.1
	Postergación del pago de impuestos	2.9	11.1	4.3	13.2
	Postergación del pago de los servicios	1.8	3.3	3.2	4.7
	Postergación del pago de sueldos	1.4	3.3	2.7	4.4
	Comprando equipo de segunda mano	23.2	33.6	17.2	27.5
	Otras	2.3	3.8	2.8	7.3

Fuente: Informe de trabajo, El BID y la promoción de la empresarialidad: Lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas, Pablo Javier Angelelli y Juan José Listerri, Marzo 2003, Washington, D.C.

Necesidades y características de recursos financieros según el tipo de microempresa

Microempresa de subsistencia

- No disponen de capital de trabajo. Los ingresos se orientan básicamente al consumo. La inversión y el ahorro son prácticamente cero o incluso negativo
- Deben comprar y vender al contado. No disponen de capital para financiar sus actividades
- No poseen niveles de inventarios
- Sus inversiones en activos fijos normalmente corresponden a utensilios de tipo familiar o doméstico, sin documentos que acrediten su propiedad

- No tienen líneas de crédito con proveedores
- La mano de obra es intensiva y familiar

Microempresa de expansión

- Baja liquidez. Los excedentes se orientan al consumo y a cubrir la reposición, inversión y/o ahorro
- Tienen capacidad de comprar y vender al contado y al crédito. Disponen de capital para financiar a sus clientes, incluso por mercancía en consignación
- Tienen varios ciclos de rotación de inventarios e incluso diversificación de productos
- Incorporación de tecnología al negocio en materia de inversiones, la mayoría con títulos que acreditan la propiedad
- En cuanto al endeudamiento tienen líneas de crédito de proveedores y de dinero
- Se evidencia separación del ámbito familiar y productivo, y una estimación de costos y gastos fijos y variables
- La mano de obra es intensiva, familiar y externa

Microempresa de transformación

- Mediana liquidez. Los excedentes se orientan al consumo y cubrir reposición y nuevas inversiones
- Tienen capacidad de comprar y vender al contado y a crédito, y disponen de capital para financiar a sus clientes
- Varios ciclos de rotación de inventarios, y alta diversificación de productos
- Tecnología en equipos adaptada y moderna con títulos que acreditan la propiedad; hacen mantenimiento preventivo
- Tienen líneas de crédito de proveedores y de dinero. Son clientes bancarizables
- Hay una separación del ámbito familiar y productivo, con una buena estimación de costos y gastos fijos y variables
- La mano de obra es en su mayoría externa

Cuando se habla del acceso al crédito para microempresarios es importante recalcar que la evaluación de una microempresa debe estar centrada en el tipo de microempresa y detenerse en aspectos como:

- Análisis de las relaciones financieras entre su economía doméstica y la comercial.

- Recolección de información o evidencias en su lugar de trabajo, y tener en cuenta que la evaluación de la garantía es un parámetro importante pero secundario, pues no se pretende que sustituya pasivos o se le embargue el patrimonio.

- El monto, plazo y forma de pago deben ser acordes con el tamaño del negocio y con el tipo de microempresa.

- Su capacidad de pago está dada por el flujo de caja consolidado entre el negocio y la familia.

- El seguimiento a la morosidad debe ser a diario, preferiblemente en forma presencial, para conocer en verdad las situaciones que puedan ser riesgo para el intermediario financiero.

Dificultades de acceso al crédito

Como se ha mencionado a lo largo de este documento, las microempresas enfrentan dificultades de acceso al crédito. Estas restricciones se pueden clasificar en:

Estructurales

Correspondientes a las prácticas habituales de las microempresas y los intermediarios financieros. Las operaciones restrictivas relativas al crédito, dado el reducido capital de trabajo disponible de las microempresas, encarecen y limitan su proceso de funcionamiento. Por otra parte, una elevada proporción de microempresas opera con frecuencia en la informalidad, no funcionan en locales propios y los activos que podrían hacer las veces de garantía pueden no estar legalmente constituidos. Habitualmente no llevan contabilidad ni disponen de información fidedigna sobre su situación financiera y sus proyectos de inversión.

Coyunturales

Se refieren a las dificultades que surgen por las crisis económico-financieras que empeoran aún más la situación de informalidad de las microempresas y agudizan las limitaciones estructurales para la obtención de créditos.

Por otra parte, los bancos comerciales utilizan prácticas que implican verificaciones de crédito para obtener información sobre el carácter del cliente, que incluyen una evaluación del proyecto para comprobar el grado de solidez empresarial y la solicitud de garantías colaterales. En general, puede afirmarse que estas técnicas no deben usarse en el préstamo a microempresas dado que no tienen una historia crediticia establecida y por lo general carecen de garantías colaterales comerciales. Además debe considerarse que debido a sus limitaciones de tiempo y movilidad, los microempresarios requieren servicios ubicados cerca de los lugares de los negocios y que puedan procesar las transacciones rápidamente. Es por esto que muchos de ellos encuentran que los sistemas informales son mucho más accesibles, aunque los consideran inadecuados principalmente por las altas tasas de

interés. Los flujos de crédito a los proveedores pueden llegar a las microempresas, y de hecho éste es el tipo de crédito más utilizado de fuentes de financiamiento microempresarial, como se presentó en las tendencias para América Latina.

Diagnóstico

Las estadísticas en varios estudios sobre microempresas muestran que aproximadamente menos del 5% de los empresarios de América Latina y el Caribe tiene acceso a servicios financieros formales. Los proveedores de crédito y préstamos informales de dinero son las fuentes principales de microfinanciamiento.

Actualmente, los microempresarios están buscando préstamos de rápido desembolso, flexibilidad en materia de garantías, montos más grandes, tasas de interés competitivas, disponibilidad de cuentas de ahorro y servicio eficiente. Piensan que las instituciones financieras imponen requisitos imposibles para ellos, especialmente los requisitos formales de garantía. Sin embargo, a medida que los microempresarios obtienen experiencia con el crédito, sus necesidades y oportunidades en materia de financiamiento se amplían.

Los microempresarios necesitan y valoran la asesoría y capacitación empresarial que los apoye en la elaboración del plan de negocios, la comercialización y en el acompañamiento para las solicitudes de crédito. Una gran proporción de ellos no acepta créditos o apoyo financiero porque piensa que el crédito es una manera de caer en la trampa del endeudamiento.

Se debe tener en cuenta que aunque el objetivo principal del microcrédito debe ser sus clientes –microempresas–, muchos de ellos no sólo piden créditos con fines empresariales, –dada su naturaleza informal en la que las actividades del hogar suelen confundirse con las de la microempresa– sino préstamos tanto para el consumo como para la producción.

Las condiciones de los créditos deben ser con líneas de crédito más apropiadas, porque la mayoría de las veces los créditos con cuotas iguales y rotatorios no se adecuan a los microempresarios. Los periodos de gracia son otra manera de dar más flexibilidad a un préstamo. La flexibilidad en el plazo puede llegar a ser muy importante en la medida que el ciclo del negocio puede ser irregular y dificultar su acoplamiento a un sistema periódico de pagos. Este punto ha sido bien entendido por algunas ONG, pero no hace parte de la cultura bancaria tradicional, al mismo tiempo que aumenta significativamente los costos de la administración del crédito. En relación con las condiciones de crédito hay que disminuir el tiempo que se toman los establecimientos de crédito para los desembolsos, lo cual lleva a que el microempresario prefiera un esquema menos formal pero más rápido, así sea más costoso.

El aspecto de la historia crediticia del microempresario tiene dos facetas que aunque diferentes llevan al mismo resultado: quienes no tienen historia crediticia por no haber recurrido al crédito no tienen acceso al mismo, ya que no hay forma de evaluar su calidad como sujetos de crédito. Por otro lado, quienes están reportados, por haber incumplido previamente una obligación financiera o comercial, en la práctica tienen cerrado el acceso al crédito formal.

Los microempresarios entrevistados para el desarrollo de este trabajo valoran el apoyo y la asesoría de las fundaciones, y consideran que la mayoría de ellas son entidades de mucha reputación, con amplia capacidad de convocatoria, alta credibilidad y un equipo humano profesional de gran calidad, espíritu de colaboración y que pueden gestionar recursos para financiamiento de estas empresas.

Sin embargo, en las reuniones celebradas se pudieron extraer algunas observaciones en relación con el objetivo de este trabajo:

- Heterogeneidad en la forma como los microempresarios perciben la importancia del crédito y los temores que suscita la utilización del mismo, en relación con la supervivencia futura de la empresa y el mantenimiento de su posición como dueños del negocio.

- Marcado escepticismo en relación con el acceso real al financiamiento de los establecimientos de crédito, tema en el cual se pudo observar un cierto desgaste.

- Con el tamaño actual de los créditos que se estaban solicitando o requiriendo, va a ser muy difícil el acceso a la banca tradicional, ya que la cultura comercial de estas entidades es contraria al tipo de negocios que algunos microempresarios presentaron tanto por su tamaño como por baja probabilidad de un crecimiento sostenido del negocio.

- Heterogeneidad muy grande de experiencias tanto en el origen de la microempresa como en el desempeño de la misma. Sin embargo, se puede observar que las que tienen un liderazgo fuerte y ambicioso por parte de algunos de los dueños, que manifiesta una posición fuerte y dominante avanzan por el camino correcto.

- Gran desconfianza hacia los establecimientos de crédito tradicionales, no sólo por experiencias pasadas sino por el desconocimiento de la forma como operan y por la percepción que muchos de ellos tienen respecto a las dificultades de un fácil acceso a los establecimientos de crédito. Una mala experiencia es suficiente para considerar que las puertas se encuentran cerradas.

- No se observó mayor preocupación por el tema del costo del financiamiento en sí, lo cual lleva a reforzar la hipótesis que varios autores han trabajado sobre la menor importancia del costo del financiamiento frente a la oportunidad del mismo.

- La tradición familiar en el negocio pesa bastante y se podría afirmar que en parte la supervivencia futura de la empresa va a estar supeditada a la forma como evolucione dicha relación familiar.

- Los microempresarios están dispuestos a pagar tasas elevadas de interés porque pueden obtener altas ganancias con una poca inyección de capital para inversión o capital de trabajo.

CAPÍTULO

4

DOCUMENTOS DE TRABAJO 11

DIAGNÓSTICO DE LAS ENTIDADES DE MICROCRÉDITO EN EL PAÍS

Antes de hacer una descripción de las posibilidades de microcrédito para los microempresarios en el país, se considera útil mencionar brevemente y en forma general las diferentes alternativas de financiamiento empresarial que existen, aunque algunas de ellas no han sido desarrolladas o utilizadas en Colombia.

Alternativas de financiamiento empresarial

Financiación a corto plazo

- Fuentes espontáneas: cuentas por pagar; pasivos acumulados (varían con el nivel de operaciones de la empresa; impuestos por pagar, pasivos laborales, anticipos)

- Fuentes bancarias sin garantía: financia necesidades estacionales por acumulación de cuentas por cobrar e inventarios; documentos de crédito; líneas de crédito; y convenios de crédito renovables.

- Papel comercial: pagarés a corto plazo sin garantía emitidos por empresas con sólido prestigio de crédito (270 días)

- Factorización de cuentas por cobrar: venta directa de cartera a entidad especializada o institución financiera

- Préstamos con certificado de depósito de inventario: prestamista (banco o corporación financiera) obtiene control de garantía pignorada que puede ser depositada en almacenes generales de depósito

Financiación a largo plazo

- Deuda a largo plazo: préstamo con vencimiento mayor a un año (2-7 años). Se utiliza para requerimientos permanentes de capital de trabajo, pago de maquinaria, liquidación de préstamos. La garantía puede ser prendaria o hipotecaria

- Bonos: certificado que indica un préstamo tomado por empresas, con plazo general de 5 a 10 años y tasa fija o flotante

- Arrendamiento (leasing): arrendamiento de activos fijos, con un canon que amortiza el principal y los intereses y una opción de compra al final. Existen el arrendamiento operacional y el arrendamiento financiero o de capital

- Capital de riesgo: fondos invertidos en una empresa nueva. Sólo puede venderse hasta que se registre la emisión

- Ofertas públicas iniciales (IPO): Oferta de acciones en bolsa a través de un suscriptor (underwriter)

Durante las últimas décadas el sistema financiero se ha constituido en parte importante del desarrollo y crecimiento de la economía, cumpliendo con su labor de canalizar los recursos. El crédito se clasifica en las siguientes modalidades: de vivienda, de consumo, microcrédito y créditos comerciales. El microcrédito es una nueva modalidad que surgió en Colombia a partir del año 2001 (en los mercados financieros del mundo se remonta a 1991)[27] y tiene como objetivo principal que las microempresas puedan acceder mejor al sistema financiero y propender de esta manera el crecimiento de este segmento de la economía.

