

Nº 8

Medellín, abril de 2008

CUADERNOS DE
PENSAMIENTO SOCIAL

Encuentro Internacional SERVICIOS FINANCIEROS, PRODUCTOS AL ALCANCE DE TODOS



Esta es una publicación de la serie
MESAS TEMÁTICAS



CONSEJO DIRECTIVO

Presidente

Carlos Posada Uribe

Primer Vicepresidente

Mario de J. Valderrama

Principales

Luis Carlos Villegas Echeverri
Juan David Vieira Fernández
José Vicente Cálad Gaviria
Jorge Ignacio Acevedo Zuluaga
Rubén Darío Gómez Hurtado
Guillermo Romero Agudelo
Juan Carlos Ospina González
Gerardo de Jesús Sánchez Zapata

Suplentes

Samuel Rodríguez Díaz
Juan Carlos Beltrán Cardona
Juan Rafael Arango Pava
Juan Guillermo Abad Cock
Luis Carlos Pérez Morales
Jaime Albeiro Martínez Mora
Óscar Iván Díaz Torres
Luis Germán Restrepo Maldonado
Luis Fernando Cadavid Mesa

Directora

María Inés Restrepo de Arango

Edición

Unidad de Cooperación Nacional e Internacional COMFAMA

Elaboración

Unidad de Comunicaciones
COMFAMA

Diseño e impresión

Pregón Ltda. Medellín

Las opiniones en esta publicación son responsabilidad de los autores. Su contenido no compromete a Comfama

Presentación

La materialización en productos, técnicas y métodos que son reaplicables, que se desarrollan en la integración con las comunidades y que presentan eficaces soluciones de transformación social, es el objetivo de las *mesas temáticas* que desde COMFAMA y bajo la coordinación de la Unidad de Cooperación Nacional e Internacional empezamos a realizar desde el mes de marzo de este año.

Esta iniciativa tiene los siguientes propósitos:

- Articular los diversos actores sociales de las esferas gubernamentales, de las empresas, de las universidades, de los institutos de investigación, de los tanques de pensamiento, de las organizaciones de la sociedad civil y de los movimientos sociales para poder intercambiar conocimientos, al igual que pactar acciones y estrategias relevantes.
- Practicar la democracia, el diálogo y la solidaridad al poner en común los diferentes puntos de vista.
- Buscar el continuo perfeccionamiento para mejorar las prácticas y los conceptos.

- Influenciar en políticas públicas.
- Implementar mecanismos de identificación, divulgación, reaplicación, evaluación y perfeccionamiento de tecnologías sociales, y buscar nuevas soluciones para demandas aún no atendidas.
- Actualizar y perfeccionar continuamente los procedimientos, registrando y divulgando sus procesos y resultados.

Continuamos en el reto asumido de trabajar en red para avanzar en la construcción de otras realidades llenas de oportunidades para los más humildes. Esta primera mesa temática destinada a identificar y organizar demandas para la aplicación de las tecnologías sociales, articulándolas con programas, carteras de financiamientos y asistencia técnica así lo demuestra.

Sofía Patricia Botero
Jefe Unidad de Cooperación Nacional e Internacional

Palabras de la Directora de COMFAMA, María Inés Restrepo de Arango, durante la instalación del Encuentro

Inicio esta intervención con una simple pregunta: ¿Por qué para COMFAMA es tan importante compartir el tema de las microfinanzas? Y la respuesta parte de una historia muy sencilla.

Hace 54 años, en un momento difícil de Colombia, se sentaron a la misma mesa los empresarios de la ANDI¹ y los sindicalistas del Ferrocarril de Antioquia para buscar una solución de equidad, de redistribución de ingresos y riqueza, una solución de mejoramiento de la calidad de vida de los trabajadores, y crearon la compensación familiar como concepto, como principio de solidaridad y como institución.

Así nació COMFAMA, entidad que hasta hoy sigue siendo fiel al principio filosófico de la Compensación Familiar: *el que tiene más aporta más para que reciba más el que gana menos*. Esto es un acto de solidaridad mínimo que dirige a la compensación familiar. El dinero aportado se convierte en servicios sociales con los cuales se modifican las condiciones de pobreza, se acercan las personas a las oportunidades y se contribuye al desarrollo local y nacional.

Este principio hoy se traduce en 50 Cajas de Compensación, que están en todas las regiones del

país, las cuales se han convertido en actores relevantes de la política pública y gubernamental del microcrédito y en actores claves en la consolidación de ésta.

COMFAMA, pionera en el microcrédito

En el caso de nuestro, la institución trabaja desde 1960 en el tema del crédito. A partir de ese año entrega microcréditos a sus afiliados.

Seis años después de su fundación, en 1954, la Caja comenzó a hacer un diagnóstico de cuáles eran los principales problemas de la familia antioqueña, el estudio encontró que la gente no tenía acceso a bienes que mejoraran su calidad de vida y que les permitieran, entre otros, a las mujeres de las familias afiliadas, insertarse en la vida laboral y tener un mejoramiento de la calidad de vida, por medio del incremento de sus competencias.

1. Corresponde a la Asociación Nacional de Industriales. Actualmente es la Asociación Nacional de Empresarios, pero se ha conservando la misma sigla.

