

Barranquilla, Septiembre 15 de 2008.

Profesor
CALIXTO MENDOZA

Estimado doctor:

Adjunto proyecto de investigación sobre **impacto financiero de los prestadiarios en microempresarios del barrio Santa Maria del sur occidente de Barranquilla**. Esta es una situación que considero muy importante analizar, con el objeto de describir factores que inciden en los microempresarios para tomar como apalancamiento al prestadiario o gota a gota.

Después de haber tenido la oportunidad de revisar el proyecto, con gusto quedaré atento a contestar cualquier pregunta que surja para proporcionarle información adicional.

Atentamente,

ANTONIO IBARRA ALVAREZ

**IMPACTO FINANCIERO DE LOS PRESTADIARIOS EN MICROEMPRESARIOS
DEL BARRIO SANTA MARIA DEL SUR OCCIDENTE DE BARRANQUILLA**

ANTONIO IBARRA ALVAREZ

**Doctor.
CALIXTO MENDOZA
PROYECTO APLICADO II**

**UNIVERSIDAD DEL NORTE
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BARRANQUILLA
2008**

CONTENIDO

	Pág.
1. TITULO	4
1.1 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESCOGIDA	4
1.2 TEMÁTICA GENERAL ESPECÍFICA	4
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
2.1. ANTECEDENTES	5
2.2. DESCRIPCIÓN	14
2.3. FORMULACIÓN	15
3. JUSTIFICACIÓN	16
4. OBJETIVOS	17
4.1 OBJETIVO GENERAL	17
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
5. MARCO REFERENCIAL	18
5.1 SUPUESTO TEÓRICO	54
5.2 MARCO CONCEPTUAL	54
6. METODOLOGÍA	55
6.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	55
6.2 RECOLECCION DE DATOS	55
7. DISEÑO METODOLÓGICO	57
8. ANALISIS DE RESULTADOS	60
9. PRESUPUESTO	64
10. CRONOGRAMA	65
CAPITULO I – CAUSAS QUE CONLLEVEN AL SOMETIMIENTO Y ADQUISICION DE CREDITOS INFORMALES	66
CAPITULO II – VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA RELACION FINANCIERA ENTRE EL MICROEMPRESARIO Y EL PRESTADIARIO	67
CAPITULO III – DIFERENCIAS QUE EXISTEN EN LAS TASAS EFECTIVAS ANUALES OFRECIDAS POR EL SECTOR FINANCIERO Y LAS OTORGADAS POR LOS PRESTADIARIO A LOS MICROEMPRESARIOS	72
CONCLUSIONES	
RECOMENDACIONES	
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

1. IMPACTO FINANCIERO DE LOS PRESTADIARIOS EN MICROEMPRESARIOS DEL BARRIO SANTA MARIA DEL SUR OCCIDENTE DE BARRANQUILLA

1.1 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESCOGIDA

CULTURA Y CONSUMO

1.2 TEMÁTICA GENERAL Y ESPECIFICA

El impacto Financiero que está generando las altas tasas crediticias, a nivel de nuestra geografía Colombiana es hoy nuestro objeto de estudio, debido a que sólo el 40% de la población del país tiene acceso al sector financiero. Lo que conlleva a que muchas de las Mipymes tengan que recurrir a Créditos extrabancarios para darle continuidad a la razón de ser de su negocio¹.

Del 60% de la población marginada, Barranquilla no es la excepción al no contar con acceso al sistema financiero tradicional, miles de Barranquilleros no tienen otra opción que acudir al agiotista del barrio para satisfacer las necesidades de efectivo que demandan sus pequeños negocios o calamidades familiares, pero el costo es demasiado alto: intereses que superan 5, 8 y hasta 10 veces el límite legal de usura, que para este mes es de 22,61 por ciento efectivo anual. Adicional **microempresarios** que tienen acceso a la banca, aun continúan utilizando a los prestadiarios o gota gota como soporte económico.

¹ MORENO, Luis Alberto. Presidente del BID Banco Interamericano de Desarrollo. Convención Bancaria, Cartagena de Indias – Colombia. Agosto 2006.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. 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 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% y 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 en 1995, 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).

MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES DE ACCESO AL CRÉDITO PARA MICROEMPRESARIOS: PERSPECTIVAS DESDE LAS FUNDACIONES

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

Tabla No. 1

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.

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 millones⁷ y que el 69% de las empresas formales en Colombia son pequeñas o microempresas, 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.²

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 con el propósito de ofrecer servicios de capacitación y asesoría técnica a pequeños empresarios.

² Fedesarrollo. 2003

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.

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.

MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES DE ACCESO AL CRÉDITO PARA MICROEMPRESARIOS: PERSPECTIVAS DESDE LAS FUNDACIONES

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

Tabla No. 2

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 crédito³².

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

³ 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.

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 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 trabajo⁴.

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.

⁴ 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.

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 período 1998-2001, más del 50% de microempresas cierran o migran. 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”.

NO BENEFICIARIAS PROMEDIO PONDERADO

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%

Tabla No. 3

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)			
TASA	NO BENEFICIARIAS	BENEFICIARIAS	PROMEDIO PONDERADO
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

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 colaterales, o rechazo de los codeudores; 11% por la inexistencia de éstos; y 5% por ser deudor moroso⁵.

⁵ Ibid. P. 29

Caracterización del Prestadiario

El prestadiario es una persona natural que otorga créditos con un alto porcentaje de una tasa efectiva diaria cuyo promedio oscila entre un 10% y un 30% y más, la obligación se adquiere verbal o con garantías.

El "pagadiario" se institucionalizó entre quienes no pueden acceder a créditos bancarios ni de otras entidades financieras. Prestamistas dispuestos a sacar de apuros a pequeños comerciantes, amas de casa, vendedores ambulantes, estudiantes y trabajadores independientes, recorren en motocicletas las poblaciones de los seis departamentos costeños, con sus mochilas cargadas de dinero en efectivo. Lo ofrecen incluso sin que nadie se los solicite.

Es un negocio próspero para los prestamistas y riesgoso para los deudores. El dinero se entrega bajo un interés del 10 al 30 y más por ciento y se paga con sumas diarias que varían de acuerdo al préstamo. Quien no cumple el día previsto, debe duplicar su pago al día siguiente. Si las circunstancias le impiden hacerlo, entonces los prestamistas hacen uso de un "derecho adquirido" y a la fuerza ingresan a la casa de los morosos para cobrarse la deuda con enseres y electrodomésticos, sin que medie una acción judicial⁶.

Para nadie es un secreto que el préstamo informal o crédito diario extrabancario cada vez toma mayor fuerza en nuestra ciudad, región y país, debido al poco acceso que tienen los sectores menos favorecidos a la banca. Es por ello que surge esta propuesta de investigación con el objeto de analizar El Impacto Financiero de los prestadiarios en microempresarios del barrio Santa Maria del sur occidente de la ciudad de Barranquilla.

⁶ www.miscaricaturas.blogcindario.com

Últimamente la recuperación de dinero o “cartera” del crédito extrabancario denominada "paga diarios" se viene realizando a través de la coacción, es decir, con armas de fuego que conducen a la muerte: cinco asesinatos en un billar de Cartagena dejaron al descubierto el drama, la sevicia y el peligro de este sistema de préstamos ilegales, que opera en zonas marginales y pequeños comercios de la Costa Atlántica.

Una de las preocupaciones de los microempresarios son las altas tasas que les toca cancelar para obtener solvencia económica e inyectarle capital a sus microempresas. Asimismo analizar el comportamiento que adquieren los microempresarios para consumir productos y materia prima. Es precisamente el hecho del pago de tasas altas que permite inferir que los niveles de endeudamiento es una variable que afecta el crecimiento y desarrollo organizacional de la población objeto de estudio.

Con base en los anteriores aspectos de la presente investigación surge el siguiente interrogante:

2.3 FORMULACIÓN

¿Cómo afecta financieramente el sistema del prestadiario a microempresarios del barrio Santa Maria del sur occidente de Barranquilla?

¿Cuáles son las causas que conllevan a la adquisición de créditos informales?

¿Cuáles son las ventajas y desventajas en la relación financiera entre el microempresario y el prestadiario?

¿Cuál es la diferencia existente en la tasa efectiva anual que ofrecen los prestadiarios y la banca a los microempresarios?

3. JUSTIFICACIÓN

La vida del microempresario gira entorno al apalancamiento que es el que suministra el capital de trabajo y genera la satisfacción de necesidades para aportar al crecimiento y desarrollo organizacional de su microempresa, dicho apalancamiento es demasiado costoso. En este sentido se parte del supuesto que el prestadiario obstaculiza el crecimiento y desarrollo organizacional.

El microempresario con el deseo de hacer crecer su negocio y darle continuidad, se ve en la necesidad de acudir a un préstamo inmediato el cual no necesita de mucha documentación y requisitos.

Teniendo en cuenta que la población objeto de estudio está ubicada en el sector sur occidente de la ciudad de Barranquilla se programaran visitas de cortesía para realizarle al microempresario entrevista de donde se consulte sobre sistemas de financiamientos actuales y adquisición de materia prima y productos. Asimismo se apoyará el proyecto con la entidad financiera Bancolombia quien tiene una línea de créditos destinados a Mypimes (micro, pequeños y medianos empresarios). Se le informará a los microempresarios que deseen créditos que en Bancolombia tienen acceso a estos con tasas bajas.

El estudio es de gran importancia por que además permitirá obtener un documento escrito de gran utilidad en donde el sector financiero y el gobierno nacional encontrarán pautas y oportunidades para crear estrategias que permitan que este perfil de microempresarios tengan acceso a la banca pagando tasas efectivas muy insignificante comparadas con las hoy canceladas.

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar el impacto financiero de los prestadiarios en microempresarios del barrio Santa Maria del sur occidente de Barranquilla.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Describir causas que conllevan al sometimiento y adquisición de créditos informales.
- ✓ Conocer ventajas y desventajas de la relación financiera entre el microempresario y el prestadiario.
- ✓ Identificar diferencia existente en las tasas efectivas anuales ofrecidas por el sector financiero y las otorgadas por los prestadiarios a los microempresarios.

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1. MARCO TEORICO

El crédito y el dinero

En una economía capitalista, o en una donde el riesgo, el dinero y la deuda son partes activas (en la economía), se ha visto que existe una relación positiva entre el crecimiento de la economía y el aumento de la deuda privada y pública. Se entiende por crédito, deuda o endeudamiento, una promesa de una persona, grupo o institución de pagar a otra una suma en fecha futura. La deuda total está compuesta por la deuda de los consumidores, empresas, gobiernos e instituciones financieras, mientras que los acreedores de la deuda son otros consumidores, empresas, gobiernos e instituciones financieras. Como podrá apreciarse a un nivel micro, por cada prestatario hay un prestamista; aunque los prestatarios y los prestamistas no son necesariamente las mismas personas, ni tampoco es un grupo de la sociedad el único que pide prestado a su mismo grupo. Por ejemplo, el sector consumidor ahorra, pero también toma prestado del sector consumidor, del sector financiero, del empresarial y del gubernamental.

A un nivel macro, para la economía total, el volumen de la deuda es igual al volumen del crédito. El volumen de endeudamiento ha aumentado más durante períodos de prosperidad o auge económico que durante recesiones o estancamiento económico. Como individuos podemos esperar el endeudarnos en tiempos malos y pagar nuestras deudas en tiempos buenos. Pero en realidad este supuesto razonamiento de sentido común no es válido para la economía agregada. El endeudamiento total (privado y público) ha tenido tendencias alcistas a medida que el producto doméstico ha aumentado.

Básicamente el crecimiento en los ingresos y el de endeudamiento van juntos, ya que la cantidad de gastos que muchas personas quieren hacer está influenciado por el tope de sus ingresos actuales, pasados o anticipados. Por ejemplo, si seguimos la idea de Duesenberry y otros con referencia a los ingresos relativos; la persona, una vez acostumbrada a un alto ingreso, tratará de mantenerse en la misma corriente de gastos a corto plazo, aunque sus ingresos bajen. Si los ingresos son bajos, pero se esperan ingresos mayores por cualquier motivo, la persona gastará más en el presente.

Desde una visión instantánea, si el empresario se siente optimista hacia el futuro, cuando sus ingresos están aumentando, tendrá una mayor propensión a pedir prestado durante períodos de auge. Asimismo, muchas personas tienden a ahorrar más a medida que sus ingresos aumentan. El proceso puede seguir el siguiente marco: a medida que los ingresos aumentan, los gastos suben, pero no al mismo nivel; por lo tanto, los ahorros también se elevan. El alza en la deuda es la forma en la cual el déficit de un grupo y el excedente de otro son equilibrados. A medida que estos excedentes y déficits crecen con los ingresos, el aumento en el ingreso contribuye al aumento de la deuda.