Las entidades de microcrédito pueden ser entidades generalistas que atienden todo tipo de público o compañías especializadas o focalizadas en los sectores de menor ingreso (ONG). Estas entidades también se diferencian por el tipo de fondos: aquellas que tienen recursos internos que generan por ahorros, inversiones o socios; donaciones de personas altruistas o donaciones internacionales. Otra diferencia importante se encuentra en si son o no establecimientos de crédito vigilados por la Superintendencia Bancaria, y por lo tanto sometidos a una legislación especial que centra la atención en la protección del ahorro captado del público y por lo tanto a reforzar las políticas que permitan una administración adecuada de la solvencia de la entidad, incluyendo la calificación periódica de la cartera que otorgan a sus clientes.[28]

En la tabla 14 se muestra el tipo de instituciones de microcrédito y sus características según su estrategia, propósito de las actividades, la forma legal, los clientes, los servicios, las fuentes de financiamiento y algunos ejemplos en América Latina.

27 Superintendencia Bancaria de Colombia. Circular Externa 011 de 2002. Capítulo II Gestión de Riesgo de Crédito.

28 En este punto hay que enfatizar que algunas cooperativas financieras se encuentran sometidas a la vigilancia de la Superintendencia Bancaria o inscritas en Fogacoop, y por lo tanto tienen que cumplir con las disposiciones de esta entidad. La mayoría de cooperativas financieras se encuentran sometidas a la vigilancia de la Superintendencia de Economía Solidaria.

Tabla No. 14

TIPOS DE INSTITUCIONES DE MICROCRÉDITO

	INSTITUCIONES FINANCIERAS MULTIPROPÓSITO	INSTITUCIONES FINANCIERAS ESPECIALIZADAS	ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES ESPECIALIZADAS	ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES EN GENERAL
Estrategia/propósito de las actividades	Nuevo mercado; imagen; filantropía	Impacto social; crecimiento; beneficios	Impacto social; sostenibilidad; beneficios	Impacto social; sostenibilidad; beneficios
Forma legal	Bancos, compañías financieras y cooperativas	Bancos y compañías financieras	Fundaciones y asociaciones	Fundaciones y asociaciones
Clientes	Varias y pequeñas empresas y microempresas con participación en el portafolio	Pequeñas empresas y microempresas	Microempresas	Microempresas
Servicios	Varios segmentos focalizados del mercado. Crédito individual; y ahorros	Crédito individual; crédito a grupos; oferta limitada de leasing, factoring etc. Ahorros	Crédito individual; préstamos solidarios	Crédito individual; préstamos solidarios
Fuentes de financiamiento	Ahorros; acciones; bonos; préstamos comerciales	Ahorros; acciones; préstamos comerciales	Préstamos comerciales y préstamos blandos; garantías; donaciones	Donaciones; créditos blandos; garantías
Ejemplos	Banco Solidario (Ecuador); Financiera Familiar (Paraguay); Coop. Fucac (Uruguay); MultiCredit Bank (Panamá)	Fin. Calpia (El Salvador); BancoSol (Bolivia); Caja los Andes (Bolivia); FinSol (Honduras); FinAmerica (Colombia); Edyficar (Perú); Banco Ademi (R. Dominicana)	WWB (Colombia); FED (Ecuador); Acodep (Nicaragua); ADRI (Costa Rica)	Fundasol (Uruguay); Fundación Carvajal (Colombia); Fundación Cesap (Venezuela)

Fuente: Lucano F, Taborga M. 1998. Tipología de instituciones financieras para la microempresa en América Latina y el Caribe. Washington, DC. Banco Interamericano de Desarrollo; Working Paper.

Líneas de microcrédito

De acuerdo con la clasificación que se presentó en la tabla 14, se podría afirmar que en Colombia existen los cuatro tipos de entidades que ofrecen crédito para microempresas. Las entidades financieras multipropósito como es el caso del Banco Caja Social y Bancolombia; entidades financieras especializadas como Finamérica; fundaciones sin ánimo de lucro especializadas en microcrédito como el Banco de la Mujer y por último fundaciones (ONG) generales que ofrecen dentro de sus servicios el crédito a microempresarios como la Fundación Carvajal y la Fundación Mario Santo Domingo.

A continuación se explica en términos generales la oferta de microcrédito en el país por: las entidades financieras multipropósito y especializadas; las ONG especializadas y no especializadas en microcrédito; las cooperativas y otras entidades solidarias, y por último las oportunidades para el crédito a microempresarios por líneas de redescuento del Fondo Nacional de Garantías y Bancoldex.

Establecimientos de crédito

Dentro de esta categoría están los bancos, las corporaciones financieras y las compañías de financiamiento comercial. Todos se rigen por normas estrictas de regulación y procedimientos estándar para clientes especialmente empresariales y empleados en todos los segmentos. Los clientes de pocos recursos tienen una baja participación en el portafolio de estas entidades, y muchas veces se limita sólo a cuentas de ahorro. Antes de las actuales políticas del gobierno del Presidente Uribe con respecto al microcrédito, los únicos bancos que tenían un importante desarrollo en esta área eran el Banco Caja Social y el Megabanco que surgió del proceso de integración de entidades cooperativas con el Banco Coopdesarrollo a la cabeza. En el año 2003, las estadísticas de las entidades financieras del país indican que, en el total de la cartera de microcrédito, Bancolombia y el Banco de Bogotá tienen una participación del 29,81% y 26,73% respectivamente; luego están el Banco de Occidente con 6,71%, Banco Ganadero con 6,5%, Caja Social con 3,3% y Megabanco con 3,13%.

En las tablas 15 y 16 se puede apreciar la distribución de la cartera de créditos por categoría (comercial, consumo, vivienda, microcrédito) y por tipo de establecimiento de crédito.[29] Allí se muestra la concentración del crédito en los establecimientos bancarios y la baja participación del microcrédito en el crédito total de las entidades vigiladas. En relación con esto, hay que tener en cuenta que las estadísticas reportadas están subestimando el monto del microcrédito por dos razones principales: la primera es que parte del crédito clasificado como crédito de consumo corresponde a microcrédito, ya que el mismo fue solicitado a través de una persona natural, con un monto bajo y se utilizó para fines productivos; la segunda, que parte del crédito comercial corresponde a microcrédito en la medida que el saldo consolidado del microempresario supere el tope definido en la ley como microcrédito (25 SMMLV). Los establecimientos de crédito tienen que clasificar el saldo total en la categoría comercial y suspender el cobro de la comisión del 7,5% si la hubieran cobrado.

Tabla No. 15

CARTERA DE CRÉDITOS

(ENERO DE 2003 - MILLONES DE PESOS)

	BANCOS	CFC*	COOPERATIVAS	SISTEMA
Comercial	25,527,499	845,999	13,545	31,109,009
Consumo	7,380,404	621,970	254,625	8,270,339
Vivienda	10,886,882	161	3,275	10,894,183
Microcrédito	369,918	36,118	1,425	407,461
Total	**44,164,702**	**1,504,248**	**272,870**	**50,680,992**

* Compañías de financiamiento comercial

Fuente: Seminario Asobancaria - Cartagena, marzo 13 y 14 de 2003

29 En las estadísticas solamente se encuentra reportada la información de las cooperativas sometidas a la vigilancia de la Superintendencia Bancaria y no se incluyó la información sobre las compañías de financiamiento comercial.

Tabla No. 16

PARTICIPACIÓN POR TIPO DE ENTIDAD

(ENERO DE 2003)

	BANCOS	CFC	COOPERATIVAS
Comercial	82.1%	2.7%	0.0%
Consumo	89.2%	7.5%	3.1%
Vivienda	99.9%	0.0%	0.0%
Microcrédito	90.8%	8.9%	0.3%
Total	**87.1%**	**3.0%**	**0.5%**

Fuente: Seminario Asobancaria - Cartagena, marzo 13 y 14 de 2003

En la tabla 17 se muestra la clasificación de los principales establecimientos de crédito al 13 de marzo del año 2004, con base en información suministrada por la Asociación Bancaria. La conclusión principal de este cuadro es que solamente una minoría de establecimientos de crédito se encuentra en el negocio de microcrédito y que el monto de la cartera colocada en esta modalidad es muy bajo frente al total de la cartera de cada uno de estos establecimientos.

Tabla No. 17

CARTERA DE MICROCRÉDITO

(MILLONES DE PESOS)

	MICROCRÉDITO	PARTICIPACION %	PART. ACUMULADA %
Banco Agrario	194,582	47.8%	47.8%
Bancolombia	80,167	19.7%	67.4%
Banco Caja Social	48,530	11.9%	79.3%
Finamérica	33,407	8.2%	87.5%
Megabanco	23,839	5.9%	93.4%
BBVA Banco Ganadero	7,023	1.7%	95.1%
Banco Colmena	5,167	1.3%	96.4%
Banco de Bogota	4,915	1.2%	97.6%
Otros	9,831	2.4%	100.0%
Total SF	**407,461**		

Fuente: Seminario Asobancaria - Cartagena, marzo 13 y 14 de 2003

Un aspecto importante de mencionar es la rentabilidad que puede obtener una entidad financiera con las líneas de microcrédito. De una parte, aunque los costos administrativos generados por esta cartera son considerados altos en relación con otro tipo de créditos, los ingresos derivados del crédito también pueden ser mayores, pues la ley autoriza cobrar las tasas máximas de mercado sin entrar en la usura y adicionalmente una comisión máxima del 7,5%. Si bien es cierto que la percepción entre las entidades consultadas es que este tipo de créditos tiene costos administrativos que limitan su rentabilidad, la mayoría de éstas coincide en que es

un mercado poco explorado y de unas dimensiones prácticamente ilimitadas. Ninguno de los bancos entrevistados está cobrando la comisión del 7,5%, por las razones mencionadas previamente sobre la consolidación de las obligaciones del microempresario y su calificación como cartera comercial, lo cual los obliga a suspender el cobro en mención cuando la consolidación arroja un saldo superior a los 25 SLMM.

En general son pocos los establecimientos de crédito que han manifestado una intención real de participar en este segmento del mercado y la han impulsado a través de la implantación de políticas y procedimientos que faciliten el acceso de los microempresarios a un crédito formal. Entre estos sobresalen: Banco Agrario, Bancolombia, Caja Social de Ahorros, Megabanco y Finamérica. La mayoría de establecimientos de crédito abiertamente ponen en duda el negocio del microcrédito como tal y manifiestan una actitud negativa hacia una participación en el mismo, argumentando que el mismo no hace parte de su mercado objetivo.

Entidades financieras como Finamérica y el Banco Caja Social se han focalizado en el sector de microcrédito, han establecido procedimientos especializados para este segmento del mercado, y desarrollado mecanismos para atenderlo con esquemas básicos como una encuesta que le ayuda a los microempresarios a conformar los estados financieros del negocio, y le permite a la entidad establecer la capacidad de endeudamiento. Una vez otorgado el crédito hacen seguimiento y acompañamiento a los microempresarios con el fin de mantener su cartera lo más sana posible. Para ellos es claro que tienen que perfeccionar la tecnología tanto para la evaluación del riesgo crediticio como para el recaudo de la cartera. En el caso del Banco Caja Social, aunque hay una decisión clara de participar en el negocio lo harán más en el rango alto del microcrédito, lo cual coincide con su orientación estratégica principal hacia el segmento de pequeñas y medianas empresas. En el caso de Finamérica, constituye su mercado objetivo principal en el momento actual, cuenta con la experiencia necesaria, por lo cual su compra se ha vuelto atractiva para algunas entidades no bancarias interesadas en incursionar en el sector del microcrédito.

Otras entidades financieras como el Banco de Bogotá han decidido revisar la actividad económica de algunos de sus clientes actuales que podrían calificar como microcrédito y de la mano de esto, montar esquemas de financiamiento que fomenten su crecimiento. Si bien es cierto que estas personas tienen una cultura bancaria, al no estar plenamente identificadas por la entidad financiera pueden estar accediendo a otro tipo de créditos o fuera de ella.

Recientemente, Bancolombia abrió el área de microcrédito y estableció un programa piloto en Bogotá, donde ya abrieron una oficina en el barrio 20 de Julio. Bancolombia es consciente de que se requiere una plataforma especializada y que el microcrédito que ofrecen no es para emprendedores, pues se requiere una fuente de pago establecida (garantía). El objetivo de esta área es apoyar en la consolidación de los negocios más que en su inicio.

Dentro de los intermediarios financieros también se encuentran los no bancarios como las compañías de financiamiento comercial, que ofrecen productos con condiciones y pagos similares a los microcréditos, pero dependen generalmente de una compra de un bien durable que pueda ser confiscado como garantía de pago.

A continuación se presenta un breve resumen de las conclusiones principales que se obtuvieron de las entrevistas realizadas con los establecimientos de crédito para este trabajo, en concordancia con lo expuesto en los párrafos anteriores.

