



El microcrédito:

UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO QUE REQUIERE UN MANEJO PROFESIONAL

El microcrédito es una actividad financiera que viene implementándose en el mundo como una forma de apoyo a los sectores de más escasos recursos. De esta manera, grupos de la población que tradicionalmente no tienen acceso al financiamiento pueden disponer de opciones para desarrollos empresariales. De hecho el Gobierno lo ha incluido en el proyecto de Ley del Plan Nacional de Desarrollo, como un mecanismo para promover una mayor equidad social.

El sector financiero está contribuyendo al tema de manera decidida, ante la importancia para la economía. La cartera de este segmento ha aumentado un 54.2% en los últimos 12 meses.

En este contexto, en días pasados la Asobancaria realizó el I Seminario de Prácticas Exitosas en Microfinanzas¹, en el que se presentaron las experiencias de entidades internacionales que han recorrido un camino positivo en este campo.

De manera general, puede decirse que en los países donde el microcrédito ha florecido se han conjugado factores comunes. Por un lado, entendieron que esta puede ser una actividad rentable, sostenible en el tiempo y con incentivos para los inversionistas privados. Por otro lado, han hecho un profundo análisis de sus riesgos financieros, y han adoptado metodologías para realizar estrictos seguimientos de la cartera y de los agentes sujetos de crédito.

Sin embargo, esta no ha sido una tarea en la cual los frutos se cosecharon de la noche a la mañana. Por el contrario, es el resultado de un amplio proceso de aprendizaje, un riguroso estudio de los mercados objetivo y una prudente gestión de los riesgos. Así mismo ha sido importante entender esta actividad como un negocio capaz

de cubrir sus costos y generar retornos a quienes lo realizan.

Hay que decir también que, dada la particularidad del microcrédito y la compleja labor que implica su desarrollo, el despegue y la masificación del mismo se darán en el largo plazo. La preparación y el trabajo de las entidades financieras y otros actores involucrados en este frente todavía tienen un largo camino por recorrer.

Es necesario lograr que el microcrédito se desarrolle de forma profesional, es decir con los criterios financieros y de riesgo crediticio adecuados. Solo así esta será una verdadera alternativa estable en el tiempo para que los sectores más necesitados accedan a recursos que les permitan nuevas opciones de progreso, y los liberen de los desproporcionados costos de los mercados informales.

Un mercado naciente

Dado que en los países emergentes el acceso de la mayoría de la población a los servicios financieros es uno de los grandes problemas para modernizar la economía y generar desarrollo, diferentes agentes han optado por crear instituciones dedicadas a otorgar crédito a los grupos de más bajos ingresos.

Las experiencias de países como Bangladesh (1976), Indonesia (1982) y Bolivia (1984) son consideradas claves para marcar el nacimiento de una línea de trabajo en este sentido.

En sus orígenes el microcrédito fue una actividad liderada por ONGs y fundaciones sin ánimo de lucro, que conocían ampliamente las necesidades de los sectores de escasos recursos. Con el tiempo la situación fue transformándose y muchos de estos actores se convirtieron en entidades crediticias formales vigiladas por las autoridades financieras respectivas. Esto les permitió no sólo aumentar el conjunto de servicios ofrecidos al microempresario sino invitar a nuevos accionistas privados a capitalizar las entidades. Lo que se inició como una alternativa de finan-

¹ Las presentaciones del I Seminario sobre Prácticas Exitosas en Microfinanzas en el portal www.asobancaria.com

ciamiento para microempresarios, se convirtió en un paquete integral de servicios denominado microfinanzas.

Así las cosas, la literatura internacional define las microfinanzas como la provisión de varios tipos de servicios financieros (préstamos, depósitos, transferencias de fondos, seguros, alternativas de ahorros) a los clientes más pobres. En este sentido el microcrédito es entendido como uno más de los servicios que se prestan.

La tarea tiene sus particularidades

Ofrecer crédito a los sectores de menos recursos exige afrontar una serie de dificultades que los establecimientos de crédito generalmente no manejan comúnmente. Mencionemos algunos:

Los costos del microcrédito son mucho más altos que los de la banca tradicional. Hay que tener en cuenta que el microempresario no suele contar con información contable y financiera que le permita al banquero hacer una debida evaluación de la capacidad de pago del cliente. Igualmente, está ubicado en zonas lejanas a las sucursales bancarias. Además, generalmente recurre al financiamiento de los mercados informales como mecanismo de crédito, lo cual hace que estos agentes no sean proclives al uso del crédito formal.

Por dicha razón una entidad que quiera abrirse campo en el microcrédito, deberá tener una fuerza especializada de ventas que se desplace directamente a los lugares de trabajo de los clientes. Una vez hecho el contacto es necesario reconstruir la información financiera y realizar un análisis de la capacidad de pago de éstos.

Dado que la microempresa es un sector con altos riesgos, expresados en la volatilidad de los ingresos, inestabilidad laboral y altas tasas de mortalidad de sus negocios, cuando se otorga el crédito es necesario realizar un estricto proceso de seguimiento. Esto conlleva mayores costos unitarios por crédito y más erogaciones administrativas. Los microcréditos son de bajo monto por cliente y tienen mayor frecuencia de amortización, lo cual es otro factor que incrementa los costos.