En períodos inflacionarios el proceso se acentúa, si es una inflación continua. Si es una inflación esporádica, depende del caso específico de que se habla, y si no hay inflación, lo dicho en el párrafo anterior se mantiene.

Según muchos, una de las grandes contribuciones al sistema existente, en el cual hay cierta libertad financiera, es el uso del crédito. Sin el crédito el sistema económico perdería mucha fluidez, ya que no existirían los intermediarios financieros, y los diferentes sectores económicos estarían limitados por su corriente de ingresos presentes. El objetivo de la política fiscal es, por tanto, no necesariamente la eliminación de la deuda pública, sino el de administrarla de tal forma que se mantenga el flujo de ingresos y de producción. Debido a la

importancia de este tema, veamos en forma más detallada la función de la deuda en la economía.

Primeramente, cabe nuevamente destacar que el crédito nos permite a justar el ritmo de nuestros gastos. El crédito nos libera de la restricción diaria impuesta por nuestros ingresos presentes. Endeudarnos nos ayuda a resolver emergencias, disfrutar el consumo, construir fábricas, o incurrir en grandes gastos gubernamentales cuando más lo deseamos, y pagar por ellos con ingresos futuros.

El endeudarnos nos permite construir nuevos bienes de capital. Los ahorrantes no están necesariamente interesados en la creación de capital. Por lo tanto, el endeudamiento centraliza (une) el vacío entre ellos y las personas que crean capital. Además, el crédito permite a un gran número de personas unir sus ahorros para comprar equipo que sería muy costoso si fuera financiado solamente por unos cuantos. También ayuda a empresas ya existentes en períodos temporales de ingresos inadecuados. Considerando cualquiera de estas variables, el crédito facilita el crecimiento económico.

El crédito también nos proporciona un aumento en la oferta monetaria. Debemos de recordar que no sólo los billetes y las monedas son una forma de dinero, pues también tenemos el caso de los depósitos en los bancos comerciales. Estas formas de dinero nos proveen una manera aceptada y conveniente de valor.

Podemos analizar cómo estas funciones son llevadas a cabo, si observamos el endeudamiento de los cuatro grupos principales de la economía: consumidores, empresarios, gobiernos e instituciones financieras. Por supuesto, en cada uno de estos grupos hay prestamistas y prestatarios, y los miembros de cada grupo hacen y reciben préstamos de los otros grupos. Cada uno toma prestado por motivos diferentes, y los efectos son también diferentes (en la economía).

El endeudamiento en el consumo

La oportunidad de "comprar ahora y pagar después" ha cambiado considerablemente las condiciones de vida de muchos consumidores. Sin el uso del crédito, el consumidor tuviera que aplazar la compra de una casa, un automóvil o una nevera hasta que hubiese ahorrado lo suficiente para poder hacer la compra. Con el uso del crédito, la persona disfruta el uso de la casa, el automóvil o la nevera, mientras paga por ellos.

El crédito permite al consumidor disfrutar de un nivel de vida más alto. ¿Quiere esto decir que la persona está viviendo por encima de sus ingresos? Por lo general la respuesta es que no. Por ejemplo, si una persona tiene ingresos de \$10,000 al año, obviamente él no podrá comprar una casa de \$16,000 con su ingreso anual. Pero en veinticinco años su ingreso será de \$250,000, lo suficiente para permitir una compra de \$16,000 — y una hipoteca por veinticinco años reconoce este hecho. El consumidor puede aparentar tener un nivel de vida más alto que el de sus ingresos le permitan, ya que se endeuda por un propósito mayor. Por lo general el consumidor no vive más allá de sus ingresos presentes y futuros; solamente lo hacen aquéllos que consumen riqueza, bien sea heredada ; por otros motivos; y los que mueren endeudados, viven por encima de sus ingresos a largo plazo.

A no ser que las personas puedan pedir prestado tendrían que esperar antes de poder comprar. El crédito les permite comprar más o menos cuando ellos así lo deseen. Además, muchas personas aparentemente no pueden ahorrar excepto bajo la presión de estar endeudadas. Si ellos no pudieran pedir prestado para comprar un automóvil, es posible que nunca pudieran tener un automóvil, ya que nunca podrían tener suficientes fondos para poder adquirirlo.

A pesar de ser prestatarios, los consumidores, como promedio, han gastado menos que sus ingresos totales. Los consumidores retienen parte de la deuda de otros consumidores. Ellos poseen una parte de la deuda de empresas, y de la deuda pública. Ellos también poseen una porción apreciable de pólizas de seguro y de depósitos bancarios que representan la deuda de las instituciones financieras.

El endeudamiento empresarial

A diferencia de los consumidores, los empresarios deben más de lo que se les debe a ellos. Esto no quiere decir que la clase empresarial es insolvente. Casi todas las empresas tienen otros activos, tales como fábricas, maquinarias y su posición como empresa establecida, que por lo general más que compensa por sus deudas.

Casi todas las personas aprueban y comprenden el uso del crédito para aumentar la producción y la distribución de bienes: ya sea cuando una juguetería pide prestado para financiar la compra de juguetes que serán entregados a mediados de noviembre; o ya sea cuando una empresa vende 50 millones de pesos en bonos con el propósito de modernizar su establecimiento.

Los empresarios no se endeudan solamente para aumentar las ventas o la producción. Ellos tienen un motivo más básico aún, y éste es el de realizar cierta rentabilidad en su empresa. El préstamo obtenido o solicitado bien puede ser para una fábrica de productos alimenticios, o bien para un salón de baile, pero lo importante es que el resultado básico sea una rentabilidad adecuada. Esa es la pregunta primordial que se hacen o deben de hacerse los prestatarios y prestamistas.

Los préstamos por parte de los empresarios pueden dividirse en dos propósitos principales: el de mantenerse en operaciones, es decir, el funcionamiento diario de la empresa, que incluye el de disponer de financiamiento inmediato o capital de trabajo; el segundo es el financiamiento de bienes de capital. El financiamiento a plazo inmediato o el de cada día es necesario, ya que tanto los empleados como los trabajadores, colegas y compañeros deben ser pagados; mercancías o materiales deben de ser adquiridos; inventarios y existencias deben de ser mantenidos por cierto tiempo; y clientes que se demoran en el pago deben de ser financiados. Por estos motivos, y por la necesidad de mantener cierta cantidad de efectivo a plazo inmediato es que los empresarios piden prestado por intermediarios financieros cuando pueden hacerlo.

La gran mayoría de las empresas que se han mantenido prósperas lo han hecho a base del crédito. Estas empresas pueden mantenerse endeudadas ya que su capacidad de rentabilidad es continua, y el medio ambiente donde ellas se desenvuelven está dispuesto a prestarles los fondos que ellos deseen. Una corporación o sociedad que denote cierta perpetuidad no tiene que perecer cuando sus administradores originales mueran o se retiren, y por tanto pueden mantenerse endeudados indefinidamente.

En el caso de un individuo hagamos una diferencia en comparación con la empresa, ya que se espera que el individuo reembolse sus deudas durante su vida, o deje un fondo para el pago de las deudas incurridas durante su vida. Una persona puede tomar prestado y hasta pudiera reembolsar sus préstamos endeudándose de nuevo para pagar por aquellos préstamos que se le han vencido, pero esto sólo puede hacerlo por algún tiempo; mientras que en el caso de una corporación, ésta puede continuar su crecimiento y acumular bienes de capital (maquinaria, equipo, edificios) y nuevos endeudamientos indefinidamente, mientras que la empresa siga siendo una empresa viable.

El endeudamiento del gobierno

Como es el caso con la empresa privada, el gobierno nacional toma prestado más de lo que presta. Esto quiere decir que a través del tiempo y de la historia, el gobierno ha gastado más de lo que ha recibido a través de sus ingresos. Pero como en el caso de los empresarios, no se puede decir que el gobierno es insolvente. El gobierno posee cuantiosas inversiones en caminos, tierras, equipos de todo tipo, escuelas e infinidad de otros activos tangibles e intangibles. Asimismo, el gobierno posee dos características únicas en su potencial de endeudamiento que son: el poder de tributación, y con ciertas excepciones, el poder de imprimir dinero.

El endeudamiento por parte de los municipios o gobiernos, otros que los nacionales, se debe, en gran parte, a las inversiones en bienes tangibles tales como escuelas, parques, calles, alumbrado, alcantarillado y otros. Por lo general, la forma en que se hacen estos proyectos es el de endeudarse emitiendo bonos y amortizándolos a través del tiempo.

Una forma muy especial de endeudamiento por parte del gobierno es el endeudamiento que ocurre cuando el dinero es emitido por el ministerio de hacienda, o por el banco central, que por lo general dice que el gobierno del país pagará al portador una cantidad específica de dinero. Ya que se usan estos valores como dinero, muy pocas personas lo catalogan como parte del endeudamiento del gobierno — pero como podrá notarse, es una forma muy especial de endeudamiento. Por costumbre y por ley se ha decidido usar estos papeles como dinero — como nuestro medio de cambio y como unidad de valor.

La deuda de los intermediarios financieros

Los intermediarios financieros transmiten los fondos de los ahorrantes a los prestatarios. Como intermediarios en el proceso de ahorro e inversión, su misión es vital para el crecimiento del ingreso nacional. Estas instituciones también proveen a la economía gran parte de la oferta monetaria así como otros activos líquidos. Los bancos comerciales, de fomento, asociaciones de ahorro y préstamo, bancos especializados, compañías de seguro, cajas de retiro y otros, le adeudan una variedad de deudas al público que tiene sus fondos depositados con los intermediarios financieros. Este endeudamiento se da en muchas formas.

Cuenta de cheques. También son conocidas como cuentas corrientes o a la vista y son reclamaciones contra el banco comercial o institución que está permitida a otorgar depósitos a la vista. Estas reclamaciones deben de ser pagadas inmediatamente si el dueño del depósito así lo deseara. El cheque es la orden del dueño de un depósito al banco, quien le ordena al banco pagar a alguien una cantidad específica. En resumen, la cuenta de cheques de un depositante, suponiendo que haya fondos en ella, es una deuda del intermediario financiero. A mayor la cuantía de los depósitos, mayor será la deuda con los depositantes. Es interesante notar que a mayor endeudamiento de las instituciones financieras mayor la posibilidad de rentabilidad de éstas.

Las instituciones financieras realizan su función de intermediarios; ellas crean una forma de deuda a cambio de otra. Ellas intercambian sus deudas por la deuda de otros. Si las personas de una comunidad quieren ahorrar digamos \$10,000, y depositarlo en un banco de ahorro, estas personas recibirán un crédito por \$10,000 en su cuenta bancaria. Esto significa que el banco de ahorro entonces podrá prestar los \$10,000, o una cantidad menor a prestatarios que lo gastarán. Por tanto el banco proporciona dos cosas al público: un préstamo de \$10,000 y una libreta bancaria por \$10,000. El banco recibe dos cosas del público: un pagaré

o nota del prestatario y \$10,000 en depósito. El efecto de la transacción ha sido el de transferir el poder de gasto de los depositantes (o aquéllos con fondos excedentes) hacia los prestatarios (aquéllos que no poseen fondos suficientes).

Los intermediarios financieros parecen muy necesarios, ya que las personas no desean invertir sus ahorros o prestarlos directamente a las personas que quieren pedir prestado. También, a algunas personas no les gusta retener pagarés o notas de otras personas, ni los valores de empresas o gobiernos. Estas personas prefieren mantener sus ahorros en depósitos bancarios o pólizas de seguros, es decir, ellos prefieren la deuda de algún intermediario financiero. Esto significa que una de las principales funciones de la intermediación financiera es la de brindar a los ahorrantes el tipo de instrumento que ellos quisieran poseer y, al mismo tiempo, procurar fondos para las personas que desean pedir prestado. Así, cuando las personas tienen más depósitos bancarios, los bancos tienen la oportunidad de prestar más. Si las personas retienen otro tipo de instrumento, es posible que otros intermediarios financieros tengan el potencial de prestar más. El caso opuesto ocurre cuando las personas no usan de los intermediarios financieros.

El dinero y la libreta de cheques, la libreta de ahorro y la póliza de seguro. Con certeza, el saldo que retenemos en la cuenta de cheques (cuenta corriente) en un banco comercial rinde las funciones del dinero. ¿Podríamos creer lo mismo sobre los saldos en las cuentas de ahorro, o acerca de las pólizas de seguro? ¿Son estos saldos también dinero? Casi, pero no enteramente. Estos depósitos son depósitos de valor, una reclamación por una cierta cantidad de dinero, pero no se pueden usar para la adquisición de bienes y servicios sin tener en cuenta algunos pasos intermedios. No se pueden intercambiar los saldos de la libreta de ahorros por víveres, así como tampoco es posible intercambiar nuestra póliza de seguro para la adquisición de un automóvil — pero lo que sí se puede hacer es convertirlo en el efectivo o el cheque necesario para hacer las compras o inversiones deseadas. Por estos motivos, este tipo de deudas se conoce como cuasidinero. El

cuasidineró es similar al circulante y a los depósitos a la vista en algunos aspectos; mas ellos no son un medio de pago.