- Unas pocas entidades manifiestan su interés en participar más activa y/o formalmente en el tema de microfinanzas y en particular en el negocio del microcrédito, siendo conscientes de la necesidad de introducir cambios en sus procesos de análisis de riesgos y administración de cartera. Sin embargo, la mayoría de los establecimientos de crédito van a estar por fuera del negocio de microcrédito, a no ser que se les imponga como una obligación (por ejemplo, una inversión forzosa), lo cual no tiene muchas posibilidades en el momento actual, más allá de los pactos que se han firmado como gremio con el Gobierno Nacional.

- Aunque la comisión del 7,5% ayuda a cubrir los mayores costos de la cartera de microcrédito, en la práctica no se cobra como consecuencia de problemas regulatorios, derivados principalmente de la consolidación de las obligaciones del microempresario, que supera el límite expuesto en la ley (25 SLMM).

- Las entidades financieras con intención de participar en el negocio del microcrédito ven la garantía del Fondo Nacional de Garantías como un soporte crítico que les suple los vacíos que ellos tienen en términos de procesos o de acceso a información del cliente, y por lo tanto les disminuye el riesgo. Estarían interesados en incrementar su participación en el negocio, en la medida que otros (públicos o privados) asuman una parte significativa del riesgo crediticio.

- Ninguno de los entrevistados está dispuesto a otorgar créditos a empresas que se van a establecer o con una historia corta de operación, en la medida que consideran esta actividad como práctica insegura por el alto riesgo de fracaso que conlleva.

- Aunque todos enfatizan que las características del negocio y su flujo de caja es el criterio fundamental, el tema de garantías no ha desaparecido. Éste se materializa en un tercero que asuma solidariamente parte del riesgo, ya sea una entidad formal como el FNG o la exigencia de uno o dos codeudores.

- El tema del microcrédito empresarial se está analizando paralelamente con el del microcrédito para vivienda, lo cual en la práctica implica una competencia por recursos que son escasos para estos segmentos del mercado. En relación con el microcrédito para vivienda, algunos manifestaron su escepticismo, por el tope que tiene el crédito para vivienda de interés social (VIS), según el fallo de la Corte Constitucional.

- La mayoría de los bancos entrevistados no creen que el otorgamiento de microcrédito sea una estrategia de crecimiento válida. Lo ven principalmente como parte de una necesidad del Gobierno Nacional para combatir los elevados niveles de desempleo y pobreza existentes en el país. En este sentido manifestaron la importancia y su intención de acompañar al Gobierno en el impulso al otorgamiento del microcrédito, más como parte de una responsabilidad social que como parte de un negocio rentable y sostenible en el mediano plazo. Sin embargo, manifestaron su intención de aprender, siendo muy objetivos en la evaluación de la rentabilidad para decidir su permanencia futura en el negocio.

Las organizaciones no gubernamentales o fundaciones

Las ONG tienen características diferentes de acuerdo con el servicio ofrecido, el tipo de cobertura y la vinculación que poseen con el Estado. Una gran parte de las ONG que actúan como fundaciones desarrollan esfuerzos orientados a crear o consolidar microempresas o pequeños emprendimientos, a través de instrumentos como la promoción, la asistencia técnica y/o financiera, el apoyo a la gestión y la capacitación. Muchas de ellas prestan servicios de microfinanzas sostenibles. Sin embargo, su inhabilidad para movilizar depósitos y sus vínculos limitados con los mercados financieros dificulta su impacto.

En América Latina las organizaciones sin fines de lucro han concedido préstamos a microempresas desde la década de 1970. Aunque han operado durante mucho tiempo en un terreno poco definido por las regulaciones, en general han crecido y muchas se han transformado en instituciones financieras reguladas. Otras se han convertido en accionistas mayoritarias de nuevos bancos o compañías financieras que se especializan en microfinanzas.

Las instituciones microfinancieras que operan como fundaciones sin fines de lucro generalmente obtienen financiamiento de los donantes, de las utilidades retenidas y, en algunos casos, de instituciones públicas de segundo piso. Algunas de las fundaciones sin fines de lucro de mayor éxito han logrado obtener financiamiento de los bancos comerciales, pero casi nunca por un monto superior al de los fondos propios. En una muestra de cinco instituciones microfinancieras importantes, las fundaciones sin fines de lucro originales controlan entre el 20,2% (Bancosol) y el 60,3% (Mibanco) de las acciones. Entre los otros accionistas clave están los fondos especializados, como Profund, International Micro Investionen (IMI) y el Gateway Fund de Acción Internacional,[30] que poseen intereses significativos en varias instituciones microfinancieras. Ver tabla 18.

Tabla No. 18

COMPOSICIÓN DEL CAPITAL ACCIONARIO EN ALGUNAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

DICIEMBRE 2002 (%)

CATEGORÍAS DE ACCIONISTAS	MIBANCO	BANCOSOL	CAJA LOS ANDES	COMPARTAMOS	FINANCIERA CALPIÁ
ONG original	60,3	20,2	46,9	36,6	21,7
Agencias multilaterales/bilaterales	3,8 (a)	2,0 (b)	20,0 (a)	10,0 (c)	36,4 (d)
Fondos especializados	19,8 (e)	33,8 (f)	26,7 (g)	5,8 (e)	41,6 (h)
ONG internacionales	6,82 (i)	13,3 (i)	-	17,1 (i)	-
Inversionistas, comerciales y bancos locales	6,0 (j)	-	-	-	-
Particulares	3,1	10,7	6,4	30,5	0,3
Otros	2,5 (k)	-	-	-	-
Total	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

Fuente: Información de las propias instituciones microfinancieras

(a) Corporación Andina de Fomento; (b) Corporación de Desarrollo del Commonwealth; (c) Corporación Financiera Internacional (CFI); (d) CFI (12%) y KfW (12,4%); (e) Profund Internacional; (f) Profund internacional (23,17%) y Gateway Fund de Acción (10,63%); (g) Internationale Micro Investitionen (IMI); (h) IMI (28,5%) e Internacional Projet Consult GMBH (IPC, 13,1%); (i) Acción Internacional; (j) Banco Wiese-Sudameris & Banco de Crédito del Perú; (k) propiedad de Mibanco para dar a los ejecutivos.

Las ONG especializadas en microcrédito ponen énfasis en el apoyo crediticio a las microempresas con dificultades en el acceso al financiamiento comercial, acompañado de programas de formación, donde se busca el desarrollo de las capacidades del microempresario tanto en los aspectos técnicos como en lo referente a gestión empresarial. Su objetivo es brindar un servicio de apoyo a un número predeterminado de usuarios que pueden ser asociados, afiliados o pobladores de una zona determinada. Hay otras que tienen programas masivos que pretenden dar cobertura con servicios de apoyo a todo microempresario que lo necesite.

Estas organizaciones pueden ser caracterizadas de acuerdo con el grado de especialización, las modalidades en cuanto a la persona a quien se le otorga el préstamo y el área de cobertura, rural o urbana a la que se dedican. Algunas de sus particularidades son:

- Acompañan el otorgamiento de préstamos con la provisión de servicios técnicos y de entrenamiento. Pueden incluir asesoría técnica, enseñanza en contabilidad y técnicas administrativas; organización de asociaciones, información, conexión con compradores y vendedores, entre otros.

- Hay algunas ONG especializadas donde se presta únicamente el servicio de crédito sin que esté sujeto a otras condiciones. Intentan recortar costos administrativos con base en la especialización. El otorgamiento de crédito se basa en análisis y evaluación simplificados, rápido desembolso y préstamos al corto plazo y repetidos. Nuevamente se enfatiza el aspecto de oportunidad versus el de costo.

- El crédito se basa en el análisis del plan de negocios y/o el carácter de un individuo. El conocimiento del individuo y de su negocio se vuelve crítico.

- Debido a la concentración de la demanda buscan masificar el servicio de crédito, generando respuesta para cualquier microempresa que se encuentre en su área de trabajo.[31]

- Su mayor debilidad es la carencia de fondos independientes, porque la mayoría de sus recursos provienen de donaciones, o los obtienen a través de intermediarios de recursos de redescuento. Muchas han buscado alternativas para crecer sin depender de fuentes externas.

- Manifestaron su preocupación por la participación del sector bancario tradicional en el negocio del microcrédito, ya que consideran que una competencia excesiva en este segmento del mercado puede llevar a "dañar" a un cliente que ellos han educado financieramente a través de un esfuerzo que ha tomado muchos años, en la medida que se sobreendeuden algunas microempresas o sus dueños.

Un ejemplo de estas entidades en el país es la Corporación Mundial de la Mujer (Banco de la Mujer), donde el crédito está dirigido a famiempresas, la mayoría de estrato dos. El estrato uno se considera microempresarios de subsistencia, donde no hay acumulación después del crédito y por lo tanto no hacen parte de su mercado objetivo. El valor máximo del crédito es de 30 millones de pesos, y gradúan el

30 Profund www.profundinternacional.com tiene inversiones en doce instituciones microfinancieras latinoamericanas, en once de las cuales parcial o completamente en forma de capital o cuasicapital. IMI http://www.imi-ag.com/01.html es accionista en cuatro instituciones microfinancieras de América Latina y 13 de África y Asia.

31 Otero M. "Abriendo camino: la expansión de los programas para la microempresa como un reto de las instituciones sin ánimo de lucro. Acción Internacional. Serie Monografías N° 4. Washington, 1992.

monto y el plazo de acuerdo con el conocimiento que se va adquiriendo del cliente; esto es, en ningún momento arrancan con una operación de monto elevado con un cliente que no tiene una trayectoria "exitosa" con la entidad. La mora es muy baja, alrededor del 1,6%.

Asimismo, se encuentra la Financiera Compartir, fundada el 6 de noviembre de 1994, cuyo objetivo es vincular diversas instituciones que por sus objetivos sociales quisieran participar en la creación de un intermediario financiero especializado en el fomento de los microempresarios. El grupo se conformó inicialmente por la Fundación Compartir que tiene más de 20 años trabajando como empresa social, otras cinco fundaciones y la Corporación Andina de Fomento (CAF). En la actualidad esta institución posee ocho agencias en diferentes ciudades del país, que se encargan de fomentar el otorgamiento de créditos a microempresas, el cual es atendido por un recurso humano especializado y la inversión de depósitos a plazo a través de un servicio personalizado.

Muchas de estas instituciones microfinancieras han surgido como nuevas organizaciones sin ánimo de lucro diseñadas para promover el desarrollo de la microempresa y buscan la viabilidad financiera y para ello no se atienen únicamente a las donaciones sino que incluyen el costo del dinero en sus cálculos para la consolidación a largo plazo. Algunas han desarrollado programas a gran escala, estableciendo un alto nivel de autosuficiencia y demostrando capacidad para ir más allá del papel de demostración originalmente atribuido y han desarrollado estructuras, sistemas de información y un know how similar al de instituciones financieras, con la ventaja de una especialización en segmentos populares del mercado.

Por otra parte están las organizaciones no gubernamentales generales, que en el caso colombiano se trata de ONG financiadas por empresas privadas importantes, como Compartir, financiada por Pedro Gómez y Cía., y la Fundación Mario Santo Domingo, financiada por el Grupo Bavaria. El propósito de estas organizaciones no es solamente la autosuficiencia como en las ONG de microcrédito, sino la proyección de imagen y presencia social.[32] Otros ejemplos son la Fundación Carvajal, la Fundación Corona y Microempresas de Antioquia, aunque no todas tienen actividades de microcrédito.

Cooperativas financieras

Aunque tradicionalmente se han ignorado en los estudios de microcrédito, no se puede desestimar la participación de las cooperativas financieras y las de ahorro y crédito en el tema de microfinanzas y particularmente en microcrédito. Las cooperativas financieras y de ahorro y crédito están saliendo de la crisis del año 1998, y como tal manifiestan su intención de volver a promocionarse como entidades que han estado siempre en los segmentos populares donde han ejercido adecuadamente las actividades propias de las microfinanzas.[33] Sus actividades incluyen el microcrédito, que muchas veces fue otorgado a un asociado bajo la forma de un crédito de consumo para una actividad productiva. Contrariamente al pasado se ha mejorado el tema de supervisión y se cuenta con Fogacoop.

En la entrevista con la directora de la Confederación Colombiana de Cooperativas se manifestó el interés existente por parte de su Junta Directiva en una evaluación más formal del tema de microcrédito, incluyendo el de vivienda ya que son cons-

32 Globalización y crisis económica. Incidencia en la financiación de unidades de pequeña escala. Fundación Corona y Fundación Ford, marzo de 2002.