Al comparar 2 bancos, un tradicional que atiende crédito corporativo, y otro dedicado al

microcrédito, se observa como los gastos administrativos son tres veces mayores en la entidad enfocada al microcrédito. Adicionalmente, los gastos de personal tienen una alta participación en las instituciones con vocación por el microcrédito (Cuadro 1).

Cuadro 1

Comparación de indicadores de costos

	Tradicio- nal	Microcré- dito
Gto. Administrativo % del Ingre- so	8.2	21.8
Gto. Personal % del Ingreso	4.5	15.8

Fuente: Superintendencia Bancaria, cálculos Asobancaria

Lecciones de las experiencias internacionales

Durante el I Seminario sobre Prácticas Exitosas de Microfinanzas tuvimos la presencia de un grupo de expertos de la región que señalaron un conjunto de lecciones dignas de tener en cuenta en nuestro medio. Veamos algunas:

- **El paso de ONG a banco es fundamental para crecer**

Bancosol – Bolivia

Bancosol, creado en 1984 como una ONG, logró financiar a unos 45 mil empresarios. Sin embargo, la ONG no podía ofrecer otros servicios financieros por impedimentos legales. Se requería contar con un patrimonio propio y no depender de las donaciones. Además existía la imposibilidad legal de captar ahorros de pequeños empresarios. En 1992 dio el salto a banco con lo cual logró invitar a nuevos accionistas, amplió la cobertura y brindó nuevos productos a más pequeños clientes. Hoy cuenta con más de un millón de microempresarios atendidos.

Financiera Calpiá – El Salvador

Fundada en 1988 como una ONG, alcanzó un importante nivel de reconocimiento en el mercado de las microfinanzas en su país. Sin embargo, la estructura de propiedad no era clara.

Existía un restringido acceso a fuentes de recursos y poca diversificación de productos ofrecidos. Adicionalmente, al finalizar la guerra civil la demanda para microfinanzas sobrepasó con creces las ofertas existentes. En 1995 dio el paso para ser Financiera regulada y con ello se presentaron nuevas opciones de productos para la microempresa en el sector agropecuario, microcrédito a vivienda, seguros, depósitos y crédito de emergencia para financiamiento de cosechas. La cartera ha crecido en siete años más del 600%.

- **El banco comercial tradicional también puede ofrecer microcrédito**

Al respecto se han probado dos modelos. Uno el del banco comercial que crea una filial y otro el del banco que entrega microcrédito directamente.

Un banco tradicional puede otorgar microcréditos, siempre y cuando diseñe una estrategia acorde con sus objetivos y su línea de negocio. El Banco del Estado de Chile creó una filial para tal efecto y entregó autonomía en el otorgamiento de los créditos, la administración de los mismos y las políticas de prevención de riesgos. De otra parte, el Banco de Crédito del Perú, aprovechó su experiencia en el mercado local para incursionar en el otorgamiento de microcrédito, para lo cual creó una unidad especializada de negocio en materia de administración y riesgo.

- **El riesgo debe ser manejado profesionalmente**

El riesgo debe ser un capítulo primordial en cualquier programa de microcrédito. Al respecto podemos decir que se debe tener tecnología de punta y contacto directo entre un ejecutivo de cuenta y un cliente potencial. El Banco de Crédito del Perú ha implementado un seguimiento directo al ciclo de las cosechas de sus clientes rurales, a la vez que ha desarrollado sus propios modelos de calificación crediticia. Por su parte, el Banco Solidario de Ecuador centra su gestión en la capacidad de pago del cliente y procesos de asesoría fi-

nanciera. Bancos como Bancosol y Banco del Estado Chileno tienen modelos para calificar a un microempresario de acuerdo con su nivel de cumplimiento, el tamaño de su deuda y sus indicadores empresariales.

- **Las provisiones deben ser estrictas**

Algunas instituciones tienen un sistema de provisiones más estricto que el resto de los tipos de cartera. Esto con el fin de reconocer el riesgo asociado que tienen las microempresas. En Bolivia por ejemplo, con una mora de 90 días se provisiona el 100% de la cartera. En Chile a los cuatro meses de mora se provisiona el 90%.

- **La tecnología juega un papel crucial**

Con el fin de hacer más eficiente la gestión crediticia es primordial usar la más avanzada tecnología en todos los aspectos del crédito. El Banco del Estado de Chile es pionero en el uso de georeferenciación para la consecución de nuevos clientes. Banco Solidario de Ecuador ha hecho una larga tarea para disminuir los tiempos de estudio y aprobación de un crédito. Otras instituciones vienen trabajando en la creación de tarjetas inteligentes para que los microempresarios paguen sus insumos a los proveedores. Igualmente, la utilización de tecnologías *Palm Pilot* dotados de *software* especializado para la recopilación y análisis de la información en el campo y, de sistemas de aprobación de crédito *Online* está a la orden del día en el microcrédito.