En resumen, un banco comercial o cualquier otra institución que esté permitida a hacerlo, crea dinero cuando le da a sus clientes, que así lo desean, depósitos a la vista. Ya que los depósitos a la vista son dinero, éstos pueden ser gastados. Es decir, cambia la forma de dinero de circulante a depósito a la vista. Pero cuando un depositante deposita su circulante en un banco de ahorro, el circulante es intercambiado por una libreta de ahorro — la cual no puede ser gastada inmediatamente (aunque de hecho en muchos países sí). Se ha cambiado de dinero a cuasidineró. Así, la mayoría de los intermediarios financieros deben de emitir más cuasidineró con el fin de obtener los recursos necesarios con los cuales puedan llevar a cabo su función prestamista. Los bancos comerciales u otros intermediarios que son permitidos, pueden emitir más dinero al mismo tiempo que sus préstamos aumentan.

Existen tres formas por medio de las cuales los bancos comerciales pueden aumentar la oferta monetaria en circulación. La primera manera es la de prestar más a los prestatarios; la segunda es comprar más de la deuda ya existente en poder del público; la tercera es la de vender obligaciones bancarias (bonos) al público. En un momento preciso pueden existir límites en la habilidad de un banco comercial para crear dinero.

El volumen por el cual los bancos comerciales pueden crear dinero está, en parte, limitado por el deseo del público prestatario.

En cualquier momento, el número de personas que están deseosas de pedir dinero prestado, es limitado. En tiempos normales, el pedir prestado conlleva un costo que las personas no están dispuestas a pagar. También, algunas personas están inciertas acerca del futuro como para saber si podrán pagar el préstamo a

tiempo. Otras personas ni siquiera se molestan en pedir prestado, ya que saben o se imaginan que el banquero no quiera tomar el riesgo de prestarles dinero. Sea lo que fuere el motivo, cuando el público no desea pedir más préstamos, eso desalentará la creación de más dinero.

Los bancos comerciales pueden, por supuesto, tratar de influenciar la actitud del público para pedir prestado. En circunstancias apropiadas para los bancos, ellos pueden aumentar o disminuir la tasa de interés; o pueden relajar o hacer más rígidos los niveles de préstamos que serán aceptados. Asimismo, se debe de recordar que el tiempo que dura la reacción a estos cambios no es necesariamente rápido ni sustancial.

Si las expectativas son tales que los bancos comerciales no puedan aumentar la demanda por préstamos, entonces pudieran, si les fuera rentable, crear depósitos comprando la deuda existente del gobierno. Cuando los bancos comerciales compran valores gubernamentales o cualquier otra deuda que el público posea, ellos pagan por esos valores con un aumento en los depósitos bancarios. La capacidad de expandir los depósitos totales en las formas referidas depende de las actitudes del público y del sector financiero hacia la retención de depósitos y otras formas de endeudamiento.

Cuando los intermediarios financieros compran las deudas de los consumidores, empresarios y del sector gobierno, ellos contribuyen al crecimiento de los activos financieros. Algunos de estos activos financieros son como dinero. Este es uno de los motivos por los cuales los intermediarios financieros son muy importantes. Ellos hacen más que solamente transferir fondos de una persona a otra, ya que ellos crean una forma particular de endeudamiento que tiene efectos especiales de por sí. El crecimiento de la oferta monetaria tiene una gran influencia en los gastos, y esto hace que tenga un efecto en el nivel total de producción de toda la economía.

El interés

El interés financiero es el dinero que debe de ser pagado por el privilegio de pedir prestado el dinero de otro. Siempre es expresado como un tipo de rendimiento en términos de por cientos. De esta forma, si un banco cobra \$15 por año por cada \$100 que presta, se dice que la tasa de interés es del 15 por ciento, y no que cuesta \$15. En muchos países donde la mayoría de las personas piden prestado, la tasa de interés es una variable económica muy importante.

Hay dos tipos de personas que están muy interesadas en todo lo referente a la tasa de interés: los propietarios, quienes deben de pagar por el uso de los fondos y por lo tanto quieren y buscan intermediarios financieros que les presten a la tasa más baja posible; y los ahorrantes, ya sea en forma individual, gubernamental o empresarial, quienes tienen fondos para invertir, o tienen depósitos con los diferentes intermediarios financieros y están buscando la rentabilidad más alta posible por su dinero.

La tasa de interés se diferencia de los salarios y del alquiler. El interés paga por el uso del dinero que de por sí no tiene ningún valor, a no ser que se le dé algún uso. El dinero gastado en salarios y en alquileres es productivo, ya que los trabajadores producen, y además la tierra, la maquinaria y los edificios pueden ser utilizados. El dinero logrado a través del pago de intereses no es productivo de por sí, si se le deja ocioso. Sin embargo, éste tiene la capacidad de convertirse en productivo cuando se gasta, y esto le da al prestamista un nuevo poder de compra que le permite emplear trabajadores, comprar equipo y maquinarias, arrendar tierras y construir edificios, entre otras muchas posibilidades.

El endeudamiento es una parte necesaria del sistema económico capitalista. Éste representa una relación económica entre aquéllos que quieren gastar más allá de sus ingresos y aquéllos que desean gastar menos de lo que perciben como

ingresos. Los arreglos necesarios para pedir prestado y para prestar contribuyen al crecimiento del ingreso y de la producción. El hecho de que algunas personas abusan de estos arreglos, incurriendo en deudas que no pueden pagar, causa algunos problemas, pero no significa que económicamente este tipo de arreglo no es bueno.

Hay diferentes tipos de deudas para diferentes tipos de prestatarios. Esto es así debido a que ellos llevan a cabo diferentes funciones y tienen efectos diferentes. Los consumidores compran automóviles, los empresarios compran mercancía y materia prima, los gobiernos compran carreteras, y los intermediarios financieros compran las deudas de todo el mundo. Todos ellos fomentan el crecimiento de los gastos, de los mercados, del empleo y de la producción.

¿Qué es la Banca de las Oportunidades?

La Banca de las Oportunidades es una estrategia de política de largo plazo del Gobierno Nacional, dirigida a lograr el acceso a servicios financieros de toda la población del país, con énfasis en aquella de bajos ingresos, con el fin de reducir la pobreza, promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico. La Banca de las Oportunidades es el conjunto de instrumentos diseñados para facilitar el acceso a crédito, ahorro, pagos, manejo de remesas y seguros a los colombianos pobres y a los que no han tenido acceso a estos servicios financieros.

Estos instrumentos son 3:

1. Reforma al marco regulatorio.
2. Estrategias de Promoción: Programa de Inversión Banca de las Oportunidades.
3. Conformación de la Red Banca de las Oportunidades.

¿Quién lidera la Banca de las Oportunidades?

La estrategia de Banca de las Oportunidades, es coordinada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

¿En que consisten las reformas que se pretenden realizar al Marco Regulatorio?

Algunas de las reformas identificadas que se deben realizar para garantizar un mayor acceso a los servicios financieros son:

- Conformación de Corresponsales No Bancarios. Reforma realizada mediante Decreto 2233 y Decreto 3965.
- Cuenta de Ahorro de Bajo Costo: que se exenta del 4 por mil, exenta de inversiones forzosas, simplificar requisitos del sistema de prevención de lavado de activos, entre otros.
- Reforma al régimen de garantías.
- Regulación y fortalecimiento de las centrales de riesgo. Ya hay un proyecto de reforma al Habeas Data, se busca incluir información que generalmente es positiva como el pago de servicios públicos, pagos de arriendos, etc.
- Régimen de tasas de interés y comisiones de administraciones. Ya se realizó parte de la reforma con el decreto Decreto 4090.

¿En que consiste el instrumento de Estrategias de promoción?

Es claro que las reformas al marco normativo, no son suficientes para toda la población acceda al crédito, es por esto, que en el marco de la Banca de las Oportunidades fue creado el “Programa de Inversión Banca de las Oportunidades”. Fue creado por el decreto 3078 de septiembre 8 de 2006 con el objeto de promover el acceso al crédito y los demás servicios financieros a las

personas de menores ingresos, micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores.

El programa es administrado por el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. - Bancóldex, por mandato del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, para la administración de los recursos que se destinen para el financiamiento del programa. Estos recursos se podrán destinar, entre otros, en las siguientes actividades:

- Estudios de reformas al marco regulatorio y promoción de programas de educación financiera a la oferta y a la demanda.
- Celebración de convenios con entidades que realizan actividades de microfinanzas. En desarrollo de dichos convenios se podrá prever la compensación de costos y gastos asociados a la actividad microfinanciera y otras actividades que sean definidas por la Comisión Intersectorial.
- Promoción de estrategias e instrumentos adecuados para el suministro suficiente, oportuno y pertinente de información a las autoridades y al público en general en los temas de microfinanzas.
- Diseño de estrategias para hacer efectivo el acceso a garantías.
- Apoyo a instituciones que tengan como objeto prestar servicios de soporte técnico, tecnológico y operativo a entidades que adelanten actividades relacionadas con microfinanzas.
- Promoción y diseño de instrumentos que faciliten el acceso a recursos de capital de riesgo.
- Promoción y diseño de instrumentos para emprendedores que faciliten el acceso a recursos.

¿En que consiste la conformación de la RED BANCA DE LAS OPORTUNIDADES?

La Red Banca de las Oportunidades busca la integración de todas las entidades que ofrecen servicios financieros, es decir a los bancos privados y públicos, las cooperativas, las cajas de compensación, las ONGs, las fundaciones, las compañías de financiamiento comercial. La red, se conforma mediante la suscripción de convenios de cooperación entre las entidades y dichos convenios son liderados por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Las entidades que firman el convenio, se pueden comprometer, entre otros a:

- La puesta en marcha de corresponsales no bancarios (ver anexo Decreto 2233).
- Apoyar e incentivar la ampliación de cobertura de los servicios financieros.
- El diseño e introducción de nuevos productos financieros

En la actualidad (12 de Diciembre de 2006), las entidades que han firmado convenios para la Banca de las Oportunidades son:

- Banco Agrario.
- Coomeva.
- Corporación mundial de la mujer.
- BCSC.
- Megabanco.
- Fundacion WWB Colombia. Línea: 01.8000.51.56.56. Vendedores ambulantes.
- Fondo Regional de Garantías (Bogotá).
- Finamérica.
- Financiera Compartir.

- Bancoldex.

¿Cuál es la normatividad que rige la Banca de las Oportunidades?

- CONPES 3424 de Mayo 16 de 2006 - La Banca de las Oportunidades. Una política para promover el acceso al crédito y a los demás servicios financieros buscando equidad social. (Anexo 1)
- Decreto 2233 de Julio 7 de 2006 – Por el cual se reglamentan los servicios financieros prestados por los establecimientos de crédito a través de corresponsales no bancarios.(Anexo 2)
- Circular Externa 26 de Agosto 4 de 2006 – La Superintendencia Financiera imparte instrucciones para la prestación de servicios a través de corresponsales no bancarios. (Anexo 3)
- Decreto 3078 del 8 de Septiembre de 2006 – Por el cual se crea el programa de inversión banca de las oportunidades. (Anexo 4)
- Circular Normativa Externa No. 012 de Noviembre 1 de 2006 – El Fondo Nacional de Garantías imparte instrucciones sobre garantías para la población vulnerable. (Anexo 5)
- Decreto 3965 de Noviembre 10 de 2006 - Autoriza la prestación de servicios financieros de cooperativas de ahorro y crédito y las cooperativas multiactivas e integrales con sección de ahorro y crédito a través de corresponsales no bancarios. (Anexo 6)
- Decreto 4090 de Noviembre 20 de 2006 - Por el cual se determinan las distintas modalidades de crédito cuyas tasas deben ser certificadas por la Superintendencia Financiera de Colombia. (Anexo 7)

¿Cuál es el papel del SENA?

1. Identificación de aspirantes (Redes de Grupos Sociales): Tanto estudiantes del SENA de todos los programas (Titulada y complementaria), como ciudadanos que se acerquen a nuestras Unidades de Emprendimiento.

2. Acompañamiento en la formulación de la solicitud del crédito. Ayudamos a diligenciar los formatos (hay un formato de cada banco) y remitimos aquellos que tengan viabilidad técnica y financiera
3. Acompañamiento mientras dura el crédito: con asesoría, llamadas del call center, visitas de aprendices especializados y funcionarios y especialmente impartiendo formación complementaria.
4. Formación a Corresponsales No Bancarios.

¿Qué es una red de grupo social y como la identifica el SENA?

Es un grupo de ciudadanos que tienen intereses comunes, que se ven representados como conjunto y los intereses individuales son los mismos que los intereses colectivos. Algunos ejemplos de redes sociales que el SENA atiende: Jóvenes Rurales, Familias en Acción, Egresados Tecnólogos del SENA, Madres Cabeza de Familia, Desplazados, los vendedores ambulantes, los tenderos, etc.