33 Uno de los temas centrales de la reunión anual de Colac (Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito) en agosto del 2004 es el tema de las microfinanzas y del microcrédito como actividades tradicionales y propias del sector cooperativo.

cientes de la importancia del tema, del espacio que les ha brindado el gobierno y de la necesidad de volver a reafirmar su presencia en un segmento del mercado que ha sido muy cercano a las cooperativas financieras y a las de ahorro y crédito.

Líneas de redescuento

Por último, están las líneas de redescuento que actualmente en el país se ofrecen a través del Fondo Nacional de Garantías, Bancoldex y Findeter, para microempresas.

Fondo Nacional de Garantías (FNG)

A septiembre de 2003, el FNG había movilizado créditos por 306 millones de dólares a 57.452 beneficiarios, de los cuales el 62,8% eran microcréditos. El promedio de los créditos dentro de este programa es de 3.900.000 pesos. Esta movilización de créditos la ha realizado a través de convenios con la banca. Hasta el momento se tienen con la Caja Social, Banco de Bogotá, Megabanco, Banco Agrario, Finamérica, Bancolombia y el Banco Ganadero. Adicionalmente, el FNG tiene un programa de microcrédito en alianza con las entidades territoriales, en el que éstas entregan recursos y con ellos se dan unas garantías. El FNG tiene una garantía estándar del 50% y con el convenio con las entidades territoriales es del 70% que se reparte en el 60% del riesgo para el FNG y el 40% lo asumen las entidades territoriales para ese 70%, y el 30% restante lo asumen los intermediarios financieros.[34]

Adicional a los convenios con la banca y con las entidades territoriales el FNG tiene dos tipos de garantías con organizaciones no gubernamentales: 50% de garantía a las ONG para los créditos que da Bancoldex más una comisión del 1,5% anual; y el FNG puede dar garantía para los créditos que las ONG otorguen hasta en un 50%. El costo de la garantía es del 1,75% A.A.* para el 50% y de 2,65% A.A. para una garantía del 75%. Este costo lo paga el sujeto de crédito (microempresario).

Por otra parte, el FNG tiene una línea para la creación de empresas, que hasta el momento solamente la ha utilizado Coomeva a través de su incubadora, donde le ofrecen una garantía del 70% por un monto máximo de 50 millones de pesos. Este tipo de créditos tiene baja siniestralidad porque tiene el filtro de la asesoría y acompañamiento que hace Coomeva.[35] Es un buen ejemplo del tipo de convenios que se pueden obtener con el FNG. Asimismo, están implementando una línea para la creación de microempresas con un monto máximo de ocho millones de pesos. El filtro para controlar la asimetría de información lo realiza un grupo de ONG. Hasta el momento han adelantado conversaciones con la Fundación Corona, Fundaempresa y la Fundación Carvajal, entre otras. Esta línea tiene una garantía del 80% al Banco Agrario que sería el intermediario financiero de primer piso. El acceso a esta línea no es automático, pues se requiere participación activa de las ONG en la asignación de los créditos a través de un comité designado para tal fin.

Bancoldex

Los beneficiarios de estos recursos son personas naturales o jurídicas que se ajusten a la definición de microempresa dada en la Ley 590 de 2002 y que desarrollen una actividad económica ligada a los sectores industrial, comercial o de servicios, con una experiencia mínima de 12 meses.

34 Durante el año 2003 se firmaron 190 convenios en 28 departamentos por un valor de $12.042 millones. Estos recursos han permitido movilizar créditos por valor de $268.532 millones y se han hecho efectivos los aportes de 116 convenios por valor de $7.529 millones. Los desembolsos realizados entre junio y diciembre de 2003 ascienden a $13.991 millones en 4.153 créditos. Cifras del Viceministerio de Desarrollo Económico. Balance Microcrédito 2003.

35 Un punto que hay que profundizar es el de la responsabilidad del asesor frente a quien otorga el financiamiento, lo cual se confunde cuando es la misma entidad o grupo que cumple con las dos funciones.

* Año anticipado.

Bancoldex ha firmando convenios de asistencia técnica con ONG (fundaciones) que se comprometen a realizar un plan de capacitación y asesoría para microempresarios en el manejo administrativo, estrategias de comercialización, desarrollo del negocio, orientación para la solicitud de crédito y demás aspectos que facilitan el acceso al crédito individual. Estas instituciones están también encargadas de presentar los clientes a los bancos. Con el sector solidario, Bancoldex tiene un cupo de 130 mil millones que está siendo utilizado en su mayoría por fundaciones.

Las condiciones de las líneas de redescuento de Bancoldex son tasa de interés del 25%, E.A.* para capital de trabajo y para inversión, con un plazo máximo de 12 y 24 meses respectivamente. Para préstamos de capital de trabajo se tiene una garantía del 50% automática del FNG y del 60% para inversiones. No se consideran períodos de gracia, y las amortizaciones a capital son mensuales excepto para créditos de inversión, hasta tres meses y con amortizaciones trimestrales.

Bancoldex tiene un cupo de redescuento para cooperativas, fondos de empleados, cajas de compensación y fundaciones, respaldado en un 50% con el FNG. Para las cooperativas y fondos de empleados se requiere que tengan como actividad principal el ahorro y crédito, y un programa orientado a la atención a microempresas. Así mismo deben estar vigiladas por la Superintendencia de Economía Solidaria y tener experiencia en la colocación de crédito mínimo de dos años. La tasa de interés que cobra Bancoldex depende del plazo y es del DTF + 2,5 E.A. para el primer año, con incrementos del 0,25% E.A. por cada año adicional de plazo. El FNG puede expedir garantías hasta por el 50% del crédito que se le entregue a cada cooperativa y el otro 50% serían pagarés endosados en propiedad de Bancoldex con cobertura del 130%.

Diagnóstico

Aunque en los numerales previos se ha hecho parte del diagnóstico de la oferta de microcrédito. A continuación se puntualizan algunos aspectos críticos para las recomendaciones que se harán posteriormente.

En general el tema del microcrédito ha adquirido una importancia y un estatus especial dentro del mercado financiero nacional que han logrado interesar a diferentes actores a saber: el gobierno, como parte de su estrategia social; organizaciones no gubernamentales, como parte de los objetivos específicos de algunas de ellas; establecimientos de crédito, como parte de un negocio que puede ser atractivo si se encuentran mecanismos que permitan una adecuada gestión de riesgos; cooperativas financieras como parte de su vocación hacia segmentos populares; universidades, como parte de una alternativa de desarrollo que impacta sectores menos favorecidos; y empresarios que ven en el otorgamiento del crédito una alternativa complementaria al financiamiento utilizado tradicionalmente, basado principalmente en instituciones no formales y proveedores, usualmente con un costo elevado y no regulado.

No obstante la discusión que se ha dado en los últimos años, el tema dista mucho de haber alcanzado un nivel estable que permita generar una oferta significativa frente a las necesidades existentes. Los establecimientos de crédito sienten que no cuentan con los procesos adecuados para enfrentar un negocio que tiene mayores

* Efectivo anual.

riesgos que el crédito a otros segmentos del mercado. Este aspecto es importante, si se tiene en cuenta el marco regulatorio existente y los cuidados de la mayoría de entidades frente al tema del riesgo crediticio, una vez superada la crisis financiera de 1998.

Por otro lado, la mayoría de establecimientos de crédito en Colombia se encuentran en segmentos del mercado diferentes al de la microempresa. Las ONG que otorgan directamente crédito tienen una restricción de recursos dependiendo principalmente de aportantes nacionales y extranjeros, y no se ve en el corto plazo la posibilidad de aumentar su participación en la movilización del ahorro nacional. Estas organizaciones que prestan servicios de asesoría y/o capacitación se frustran y pierden credibilidad en el largo plazo, cuando no pueden conseguir que proyectos bien definidos en el papel logren una etapa de implantación por falta de recursos de crédito. Las cooperativas financieras no han desarrollado una estrategia clara frente al tema. Por otro lado, no se puede permitir que comiencen a proliferar organismos paralelos a los establecimientos de crédito regulados y vigilados para cumplir esta función.

Los establecimientos de crédito como instituciones financieras reguladas, que utilizan sus tecnologías tradicionales crediticias, no han sido muy útiles para el microcrédito debido al costo alto de los procesos que utilizan en la concesión y administración de préstamos para este segmento del mercado y a dificultades para garantizar adecuadamente los créditos concedidos. Su motivación es baja, no obstante que algunos están dispuestos a participar en el otorgamiento de microcréditos como parte de una función social, sin olvidar que su permanencia en el negocio depende de una evaluación financiera, previo aprendizaje de la tecnología propia para ser exitosos en esta actividad y con el segmento del mercado al cual se dirige.

Los recursos disponibles de las agencias multilaterales y de los donantes no son suficientes para satisfacer la demanda de servicios microfinancieros, por lo que muchos de ellos tendrán que provenir del sector privado. El punto principal en la discusión del tema tiene que ver con quién asume el riesgo de un crédito que en principio es más alto que el de otros segmentos del mercado. Si bien es cierto que existen entidades especializadas en microcrédito en las ONG (por ejemplo, Banco de la Mujer) o en los establecimientos de crédito (por ejemplo, Finamérica) que han sido exitosas, su alcance es limitado. Tampoco se puede perder de vista que al aumentar la oferta aumenta el riesgo y por lo tanto la rentabilidad de estas entidades.

El Gobierno Nacional como parte de su estrategia económica y social ha desarrollado varias iniciativas para facilitar la oferta de microcrédito: legislación especializada, que permite recuperar parte de los mayores costos en que incurren las entidades financieras; recursos de financiamiento para que los establecimientos de crédito y otras entidades (por ejemplo cooperativas y ONG) redescuenten los créditos que ofrecen a sus microempresarios clientes; y participación del Fondo Nacional de Garantías para disminuir el riesgo de establecimientos de créditos y ONG. El esfuerzo ha sido importante pero en principio no ha sido suficiente para motivar en el tema a todos los actores, y es aún más crítico en el caso de nuevas empresas o ideas ya que no existe una alternativa sólida que facilite su financiamiento.

Actualmente, el mayor interés del sector privado en el microcrédito no está motivado únicamente por los beneficios. Las razones más comunes son: tener unas buenas relaciones con el gobierno nacional en el apoyo de sus políticas, una visión de largo plazo del desarrollo del mercado y la necesidad de contribuir al mejoramiento de las condiciones económicas y sociales del país. Por esto, se puede apreciar que algunas de estas instituciones han estado dispuestas a invertir en el aprendizaje de cómo gestionar pequeños préstamos y depósitos utilizando tecnologías microfinancieras, con el fin de cultivar futuros clientes, apoyar la política de Estado o aumentar su rentabilidad.

En general y como resultado de las entrevistas realizadas para este estudio y otras fuentes, los intermediarios financieros piensan que:

- Es más rentable prestar al microempresario que al cliente tradicional, pero los gastos administrativos son tres veces más altos. Los gastos de personal frente a los gastos operativos es de 4,7% en una empresa tradicional, mientras que en un banco con orientación al microcrédito este mismo indicador es de 23,6%.[36]

- El mercado del microcrédito tiene gran presencia de asimetrías de información; mientras que en la banca tradicional el cliente busca a las entidades financieras para obtener servicios, en el microcrédito el oferente es el que se aproxima al cliente.

- Se requieren diferentes procesos de evaluación y estudio del crédito, pues las necesidades y características de los microempresarios son más complejos. Algunos de ellos están inscritos dentro de la economía informal, y obtener información sobre los microempresarios implica incurrir en el costo de visitas, reconstrucción de datos y verificación del manejo financiero.

- Las microempresas no cuentan con información adecuada que permita examinar idóneamente su situación económica y sus posibilidades de pago hacia el futuro. Los balances, registros contables o el simple registro mercantil no son precisamente los más elaborados. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Microestablecimientos elaborada por el Dane, sólo el 39,6% de los negocios tenía un sistema de cifras financieras debidamente actualizadas. Esta situación obliga a que los intermediarios financieros tengan que comprobar quién es o no un buen sujeto de crédito, con las consabidas consecuencias de mayores costos para recopilar una información confiable.

- Los analistas de crédito para el microcrédito no pueden ser solamente colocadores del crédito, sino responsables por el seguimiento y, finalmente, la recuperación del mismo.

- El país ha avanzado en el marco legal y regulatorio para las microempresas en los últimos años. Sin embargo, se requiere que la tasa de interés sea una tasa de mercado para esta financiación especial. La política pública no puede ser tal, que se prevenga a la gente del comportamiento de la banca (determinación de la tasa de usura).[37]

36 Asobancaria. Informe sobre microcréditos.

37 Un cambio en esta dirección requiere una reforma del marco legal, incluyendo el Código de Comercio, que por ahora no sería factible ni habría el ambiente político para su tramitación.

- Las microempresas tienen una tasa de mortalidad más alta que el resto de las empresas, lo cual implica un mayor riesgo asociado a los préstamos. En Colombia desaparecen cerca del 50% de las microempresas en el primer año y del 75% durante el segundo.