¿Qué se ha hecho en Colombia? : el sector financiero comprometido

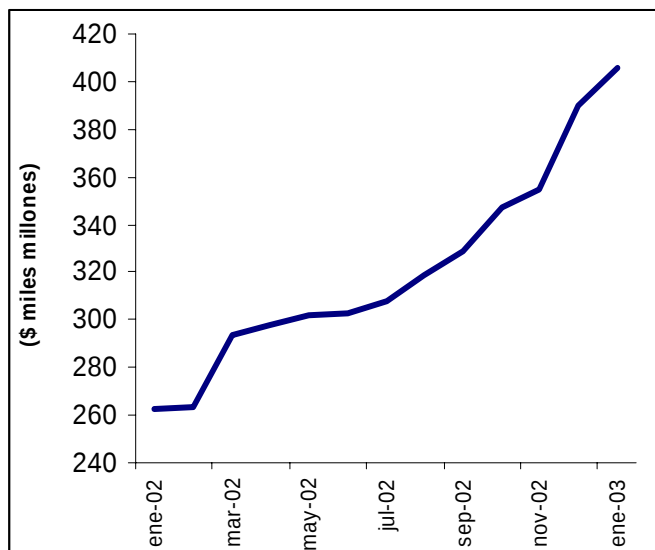
En los últimos años la política gubernamental ha sido muy activa para incentivar el microcrédito. Por un lado, se reconoció la cartera de microcrédito para los intermediarios financieros, lo cual permite una contabilización y registro de este crédito acorde con su naturaleza y riesgo. Por otro lado, en el año 2000 se expidió la Ley Mipyme con la cual se creó por primera vez el mar-

co jurídico para una política de Estado de apoyo a las empresas de menor tamaño.

El sector financiero se encuentra comprometido con el microcrédito y como tal un grupo de entidades financieras viene incursionando en este campo desde hace varios años. Para tal efecto, se han constituido áreas especializadas, en las cuales los analistas han empezado a capacitarse en cómo prestar al microempresario.

Una expresión formal de este compromiso lo representa el acuerdo firmado entre la banca y el Gobierno Nacional en el mes de agosto del 2002. En el mismo, el sector financiero se impuso la tarea de colocar recursos por \$ 300 mil millones anuales en la cartera de microcrédito. Al respecto, las cifras con corte a enero pasado, muestran que el sector financiero había colocado un total de \$182 mil millones en créditos a la microempresa.

Gráfico 1
Saldo Cartera de microcrédito



Fuente: Superintendencia Bancaria

De esta suma, \$11.817 millones fueron desembolsados a través de financiamiento directo a ONG's. Se estima que hasta el momento se han beneficiado unos 42 mil microempresarios que en promedio recibieron, cada uno, un crédito de \$4.2 millones.

Además las cifras de cartera microcrédito de la Superintendencia Bancaria también han venido mostrando una importante dinámica. Si bien el microcrédito representa menos del 1% del total de la cartera del sistema, durante los últimos meses se han logrado avances en este frente, al observarse un incremento de más del 50% (Gráfico 1).

Comentarios finales

En buena hora se le reconoce al microcrédito la importancia que se merece. El Gobierno Nacional le ha dado toda la relevancia del caso a esta actividad al incorporarlo en el Plan Nacional de Desarrollo y convertirlo en una política de Estado. Esto, sumado a la existencia de la Ley Mipyme y a las normas que sobre cartera de microcrédito expidió la Superintendencia Bancaria en noviembre del 2001, son muestras de que existe un marco normativo estable para desarrollar esta actividad.

Si bien el sector financiero tiene toda la intención de desarrollar y mejorar el cubrimiento del microcrédito, creemos importante que queden claros dos mensajes.

Uno, tal y como lo evidencia la experiencia internacional, esta es una tarea de largo plazo, con una alta complejidad y con unos costos nada despreciables. En esta medida, los resultados en materia de financiamiento de microempresarios y la amplia cobertura de las necesidades se verán principalmente en el largo plazo.

Creemos que es importante decir que para que la tarea sea exitosa hay que prepararse y adecuar todos los aspectos operativos que se requieren. Prestar con premura y sin la prudencia que exigen las actuales normas de riesgo puede ser fuente de inconvenientes futuros, no solo para el sector financiero sino para la viabilidad de largo plazo de la financiación de este tipo de créditos. Lo cual sería el peor de los mundos para los más pobres, que tiene en esta herramienta una verdadera alternativa para progresar. Sin el microcrédito como posibilidad de financiamiento, los sectores más necesitados estarán condenados a acudir a los costos absurdos de los agiotistas.

El segundo mensaje tiene que ver con el alcance del microcrédito. Hoy es claro que el desarrollo de la microempresa es una prioridad para alcanzar mejores tasas de crecimiento económico. Sin embargo, consideramos que en este proceso el acceso al financiamiento no es más que una de las múltiples condiciones que se requiere para incentivar la microempresa. La banca y la sociedad esperan que temas como la capacitación y el acceso a mercados tanto internacionales como domésticos sean parte de las políticas públicas encaminadas para el logro de este objetivo.