La ventaja de trabajar con redes sociales la Banca de las Oportunidades es que cada uno de los integrantes de la red se constituye en un auditor de los otros integrantes, en un fiscal, en un supervisor. Cada uno está vigilando al compañero, para que el compañero pague cumplidamente.

En las experiencias exitosas en mundo de microcrédito, se le ofrece a cada red de grupos sociales una línea de crédito diferente, no es lo mismo por ejemplo las condiciones de pago de un vendedor ambulantes (cuyo flujo de caja es diario) a una unidad productiva agrícola que requiere unos meses mientras se logra la cosecha del producto y su posterior venta.

Es por esto que el papel del SENA comienza con la identificación de grupos sociales que respondan a las diferentes líneas de crédito existentes o que se van

creando. El cumplimiento de nuestra misión, nos permite estar en permanente contacto con dichas redes a través de nuestros centros de formación.

Los centros de formación deben realizar eventos periódicos donde se divulgue masivamente esta política denominada “Banca de las oportunidades”. Estos eventos se deben realizar en concertación con las entidades financieras para que divulguen su portafolio y deben ser orientadas a las respectivas redes de grupos sociales. Estos eventos de divulgación deben ser diseñados para una duración máxima de 2 horas. Es aconsejable que exista una persona responsable del proceso a nivel regional, generalmente esta persona es quien coordina las actividades de emprendimiento.

¿En que consiste el acompañamiento en la formulación de la solicitud de crédito que realiza el SENA?

Cada entidad financiera, de acuerdo a sus políticas de crédito, tiene un formato que los aspirantes deben diligenciar para formular su solicitud de crédito. En ocasiones este proceso es muy complejo para los aspirantes al crédito.

En el SENA tenemos la experiencia en el acompañamiento en la formulación de planes de negocio, prueba de ello, los más de 14.000 planes de negocio que hoy se encuentran en formulación en el Sistema del Fondo Emprender. Es por esto que el SENA puede acompañar (desde nuestra misión) al diligenciamiento de los formatos que cada entidad financiera tiene. Es importante que se vayan perfeccionando estos formatos con las entidades financieras, ya que para el microcrédito es necesario que la solicitud del crédito se integre con una versión reducida del plan de negocio, que permita identificar si existe o no viabilidad técnica y financiera del negocio.

El acompañamiento en la formulación por parte del SENA se realiza a través de las Unidades de Emprendimiento, se sugiere integrar este proceso (en los casos que aplique) con la cátedra de emprendimiento cuya duración es de máximo 72 horas.

En algunos casos será necesario hacer un acompañamiento mas especializado (esto depende de la red de grupo social que se esté atendiendo), lo que implica que algunos asesores se desplacen hasta las instalaciones de los aspirantes a los créditos y verifiquen que la información suministrada es válida.

Es importante anotar que cada Unidad de Emprendimiento solo remitirá a las respectivas entidades financieras los formularios completamente diligenciados que considere viables técnicamente (que la propuesta de negocio sea posible desarrollar por parte del equipo de trabajo, con los equipos e insumos que están a disposición del proyecto), como financieramente (que el negocio sea capaz de generar un flujo de caja que pague el crédito: capital e intereses). (Utilizar anexo 9 Modelo de carta para presentación de las solicitudes de crédito a las entidades financieras).

Cada Director Regional debe promover que las entidades financieras que tengan presencia local, ajusten sus respectivos formularios y se logre integrar con el plan de negocio. Ya existe una experiencia satisfactoria con el Banco Agrario de Colombia (Ver anexo 8 Formato Banco Agrario: Banca de las Oportunidades). Los formularios no tienen ningún costo y nadie puede cobrar por este servicio.

¿Quién evalúa el crédito?

Es muy importante que quede claro que cada entidad financiera es autónoma en decidir si otorga el crédito o no. El SENA no reemplaza la evaluación del crédito ni asume responsabilidades pecuniarias cuando se aprueben los créditos. Cada

entidad financiera aplica sus propias políticas de crédito. Esto debe explicarse en detalle a los aspirantes.

¿En que consiste el acompañamiento mientras dura el crédito que realiza el SENA?

Una vez aprobados los créditos por parte de las entidades financieras, estas reportarán al SENA para comenzar la fase de acompañamiento. Este acompañamiento se realiza desde la ejecución de nuestra misión, es decir a través de la formación. Los programas de formación se concertarán con los beneficiarios y buscan mejorar las condiciones técnicas de las unidades productivas.

Con cada unidad productiva se debe definir el plan de formación, y debe responder a las necesidades específicas de cada negocio. Se debe poner a disposición todos los programas de formación, especialmente los de formación complementaria. Este acompañamiento, dependiendo de cada red de grupo social y puede incluir las siguientes actividades:

- Uso del Contact Center del SENA para recordar sobre el pago de la obligación.
- Visita por parte de alumnos a las unidades productivas para desarrollo de proyectos
- Reuniones con asesores de las unidades de emprendimiento.
- Visita a las unidades productivas por parte de los asesores del SENA.
- Citas con instructores de las áreas técnicas para asesorías especializadas.

¿En que consiste la formación a los Corresponsales No Bancarios que ofrecerá el SENA?

El SENA, a través del Centro de Servicios Financieros ubicado en la ciudad de Bogotá, se encuentra concertando con el sector financiero dos programas de

formación especializados para los corresponsales no bancarios. A la fecha el SENA han propuesto los siguientes programas de formación:

- Formación a los propietarios: Diplomado en Gestión de Corresponsales no Bancarios (160 Horas).
- Formación a Operadores: Se ejecuta a la medida, de acuerdo a las prioridades de cada Banco (Máximo 440 Horas, ideal 120 Horas).

¿Cuáles son las líneas de crédito que ya están disponibles y que condiciones tiene?

Cada entidad financiera que se adhiere a la red de la Banca de las Oportunidades, con base en sus políticas de crédito, pondrá a disposición de los aspirantes las líneas de crédito existentes o creará nuevas líneas de crédito. Para facilitar la divulgación de las condiciones de cada línea y el fácil acceso por parte de los aspirantes. El grupo integrado de emprendimiento, empresarismo y Fondo Emprender, enviará y publicará cada vez que se identifique una nueva línea de crédito con mínimo la siguiente información:

- Nombre de la Entidad financiera. (Operador)
- Red de grupo social al que aplica (perfil de los beneficiarios).
- Cobertura geográfica.
- Montos que se puede solicitar
- Uso de los recursos.
- Si se requiere o no experiencia en el negocio.
- Tasa de interés.
- Forma de pago.
- Formatos que se deben utilizar.
- Información anexa que se debe remitir.

- Proceso para acceder al crédito.
- Demás información que la entidad financiera considere.

Esta información será enviada a las unidades de emprendimiento y publicada en la página de emprendimiento, sección Banca de las Oportunidades. Es conocido que en los departamentos o alcaldías existen algunas líneas de crédito disponibles para empresarios. Los directores regionales deben diligenciar las respectivas fichas y enviarlas al Grupo de Emprendimiento, Empresarismo y Fondo Emprender para su divulgación.

Anexos:

1. CONPES 3424 de Mayo 16 de 2006 - La Banca de las Oportunidades. Una política para promover el acceso al crédito y a los demás servicios financieros buscando equidad social.
2. Decreto 2233 de Julio 7 de 2006 – Por el cual se reglamentan los servicios financieros prestados por los establecimientos de crédito a través de corresponsales no bancarios.
3. Circular Externa 26 de Agosto 4 de 2006 – La Superintendencia Financiera imparte instrucciones para la prestación de servicios a través de corresponsales no bancarios.
4. Decreto 3078 del 8 de Septiembre de 2006 – Por el cual se crea el programa de inversión banca de las oportunidades.
5. Circular Normativa Externa No. 012 de Noviembre 1 de 2006 – El Fondo Nacional de Garantías imparte instrucciones sobre garantías para la población vulnerable.
6. Decreto 3965 de Noviembre 10 de 2006 - Autoriza la prestación de servicios financieros de cooperativas de ahorro y crédito y las cooperativas multiactivas e integrales con sección de ahorro y crédito a través de corresponsales no bancarios.

7. Decreto 4090 de Noviembre 20 de 2006 - Por el cual se determinan las distintas modalidades de crédito cuyas tasas deben ser certificadas por la Superintendencia Financiera de Colombia.
8. Formatos Banco Agrario: Línea de la Banca de las Oportunidades.
9. Modelo de carta para presentación de las solicitudes de crédito a las entidades financieras.
10. Ficha No 1 línea: “BANCA DE OPORTUNIDADES MICROCRÉDITO del Banco Agrario de Colombia”.

“El MICROCRÉDITO es una herramienta crítica para combatir la pobreza y una inversión sabia en el capital humano. Ya que las naciones del mundo se han comprometido a reducir a la mitad el número de personas que viven con menos de \$1 dólar diario para el año 2015, debemos ver con aún más seriedad el papel fundamental que las Microfinanzas sustentables pueden jugar y están jugando en el logro de esta Meta de Desarrollo del Milenio⁷”.

Los microcréditos son pequeños préstamos realizados a prestatarios demasiado pobres, es decir, personas que no tienen la posibilidad de acceder aun préstamo en la banca tradicional. Los microcréditos posibilitan, especialmente en los países pobres, que muchas personas sin recursos puedan financiar proyectos laborales que le proporcionen ingresos⁸.

El microcrédito es la parte esencial del campo de la microfinanciación; lo cual significa que hace referencia a todos los servicios financieros que se ofrecen a las personas en situación de pobreza, y que por lo general no pueden ofrecer ningún tipo de garantía. En este sentido, las microfinanzas cumplen con un objetivo ético, de responsabilidad social de la actividad financiera.

⁷ Secretario General de las Naciones Unidas, Kofi Annan

⁸ Barona Z, Bernardo. Microcrédito en Colombia.

Actualmente debido la falta de oportunidades para laborar en la economía formal, un gran número de personas se ve en la necesidad de trabajar de manera independiente, por lo cual las microempresas que constituyen estas personas requieren de financiación; bien sea para subsistir o para crecer. Sin embargo, para ellos es casi imposible obtener préstamos de la banca convencional.⁹

Entre las razones por las que la banca convencional no penetra en este mercado de altas tasas de interés se pueden mencionar las siguientes:

1. Los reducidos montos de los créditos no justifican el alto costo que se deriva de los mismos.
2. La infraestructura necesaria para prestar este servicio es complicada y resulta muy costosa.
3. El riesgo de crédito es demasiado alto, por lo cual; no existe una tasa de interés adecuada que lo justifique
4. La banca tradicional desconoce totalmente la realidad de las calles.

Debido a que como mencionamos anteriormente, las personas con niveles económicos muy bajos por no tener garantías no pueden acceder a un crédito normal de un banco, las mismas o las microempresas deben recurrir a otras fuentes de financiamiento, lo más común en nuestro medio es recurrir a los llamados “prestadiarios”, que son prestamistas que les cobran unos intereses considerados de usura por las leyes del comercio internacional. Las tasas de interés que deben asumir las microempresas o personas naturales de bajos recursos económicos están en el rango de 1.800% al 3.600% anual. Estas tasas de usura funcionan porque:

1. Son préstamos a muy corto plazo (normalmente días).

⁹ Victoria Paredes, María Teresa y Barona Zuluaga, Bernardo. Microcrédito, Sector Urbano en Colombia y Modelos de Desarrollo y Acumulación.

2. Muchas veces es el único recurso de financiamiento con el que cuentan estas personas o microempresas.

Lo anterior nos lleva a pensar que los procesos productivos en los que se involucran estas personas o microempresas necesitan ser altamente rentables para poder subsistir. Lamentablemente esta rentabilidad se va en gran parte al prestamista o la persona que ofrece el recurso de financiamiento.

Para las personas de bajos recursos económicos el dinero del día a día es mucho más importante que el dinero del mañana. Debido a este problema de financiamiento al que se deben enfrentar los sectores más pobre de la población nace el microcrédito en el mundo. Nace como una alternativa de solución a los préstamos usureros que cobran elevadas tasas de interés y que sólo crean riqueza para los prestamistas. Es decir, se puede afirmar que el microcrédito surge como una opción de financiamiento para las personas de bajos recursos económicos que necesitan un capital para generar patrimonio o para obtener activos productivos.

En Latinoamérica existe un gran número de entidades dedicadas al microcrédito. En Colombia existen varias organizaciones involucradas en este tema (Cooperativa Emprender, Finamérica, Fundación Santo Domingo, entre otras). Estas son entidades que prestan a individuos de bajos recursos económicos o por debajo de la línea de pobreza. Lamentablemente la población en general no recurre a estas fuentes por desconocimiento de las mismas, debido a que no se han desarrollado mecanismos de promoción adecuados y actualmente la cartera por microcrédito es la que viene desacelerándose más rápido, pasando de tasas de crecimiento anual del 35% en el 2006 al 17,5% por ciento en diciembre del 2007, según cifras de la Superfinanciera. Sin embargo, las organizaciones dedicadas al microcrédito han florecido en Colombia debido a sus altos niveles de rentabilidad que hacen que sea una operación sostenible.