- Los microempresarios tienen pocas garantías reales y no tienen relaciones con el sistema financiero y mucho menos con las centrales de riesgo. Hay muchos que están "bloqueados" por el sistema (reportados).

- De acuerdo con Asobancaria, las entidades financieras se demoran en promedio tres años para diseñar y desarrollar una línea de negocio de microcrédito, pues tienen que desarrollar aspectos como el diseño de una tecnología crediticia apropiada, la reorganización de la red de sucursales y la gestión de programas de seguimiento y asesoría de los microempresarios.

- Las entidades financieras reconocen que hay una voluntad de pago por parte de los microempresarios, especialmente de los grupos de más bajos ingresos, como puede observarse en el indicador de calidad de cartera de microcrédito. Mientras que en enero del 2002 este indicador era del 9,1%, en enero pasado llegó al 6,5%.

- Con la posible participación de ONG (fundaciones), cajas de compensación y algunas cooperativas en el mercado de microcrédito, los intermediarios financieros sugieren que el Gobierno preste mayor atención y no permita la existencia de entidades con condiciones especiales y sin supervisión. Se deben cumplir las mismas reglas existentes para los establecimientos de crédito para proteger el ahorro y la confianza en el sistema.

- La financiación para la creación de empresas se debe hacer con fondos de capital de riesgo y principalmente con las corporaciones financieras. El sector financiero tiene una responsabilidad en apoyar la constitución de estos fondos de capital de riesgo y de capital semilla.

- En el país, los fondos de capital de riesgo son sólo para empresas de tecnología de punta, y no hay para microempresas. Lo que se necesita es un fondo de capital semilla y fondo de capital de riesgo ajustado a las necesidades y características de las microempresas; y que haga el acompañamiento necesario.

Riesgos y dificultades del microcrédito para los establecimientos

Aunque algunos de los establecimientos de crédito han logrado desarrollar productos y estrategias rentables alrededor de los microcréditos, es importante resaltar algunas de las dificultades o riesgo para un mayor desarrollo de esta área:

- Algunas entidades de microcrédito están dirigidas a segmentos de la población muy especializados, que por sus características no permiten la obtención de utilidades para el intermediario financiero. La posibilidad de cobrar una comisión adicional del 7,5% no soluciona el problema. Muchas instituciones dedicadas a las microfinanzas no alcanzan el tamaño o la escala mínima de

eficiencia necesaria para cubrir costos o describirlas como entidades sostenibles en el tiempo y rentables. Es una moda que solamente se puede sostener en el largo plazo con entidades que muestren una solvencia elevada.

- Alto grado de especialización y dificultad para realizar el estudio de crédito y un elevado costo del mismo: Dado que gran parte de las microempresas no cuentan con sistemas de información contables adecuados, el esfuerzo para determinar la capacidad crediticia del microempresario es mayor. Esto implica mayores riesgos dada la incertidumbre en la veracidad de la información entregada por los clientes, y la subjetividad que conlleva realizar un análisis de crédito en estas condiciones. El seguimiento permanente al microempresario encarece los costos de administración del crédito. Adicionalmente, son muy pocas las entidades que hoy en día cuentan con métodos especializados para estudiar y gestionar este tipo de clientes y la mayoría no sabe cómo hacerlo.

- Grandes esfuerzos de personal, sistemas e infraestructura para colocar un volumen de créditos importante y así poder lograr economías de escala. Se requiere contar con personal capacitado, sistemas de información adecuados e infraestructura (oficinas) que cubran las zonas donde se encuentran concentrados los microempresarios en sus actividades específicas. Por ello, independientemente del riesgo, muchos bancos cuestionan la rentabilidad de un crédito atomizado frente a un crédito corporativo del mismo tamaño.

- Inestabilidad de la cartera: por tratarse en su mayoría de créditos para capital de trabajo no es posible para las entidades financieras colocar al largo plazo, y por lo tanto no es fácil para la tesorería estimar sus flujos por no tener certeza en la continuidad de los flujos colocados.

- Riesgo de no pago: muchos de los microempresarios no cuentan en la actualidad con acceso al sector financiero y por lo tanto carecen de historia crediticia. Esto hace que el riesgo por incumplimiento sea mayor, y adicionalmente la fácil movilidad de algunos de estos negocios hace que en caso de incumplimiento sea más difícil ubicar al deudor, lo cual aumenta el riesgo de no pago.

- Garantías: para algunas de estas entidades el tema de las garantías es irrelevante. Además, en muchas ocasiones, la labor se centra en sustraer al microempresario del agiotista y "entrarlo al crédito del 2% mensual".

- Cultura bancaria: se considera que dentro del grupo de microempresarios existe una porción importante que nunca ha acudido al sector financiero y por tanto se dificulta el diligenciamiento de formularios y la consecución de documentación requerida para realizar los trámites de vinculación.

Ventajas del microcrédito para los establecimientos

Aunque estas desventajas no harían tan atractivos los microcréditos para el sector financiero, se puede argumentar que existen ventajas que lo hacen atractivo, dentro de las cuales se destacan:

- Mercado potencial: el mercado al cual se enfrenta el sector financiero es muy amplio y le brinda la oportunidad de presentar altas tasas de crecimiento en la medida que se va explorando, conociendo y cautivando nuevos clientes.

- Diversificación del riesgo: el microcrédito le brinda la posibilidad al sector financiero de diversificar su riesgo de contraparte al colocar los créditos entre un mayor número de clientes, lo cual hoy en día no es tan fácil si se tiene una concentración alta en crédito corporativo.

- Posibilidad de crecimiento: en la actualidad el crédito al que acceden algunos microempresarios puede estar pactado con altas tasas (10% diario; en sitios como las plazas de mercado prestan 100.000 pesos por la mañana para pagar los cargamentos y al final del día el deudor tiene que pagar 110.000). En la medida en que éstos vean al sector financiero como un aliado para fortalecer su negocio demandarán cada vez más los recursos necesarios para lograr sus objetivos. Esto hace que este mercado sea atractivo no sólo por el número de clientes sino por el volumen de créditos que se pueda colocar.

- Avales del Fondo Nacional de Garantías: como se mencionó, los microcréditos pueden ser sujetos del aval del Fondo Nacional de Garantías lo cual libera al banco de gran parte del riesgo de contraparte; ventaja ésta para los deudores y las entidades financieras.

- Interés nacional por las microempresas: como se mencionó previamente, se han dado unas directrices en políticas públicas y regulación para fomentar las microempresas y el microcrédito. Un ejemplo de este interés por la microempresa es el trabajo que está desarrollando un grupo de empresas grandes del país, entre las cuales se encuentra Home Center de la Organización Corona, para poner a disposición del sistema financiero información sobre aquellos buenos clientes con las que han tenido contacto. Esto puede permitir reducir los costos y las transacciones del sistema financiero en el momento de revisar la historia o perfil del microempresario al pedir un crédito. Este proyecto se conoce como el desarrollo de "base de datos positiva".

CAPÍTULO

5

DOCUMENTOS DE TRABAJO 11

LAS FUNDACIONES Y EL ACCESO DE MICROEMPRESARIOS AL CRÉDITO

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS

En general las organizaciones sin ánimo de lucro y en especial las fundaciones, a partir de sus objetivos de mejoramiento económico, desarrollo humano y promoción de derechos sociales y económicos, constituyen un eslabón esencial para la creación de una infraestructura de atención especializada a las microempresas, porque tienen una amplia capacidad de promoción y movilización.

Algunas fundaciones han desarrollado programas para consolidar y fortalecer microempresas existentes o que se están iniciando, mediante actividades de capacitación, asesoramiento o asistencia, a través de dos aspectos diferentes, la asistencia y la promoción, con el propósito de generar y poner en marcha proyectos de microempresa. Durante los últimos años han apoyado un número significativo de emprendedores con ideas de negocios, tal y como se mostró en los numerales previos[38]. Sin embargo, una cantidad muy reducida de empresas que requieren crédito, usualmente inferior a 10%, llegan a conseguir una aprobación favorable. Por esto el apoyo a la financiación de microempresas se puede ver como un instrumento estratégico para una fundación, pues ayuda al fomento de estas unidades económicas que requieren para su desarrollo algún sistema de financiamiento especialmente en sus primeros años de funcionamiento.

Esta situación vuelve crítica la preparación de la información necesaria y el correspondiente asesoramiento para que el microempresario pueda tener acceso al crédito, da prioridad al objetivo de transferir un nivel significativo de recursos financieros a los productores que actualmente no tienen acceso a los sistemas financieros y bancarios, y busca a través de esto expandir la capacidad de los clientes para producir efectivamente, asegurar y ampliar los empleos e incrementar el ingreso de la gente.

Las conclusiones del trabajo de investigación y diagnóstico sobre la oferta de crédito para microempresarios, realizado dentro de esta consultoría, presentadas en el capítulo 4 de este documento, muestran la existencia de un conjunto de planes, instituciones e instrumentos tanto del sector público como del privado, orientados a proveer un financiamiento a la microempresa como parte de una estrategia que aún no se encuentra totalmente articulada. El aspecto más crítico tiene que ver con quién asume la mayor parte del riesgo de una operación crediticia caracterizada por el mayor riesgo originado en factores estructurales que no se pueden resolver en el corto plazo, tales como la menor calidad y cantidad de la informa-

38 A manera de ejemplo, durante el año 2003, el FOE de la Fundación Corona apoyó a 798 emprendedores con 491 ideas de negocios. En la etapa final de asesoría a los planes de negocios se apoyaron 151 ideas de negocios de emprendedores y 35 visitas a microempresas ya constituidas. Como resultado de este proceso en octubre de 2003 se crearon 206 nuevas microempresas en diferentes sectores, de las cuales 36 son del de manufactura; 76 del de servicios; 25 del de comercio y 69 del de alimentos. De estas empresas o ideas de negocios, el FOE atendió a 72 empresarios que requerían orientación al crédito. Se solicitaron 13 créditos de los cuales se aprobaron solamente cuatro. En síntesis, un 18,1% de los empresarios atendidos llegó a tramitar una solicitud de crédito y de éstos solamente un 30,8% recibió una respuesta positiva.

ción disponible para hacer la correspondiente evaluación, la etapa de la empresa en su ciclo de desarrollo, la estructura administrativa disponible en la unidad empresarial, y el riesgo comercial de los sectores en que se encuentran las microempresas, entre otros. En buena parte las políticas, instituciones e instrumentos a que se hace referencia están orientadas principalmente a facilitar recursos a una microempresa de subsistencia que cuente con alguna historia comercial del negocio o de sus dueños, dejando a un lado el apoyo a la creación de empresas de un nivel tecnológico y administrativo superior, en la cuales el riesgo inicial puede ser aún mayor. En otras palabras, existe un vacío para financiar el "arranque" o esa transición de una microempresa con futuro a una pequeña empresa que demanda recursos superiores a lo que legalmente se define como microcrédito.

Como resultado de este trabajo, y teniendo en cuenta lo expuesto en el párrafo anterior, se identifican a manera de propuesta seis alternativas disponibles para que una fundación facilite el acceso de sus microempresarios al microcrédito: (1) convertirse en una ONG de microcrédito; (2) constituir un fondo de garantías y actuar como entidad de segundo piso; (3) tener una alianza con una entidad financiera; (4) constituir una alianza con un intermediario financiero, el Fondo Nacional de Garantías y Bancoldex; (5) operar en la figura de integradores; (6) constitución de un fondo de capital de riesgo para inversión temporal en nuevas empresas y/o nuevos proyectos.

Para todas estas alternativas, las fundaciones como entidades de apoyo deben entender que los proyectos centrados en el crédito necesariamente deben volcar su atención en la viabilidad empresarial del negocio para asegurar la capacidad de repago y el crecimiento en el mediano y largo plazo. El financiamiento de la unidad empresarial es una condición necesaria pero no suficiente. De este modo, la selección del instrumento estratégico implica no sólo una decisión sobre las dimensiones que se abordarán de manera privilegiada, sino también sobre la importancia relativa que se le asigna a los restantes instrumentos. Los instrumentos pueden poner énfasis en el crédito, la asistencia técnica organizacional (en gestión y comercialización, apoyo tecnológico y asistencia en la formación de consorcios y asociaciones de microempresarios) y la capacitación de los empresarios (en aspectos técnicos y de gestión). De acuerdo con el tipo de instrumentos utilizados esto tiene consecuencias sobre el grado o tipo de cobertura, los recursos, la estructura de la institución, la integración entre los diferentes instrumentos, el seguimiento y la evaluación de todo el programa.

Si la escogencia de la mejor alternativa disponible a una fundación no importa, cualquiera de ellas se apoya en los servicios de capacitación y asistencia técnica, bajo el supuesto que de esta manera se fortalece al microempresario y se disminuye el riesgo del préstamo. Es decir, la capacitación, asesoría y acompañamiento se constituyen como instrumentos estratégicos en sí mismos, totalmente separados del crédito.