El primer microcrédito que diseñamos fue en alianza con una compañía americana para hacer una importación de máquinas de coser. Se les dio entonces crédito a las mujeres, esposas de los trabajadores afiliados, para que adquirieran dichas máquinas. Fue así como ellas aprendieron costura en COMFAMA y a hacer el vestuario de sus hijos.

De esa forma, asociándolo a la formación en oficios para la familia afiliada, continuó el microcrédito en la Caja destinado a la adquisición de hornos y neveras para panadería y pastelería o fileteadoras para la confección. Así empezó COMFAMA a tener una fortaleza grande en la formación de oficios, con el valor agregado de acompañar la educación con el crédito para las herramientas y maquinaria, para el capital de trabajo y para el desarrollo de competencias con el ánimo de incentivar la pequeña industria familiar.

Hoy, muchos años después, COMFAMA realiza más de 179.000 créditos por \$159.000 millones al año. Un crédito promedio de \$800.000 por desembolso. Y aunque hay créditos grandes que suben ese promedio, como los hipotecarios o los destinados a pequeñas y medianas empresas, la verdad es que es un crédito pequeño, un microcrédito.

Es así como la Caja cuenta con un portafolio de crédito con 179.000 usuarios ¿Castigos de cartera en el crédito personal? Cero. Y en otros créditos, como el hipotecario, a pesar de que hay dificultades porque es un gran problema de país, los castigos de cartera son más bajos que en cualquier otra parte.

Una de las claves para esta sana cartera radica en que el portafolio de crédito se apalanca en la libranza. El subsidio familiar se entrega mediante la empresa afiliada, el cual es resultado de los aportes entregados por el empleador. Esta prestación social, en su modalidad de cuota monetaria, llega dirigida a los trabajadores que tienen derecho de acuerdo con las condiciones de ley. Vía pignoración, esta cuota monetaria se convierte en una forma de pago del crédito para el trabajador. La dinámica descrita se resume en un cruce de obligaciones, de responsabilidades y de oportunidades.

Por lo tanto, la cuota monetaria de una Caja de Compensación Familiar es un medio de pago para adquirir patrimonio. Se destina en función de la calidad de vida del trabajador para que no vaya al consumo. Eso quiere decir, por ejemplo, que con \$16.286, que es el monto que el trabajador recibe por cada hijo menor de 18 años², paga el crédito.

En otras palabras, el subsidio familiar es el medio de pago de la inversión que está haciendo para el mejoramiento de la calidad de vida, para la adquisición patrimonial, para el establecimiento de un proyecto de generación de ingresos, para la capitalización de un proyecto de pequeña empresa o de famiempresas, o para la financiación de un programa de educación, sea de tipo universitario o de tipo técnico.

Este diseño de sinergias nos permitió en el 2003 llegar a la Red de Microcrédito, liderada por el hoy Nobel de Paz Muhammad Yunus. Queríamos conocer esta iniciativa que, dicho sea de paso, nació con el apoyo del Banco Mundial, del Banco Interamericano de Desarrollo y de otras entidades multilaterales como la CAF, que se sumaron también al soporte de Naciones Unidas. La Red de Microcrédito de Yunus es la red con más fuerza de convocatoria en el globo. Parte de una idea fundamental: el microcrédito es una herramienta para la disminución de la pobreza en el mundo. Las entidades a las que convoca son aquellas que tienen un compromiso con la modificación de la pobreza.

En el 2003, entonces, conocimos esta iniciativa y pensamos en la importancia de organizar una red de microcrédito local. COMFAMA trajo a Yunus en su momento concertadamente con las Administraciones Municipal y Departamental, así como otras entidades, con el fin de hacer la primera Cumbre Nacional de Microcrédito. En ese momento, el Presidente Álvaro Uribe Vélez comenzó a definir una serie de herramientas como la Ley de Ahorro y el establecimiento de las redes de microcrédito. Empezamos a soñar con un país que hoy tiene herramientas, estructura,

2. Para el 2008 la cuota monetaria por cada persona a cargo para un trabajador en sector urbano es \$16.286, y para un trabajador del sector rural es \$18.729.

participantes, motivo y voluntad política de cara al microcrédito.

Ese fue un momento muy importante para nuestra estrategia de lucha contra la pobreza, porque entendimos la lectura de los indicadores, de la cartera, de los créditos colocados, de los indicadores financieros, pero unida a los indicadores sociales: cómo somos capaces de modificar las condiciones de pobreza, cómo contribuimos a la creación de número de empresas, cómo hemos sido capaces de generar más ingresos para mantener a las personas en la escolaridad y en el sistema educativo, cómo hemos ayudado a generar capacidad de ingresos familiares por medio del microcrédito, cómo hemos evitado el ingreso abrupto y prematuro al trabajo.