De todos modos, como afirmó el presidente de la República, Álvaro Uribe Vélez, durante la instalación del IV Foro Internacional de Microcrédito, en la ciudad de Cartagena el microcrédito en Colombia requiere de más promotores para seguir creciendo y consolidarse como generador de empleo en el país.

Coherente con la políticas del gobierno nacional en relación con el microcrédito, ha surgido la Banca de las Oportunidades, que no es más que el conjunto de instrumentos diseñados para facilitar el acceso a crédito, ahorro, pagos, manejo de remesas y seguros a los colombianos pobres y a los que no han tenido acceso a estos servicios financieros. Los instrumentos diseñados para este proceso son tres:

1. La reforma del marco regulatorio.
2. Estrategias de Promoción: Programa de Inversión Banca de las Oportunidades.
3. Conformación de la Red Banca de las Oportunidades.

La Red Banca de las Oportunidades busca la integración de todas las entidades que ofrecen servicios financieros, es decir a los bancos privados y públicos, las cooperativas, las cajas de compensación, las ONGs, las fundaciones y las compañías de financiamiento comercial. La red, se conforma mediante la suscripción de convenios de cooperación entre las entidades y dichos convenios son liderados por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. La normatividad que rige la Banca de las Oportunidades está contenida en los siguientes documentos:

- Documento CONPES 3424 de Mayo 16 de 2006
- Decreto 2233 de Julio 7 de 2006.
- Circular Externa 26 de Agosto 4 de 2006 de La Superintendencia Financiera
- Decreto 3078 del 8 de Septiembre de 2006

- Circular Normativa Externa No. 012 de Noviembre 1 de 2006 de El Fondo Nacional de Garantías
- Decreto 3965 de Noviembre 10 de 2006
- Decreto 4090 de Noviembre 20 de 2006

El genio de la banca de los pobres.

El fundador del legendario Grameen Bank, la entidad que gestó el programa de microfinanzas más exitoso del mundo, cuenta sus fórmulas para combatir la pobreza.

Entrevista.

Muhammad Yunus creó en 1983 en Bangladesh el Grameen Bank, el Banco del Pueblo, una vía que les permitió a los más pobres de ese país acceder a créditos para generar auto- empleo, respaldados más en la confianza que en garantías, una opción impensable antes de la consolidación de este modelo. Hoy, el banco tiene 1.400 sucursales y 13.100 empleados, ha recuperado el 98,89% de sus préstamos, tiene 6,5 millones de prestatarios —96% de ellos es de género femenino— y su operación se ha copiado en más de 100 países.

Antes de una corta visita a Colombia, Yunus habló de manera exclusiva con Dinero para destacar algunos de los rasgos principales de su operación financiera, en particular unos que tienen aplicaciones concretas en el sistema bancario colombiano: la tasa de interés del microcrédito debe ser muy cercana a la de los préstamos de la banca comercial; los desmovilizados de la guerra pueden trabajar en otorgar microcrédito; las garantías solidarias en los préstamos no se necesitan; el banco presta para comprar celulares y da crédito a los mendigos; Grameen estaría dispuesto a venir a Colombia si lo invitan a operar en el país en un esquema BOT (Construir, Operar y Transferir, por su sigla en inglés).

¿El microcrédito puede perpetuar la pobreza?

Creo que le ayuda a la gente a salir de la pobreza. El microcrédito genera autoempleo, con el cual la gente puede empezar a generar ingresos y con eso mejora su calidad de vida.

¿Pero no crea un grupo de pobres medianamente empleados?

Eso cuando se puede escoger entre un buen empleo o estar mal empleado. Pero yo estoy hablando de personas que no tienen opción, que no tienen ningún empleo ni ingresos. Para ellos, el crédito es una oportunidad para crear autoempleo, en lugar de esperar que otras personas los contraten.

¿Un banco de pobres puede dejar de depender de las donaciones?

Depende del volumen de crédito, el margen y los gastos. En Grameen no tenemos problemas. Tenemos muchos tomadores de crédito y pagamos nuestros gastos. Grameen Bank como un todo es sostenible, pero además las sucursales son sostenibles. Incluso, las oficinas nuevas deben ser viables o llegar al punto de equilibrio en un año. Si no lo logran, pueden tomarse de dos a cinco meses más, pero no más.

¿El gobierno debería ser regulador o competidor en crédito a los más pobres? Yo preferiría que el gobierno fuera un regulador. Los programas de gobierno no funcionan muy bien. Se politizan muy rápido y dejan de estar interesados en recuperar su dinero para solo construir apoyo político. La calidad de los programas de crédito de los gobiernos no es muy alta.

¿Por qué abandonaron el esquema de garantías solidarias en los préstamos? No es necesario tener garantías colectivas para el repago de las deudas. El

esquema lo teníamos al principio para incentivar a las personas a comenzar juntos, para que tuvieran coraje. Para una persona sola, el microcrédito podría ser asustador, pero en grupo se tiene la sensación de que las cosas se pueden hacer.

Los grupos tienen más un propósito social que financiero. Sirven más para mostrar que se pueden hacer las cosas juntos, resolver problemas juntos, buscar negocios juntos, e inspirarse mutuamente.

¿Qué tan alta debe ser la tasa de microcréditos?

La tasa de interés del microcrédito debe ser cercana a la del mercado. No muy lejana de la de los créditos en los bancos comerciales. La máxima no debe superar en 10% la tasa de interés corriente en un lugar. Con esto se debería ser capaz de cubrir los costos. Es mi fórmula general al problema. No sé cuál es el costo de personal en Colombia y si se necesita más, pero no debería ser una tasa de interés exorbitante como 70% 80%, que he oído en América Latina. Debe ser tan baja como sea posible. El microcrédito es para mejorar la vida de los pobres.

¿Qué servicios financieros ofrece el Grameen?

Préstamos para autoempleo, para vivienda, para estudios de educación superior, y para mendigos —sin interés— para que salgan de la mendicidad y tengan un ingreso. Hay cuatro tipos de préstamos que damos a los pobres. Y ofrecemos servicios de ahorro.

¿Están metidos en telefonía?

No. En una alianza prestamos para comprar celulares, de manera que la gente pueda ganar un dinero vendiendo los servicios del teléfono.

¿Abrirían una operación de Grameen en Colombia?

Nos encantaría, si fuéramos invitados, con el mecanismo de BOT (Construir, Operar y Transferir, por su sigla en inglés). Si alguien nos da el dinero, estaríamos dispuestos a enviar nuestros funcionarios, llevar el banco a un nivel sostenible y entregarlo a quien quieran que se lo entreguemos. El banco empleó a los desmovilizados de la guerra de independencia de Bangladesh... Cuando la gente ve que no hay opciones para ella, que no puede manejar su propia vida, se vuelve violenta y les dispara a los demás para superar sus problemas haciendo que todos los demás los resuelvan.

En Bangladesh había gente que mataba otras personas sin razón, diciendo que liberaría el país, y estaba atacando la gente rica en los pueblos sin solucionar ningún problema. Les mostramos los programas de Grameen. Allí vieron oportunidades para la gente pobre, se impresionaron mucho por la forma en la que los funcionarios del Grameen trabajaban y quisieron volverse funcionarios ellos mismos, para ayudarles a los más pobres. Únicamente les pedimos que no trajeran sus armas, porque no queremos violencia en nuestra organización. Algunos secretamente las trajeron, pero pronto vieron que no las necesitaban. Gradualmente, fuimos entrando a un área muy violenta y al final todo funcionó bien. Se volvieron nuestros amigos. Cuando la gente puede hacer cosas para ella misma, deja de interesarse en disparar y crea su propia vida.

¿Y no los tacharon de enemigo del pueblo?

De enemigos del pueblo, de agentes de los estadounidenses, de que tratábamos de expandir el capitalismo y todo tipo de cosas. Les dijimos: "no somos nada de lo que ustedes dicen que somos, pero si no les gusta lo que hacemos, no lo haremos. No estamos aquí para ser un problema para ustedes. Díganos que quieren". No estamos peleando con ellos. No estamos en ningún tipo de

confrontación. Si las personas quieren, nos quedamos, pero preguntamos si prefieren que nos vayamos. Nunca nos pidieron que nos fuéramos.

¿Cómo consiguieron una participación tan alta de mujeres?

Fue decisión y no accidente. Quería que las mujeres fueran el 50% de los acreedores de Grameen. Trabajamos duro para persuadirlas de que se unieran a nosotros. Nos tomó seis años alcanzar esa meta. Gradualmente, cambiamos la política y les dimos prioridad a las mujeres. Solo si no hubiera mujeres, tomaríamos las solicitudes de los hombres. Subimos a 70%, 80% y 90%. Hoy tenemos 6,5 millones de prestatarios y las mujeres son el 96% de ellos. Las mujeres toman mucho cuidado en mejorar los estándares de vida y de cuidar a los hijos.

¿Qué hacer para acrecentar la confianza que es la base de su modelo de crédito?

Cuando se empieza, las personas ven que algo está ocurriendo. La confianza construye confianza y por eso empezarán a confiar más unos en otros. Hay que empezar en cualquier parte, de manera que se haga crecer el círculo de confianza. Usted puede traer a las personas más cercanas, a las que trabajan con usted, a las del gobierno que son escépticas sobre el tema. Si los puede unir, gradualmente la confianza crece. Este tema es de hacer y no de preocuparse.

¿Pero no es más fácil construir confianza en países donde dejar de pagar es pecado?

No. Hemos visto programas de crédito que funcionan bien en México o en Argentina. Hay muchos ejemplos en América Latina, que demuestran que la idea de que la religión o la cultura impiden la construcción de confianza probablemente

es equivocada. La mejor manera de terminar una discusión es demostrar. De no hacerlo, se discute y se discute sin fin sobre el tema: ¿Es la cultura? ¿Es el idioma? ¿Es la pobreza extrema?¹⁰

El pagadiario: calvario de los pobres en la Costa Atlántica Redacción Nacional

Los préstamos "pagadiario" hacen parte de la cultura costeña caribe, según testimonios de concededores y afectados, y es el resultado de la ausencia de control por parte de las autoridades, pero también de la falta de posibilidades económicas para un amplio sector social que cuando no tiene otra alternativa, acoge las condiciones de usura y amenazas de los prestamistas, y en muchos casos, como el del billar de Cartagena, la deuda se paga con la muerte.

El sistema de préstamos 'pagadiario' o 'gota a gota' ha conducido al suicidio a varias personas. La Policía reportó que sólo hay 29 personas capturadas por estos oscuros préstamos en todo el país, que cobran hasta el 30 por ciento de intereses.

A Pedro Núñez lo encontró su hermana en su casa de Barrancabermeja con la cabeza destrozada por un escopetazo. En una mano tenía el arma y en la otra un papel arrugado y amarillento en el que pedía perdón por lo que haría. Se justificaba diciendo que estaba acorralado por las deudas.

El suicidio fue el único camino que encontró para escapar de los cobros de un préstamo 'pagadiario' o 'gota a gota' de 500 mil pesos. El agiotista le exigía en 30 días lo que, según la ley, debía pagar en cinco meses.

“La cosa empeoró porque a las deudas que acumuló se le sumó el 'gota a gota' y no tuvo con qué pagar. Cuando la deuda se le subió a los cuatro millones de

¹⁰ www.dinero.com

pesos por los intereses, el prestamista lo sentenció: le pagaba a las buenas o a las malas”, contó uno de sus familiares. En Barrancabermeja se dicen que el negocio está infiltrado por los ‘paras’.

El drama se repite una y otra vez en diversas partes del país, casi siempre en los estratos más bajos. “El que pide un préstamo bancario debe demostrar que no necesita dinero, y ese no es el caso de estas personas”, dice Leonel Leal, decano de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad del Valle.

En las plazas de mercado de Cali hay tenderos que pidan prestado hasta un millón de pesos por la mañana para aprovisionarse de mercado. Por la tarde tienen que devolver un millón cien mil pesos.

Aunque nadie tiene cuantificados los ‘goteros’, se calcula que sólo en las plazas operan unos 2.000 que llegan a buscar clientes entre conductores de taxis, buses y camperos, tenderos, vendedores y empleados.

Les piden una constancia de trabajo o de negocio, los ponen a firmar una letra y les traen la plata. Los que cobran son reconocidos, pero pocos saben quiénes son los verdaderos dueños del dinero.

En Bogotá sucede algo similar, aunque el sistema varía un poco. En Corabastos, según fuentes policiales, a los intereses de usura se suma una penalización cuando el ‘beneficiario’ no cumple.