Convertirse en una organización sin ánimo de lucro de microcrédito

Las ONG en el mundo han sido pioneras en el campo del microcrédito. Su presencia y conocimiento en muchos sectores de la sociedad ha sido sin duda una fuente de acercamiento entre grupos productivos informales y el crédito organizado. Varias

de estas organizaciones han demostrado que se pueden reducir los costos de transacción y mantener índices altos de pago de los préstamos y llegar, al mismo tiempo, a un número mayor de personas.

El diseño de un área de microcrédito dentro de una fundación debe considerar tanto su uso por parte de las microempresas como su contribución a la autosuficiencia institucional de la organización, con costos transaccionales muy bajos. El diseño de sistemas financieros debe permitir que los costos por producción de tales servicios sean cubiertos con el ingreso que ellos generan, incluyendo las correspondientes provisiones para aquella cartera que resulte incobrable, ya que de otra forma no se podría mantener el valor del patrimonio comprometido para cumplir con los objetivos propuestos. Los microempresarios desean productos que se adecuen a sus requerimientos de capital y a su flujo de caja, y están dispuestos a asumir mayores costos por un crédito oportuno y flexible.

Para poder implementar esta alternativa, la fundación debe generar confianza de la gente para que comprenda la razón de la oferta de crédito y trabajar en la capacitación del equipo para que no sea un freno durante el proceso. Normalmente, los asesores de crédito deben realizar largos recorridos para visitar a los prestatarios y en consecuencia bajar la productividad de los mismos (medida por la cantidad de prestatarios atendida por asesor).

La implementación de un programa de microcrédito dentro de una fundación debe considerar los siguientes aspectos:

- El énfasis en establecer una relación de largo plazo con el microempresario
- La simplicidad de los procedimientos como fuente de disminución de costos
- La consideración para los clientes con buen historial de pago, a través de mejoras secuenciales de los términos y condiciones de los contratos (por ejemplo, tasas de interés, montos y plazos)
- Bajos costos de seguimiento de los préstamos sobre la base de pagos frecuentes
- Credibilidad obtenida a través de desembolsos puntuales y oportunos y reacción inmediata ante atrasos
- Servicio altamente personalizado
- Tener una política de consecución de fondos
- Fuentes de ingreso: donaciones, contribuciones del sector privado, préstamos blandos, préstamos comerciales, etc.
- Generación de ingresos propios y desarrollo de una base de activos; con el objetivo de cubrir los costos del programa y lograr el autofinanciamiento
- Política de precios que examine el costo real de proveer los servicios con las necesidades del cliente y la búsqueda de costos competitivos

- Exploración de alternativas no tradicionales: captación de ahorros (cuando las leyes lo permiten), fondos de garantía o consecución de fondos locales

Por su parte las políticas de crédito deben reflejar una comprensión de las necesidades particulares y el potencial de los beneficiarios del programa; expresar el programa en tasas de interés, tipos de crédito, plazos y plan de pagos, entre otros; contar con una política de protección de riesgos con reservas para pérdida de préstamos con el fin de mantener el valor real del fondo de crédito; permitir la continuidad de los programas de crédito evitando los problemas de liquidez derivados de demoras en los fondos de préstamos o donaciones.

En general esta opción, aunque tiene ventajas para otorgar créditos a los planes de negocio de los microempresarios apoyados por la fundación, tiene muchas desventajas, como la necesidad de administrar los créditos, el cambio en tecnología, la necesidad de recursos suficientes para los programas, un conflicto de intereses derivados de la dualidad asesor-prestatario, etc. Se puede afirmar que el crecimiento atomizado de las ONG financieras no es bueno para el sistema porque las entidades financieras pueden presentar economías de escala en la consecución de recursos, la tecnología informática y el análisis de riesgos de los clientes. Por otro lado, el otorgamiento de crédito corresponde a una actividad financiera especializada en la cual ya hay un buen número de actores, ya sean establecimientos de crédito u ONG, que requiere la implantación de una infraestructura y el desarrollo de procesos especializados que consumen recursos. Todo esto limita el alcance de un nuevo actor dentro de una oferta no articulada y en competencia.

A continuación se presenta un análisis comparativo de las ventajas y desventajas de esta opción desde la perspectiva de la fundación:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Metodología sólida para el apoyo y promoción de microempresas con base en la experiencia	Curva de experiencia limitada en la evaluación del riesgo crediticio y en la administración de cartera
Personal capacitado y comprometido en el asesoramiento al microempresario	Limitada capacidad institucional para programas gradualmente crecientes
Gran cercanía con el microempresario. Conoce sus necesidades y características	Fondeo "uno a uno" por cada peso de microcrédito otorgado. La consecución de recursos de financiamiento de la actividad crediticia se torna en una limitante
Motivación para realizar programas gradualmente crecientes	Bajo nivel de experiencia técnica, particularmente en el área financiera
Capacidad para asociarse y coordinar esfuerzos	No cuenta con los recursos suficientes para expandir los programas
Posibilidad de vincular profesionales y técnicos de calidad	Desconfianza hacia el sector público
Capacidad para operar con pequeños programas	Visión limitada que mantiene programas pequeños
Capacidad para combinar el suministro de crédito con la asistencia no financiera	Alto riesgo de ineficiencias, por altos costos administrativos
Estructuras administrativas pequeñas y flexibles	Necesidad operativa de implementar el área de microcrédito: tecnología, recurso humano, procedimientos, entre otros
	Otros riesgos propios del negocio de intermediación financiera (liquidez, tasa de interés, etc.)
	Conflicto de intereses derivados de la dualidad asesor-prestatario, con posible aumento del riesgo moral
	Rompimiento de la relación con el microempresario cuando éste falla

Constituir un fondo de garantías y actuar como una entidad de segundo piso

En este trabajo se enfatiza especialmente en la asignación del riesgo entre los diferentes actores que participan en el proceso: solicitud-asesoramiento-acompañamiento-otorgamiento del crédito-recaudo de la obligación-financiamiento. Se resalta la existencia de instituciones adecuadas para el microcrédito al mismo tiempo que se señalan los vacíos existentes y los aspectos críticos alrededor de esas instituciones que no permiten la articulación de una oferta adecuada a las necesidades del microempresario. Se señala la importancia del trabajo que adelanta el Fondo Nacional de Garantías para facilitar el acceso al crédito de microempresas ya establecidas con una experiencia significativa del negocio o de sus dueños. Sin embargo, se evidencia el vacío que existe respecto a empresas en su fase inicial de arranque, salvo la poca experiencia existente en el programa con el Banco Agrario.

Por ello esta opción contempla el establecimiento de un fondo de garantías como una entidad de segundo piso para financiar proyectos y/o empresas en su primera etapa de desarrollo organizacional, orientada a llenar los vacíos existentes y evitando una competencia con entidades ya establecidas o replicando actividades

existentes en el mercado. Los aspectos básicos de esta alternativa serían los siguientes:

- Objetivo: creación de un fondo de garantías como una entidad independiente pero apoyada por la fundación, con recursos provenientes de aportes de la misma fundación y de otras instituciones privadas (nacionales e internacionales) para financiar un programa de garantías a créditos otorgados a microempresarios, ya sea a través de un establecimiento de crédito o de una ONG, con énfasis en empresas o proyectos en su primera etapa de desarrollo.

- El mercado objetivo tendría dos segmentos principales: proyectos y/o microempresarios que habiendo pasado por un programa de asesoramiento de la misma fundación cumplan con sus estándares para tener acceso a un financiamiento, que facilite la implantación de la idea o proyecto. Proyectos y/o microempresarios, que hayan pasado por un programa de asesoramiento por parte de alguna ONG, diferente pero aceptable según la fundación que patrocina el fondo de garantías, en su primera etapa de desarrollo organizacional y que requieran un financiamiento para la implantación de la idea o proyecto.

- Operación: el fondo le asigna un cupo a un establecimiento de crédito como garantía automática de los créditos a los microempresarios que hayan pasado por el asesoramiento de la fundación y cumplan con sus estándares. El banco hace una evaluación independiente del riesgo crediticio y toma una decisión sobre el otorgamiento del crédito en un plazo inferior a un mes, con el correspondiente aviso al microempresario, a la fundación que patrocina el fondo de garantías y al fondo mismo. En este caso se estaría extendiendo una garantía del 50%, en forma tal que el banco solamente asumiría un riesgo del otro 50% del saldo del crédito otorgado.

Para el caso de microempresas y/o proyectos correspondientes al segundo segmento (otras ONG especializadas y aceptables según la fundación promotora), el procedimiento sería similar, salvo que el porcentaje de garantía sería diferente: 30% de forma que el banco asume un riesgo del 70% o inferior si la otra ONG decide cubrir parte del riesgo crediticio.

Las ventajas y desventajas de esta opción desde la perspectiva de una fundación serían las siguientes:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Se llena uno de los vacíos existentes actualmente al asumir parcialmente el riesgo de la operación crediticia	La fundación promotora del fondo de garantías asume una porción significativa del riesgo de la operación crediticia (50% para el segmento 1 y 30% para el segmento 2)
Integración de la opción propuesta (fondo de garantías) con el programa y los objetivos de la fundación	La fundación promotora asume la consecución de recursos para financiar el fondo, ya sea directamente o a través de terceros
Se aumenta la probabilidad de éxito para el acceso del microempresario al financiamiento de su proyecto o idea	La fundación promotora asume la administración de una nueva entidad especializada, sin tener experiencia significativa en este campo
Mejor utilización de recursos respecto al otorgamiento directo del microcrédito, que requiere una correspondencia uno a uno. Sería 50% y 30% para los dos segmentos, respectivamente	Potenciales conflictos de interés entre las administraciones y procedimientos del fondo de garantías y de la fundación. Posible presencia de un riesgo moral importante
Se pueden aglutinar esfuerzos con otras ONG	La experiencia negativa de otros fondos de garantías administrados por fundaciones
Se utilizan las instituciones e instrumentos existentes actualmente en el programa nacional de microcrédito sin competir directamente con ellas	La evaluación de programas y procedimientos de otras ONG, con las cuales se compite
	La garantía como gancho para atraer microempresarios puede generar un aumento del riesgo moral

La constitución de un fondo de garantías en los términos que se han planteado, limitado a facilitar el acceso al crédito de empresas y/o proyectos en su primera etapa de desarrollo requiere alianzas con otros actores que hacen parte del programa nacional actual del microcrédito: Fondo Nacional de Garantías, establecimientos de crédito y otras ONG.

Alianza con una entidad financiera

Este modelo se conoce en la literatura como modelos intermedios. Con el fin de superar los problemas gerenciales de ser una entidad de microcrédito, algunos bancos se han aliado con organizaciones sin ánimo de lucro, donde la entidad financiera se encarga de los créditos y la ONG se encarga de los servicios no financieros y acompañamiento y seguimiento a la microempresa. El conocimiento se comparte, los riesgos son analizados de una manera más técnica, y se conoce con mayor profundidad el mercado.

A raíz de la firma del convenio de microcrédito en el actual gobierno del Presidente Uribe, se ha visto un acercamiento entre muchas ONG y los bancos comerciales, y consideramos que se debe aprovechar esta coyuntura, pues es una opción atractiva para los bancos desarrollar el área de microcrédito a través de las fundaciones.

Esta situación se ratifica con las cifras del Viceministerio de Desarrollo Empresarial que muestran 53 convenios entre bancos y ONG, con la aprobación de 17.954 créditos por valor de $31.775 millones y están en trámite 967 créditos por valor de $2.326 millones. El FNG respaldó 4.999 créditos por valor de $7.230 millones. El valor promedio del crédito es de $1.797.750.

La fundación interesada tendría seguramente acceso a recursos de un banco (u otro intermediario financiero) para proveer créditos a los microempresarios. El banco proveería los créditos y administración de los mismos, contra la negociación de pagarés. La entidad se encargaría de un monitoreo y seguimiento y actúan como banco de segundo piso.

Pueden existir varios niveles de alianzas entre la fundación, sus entidades especializadas y un establecimiento de crédito, según el nivel de riesgo que asumiría una fundación. A continuación se describen los dos extremos que se podrían considerar:

Nivel 1: ningún riesgo por parte de la fundación o sus entidades especializadas: la fundación o alguna de sus entidades especializadas se convierte en una extensión del establecimiento de crédito para administrar la relación con un cliente (microempresario) que usualmente el establecimiento de crédito no conoce. La fundación o su entidad especializada busca los microempresarios de acuerdo con la definición de mercado objetivo del banco, asesora al microempresario en la estructuración del plan de negocios, tal y como lo hace actualmente, y le hace seguimiento al microempresario después del desembolso del crédito. También asesora al banco en la recuperación de la cartera cuando surjan problemas en la recuperación del crédito. Como tal, la fundación promotora no asume riesgo alguno sobre la calidad de la cartera de los créditos otorgados a través de este esquema. El requisito de una estrategia de esta naturaleza está en la confianza mutua entre las dos entidades (fundación y banco), y en la integración de los procesos de la fundación y sus entidades especializadas con los del banco, para soportarse mutuamente.