Aprendizajes vividos

El tema del microcrédito es hermoso, de mucho orgullo, pero también de mucha tristeza. Lo digo en el buen sentido de la palabra, porque hemos compartido momentos duros. Les explicaré: en el libro de Síntesis de la Cumbre Mundial de Microcrédito, donde se consignan los resultados de las entidades en el mundo que trabajan en el tema y que las clasifica en un *ranking* por continentes, nos encontramos con el hecho de que la segunda entidad más importante en América Latina en número de créditos colocados, en valores, en número de beneficiarios, en estratos sociales de esas personas, en género de personas beneficiadas, o sea, en algunos indicadores, era COMFAMA. Por supuesto, nos tembló en ese momento el alma de felicidad. Pero nos entristecimos al ver quién nos superaba: la Red de microcrédito de Ecuador. Nos preguntamos: ¿por qué están por delante? Al hacer el análisis entendimos que Ecuador se había presentado a la Cumbre no como una entidad, sino como un país, el cual supo hacer sumatoria de resultados de todas las instituciones que allí trabajan por el microcrédito. ¡Gran enseñanza nos dieron!

Entonces, nos sentamos con el Gobierno Nacional para realizar una tarea quijotesca en la que, entre otros, la Asociación Bancaria nos ayuda muchísimo.

Esa tarea consistió en consolidar un indicador con el cual pudiéramos recoger cifras dispares, porque no es lo mismo la cifra de un banco que la de una cooperativa, la de una fundación o la de una Caja de Compensación Familiar.

Durante muchas jornadas trabajamos en la recolección de información para ese indicador y hoy podemos decir que nos arroja unos resultados de suma importancia: pasamos de alrededor de \$500 mil millones en ese primer año de medición, el 2002, a \$6 billones que se reportan en la red hoy en día.

Hace 54 años, 43 empresas del sector de la manufactura crearon a COMFAMA. Actualmente, cada día se presentan entre 30 y 60 afiliaciones, lo que ha conducido a que hoy cuente con 44.000 empleadores afiliados, de los cuales el 72% corresponde a empresas de menos de 10 trabajadores y sólo el 14% a empresas de más de 200 trabajadores, representando COMFAMA el 12% del análisis de proyección y ponderación nacional. De esa forma nos damos cuenta de que Colombia es una economía de pequeñas y medianas empresas, en la cual hay que hacer una definición de portafolio de capacitación para ellas, una definición de políticas microfinancieras y de políticas de formación asociadas al crédito. En suma, hay que crear una red de esfuerzos. Algo que hemos aprendido a hacer con las vivencias en torno al tema.

Nuestras preocupaciones

He expuesto los avances nacionales en materia de microcrédito, la forma como lo hemos logrado y lo que hemos aprendido. Los avances regionales son aún mayores, pues hemos seguido el ejemplo de la Nación y llegamos también al nivel local con el apoyo de las Alcaldías, especialmente la de Medellín, donde nos pudimos poner de acuerdo con políticas, sistemas, tasas y mercadeo con el fin de estimular un portafolio de crédito.

Pero estamos preocupados con el crédito rural, porque es un tema de otras entidades territoriales: las Gobernaciones. Encontramos que en el crédito



COMFAMA

realiza más de 179.000 créditos por \$159.000 millones al año. Un crédito promedio de \$800.000 por desembolso.

Hoy podemos decir que el indicador nos arroja unos resultado de suma importancia: pasamos de alrededor de \$500 mil millones en ese primer año de medición, el 2002, a \$6 billones que se reportan en la red hoy en día.



to rural hay unas dificultades especiales de creación de empresas. Hoy, aquí en Antioquia, no tenemos consolidadas estrategias ni red ni cifras frente al crédito rural. Entonces, la preocupación es cómo abordar la territorialidad de los departamentos con el apoyo de las Cajas de Compensación en todo el país. Porque las Cajas estamos en todo el territorio nacional y tenemos presupuestos que pueden aplicarse por intermedio de fundaciones, ONG y entidades públicas que están en todo el sector rural.

La pregunta, por lo tanto, para la reflexión es la siguiente: ¿Cómo estimular las alianzas para que el crédito rural sea ganador?

Quiero plantear una segunda preocupación: ¿Cómo multiplicar los resultados y cómo medirlos con unos indicadores más allá del producto financiero, que permitan analizarlos a la luz de las microfinanzas? Estamos empeñados en conocer la experiencia de la cooperación internacional, de lo que pasa en otras latitudes, de lo que estimulan entidades como la Corporación Andina de Fomento, con lo cual podemos impulsar otros servicios financieros como los microseguros, como el acompañamiento a los temas de educación, a los temas de salud y las pensiones.

En días pasados, en una reunión, planteé lo siguiente: el mundo está evolucionando del microcrédito a los productos no financieros y aquí muchas de las instituciones que trabajan por el tema tienen esos productos. Es ahí donde debemos abrir las discusiones y sobre eso se tratan reuniones como este Encuentro de Servicios Microfinancieros.

Para COMFAMA este Encuentro es muy importante porque hace parte de la consolidación de una nueva estrategia de pensamiento social que hemos denominado *mesas temáticas*, las cuales convocaremos durante todo el año para revisar diferentes asuntos de vivienda, de protección social, de migraciones y de remesas. Pero estas mesas temáticas tienen un resultado importante cuando los participantes nos dan ideas que podamos después, en las entidades gubernamentales, multilaterales y de cooperación, convertirlas en asistencia técnica para diseños de programas y productos.