“Prestan 100 mil pesos a un mes y todos los días se pagan 4 mil pesos: 3 mil de la cuota y mil de intereses. Si un día el deudor no tiene los cuatro mil, al siguiente le cobran 8 mil y la cuota de ese día. Es decir, 12 mil pesos y así sucesivamente”, dijo la fuente. En la Costa se pagan cuotas que son sólo de intereses. Con la final se paga el préstamo.

Y a pesar de que la necesidad de miles de personas es explotada a diario, el número de capturados por esta conducta no llega a 30 en todo el país, según datos de la Policía.

Delito sin castigo en Colombia, cobrar un centavo por encima del 2,15 por ciento de interés mensual es usura, un delito que da de 32 a 90 meses de cárcel.

“Para que haya una captura tiene que haber una denuncia, y nadie se atreve”, afirmó una fuente.

Lo que sí está claro es que, como parece haber ocurrido esta semana en Cartagena con la masacre de cinco personas, alrededor del ‘pagadiario’ giran toda clase de intereses criminales.

En Cali una mujer que pidió prestados 12 millones fue asesinada porque no pudo con la deuda y pretendió esconderse. Y en la Costa los cobradores se presentan como ‘paracos’ para infundir más temor entre los ‘clientes’.

Pero los prestamistas también sienten la violencia. El pasado 26 de enero, en Pereira, la novia de Óscar Grisales lo encontró degollado y con señales de tortura. De 40 años, él se dedicaba a prestar dinero. Los asesinos llegaron buscando la plata.

En esa ciudad también fueron asesinadas dos ancianas prestamistas.

“Hay que medir el riesgo: si uno presta 3 ó 4 millones, cualquiera le da 50 mil pesos a un sicario para no tener que pagar”, dice un agiotista de la Costa. En Duitama se hicieron ricos.

En Duitama (Boyacá) los prestamistas comenzaron ofreciendo sus servicios casa por casa, pasaron al comercio menor (panaderías, bicicleterías o propietarios de

pequeñas tiendas) y continuaron prestando a negocios más grandes como almacenes de repuestos o casas de lenocinio. Las cifras prestadas van desde 200 ó 300 mil pesos hasta 20 ó 30 millones, dependiendo de la capacidad de pago del interesado.

Muchos de quienes comenzaron prestando plata 'gota a gota' ahora tienen consignatarias, negocios de venta raíz y vehículos de transporte público. En Duitama hay unas 40 personas en el negocio.

En Pereira hay oficinas dedicadas al 'gota a gota' que tienen 'ejércitos' de cobradores. Los préstamos alcanzan intereses hasta del 12 por ciento mensual. Por el préstamo de 300.000 pesos a dos meses, el deudor debe pagar quincenalmente 93.000 pesos. Si hay retraso en el pago, se vuelven a liquidar intereses al 12 por ciento sobre el valor de la cuota atrasada.

En Cali, una de las ciudades del país donde más se ha extendido esta modalidad, los prestamistas se han repartido por sectores. Unos 'atienden' a los venteros de las plazas de mercado, otros a los vendedores ambulantes y algunos más los negocios de los barrios populares.

'Cada semana caen entre 8 y 10 nuevos clientes'

Marcos, un ingeniero de sistemas que se quedó sin trabajo, es un 'prestadiario' de Barranquilla.

Empezó con 500 mil pesos de capital: "Esto es un buen negocio. Yo presto al 10 por ciento, pero con tantos clientes ese porcentaje se multiplica. Tenemos 230 y cada semana caen entre 8 y 10 nuevos", dice. Todo deudor potencial debe llegar recomendado, entregar copia de la cédula, firmar una letra de cambio en blanco y poner la huella.

Marcos no siente que 'tumbe' a nadie. Dice que el 10 por ciento de interés es bajo en comparación con lo cobrado por otros. En un día puede prestar millones. "Cobramos nosotros mismos; cogemos diferentes rutas, en una moto. Todos vamos armados con pistolas para contrarrestar la delincuencia", asegura¹¹.

5.1 SUPUESTO TEÓRICO

Si diagnosticamos y analizamos el impacto financiero que ejerce el prestadiario en las microempresas se podrán desarrollar estrategias crediticias legales y bien constituidas por el gobierno en conjunto con el sector financiero de Colombia, para mejorar el nivel de crecimiento y desarrollo de las microempresas.

5.2 MARCO CONCEPTUAL

- Microempresa es una organización cuyas ventas no excedan a 698 salarios mínimos legales vigentes, como máximo 10 trabajadores y posean activos fijos menores a 501 salarios mínimos legales vigentes.
- Prestadiario es una persona natural que otorga créditos con un alto porcentaje de una tasa efectiva diaria cuyo promedio oscila entre un 10% y un 30% y más, la obligación se adquiere verbal o con garantías.
- Microempresario
- Banca de Oportunidades. La Banca de las Oportunidades es una estrategia de política de largo plazo del Gobierno Nacional, dirigida a lograr el acceso a servicios financieros de toda la población del país, con énfasis en aquella de bajos ingresos, con el fin de reducir la pobreza, promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico.

¹¹ www.caracol.com.co/blogs/blog-coma.aspx

6. METODOLOGÍA

6.1 TIPO INVESTIGACIÓN

Descriptiva y exploratoria, por ser un tema que compete al crecimiento de micros, pequeñas y medianas empresas, y está relacionado con una figura de la sociedad perteneciente al mercado informal, queremos conocer por medio de la observación detallada del comportamiento de los prestadiarios, productos que ofrecen ante todas las entidades que pueden prestarles los mismos servicios de crédito.

Exploratoria ya que nos encontramos en la época en que las entidades han descubierto un nicho de mercado importante como lo es el crédito a microempresarios, y así realizaremos un análisis profundo del comportamiento del prestadiario, costumbres, hábitos de pago, principalmente al gremio de Tenderos para ilustrarlos a una mejor opción.

6.2. RECOLECCION DE DATOS

Este estudio se realizado comparando los productos crediticios que ofrecen entidades financieras vigiladas por la superintendencia bancaria con los créditos que ofrecen los prestadiarios. Determinando ventajas y desventajas de ambos, riesgos e impacto en el crecimiento y desarrollo de las microempresas del Barrio Santa Maria del sur occidente de la ciudad de Barranquilla, para dar mas claridad al asunto.

Adicionalmente se realizarán visitas a microempresas con el objeto de obtener información cuantitativa y cualitativa acerca de sus relaciones con el prestadiario.

Así mismo realizaremos entrevista a prestadiarios para conocer certificar tasas de interés, garantías exigidas y recuperación de cartera.

Visitaremos entidades que asocian o agremiaciones de tenderos para obtener información estadística de estos microempresarios como son: Población, componentes de cambio, sitio y área de ubicación del negocio, ingresos mensuales, porcentajes y tasas financieras, cultura.

7. DISEÑO METODOLOGICO

La investigación se inició observando la situación actual de los microempresarios del sur occidente de Barraquilla, en su hábitat cultural, obteniendo una visión clara de sus necesidades y expectativas. Mediante recolección de información: Fuentes primarias basadas en entrevistas a una pequeño grupo de la población, y observación directa.

Fuentes secundarias, donde se recopilará información que nos permita analizar con profundidad el caso. A través de medios de comunicación, libros, etc.

El objetivo de este análisis y observación es conocer la cultura y el impacto que les producen comercialmente, la figura del prestadiario aportándole o no al crecimiento de la microempresa en comparación con el sector financiero.

La población objetivo de esta encuesta son los establecimientos visibles de comercio, servicios e industria que tienen menos de 10 trabajadores, ubicados en los barrios del sur occidente de Barranquilla. Se entiende por establecimientos visibles aquellos que se pueden observar e identificar desde la calle, con avisos, vitrinas, accesos directos, propaganda, utilización de maquinaria industrial. Específicamente las actividades a tener en cuenta en cada sector son: a) comercio: establecimientos de comercio al por menor, el comercio al por menor de víveres. No se incluyen los establecimientos financieros, los de orden gubernamental y la educación pública. Se excluyen todos los puestos móviles.

La cobertura es sectorial. La muestra de micro establecimientos para cada una de las aplicaciones se toma al identificar 30 tiendas en el sur occidente de barranquilla que actualmente tienen crédito con Bancolombia y anteriormente utilizaron la figura del presta diario sin embargo de estas 30 sólo 14 lograron

abandonar esa figura después de obtener los servicios de esta entidad financiera. Después de analizar esta situación se les aplicará a esas 14 tiendas un estudio de observación y encuesta para determinar los objetivos de la evaluación.

Las variables analizadas son: ventas e ingresos, personal, actividad económica, número de establecimientos por actividad económica, tiempo de funcionamiento, tipo de emplazamiento y organización jurídica.

2. ESTRUCTURA DEL FORMULARIO

El formulario esta dividido en 10 ítems, a través de los cuales se indaga por las características de los establecimientos; características generales de la actividad económica; características generales del personal, ventas o ingresos de los establecimientos; costos y gastos operacionales y movimientos de los activos fijos de los mismos. Los capítulos que conforman el formulario son los siguientes:

A. Identificación:

- Nombre comercial
- Razón social o nombre del propietario
- Tenencia de registro mercantil
- Ha tenido vida crediticia en el sector financiero.
- Tiempo de funcionamiento del establecimiento en la actual dirección
- Forma en que se lleva la contabilidad
- ¿Posee algún tipo de crédito?
- ¿Usa usted sistema de Crédito informal? Si o no ¿De que manera?
- ¿Qué Ventajas y desventajas encuentra usted entre el crédito informal y el Crédito bancario?
- ¿Para qué lo utilizan?

- ¿Cómo influyen en su desempeño comercial y financiero? ¿Afecta o no afecta?

2. ESTRUCTURA DE LA OBSERVACIÓN

Puntos a observar relacionados a la cultura:

- Comportamiento
- Gustos
- Motivaciones
- Expectativas

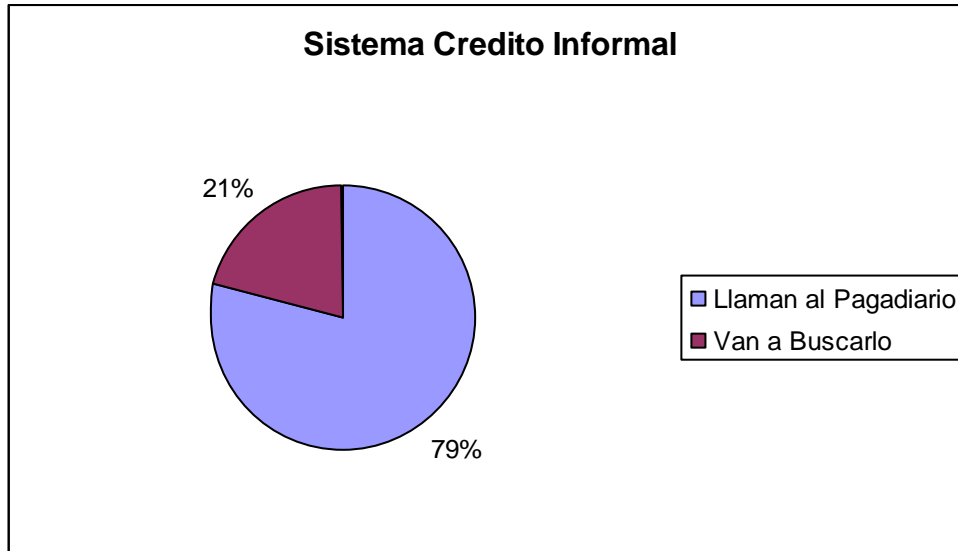
8. ANALISIS DE RESULTADOS

Después de haber realizado el estudio correspondiente sobre el tema llegué a los siguientes resultados:

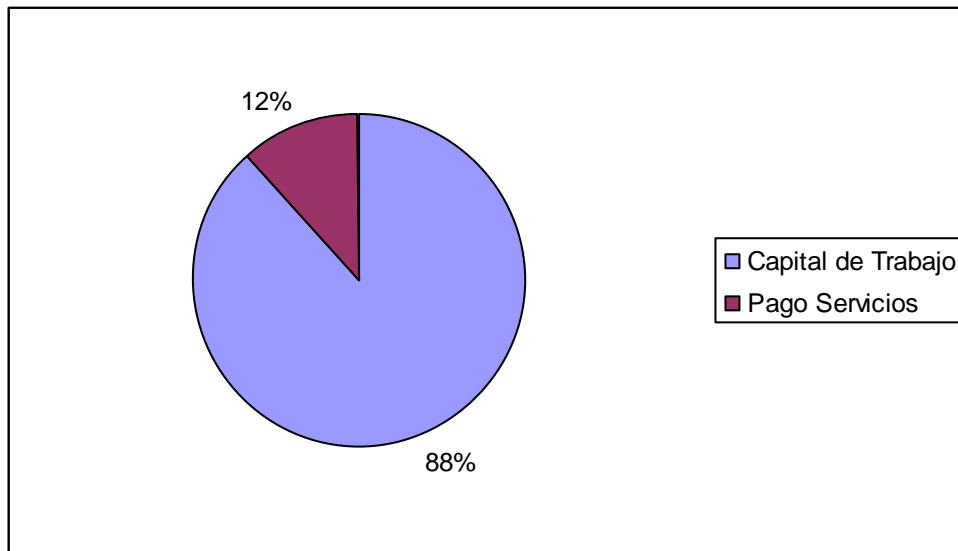
Requisitos para acceder a crédito de la Banca Colombiana (Bancolombia, Citibank)	Tiempo en aprobación de crédito formal.	Requisitos para acceder a crédito con prestadiarios.	Tiempo de entrega de dinero de prestadiario
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Fotocopia cédula de ciudadanía. ➤ Solicitud diligenciada. ➤ Registro cámara de comercio o RUT (Registro Único Tributario) ➤ Carta de soportes de ingresos avalada por contador con número de su matrícula. ➤ Constancia de no declarante. 	5 días promedio	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recomendación de un conocido. 	Inmediato

Grafica No. 1 Pregunta No. 1

¿Usa usted sistema de crédito informal? ¿De que manera?