Nivel 2: la fundación promotora asume un nivel de riesgo por definir: El trabajo de asesoría e integración de procesos entre la fundación promotora, sus entidades especializadas y el banco, con el que se hace la alianza, sería similar a lo establecido en el punto anterior, salvo que la fundación compraría a través de un fondo independiente y creado para ese propósito un porcentaje por establecer de los pagarés que llegaran a tener problemas en el recaudo de su cartera, siempre y cuando los mismos correspondan a créditos y/o proyectos que hubieran sido presentados o recomendados por la fundación promotora o sus entidades especializadas. El porcentaje de pagarés por recomprar lo definirían entre el banco y la fundación promotora. Para estos pagarés recomprados, la fundación promotora a través de su entidad especializada realizaría el trabajo de acompañamiento al microempresario, buscando la recuperación de la cartera comprometida.

Las ventajas y desventajas de esta alternativa desde la perspectiva de la fundación promotora, serían las siguientes:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
NIVEL I	
Facilita el trabajo de la fundación promotora y sus entidades especializadas, al integrar sus procesos con los de un banco aliado	En la medida que el banco gane experiencia, disminuye la importancia del trabajo de la fundación promotora y sus entidades especializadas en el seguimiento al microempresario
Facilita la participación de los establecimientos de crédito en el programa nacional de microcrédito	La situación de los bancos en principio no cambia respecto a la situación de riesgo que actualmente enfrentan, salvo que exista un aliado que conozca mejor al microempresario
No se comprometen recursos de la fundación promotora	
El establecimiento de una confianza mutua entre la fundación promotora, sus entidades especializadas y el banco facilita el acceso del microempresario al crédito	
NIVEL II	
Facilita el trabajo de la fundación promotora y sus entidades especializadas al integrar sus procesos con los de un banco aliado	Se comprometen recursos de la fundación promotora y se participa parcialmente en el riesgo de la operación crediticia
Facilita la participación de los establecimientos de crédito en el programa nacional de microcrédito	La importancia de la fundación promotora y sus entidades especializadas en el largo plazo depende del nivel de riesgo que esté dispuesto a asumir la fundación promotora
El establecimiento de una confianza mutua entre la fundación promotora, sus entidades especializadas y el banco facilita el acceso del microempresario al crédito	La fundación promotora tiene que constituir una entidad especial para la recompra del porcentaje de pagarés
El esquema de riesgos compartidos entre la fundación promotora y el banco aliado aumenta la motivación de este al otorgamiento de crédito en este segmento de mercado	Se aumentan los costos de la fundación promotora respecto a la situación actual (seguimiento al microempresario con problemas para la recuperación de la cartera en problemas)

La trascendencia de la alianza estratégica con un establecimiento de crédito en los términos planteados anteriormente en últimas depende del nivel de riesgo que decida asumir la fundación promotora directamente o a través de sus entidades especializadas. En un extremo, si no se asume riesgo alguno, las mejoras respecto a la situación actual no son muy grandes y la probabilidad de que la alianza perdure en el largo plazo es muy baja. En el otro extremo, si el porcentaje de los pagarés que va a recomprar la fundación promotora o su entidad especializada es muy alto, se cae en una situación similar a la correspondiente a la creación de un fondo de garantías para empresas en una edad temprana de desarrollo.

Alianza con un intermediario financiero, el Fondo Nacional de Garantías y Bancoldex

Recientemente, el Viceministerio de Desarrollo Empresarial lanzó el programa de crédito para la creación de empresas, que tiene como objetivo contribuir a la generación de empleo, facilitando el acceso a financiación a través de la implementación de un programa de crédito por 5.000 millones de pesos para la

creación de empresas de actividades no agropecuarias, dentro de los lineamientos del microcrédito. Las personas naturales que pueden acceder a este programa deben tener una experiencia mínimo de seis meses en la actividad que van a desarrollar y realizar un aporte mínimo del 20% del valor total del proyecto como capital semilla. El plan de negocios deberá ser analizado conjuntamente entre el banco y el FNG, en el que se demuestre su viabilidad, y debe ser presentado por una incubadora de empresas o fundación con la que tenga convenio el banco. Estos proyectos deben garantizar el seguimiento a la implementación y posterior desarrollo del negocio por parte de la incubadora o de la fundación. El FNG ya tiene alianzas con algunas fundaciones.

Dentro de este esquema, el compromiso de las fundaciones es: realizar la selección de microempresarios; impartir la capacitación en gestión empresarial y demás aspectos que se requieran para el normal desarrollo del negocio; estructurar el plan de negocios de cada microempresario; coordinar el diligenciamiento de los formularios de crédito y entrega de los requisitos; y presentar al banco las carpetas con la solicitud de crédito, requisitos y carta de recomendación. El destino de los recursos puede ser para capital de trabajo en la adquisición de materias primas y disponibilidad de efectivo para el desarrollo del negocio, y/o para inversión, con la compra de maquinaria, equipos, muebles, adecuaciones y otros relacionados con el negocio. En la tabla 19 se muestran las condiciones financieras.

Tabla No. 19

CONDICIONES FINANCIERAS

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

Fuente: Viceministerio de Desarrollo Empresarial: Programa de Crédito para Creación de Empresas

La participación de una fundación directamente o a través de sus entidades especializadas dentro de esta nueva alternativa diseñada por el gobierno es obvia en las etapas de asesoramiento y acompañamiento al microempresario, tal y como algunas lo hacen actualmente, salvo que hay que identificar y realizar alianzas con

un conjunto de bancos con los cuales se procedería a trabajar. El monto de recursos es importante en la medida que contribuye a motivar a los bancos a participar en el programa nacional de microcrédito, como consecuencia del riesgo que está asumiendo el Fondo Nacional de Garantías (80% del monto del crédito o 64% del valor total del proyecto). Sin embargo, hay que tener en cuenta que se trata de recursos limitados y que las comisiones por cobrar encarecen significativamente el costo del crédito (25% efectivo anual de tasa de interés para el establecimiento de crédito, 3,85% año anticipado al Fondo Nacional de Garantías como comisión de garantía, y 7,5% adicional año anticipado como comisión de seguimiento).

Las ventajas y desventajas de esta alternativa desde la perspectiva de una fundación son las siguientes:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Integrarse a un plan en proceso de implantación	Alcance limitado por los recursos comprometidos
Aportes de conocimientos y experiencias de la fundación directamente o a través de sus entidades especializadas	El éxito depende de las alianzas por identificar e implantar con establecimientos de crédito
Inicialmente no se requiere aumentar la infraestructura instalada	Esquema sujeto a cambios en las políticas del gobierno sobre la microempresa
No se requieren recursos adicionales en el corto plazo	

Operación a través de la figura de integrador

A través de esta figura se otorgan créditos a grupos de personas que responden solidariamente frente al prestatario, que puede ser un establecimiento de crédito o una ONG. La figura puede adquirir variantes; dos de ellas son:

- Préstamos otorgados a grupos de tres y seis personas con un vínculo común, cuya garantía es el mismo grupo solidario. Los integrantes firman un único pagaré por el monto total que todos retiran y cada deudor es responsable solidario por el total retirado. Si un cliente no paga su parte, los miembros del grupo tienen la responsabilidad de pagar la deuda. El vínculo común se puede establecer a través de un proveedor a quien se le hace el desembolso del pago de unas materias primas contra el pagaré firmado por el grupo. Aunque existen experiencias al respecto en nuestro medio, la figura no es común y es de difícil implantación como parte de una estrategia replicable.

- El sujeto inicial del crédito es una fundación o alguna de sus entidades especializadas con el aval de la fundación, para financiar un paquete de proyectos o de microempresas en la etapa inicial de desarrollo empresarial que han pasado por el proceso de asesoramiento de la misma fundación o de alguna de sus entidades especializadas y han cumplido con sus estándares La fundación o alguna entidad relacionada, receptora del crédito otorga el financiamiento para

los proyectos y/o las microempresas. Esta figura en esencia corresponde a las dos primeras alternativas presentadas en este documento y por lo tanto tienen ventajas y desventajas similares.

Constitución de un fondo de capital de riesgo

Se tiene que reconocer que nuevos proyectos y/o nuevas empresas en su fase inicial de desarrollo no son sujetos de crédito a través de la mayoría de entidades e instrumentos convencionales. Por ello se podría pensar en una alternativa de financiación a través de un fondo de capital de riesgo que invierta temporalmente en las empresas que han pasado por el proceso de asesoramiento de la fundación promotora o de alguna de sus entidades especializadas. Se financiaría un porcentaje de la inversión necesaria (activos fijos y capital de trabajo), suscribiendo con el microempresario una opción tipo "call", que le da a éste la seguridad de seguir como dueño único de la empresa si ésta despega y se convierte en un negocio exitoso. La fundación promotora o alguna empresa relacionada sería la dueña de este fondo de capital de riesgo y los representantes del fondo ejercerían una capacidad de ingerencia real en la empresa que se está desarrollando. El riesgo de financiamiento del proyecto y/o la microempresa lo asumiría parcialmente el fondo de inversión de capital de riesgo, en cuyo caso no habría mayores diferencias con las alternativas. Sin embargo, a través del diseño de la opción "call", se puede establecer un precio de salida que le permita a la fundación o a su empresa relacionada recuperar un porcentaje importante de los costos asociados, incluyendo una prima por el riesgo de financiar este tipo de empresas.

Alianza con el Fondo Nacional de Garantías

Una fundación interesada y el Fondo Nacional de Garantías podrían negociar un convenio según el cual, la primera aporta unos recursos para ser administrados por el Fondo Nacional de Garantías, a través de la figura de un patrimonio autónomo, con el propósito de apalancar un esquema de garantías para proyectos y/o empresas en una etapa inicial de desarrollo, que hayan pasado por el proceso de asesoramiento de la fundación directamente o a través de alguna entidad relacionada y cumplido con sus estándares, tal y como se hace actualmente con el programa de departamentos y municipios. Los aportes que haría la fundación interesada directamente o a través de alguna entidad relacionada tendrían un apalancamiento en el Fondo Nacional de Garantías de forma que se pueda multiplicar significativamente el número de proyectos y/o de empresas, a partir de unos aportes iniciales, dentro de un esquema en el cual las cuatro partes que intervendrían comparten diferentes porcentajes de riesgo: fundación interesada, Fondo Nacional de Garantías, establecimiento de crédito y microempresario.

No es un esquema de fácil implantación en la medida que el Fondo Nacional de Garantías no está dispuesto a arriesgar recursos en proyectos o empresas nuevas, más allá del programa establecido para la creación de empresas y tampoco existe la disposición de los bancos para financiar este tipo de negocios por el elevado riesgo que conllevan.

CAPÍTULO

6

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que se presentan a continuación se enmarcan dentro de las conclusiones de este trabajo que se pueden resumir principalmente en la insuficiencia de los instrumentos existentes actualmente para promover la creación de empresas nuevas, principalmente de alto contenido tecnológico, como consecuencia de la resistencia de los establecimientos de crédito y las fundaciones participantes en programas de promoción y desarrollo empresarial a financiar emprendimientos dado el mayor riesgo que significa. A ello habría que agregar lo limitado que en el largo plazo resultan los recursos disponibles a través del gobierno central para llenar este vacío.

Este vacío se llena en otros países con la promoción y creación de fondos de capital de riesgo, que invierten temporalmente en el capital necesario para crear nuevas empresas, participan en su direccionamiento durante algún tiempo y luego desinvierten, una vez la empresa ha logrado un grado de desarrollo tal que le permite por sí sola generar interna o externamente los recursos necesarios para continuar una senda de desarrollo exitoso. La experiencia de fondos de capital de riesgo en otras regiones del mundo es amplia, con modalidades bien diferentes que se adaptan tanto a las costumbres de la región como a las características de los sectores y a las necesidades de los emprendedores. Sin embargo, la experiencia colombiana al respecto es muy baja, lo cual constituye un factor adicional que restringe la posibilidad de volver realidad ideas muy valiosas que se generan en nuestro medio, incluyendo los proyectos que se incuban en las universidades y otros centros, con las consecuencias que ello trae para el desarrollo económico del país.

Por lo tanto, las recomendaciones principales que surgen del desarrollo de este trabajo son las siguientes:

- Las fundaciones deben evitar caer en la tentación de establecer entidades para sustituir instituciones o instrumentos existentes actualmente en Colombia o en vía de implantación para el financiamiento de la microempresa, ya que el esfuerzo sería limitado y la utilización de recursos sería ineficiente. El marco institucional actual es suficiente para el financiamiento de microempresas de subsistencia.