Los invito, entonces, a que hagamos definiciones, porque el desarrollo social y económico no puede ser una decisión aislada. Las propuestas e innovaciones deben compartirse.

Muchas gracias.

Palabras de Jorge Gartner, Director Adjunto de la Corporación Andina de Fomento (CAF), durante la instalación del Encuentro

Contaré someramente cuál ha sido el rol de la CAF en los últimos años en el tema de la micro, pequeña y mediana empresa.

La Corporación tiene muchos frentes de trabajo que parten del apoyo a iniciativas de los gobiernos que son sus accionistas, en el tema de infraestructura; pasa por el sector privado en las grandes empresas, tanto del sector infraestructura como de manufactura y tiene otro nicho al que cada vez le ha dado más apoyo que es a este de la pequeña y mediana empresa.

Apoyamos mediante soporte a las entidades de microfinanzas en la región. Además al nacimiento de entidades de microcrédito en las que ha sido accionista, sino también a entidades que ya existían y a las que ha soportado con participación patrimonial y con líneas de crédito, préstamos subordinados y garantías parciales cuando van a realizar emisión de bonos. De igual manera hemos tratado de desarrollar productos no necesariamente crediticios que apoyen el desarrollo de las entidades de microcrédito en la región.

Trabajamos en 10 países en este tema de microcrédito, con unas 35 instituciones. Algunas no son vigiladas por las superintendencias locales y tenemos más o menos en lo que es línea de crédito, sin contar con otros apoyos, unos 110 millones de dólares invertidos.

Aparte de sustento económico, también hemos ayudado a las instituciones de microcrédito con asistencia técnica para su fortalecimiento, para que desarrollen programas, por ejemplo, de crédito más sofisticado, en fin. Una serie de apoyos que no necesariamente van al patrimonio o a la línea de crédito, sino a mejorar el perfil de desempeño de la entidad de microfinanzas, y también, a lo largo de la región, hemos propuesto a los organismos de supervisión, la creación o adaptación de marcos regulatorios prudenciales más apropiados.

Esto en cuanto a microfinanzas. En el tema de apoyo a Pymes, lo hemos hecho creando y fortaleciendo sistemas nacionales de garantías a favor de ellas, otorgando recursos de cooperación técnica y reafianzando las garantías emitidas. Ese es el caso

“ Habrá que buscar cuáles son esos mecanismos más apropiados, pero es necesario llegar a la población que es atendida en la actualidad a través del microcrédito, con el resto de servicios que justamente se llaman no financieros o no necesariamente financieros. ”

particular en Colombia, donde reafirmamos las garantías del Fondo Nacional de Garantías que está dirigido a este nicho del mercado.

También hemos invertido –y lo seguiremos haciendo– en los fondos de capital de riesgo, que a su vez tienen como destinatario final de los recursos a las pequeñas y medianas empresas. Hoy estamos participando en 13 fondos orientados a las Pymes. Ya tenemos en el momento 27 millones de dólares comprometidos, pero la idea es que haya más fondos, bien regionales o bien locales. Pueden ser fondos, por ejemplo, que tienen un alcance regional y que llegan a Colombia a crear un fondo local. Allí estaríamos nosotros participando.

Hemos establecido alianzas con instituciones financieras públicas y privadas para compartir riesgos crediticios. Les otorgamos líneas de crédito a bancos de segundo piso, normalmente son bancos estatales, oficiales, como en el caso de Colombia a Bancoldex que está dirigiendo recursos a las Pymes desde que heredó del IFI³ esa tarea.

A los bancos comerciales que han empezado a desarrollar gestión de recursos a las Pymes los apoyamos con líneas de crédito para estos fines. Mencionemos a Bancolombia y Banco de Bogotá, entidades que trabajan con la CAF y que parte de los recursos que les otorgamos están dirigidos a apoyar exclusivamente a las Pymes.

Con COMFAMA llevamos tres años. Empezamos a trabajar a través del programa Erica⁴ y luego hemos desarrollado una serie de acercamientos. Hemos creado un nexo cuyo primer resultado importante es este evento.

Me llama la atención la cifra que maneja COMFAMA en cartera de microcrédito. ¿Cuánto mueve Asocajas en este? Recuerden que hay otras entidades que manejan microcrédito en Colombia, como el Banco de la Mujer. Pero las Cajas se están posicionando como un tipo de ente, un jugador importante en este mercado.

He tomado nota de dos preocupaciones de la doctora María Inés: el tema del crédito rural y el tema de multiplicar y medir los resultados de otro tipo de servicios que yo los llamaría microservicios –no necesariamente crediticios– como los que ella mencionó en pensiones, en salud, etc.

Habrá que buscar cuáles son esos mecanismos más apropiados, pero es necesario llegar a la población que es atendida en la actualidad gracias al microcrédito, con el resto de servicios que justamente se llaman no financieros o no necesariamente financieros, para poder tener acceso –como otros niveles de la población tienen hoy en día– a todos los servicios, a veces prestados por un solo grupo financiero. La CAF está dispuesta a apoyar; nosotros no lo hacemos porque los que saben de eso son ustedes, pero estamos interesados en apoyarlos en esa iniciativa. Cuenten con nosotros para ello.