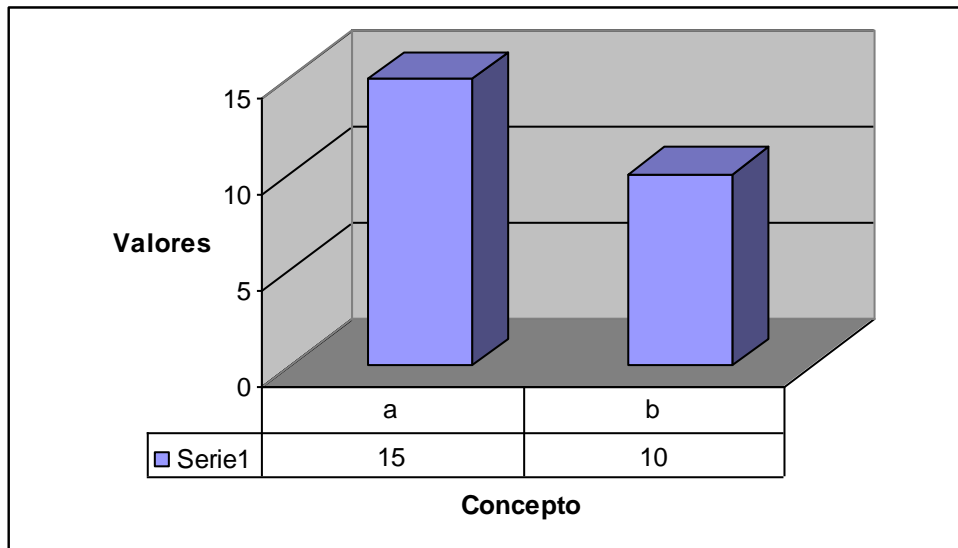


Grafica No. 7 Pregunta No. 6: Para que Utilizan el crédito

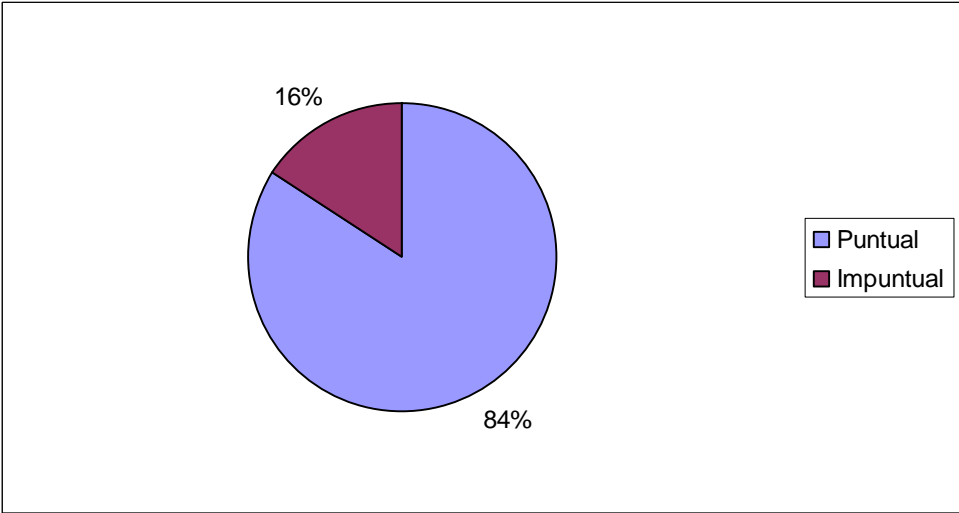


Grafica No. 8 Pregunta No. 7: Como influye en su desempeño comercial y Financiero

- A El negocio no crece en lo Financiero.
- B Pierden competitividad al no tener la talla de otras tiendas.



Grafica No. 9 Pregunta No. 8: Es Puntual en el Pago?



* El 100% contesto que cancelan a diario.

9. PRESUPUESTO

Setecientos sesenta mil (\$ 760.000.00) distribuidos de la siguiente manera:

Papelería y transcripción	\$ 310.000
Fotografías	\$ 50.000
Impresos	\$ 150.000
Transporte	\$ 80.000
Alimentación	\$ 70.000
Imprevistos	\$100.000

10. CRONOGRAMA

Los días 13 y 27 de Abril de 2008 se visitarán microempresarios hora 10:00 a.m.
Para observar y concretar cita.

Mayo 24 y 25 de 2008 Se realizará la encuesta para obtener la información y el análisis de lo observado en cada uno de los negocios.

Se visitarán FENALCO y UNDECO, para recopilar información estadística.

CAPITULO I

**CAUSAS QUE CONLLEVEN AL SOMETIMIENTO Y ADQUISICIÓN DE
CRÉDITOS INFORMALES.**

Basado en el estudio del tema en mención se pudo establecer desafortunadamente la triste historia de los pequeños microempresarios del barrio Santa María del sur occidente de la ciudad de Barranquilla. Los cuales adquieren crédito informal por la dificultad que para ellos representa el acceso a la banca o créditos formales. Recurren al llamado “prestadiario” para inyectar capital de trabajo pagano escándalos intereses que superan el 15 % y hasta el 20% mensual. Se realizó el estudio a partir de casos específicos con entrevista directa a los microempresarios donde se pudo establecer causas que conllevan al sometimiento y adquisición de créditos informales como se describe a continuación:

- No se requiere de tanto “papeleo” para solicitar el préstamo.
- Por su rapidez y agilidad en otorgarme el crédito.
- Se les lleva el dinero hasta el mismo negocio sin salir de el.
- La cancelación de las cuotas del mismo crédito las realizo sin salir de mi negocio.

CAPITULO II

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA RELACIÓN FINANCIERA ENTRE EL MICROEMPRESARIO Y EL PRESTADIARIO.

Dentro de las ventajas de la relación financiera entre el microempresario y el prestadiario establecieron las siguientes, las cuales en gran medida son las que conllevan al microempresario a la adquisición y utilización de la figura del prestadiario y no el crédito formal en la banca;

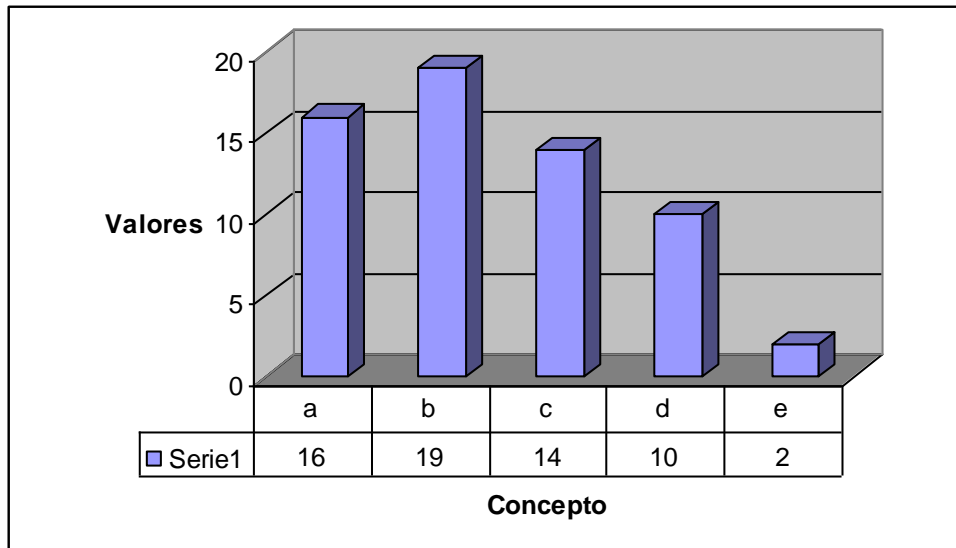
- La relación con quien presta, es decir, existe una relación directa con el prestamista.
- No solicitan garantía alguna para otorgar el crédito al microempresario.
- Se otorga crédito sobre crédito, es decir, sin terminar de haber cancelado el préstamo actual se otorga otro.
- Los horarios para solicitar préstamo es hasta altas horas de la noche.
- Si cancelo la totalidad del crédito, mañana puedo solicitar otro por el doble del crédito inicial.

Dentro de las desventajas de la relación financiera entre el microempresario y el prestadiario establecieron las siguientes;

- Las altas tasas de interés que se adquieren los créditos, las cuales oscilan entre un 10 % y 30 %. y más.
- El no pago de la deuda coloca en riesgo la vida del microempresario.
- No se tiene un buen flujo de caja en el negocio por que parte de las utilidades se las lleva el prestadiario.
- Se pierde competitividad con relación al que no utiliza el prestadiario, por que venden más económico al no utilizar esta figura.

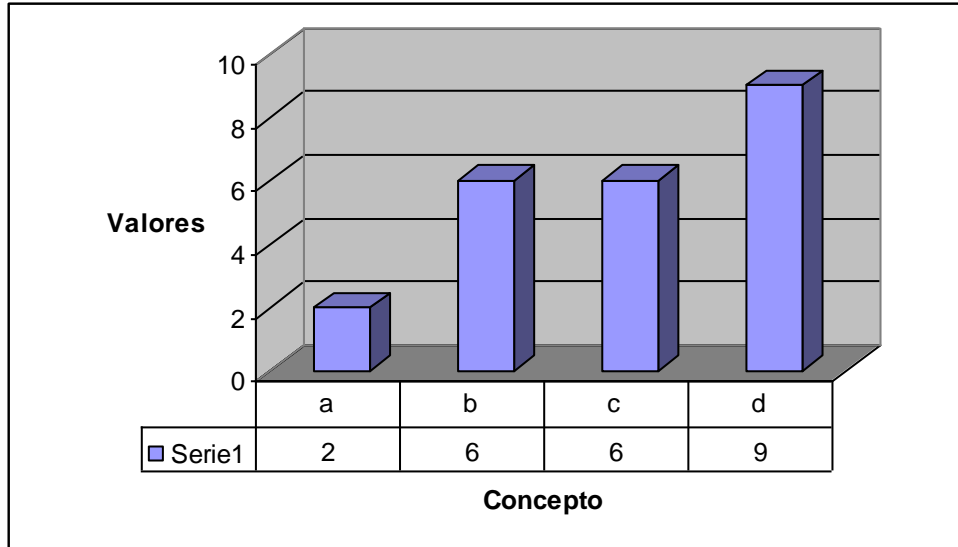
Ventajas Crédito Informal

- A Rapidez o agilidad.
- B No exigen mucho papeleo y requisitos.
- C Forma Pago diario les queda más fácil que mensual.
- D Lleven el dinero a la casa
- E No lo reportan en las centrales de riesgo.



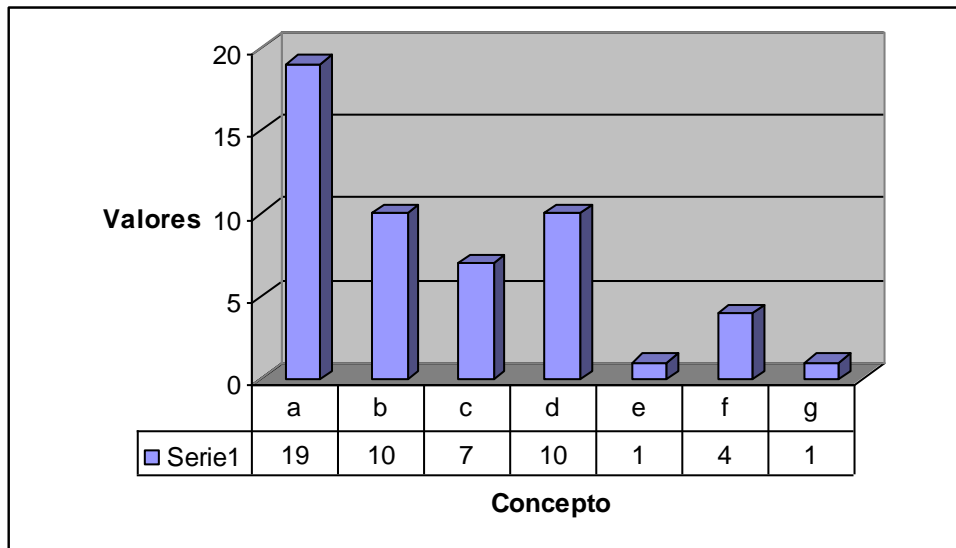
Ventajas Crédito formal

- A Obtiene vida crediticia que los ayudan a obtener otros créditos.
- B El banco les da seguridad y no atenta contra sus vidas.
- C El banco les puede prestar más dinero que un presta diario.
- D Bajas tasas de interés.