- Las fundaciones participantes en la promoción de empresas deben continuar el soporte que actualmente otorgan a la creación de empresas, entendido éste

como el asesoramiento, acompañamiento, monitoreo, etc., tal y como algunas de ellas lo han venido haciendo hasta el momento. Se deben apalancar en los programas, instituciones e instrumentos existentes dentro del programa de microcrédito del país.

- Para el financiamiento de microempresas ya existentes con una historia crediticia o comercial de las mismas o de sus dueños, existen políticas, instituciones e instrumentos dentro del programa nacional de microcrédito suficientes para garantizar la canalización hacia ellas de recursos de financiamiento. La participación de algunos establecimientos de crédito y de algunas ONG se irá dando paulatinamente en la medida que se haga mayor promoción del plan del gobierno central para la microempresa. Las fundaciones interesadas y sus entidades relacionadas deberán integrase a esta estrategia sin perder de vista que su foco principal se debe orientar hacia la creación de nuevas empresas, área en la cual hay vacíos importantes en la medida que ni el Fondo Nacional de Garantías va a ampliar su participación ni los establecimientos de crédito van a asumir los riesgos propios de operaciones crediticias para nuevos desarrollos empresariales.

- En el corto plazo nuestra recomendación está orientada a la utilización al máximo de los recursos, instituciones e instrumentos existentes en el mercado, específicamente a través de una alianza con un intermediario financiero y el FNG, específicamente el programa de crédito para la creación de empresas, auspiciado por el gobierno nacional a través del Fondo Nacional de Garantías. El monto inicial establecido de $5.000 millones, a un promedio de $10 millones implica un alcance de 781 nuevas empresas[39], proyectos o negocios, que cubre en buena parte las solicitudes anuales de un buen número de fundaciones.

- Un problema para el acceso al crédito, como se mostró a lo largo de este trabajo, es la historia crediticia del microempresario. Se sugiere que fundaciones interesadas en una alianza con la Asociación Bancaria diseñen e implementen un programa para bancarizar al microempresario y establecer planes de ahorro programado desde el inicio de la capacitación que la mayoría de ellas ofrecen directamente o a través de entidades relacionadas.

- En relación con el punto anterior hay que establecer los acuerdos necesarios con el Fondo Nacional de Garantías y las alianzas necesarias con un par de bancos seleccionados dentro de una estrategia gana-gana para las dos partes. Una fundación promotora, directamente o a través de alguna de sus entidades relacionadas, sería el instrumento a través del cual se identifican clientes (nuevas empresas o proyectos) y se administra la relación crediticia con esos clientes, y el Banco a través del cual se desembolsa el crédito necesario, con la garantía parcial del Fondo Nacional de Garantías y de la fundación promotora si ello fuese necesario.

- En el mediano plazo, hay que aumentar la participación de algunas fundaciones en el riesgo de creación de nuevas empresas, ya que de otra forma su alcance en este campo va a estar muy limitado por los problemas estructurales a que se hace referencia en este trabajo. Nuestra recomendación está orientada a la constitución de un fondo de capital de riesgo con aportes de una o

39 80% de crédito y 20% de recursos propios. El Fondo Nacional de Garantías garantiza hasta un 80% del valor del crédito, lo cual en últimas implica una garantía del 64% del monto de la inversión. Por lo tanto, con $5.000 millones de pesos se puede contribuir a garantizar el financiamiento de 781 proyectos o empresas nuevas.

varias fundaciones y de terceros, con dos componentes principales: una componente de garantías y una componente de capital de riesgo propiamente dicha.

- El componente de garantías del fondo de capital de riesgo que se está proponiendo debe orientarse a complementar el programa nacional de garantías a que se hace referencia en la alternativa cuatro propuesta a fundaciones que deseen promover la creación y desarrollo de empresas, más allá del ofrecimiento de microcrédito para microempresas principalmente de subsistencia (alianza con un intermediario financiero y el FNG). En este esquema se debe intentar al máximo sustituir al Fondo Nacional de Garantías o asumir el riesgo total del porcentaje que le tocaría asumir a los bancos. Inicialmente, se propone 64% del Fondo Nacional de Garantías, 20% el microempresario a través de su aporte de recursos propios y el 16% repartirlo entre el banco intermediario y la fundación promotora. La evolución probable de estos porcentajes es hacia la disminución de la participación oficial y el aumento de la parte privada, es decir, a aumentar la posición de riesgo que asumiría la fundación promotora o el banco intermediario.

- Por su parte, el componente de capital en el fondo de capital de riesgo a que se hace referencia está orientada a garantizar el financiamiento de ciertos proyectos con un gran potencial en sectores muy particulares, especialmente de alta tecnología y de mayor riesgo, que a su vez demandarán mayores recursos. La participación del fondo de capital de riesgo como inversionista en estas empresas, previo asesoramiento y cumplimiento de los estándares de la fundación promotora o sus entidades relacionadas, permitirá apalancar recursos de establecimientos de crédito o de otras fuentes de financiamiento. El nivel de exposición de la fundación promotora deberá disminuir en el tiempo. Este esquema se implantaría dentro de lo expuesto en la alternativa seis del capítulo 5 de este informe (fondo de capital de riesgo), donde se le garantiza al microempresario la opción de volver a tomar la propiedad total de la empresa a través de una opción "call" con un precio de ejercicio que le permita a la fundación promotora recuperar parte de sus costos, incluyendo la prima por el mayor riesgo que conlleva este tipo de negocios.

En conclusión, el país debe pensar en establecer un fondo de capital de riesgo que se ajuste a las necesidades y características de las microempresas y que tenga un esquema de retorno diferente al de países desarrollados.

En un país como Colombia, y dentro de un contexto totalmente globalizado, factores como la creación de fondos de capital de riesgo y fondos privados de inversión requieren de gran atención de los diferentes actores privados y públicos. Los referentes internacionales en este tema son muchos, y exigen grandes esfuerzos tales como: hacer una adaptación "criolla" de estas fuentes de financiamiento a emprendimientos; apoyar y motivar la formación de nuevos empresarios a través de figuras como los concursos de creación de empresas, la formalización desde una perspectiva legal y un marco regulatorio para la creación de fondos privados de inversión y fondos de capital de riesgo, y definitivamente un compromiso del sector privado en estos proyectos.

Bienvenidas todas las iniciativas de apoyo y promoción del sector público y de las organizaciones sin ánimo de lucro, las cuales son necesarias pero no suficientes dentro del sistema de emprendimiento que necesita el país. Para que este tipo de inversiones funcionen, deben tener claramente un enfoque de ánimo de lucro, rentista y no asistencialista, lo que significa una participación activa del sector privado.

Se requiere entonces diseñar un buen *plan de negocios* para el país, que implique la creación y desarrollo de los denominados "ángeles inversionistas", quienes con un agudo instinto en los negocios, pueden financiar por cuenta propia estos proyectos, que se clasifican como de mayor riesgo. Los ángeles por lo general son familias o grupos empresariales que cuentan con recursos y que están dispuestos a utilizar sus excedentes para financiar proyectos, actividad que no realiza el mercado financiero. Es decir, son personas naturales que tienen una gran disposición al riesgo y un capital disponible para invertir, siempre buscando rentabilidad en sus negocios.

Después de tener un esquema de ángeles inversionistas, o lo que podríamos llamar un fondo de capital de riesgo criollo, se puede buscar que grandes empresas con un mayor profesionalismo participen y monitoreen estas inversiones, que junto con sus conocimientos, experiencia y red de contactos logran llevar al éxito estas iniciativas empresariales. Esta figura, mucho más sofisticada, significa un acompañamiento en las diferentes etapas del negocio y se conoce como fondos de capital de riesgo. En estos fondos deben participar inversionistas, que pueden ser los mismos ángeles, empresarios consolidados y los inversionistas institucionales como los fondos de pensiones.

Bibliografía

Angelelli Pablo, Llisterri Juan José. El BID y la promoción de la empresarialidad; lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas.

Arboleda Eulalia. Marco conceptual de las microfinanzas, 2003.

BID, Capítulo B, Microcrédito y microfinanzas: ¿de la aldea a Wall Street? 2001.

BID, Microempresa, Informe de avances, enero 2002, Vol. 4 No. 2.

BID, Revista MicroEmpresa Américas, otoño de 2002, publicación en español del Foro Interamericano de la Microempresa.

BID, Revista MicroEntreprise Americas, otoño de 2003, publicación en inglés del Foro Interamericano de la Microempresa

BID. Guía operativa para programas de competitividad para la pequeña y mediana empresa, serie de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible, División de micro, pequeña y mediana empresa, 2000.

Departamento Nacional de Planeación, Fundación Corona y Corporación para el desarrollo de las microempresas. Evaluación de los programas de apoyo a la microempresa, 1997 – 1998.

Drake Deborah and Rhyne Elisabeth. The Commercialization of Microfinance, Kumarian, Press, Inc. 2002.

Evaluación de la línea de servicios de apoyo a la microempresa, Partnership Grant Fundación Corona – Fundación Ford, donación #990-1759, documento preparado por Juan Chacaltana, febrero de 2004.

Fondo de Desarrollo Empresarial, Fundación Corona. Portafolio de servicios.

Fondo Nacional de Garantías S.A., Colombia, noviembre de 2003.

Fundación Corona, Fundación Ford. Globalización y crisis económica, incidencia en la financiación de unidades de pequeña escala, marzo 2002.

Fundación Corona, Fundación Ford. Situación de la microempresa en Colombia, programas de apoyo y acceso al crédito.

Fundación Corona. Informe de labores 2000 – 2001.

Guzmán Diego. Productos novedosos para la atención del mercado de microcrédito. Presentación de Acción Internacional, en el Seminario de Asobancaria, 13 y 14 de marzo de 2003.

Karen Krebsbach Usbanker. Doing Good by Doing Well. August 2003.

Labie Marc, La microfinance en questions, Editions Luc Pire.

Ley 590 de 2000, disposiciones para promover el desarrollo de las medianas, pequeñas y microempresas.

Marguerite Berger, Alison Beck Yonas, María Lucía Llorena. The Second Story. Wholesale Microfinance in Latin America. Documento del Banco Interamericano de Desarrollo. Marzo de 2003.

Microempresa, informe de avances, agosto 2002, Vol. 5 No. 1

Microempresa, Informe de avances, diciembre 2002, Vol. 5 No. 2

MicroRate. "The Finance of Microfinance", octubre 2002.

Moya Franco Carlos Alberto. Programa de crédito para creación de empresas, Viceministerio de Desarrollo Empresarial.

Reglamentación y supervisión de instituciones de microfinanciamiento. Estudios de caso. La red de microfinanzas, documento No. 2.

Robert Peck Christien. Servicios bancarios para los pobres: administración para el éxito financiero, guía ampliada y revisada para las instituciones de microfinanzas. Acción, junio 1998.

Thomas Fisher and M. S. Sriram. Beyond Micro-Credit: Putting development back into Micro-finance. IIMB Management Review, septiembre de 2003.

Tor Jansson. Financiar las microfinanzas. Documento del Banco Interamericano de Desarrollo, agosto de 2003.

Viceministerio de Desarrollo empresarial, Balance Microcrédito 2003.

Westley, Gleen D. Arrendamiento y préstamo para equipo, guía para el microfinanciamiento, documento del Banco Interamericano de Desarrollo.

Documentos de trabajo es una serie de publicaciones de la Fundación Corona, que hace parte de su estrategia de comunicaciones dirigida a divulgar la producción de conocimiento científico y de saber práctico en sus campos de acción. El objeto de esta serie es aportar insumos para calificar los debates públicos y promover espacios de discusión, reflexión e intercambio de planteamientos y experiencias en torno a problemáticas específicas de interés para el país.

La escasa disponibilidad de instrumentos financieros adecuados a las necesidades de las medianas, pequeñas y microempresas, así como las dificultades que tienen estas para ser sujetos de crédito lleva a que dependan demasiado de sus propios recursos y del financiamiento de los proveedores, tanto para el funcionamiento corriente del negocio como para los proyectos de expansión o reconversión.

Por eso es muy importante encontrar alternativas que permitan enfrentar una de las dificultades más grandes en el desarrollo de las microempresas en el país, que es el acceso a recursos financieros para inversión en activos y capital de trabajo.

Este documento de trabajo recoge el análisis, la identificación y la evaluación de alternativas para el mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito para microempresarios vinculados a programas de desarrollo empresarial ofrecidos por fundaciones del país, que deseen constituir empresas sostenibles y competitivas en la ciudad de Bogotá. El trabajo lo realizó la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, por encargo de la Fundación Corona y con el apoyo de la Fundación Ford.