Muchas gracias.

3. Instituto de Fomento Industrial.

4. España y sus Regiones Intercambian Conocimientos con Antioquia. Programa que se realiza con la Agencia Española de Cooperación Internacional, la Alcaldía de Medellín, la Gobernación de Antioquia, la Universidad de Antioquia y otras entidades.

Panel 1

LOGROS Y DESAFÍOS DE LAS MICROFINANZAS EN AMÉRICA LATINA

La masificación de productos financieros es una de las nuevas tendencias del mercado que pretende reducir la pobreza en América Latina. Esta tarea encuentra algunos obstáculos y desafíos, pero al mismo tiempo tiene grandísimas oportunidades.

En este panel tuvimos la participación de Reynold Walter, Margaret Enis, Carlos Moya y Martha Beatriz Cifuentes.

En la moderación estuvo Sofía Botero Uribe, Jefe de la Unidad de Cooperación Nacional e Internacional de COMFAMA, quien se expresó así antes de dar la palabra a los invitados:

“En este panel abordaremos el tema general de las microfinanzas y vamos a privilegiar como una perspec-

tiva regional para el caso centroamericano, una perspectiva nacional desde el Banco de las Oportunidades, una perspectiva local de lo que han sido la Red de Microcrédito y el Banco de las Oportunidades en el Municipio de Medellín, y una perspectiva desde la cooperación internacional por medio de la mirada y la cooperación de la Agencia de los Estados Unidos en Colombia en el tema de las microfinanzas.

Hemos pedido a nuestros panelistas ayudarnos con una presentación de lo que son los organismos, instituciones y programas que lideraran, y a partir de esto entregamos con anterioridad un conjunto de preguntas sobre el panorama de las microfinanzas en América Latina y la visión que ellos tienen desde los ámbitos en los que trabajan”.

Origen y sentido de la Red Centroamericana de Microfinanzas de Microfinanzas

Reynold Walter

Fundador y presidente de la Red Centroamericana de Microfinanzas, Redcamif. Especialista y reconocido líder en el mundo de las microfinanzas, tanto en la perspectiva organizacional como en la académica.

Haré inicialmente una breve presentación de Centroamérica, América Latina y El Caribe (Figuras 1, 2 y 3) en el contexto mundial. Estas son algunas cifras macro para podernos ubicar. Esto como para situarnos; es un referente global del tema que vamos a conversar hoy.

Figura 1.

CA	ALC	ITEM	EL MUNDO
40.8	569	Millones de habitantes	6.465
5.2%	4.3 %	Crecimiento anual del PIB	5.1 %
6.6%	6 %	Tasa Promedio de inflación	4.8%
3,780	3,900	PIB per cápita promedio anual (US\$)	4,900
56.2%	43.4%	Pobreza (% de la población total de la región)	-
26%	18.8%	Pobreza extrema (% de la población total de la región)	25%
4.6	68	Millones de Microempresarios	800

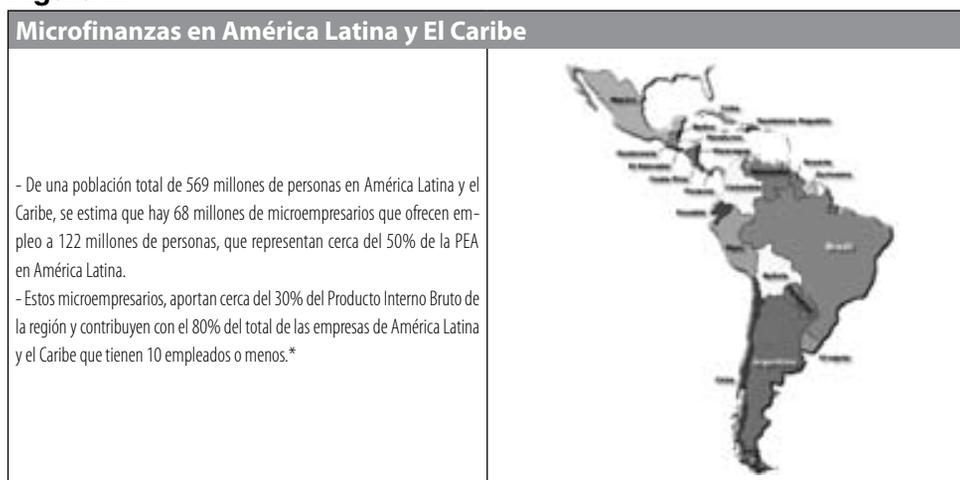
Fuentes: Banco Mundial. Informes Desarrollo Mundial 2000-2005

CEPAL. Estadísticas e indicadores sociales. Indices de Desarrollo de Pobreza. Nov 2006