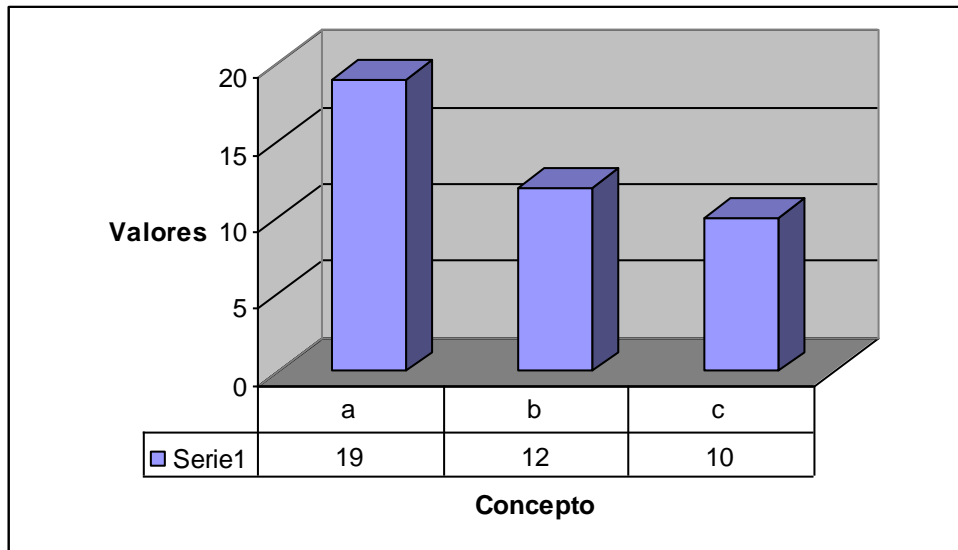
Desventajas del Crédito Bancario

- A Nos prestan dejando a cambio algo.
- B Si tiene un mal reporte en las centrales de riesgos no nos prestan.
- C El servicio no es personalizado
- D Se demoran para prestar.
- E Solo prestan si tiene capacidad de endeudamiento.
- F No otorgan Créditos sobre créditos.
- G Hay largas filas para los pagos siempre en el banco.



Desventajas del Crédito Informal

- A Intereses Muy altos
- B Temen perder la vida en caso de no pago
- C Perder el negocio



CAPITULO III

**DIFERENCIAS QUE EXISTEN EN LAS TASAS EFECTIVAS ANUALES
OFRECIDAS POR EL SECTOR FINANCIERO Y LAS OTORGADAS POR LOS
PRESTADIARIO A LOS MICROEMPRESARIOS.**

La Tasa efectiva anual promedio sector financiero es de 24% y la Tasa efectiva anual promedio prestadiario es del 240%.

CONCLUSIONES

Con base en los resultados encontrados y tomando como referencia el contexto de la población y el marco teórico que sirve como referencia al proyecto se formulan las siguientes conclusiones:

Teniendo en cuenta que el objetivo general del proyecto es el de analizar el impacto financiero de los prestadiarios en microempresarios del barrio Santa Maria del sur occidente de Barranquilla, en este sentido se pudo determinar que el impacto financiero al utilizar la figura del prestadiario o agiotista produce efecto negativo ya que se pierde competitividad por la poca capacidad de invertir en el negocio. La rentabilidad se ve impactada por las altas tasas de intereses que les toca cancelar a los microempresarios.

En este mismo sentido se pudo identificar las causas que conllevan a la adquisición de créditos informales a través de los prestadiario o agiotistas, es la facilidad de su consecución. No requieren de documentación, requisitos y es inmediato su desembolso. Adicionalmente el servicio es personalizado, el cual sin salir del negocio obtienen el dinero necesario para satisfacer su necesidad económica.

Asimismo dentro de las ventajas que tiene el tener un crédito informal con un prestadiario o agiotista está en su rapidez o agilidad. El sistema de pagos se ajusta a sus necesidades, ya que por la misma actividad económica que realizan al microempresario le es más fácil recibir el cobro y cancelar en su negocio que salir del mismo a realizar pagos.

Dentro de este proceso encontramos que también existen desventajas con relación al crédito formal. Se somete el usuario a la pérdida total del patrimonio, inclusive mayor al generado por la deuda. Los microempresarios tienen conocimiento claro de las altas tasas de intereses a la que están sometidos utilizando esta figura. Por otro lado el riesgo que se corre exponiendo la vida, ya que al no cancelar la deuda se puede pagar hasta con la muerte.

Por último puede entonces afirmarse tal como lo corrobora, Muhammad Yunus el genio de la banca de los pobres el micro crédito es para mejorar la vida de los pobres y no para empeorarla o terminarla como suele ocurrir en nuestro país a causa de la violencia perpetrada por agiotistas tratando de recuperar su dinero.

RECOMENDACIONES

A partir de los resultados encontrados y con base en la información adquirida y analizada nos permitimos formular las siguientes sugerencias:

Existe un gran nicho de mercado potencial para el sector bancario en nuestro país por explotar. Se trata de una población con buen índice de cultura de pago. El gobierno debe facilitarle al sector privado bancario los medios para que este se interese más en la clase marginada por el sector financiero.

Basados en la teoría de Mohammad Yunus el creador de la banca para los pobres, el gobierno colombiano debe ser regulador y no un competidor. Ya que esta práctica realizada por el estado politiza el microcrédito.

Los bancos interesados en este nicho como Bancolombia y Bancoldex entre otros, deben implementar estrategias para satisfacer este mercado con créditos rotativos, que el usuario pueda tomar crédito sobre crédito sin documentación adicional. Además llegar a zonas apartadas con el objeto de personalizar el servicio asignando ejecutivos comerciales que puedan visitar cada uno de los negocios y ofrecer los productos de la entidad financiera, de igual manera poder implementar más corresponsales no bancarios en esos lugares donde no existe la banca o por su lejanía les queda muy difícil trasladarse.

Los periodos de pago, serían de gran importancia para el mejor recaudo de la cartera, es decir, dejar atrás un poco la política de pago mensual y modificarla en periodos cortos, esto ayuda a la recuperación más rápida de la inversión sobretodo por las condiciones de estos negocios que son de venta diaria y movimiento diario.

Mejorar las condiciones de constituir garantías, dependiendo los montos de crédito que se les vaya a otorgar, así será la garantía. Para créditos menores no exigirla.

Ser mas flexibles con las moras o retrasos en las centrales de riesgo, ampliando el acceso a muchas personas que por algún motivo se atrasaron en sus pagos pero ahora ya se encuentran paz y salvo.

El gobierno nacional debe emprender campañas en alianza con los bancos para cubrir el mayor porcentaje de población posible en asignación de microcrédito y en formación empresarial. Lo anteriormente mencionado explica Yunus teórico guía en este proyecto, si una microempresa es beneficiada de algún programa de apoyo, disminuye la probabilidad de cierre, y el microcrédito genera autoempleo.

BIBLIOGRAFÍA

Barona Z, Bernardo. Microcrédito en Colombia.

Secretario General de las Naciones Unidas, Kofi Annan.

Victoria Paredes, María Teresa y Barona Zuluaga, Bernardo. Microcrédito, Sector Urbano en Colombia y Modelos de Desarrollo y Acumulación.

- ✓ www.miscaricaturas.blogcindario.com
- ✓ www.conexión.colombia.com
- ✓ www.reportercyc.com
- ✓ www.fundacioncorona.org.com
- ✓ www.caracol.com.co/blogs/blog-coma.aspx?id=71316&idn=0&opt=O
- ✓ <http://www.dinero.com>

ANEXOS

REDACCIÓN NACIONAL

Publicado por: Calamary

ANTECEDENTES DE LA INSTITUCIÓN

El Banco ICICI es el segundo más grande de la India, con 469 sucursales y oficinas y 1.790 cajeros automáticos.¹ Fue establecido en 1994 por ICICI Limited y ofrece una amplia gama de productos financieros y servicios para clientes minoristas y corporativos. El banco tiene más de 10 millones de clientes, de los cuales un millón son clientes rurales. La cartera de microfinanzas, pequeña comparada con la cartera total, llega a 41 millones de dólares.

En un esfuerzo por explotar este enorme mercado, ICICI comenzó a ofrecer servicios de remesas en 1999. Su principal clientela meta era la población india residente en el extranjero, así como la población de las áreas rurales de la India. Actualmente, ICICI ofrece diversos productos de remesas en línea y convencionales que abastecen a diferentes mercados geográficos. ICICI comercializa sus productos de remesas en 23 ciudades y poblados importantes del país, así como entre indios que viven en el extranjero.

ICICI ha descubierto que en la India existe un gran mercado rural sin explotar, que carece de conocimiento de los servicios financieros disponibles y del cómodo acceso a los servicios de envío de remesas. Para servir a este mercado, ICICI enfrentó dos retos: primero, diseñar un producto a la medida, específico para estos clientes y, en segundo lugar, brindarle un acceso fácil a los fondos. Para abordar las necesidades de la población rural, ICICI decidió poner a prueba un producto de remesa rural.

IMPLICANCIAS PARA LAS INSTITUCIONES QUE OFRECEN SERVICIOS DE MICROFINANZAS

El éxito del programa piloto de ICICI puede ser una lección para otras instituciones financieras e incluso Para Instituciones de Microfinanzas que operan en áreas rurales. Combinar servicios financieros con programas de instrucción financiera puede ser una estrategia exitosa no sólo para incrementar el alcance de clientes, sino también para satisfacer sus necesidades. En cuanto a ICICI, esto podría tener un tremendo impacto en los demás productos de microfinanzas que ofrece a sus clientes rurales. ICICI percibe a las remesas como un punto de entrada para la captación de nuevos clientes, con el objetivo principal de luego ofrecerles otros productos, tales como préstamos y ahorros.

PLANES FUTUROS

El Banco ICICI está pensando expandir el programa piloto a varias otras áreas. A la fecha se han identificado 60 lugares en Tamil Nadu y 50 en Andhra Pradesh (un estado vecino). La variedad de productos ofrecidos en cada uno de estos lugares ha aumentado y en la actualidad los clientes tienen acceso a:

- ✓ Seguro de Vida
- ✓ Seguro General
- ✓ Inversiones (Fondos Mutuos, Bonos, IPOs, etc.)
- ✓ Moneda de Oro — Oro Puro del Banco ICICI
- ✓ Cuentas de Ahorro Rurales.

IMPACTO DE LA INNOVACIÓN EN LOS NEGOCIOS

El programa rural de remesas refuerza la idea de que el mercado rural en la India tiene un tremendo potencial. La cuestión principal al explotar este potencial era determinar los vehículos de acceso más convenientes para el cliente. El Banco ICICI ha sido siempre una institución financiera con orientación tecnológica y este programa piloto confirma la convicción de que la solución radica en la tecnología. Guarda coherencia con la estrategia guía del banco y pavimenta la huella que continúa ensanchando los caminos hacia la India rural.

INFORMACIÓN DE CONTACTO DEL ICICI

Sr. Nachiket Mor
ICICI Bank Towers
Ground Floor, South Towers,
Bandra-Kurla Complex, Bandra (E),
Mumbai.
MUMBAI, 400051, India
Telf. 254 (020) 311-164
<http://www.icicibank.com>

RECONOCIMIENTOS

Women's World Banking agradece a ICICI por su ayuda en la elaboración de este Informe sobre Innovación.

Esta nota de enfoque fue redactada por Celina Kawas y Harsha Thadhani. Nicola Armacost y Vanessa Ward brindaron soporte editorial. Sasha Laumeister proporcionó servicios de autoedición.

Para mayor información sobre el GNBI, contacte a:

Mercedes Benavides, Coordinadora GNBI /Gerente de Relaciones, en
Women's World Banking, 8 West 40th Street, New York, NY 10018, USA
Ph: (212) 768-8513, ext. 209 • Fax: (212) 768-8519 • E-mail:
mbevavides@swwb.org • Website: www.swwb.org