Redcamif. Cumbre Mundial de Microcrédito, Nov. 2006

LANIC. Latin American Network information center, november 2006

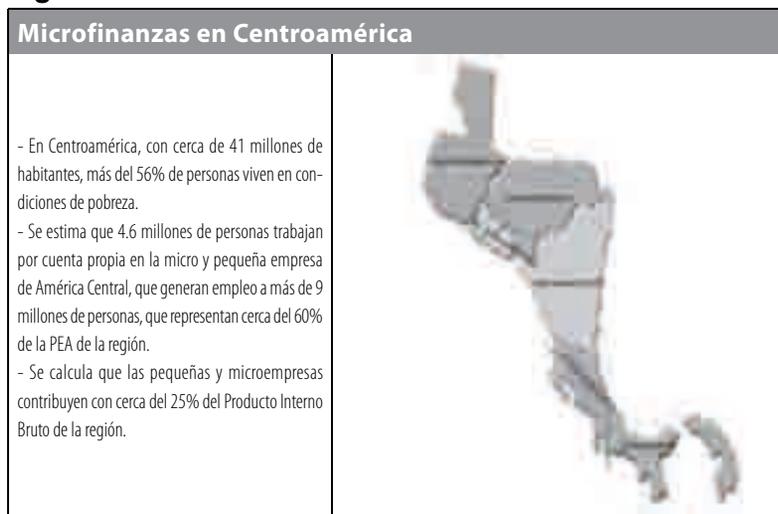
Figura 2.



*Fuente: BID

PEA: Población Económicamente Activa

Figura 3.



La Red Centroamericana de Microfinanzas, Redcamif es un organismo de integración regional centroamericano, constituido en el 2002. Es una red también de microfinanzas, sólo que es una red de tercer nivel. Está integrada a su vez por seis redes de microfinanzas de los seis países centroamericanos desde Guatemala hasta Panamá.

Estas redes de microfinanzas se integran 105 instituciones microfinancieras, entre bancos, cooperativas, y la mayoría, instituciones microfinancieras. Tenemos 762 oficinas ubicadas en toda la región centroamericana, que atienden aproximadamente a 850 mil clientes por intermedio de cerca de 3 mil asesores de crédito, con una cartera cercana a los 650 millones de dólares.

Anualmente otorgamos cerca de 1.200 millones de dólares. Más del 60% de estos clientes que atendemos corresponde a mujeres. El 61% son mujeres y cerca de la mitad de la cartera de crédito está colocada en el área rural.

Uno de los desafíos que se nos deja hoy para discutir es justamente cómo llegar

más y de mejor manera al área rural con los servicios microfinancieros. En el caso de Redcamif estamos llegando a cerca del 50% de la cartera al área rural y más del 60% son mujeres. En algunos países como Guatemala, llegamos hasta áreas rurales, a zonas donde hubo conflicto armado, con poblaciones indígenas. Inclusive, las instituciones trabajan con sus asesores de crédito en los idiomas mayas locales para poder llevar el microcrédito.

En la figura 4 se aprecia la cobertura de la Red Centroamericana de Microfinanzas, por país el número de afiliados en cada una de las redes, el total de clientes, cartera y la profundización que tenemos con clientes mujeres y con la cartera rural. Observemos el caso de Guatemala: más del 50% es cartera rural y presenta un porcentaje alto de mujeres (en Honduras este porcentaje también es alto).

Sofía Botero, moderadora: ¿Cuáles –en su criterio– son las principales dificultades que han tenido hoy en día y en el pasado para un proceso de masificación del microcrédito? ¿A qué se han enfrentado, dónde están los principales cuellos de botella en esta tarea?

“ En algunos países como Guatemala llegamos a áreas rurales, a zonas donde hubo conflicto armado, con poblaciones indígenas. Inclusive, las instituciones trabajan con sus asesores de crédito en los idiomas mayas locales para poder llevar el microcrédito. ”

“ Los marcos regulatorios y las políticas públicas adversas son un obstáculo. No apoyan y además –en muchos países– resultan desalentadoras para la expansión de los servicios financieros a los clientes atendidos. ”

Figura 4.

Redes	País	IMF's Afiliadas	Clientes	Cartera (Millones de Dolares)	% se Mujeres	% de Cartera Rural
	GUATEMALA	20	208.983	118,1	81%	55%
	EL SALVADOR	12	73.070	94,1	67%	44%
	HONDURAS	24	181.770	127,3	71%	41%
	NICARAGUA	19	327.653	193,7	62%	49%
	COSTARICA	21	17.420	52,9	46%	21%
	PANAMA	9	19.992	45,5	41%	48%
	TOTAL	105	828.798	631,6	61%	43%

Fuente:
Redcamif, Junio 2007

Con base en esa pregunta, los marcos regulatorios y las políticas públicas adversas son un obstáculo. No apoyan y además en muchos países resultan desalentadoras para la expansión de los servicios financieros a los clientes atendidos.

Marcos regulatorios que no permiten el otorgamiento de préstamos a los segmentos más pobres de la población. Recibir financiamiento externo, movilizar depósitos, así como cobrar tasas de interés compatibles con la sostenibilidad de las instituciones de microfinanzas a largo plazo. Los marcos regulatorios en las microfinanzas, lejos de ser normas que promuevan y fortalezcan el sector, en muchos países han servido de tropiezo.

Esto lo menciono únicamente como uno de los temas principales que a mi juicio en Latinoamérica han incidido y han sido obstáculo para la masificación, obviamente, la idea no es dejar el mensaje en el tono del vaso medio vacío, sino, la pregunta es cuáles han sido los obstáculos, más adelante es qué deberíamos o qué podríamos hacer. Pero señalo esto como uno de los principales obstáculos que lejos de favorecer, en muchos países han entorpecido el desarrollo de las microfinanzas, por

ejemplo, políticas fiscales en algunos países que no favorecen el sector, sino todo lo contrario, privilegian algunos sectores y no benefician a todos.

Sofía Botero, moderadora: ¿Qué tanto contribuyen estos servicios de microfinanzas a una superación efectiva de la pobreza y qué cuidados habría que tener para que esto ocurriera?

¿Cuál es la importancia de la profundización de las microfinanzas para el combate a la pobreza en los países latinoamericanos?

Las actividades microfinancieras pueden apoyar en la generación de ingresos en microempresas operadas por hogares de bajos recursos mediante, obviamente, de la creación de empleo.

La generación de empleo es uno de los elementos fundamentales de aporte de las microfinanzas en el combate a la pobreza. La estabilidad social generada por las microfinanzas en países o regiones que vivieron conflictos bélicos, lo cual surge por la capacidad de generar empleo y apoyar la reactivación económica y social en dichas zonas.

Las microfinanzas han creado “amortiguadores sociales” con amplia capacidad de generar empleo y autoempleo en las poblaciones de familias pobres. En el caso de Redcamif, a través de las 105 instituciones que representamos y que están afiliadas a la red, otorgamos crédito a cerca de 900 mil clientes que a su vez impactan a cerca de cuatro millones de personas.

Comentarios finales

A nivel de obstáculos que han impedido la masificación no hemos dicho todo lo que son los servicios públicos básicos que los estados y los gobiernos tienen que generar. Por ejemplo, caminos rurales para poder tener y facilitar el crédito al campo. Pero si no hay cómo llegar porque no hay caminos, esto es un problema. Esto hay que trabajarlo y atacarlo. Lo menciono muy rápidamente en relación con esa primera pregunta que no tuve oportunidad de comentar.

Hoy por hoy para poder competir mejor en el sector de microfinanzas como sector y como entidad mi-

crofinanciera, hay que ofrecer más servicios, no sólo financieros, también no financieros. Es una tendencia que se está observando. Microseguros, microleasing, vivienda de interés social, micropensiones. Nosotros estamos impulsando un programa de servicios funerarios a nivel rural para clientes y familias.

¿Por qué la banca comercial se está interesando en incorporarse a las microfinanzas?

Es muy simple: las microfinanzas han demostrado que son un negocio atractivo y de buena rentabilidad, y un mercado con un nivel de cobertura aún bajo en Latinoamérica. Quizás estaremos cubriendo un 25% de la demanda global en este continente. Los bancos empiezan a ver agotado su mercado convencional y encuentran en las microfinanzas una manera de expandir sus negocios. Sin embargo, se trata la mayoría de las veces de un servicio financiero sin responsabilidad social. Las microfinanzas nacieron y deben permanecer con un fuerte componente de misión social. Son finanzas solidarias y responsables.

Experiencia de la Usaid

Margaret Enis

Directora de programas financieros de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional en Latinoamérica y en Colombia, Usaid. Ha trabajado muchos años en programas de microfinanzas, agricultura y desarrollo empresarial. Ha estado antes en Bolivia y hace un par de años está en Colombia.

Las microfinanzas son un enfoque muy importante para el apoyo de la AID⁵, porque son una herramienta para el desarrollo económico y también un tema transversal para todos los demás en los que trabajamos. Por ejemplo, la AID tiene programas de cooperación en salud, área económica, agricultura, y el tema económico siempre es central para todos.

El apoyo de la AID en microfinanzas ha evolucionado tanto como sector microfinanciero. Por ejemplo, venimos apoyando al sector en Latinoamérica desde

el principio de los años 80. Y en esta etapa, cuando la tecnología microfinanciera era muy nueva, la AID estaba apoyando la creación de instituciones en este campo para mostrar que esto realmente podía avanzar y ser exitoso en la región.

En Bolivia dimos capital de arranque para establecer instituciones que ahora son bancos como

5. Una forma abreviada de referirse a la misma agencia Usaid.

Promogen y Proden, junto con otros co-operantes. Con la evolución del medio y el liderazgo del sector privado, el rol de las agencias como la Usaid es apoyar al gobierno y al sector productivo para incorporar tecnologías y mejores prácticas internacionales y adaptarlas a la realidad y demanda locales.

La cooperación de la AID ha evolucionado para apoyar el fortalecimiento institucional de las entidades microfinancieras, la creación de un marco regulatorio que fortalezca y fomente el desarrollo del sector, la creación de nuevas tecnologías y diversificación de servicios, el manejo de riesgo, innovación y expansión. Estas son las tendencias en Latinoamérica.

En Colombia, el programa de la Usaid combina varios de estos aspectos: primero, apoyo al gobierno nacional para crear un entorno regulatorio que promueva el desarrollo del sector. Y en esto apoyamos a la Banca de las Oportunidades. También, asistencia técnica para la expansión e innovación. En coordinación con la Banca de las Oportunidades, actualmente se trabaja en un proyecto piloto con 24 instituciones financieras que son bancos, ONG, compañías financieras, cooperativas, toda una variedad para probar nuevos productos financieros, nuevas tecnologías y nuevas maneras de llegar a poblaciones no atendidas.

Algunas de las áreas para la asistencia técnica de cooperación a las entidades son para promover un banco comunal, es tecnología microcrediticia, otras que sean individuales u otras innovaciones.

Finalmente, el crédito rural es un enfoque dentro del cual hay varias iniciativas piloto que apoyamos.

Sofía Botero, moderadora: ¿Cuáles –en su criterio– son las principales dificultades que han tenido hoy en día y en el pasado para un proceso de masificación del microcrédito? ¿A qué se han enfrentado, dónde están los principales cuellos de botella en esta tarea?

Hay algunos asuntos metodológicos de microcrédito que impiden la expansión, por ejemplo, en áreas rurales. En muchas entidades los procesos y políticas de crédito no contemplan la descentralización en la toma de decisiones. Esto hace difícil aprobar créditos en hogares muy lejanos de las oficinas principales. Es un reto.

Otro reto para las instituciones es bajar los costos operativos y ser más eficientes en la metodología de microcrédito. Eso permite bajar las tasas de interés de acuerdo con la reducción de costos.

Estos dos desafíos están vinculados también con los bajos montos de microcrédito y es importante bajar los costos de operación.

Un tema más en el entorno es el régimen de garantías. En muchas áreas hay necesidad de garantías reales y muchos de los clientes microfinancieros no cuentan con eso. Es un reto desarrollar un régimen de garantías que permita el uso de otro tipo de soportes dentro del sistema regulatorio.

El manejo de efectivo también es un reto para la expansión a las áreas rurales. Actualmente no existe un marco legal que lo facilite. Entonces, ¿cómo hacer la compensación para operaciones microfinancieras en áreas rurales?

Igualmente, la necesidad de información. En Colombia –con muchos grandes cam-

“ En muchas entidades los procesos y políticas de crédito no contemplan la descentralización en la toma de decisiones. ”

bios y mejoramiento del sistema microfinanciero— falta a veces información a los clientes potenciales sobre estos cambios, los nuevos productos que se ofrecen y la posibilidad de acceder a nuevos productos crediticios de ahorro y otros servicios. También para información de riesgo, es un reto que las centrales de información cuenten con datos oportunos para mejor análisis de los clientes potenciales.

Sofía Botero, moderadora: ¿Qué tanto contribuyen estos servicios de microfinanzas a una superación efectiva de la pobreza y qué cuidados habría que tener para que esto ocurriera?

La posibilidad de tener acceso a fuentes formales de financiamiento con la proyección de optar por otros servicios como ahorro y seguros tiene un alto impacto social para mejorar las condiciones de vida de la familia y habilita al individuo para participar activamente en la economía. Crea más actividad económica en la comunidad y más oportunidades.

Las microfinanzas pueden crear oportunidades y seguridad. Por ejemplo: crédito que crea oportunidades para abrir un pequeño negocio, para hacer nuevas cosas, como crédito educativo, los ahorros y seguros y otros productos, crean la seguridad para que un evento o un desastre o problema no genere la quiebra.

Entonces, le da más seguridad para poder hacer sus emprendimientos y aprovechar también el crédito.

Comentarios finales

Se me pide comentar de experiencias exitosas para el régimen de garantías; al

mismo tiempo trataré el punto de temas en el marco regulatorio que facilitan la expansión de microcrédito.

En el marco regulatorio: debe tener una definición de microcrédito que permita identificar claramente el riesgo de sus operaciones e identificar, por ejemplo, su tecnología, sistemas de información, control interno y otras maneras de medir el riesgo realmente.

También, tomar en cuenta las diferentes metodologías de manejar el riesgo de los microcréditos. Metodologías de microcrédito que pueden realizar las instituciones financieras mismas como banco comunal u otras para evaluar el riesgo del cliente.

En el marco regulatorio también hay experiencias exitosas en el tema de garantías. En el caso de Rumania, el crédito se expandió más de cuatro veces después de una reforma a la ley de garantías de bienes muebles, que permitía la consideración de activos, inventarios, flujo de caja, para garantías y no solamente bienes reales.

En Bolivia logramos, con el sector privado, que instituciones financieras formaran un fondo que usaba cuentas por cobrar como una garantía. Y funcionó así: las grandes empresas se inscribieron con su información para que el fondo contase con toda esta información y su lista de proveedores. El fondo básicamente compró estas cuentas por cobrar y midiendo el riesgo de las grandes empresas en lugar de las microempresas proveedoras. Fue otra solución en la ausencia de un marco regulatorio que permitiera el uso de las garantías muebles para créditos individuales.

“ En Rumania el crédito se expandió más de cuatro veces después de una reforma a la ley de garantías de bienes muebles, que permitía la consideración de activos, inventarios, flujo de caja, para garantías y no solamente bienes reales. ”

La Banca de las Oportunidades, una política del Gobierno, no un banco

Carlos Moya

Director de la Banca de las Oportunidades. Esta se establece como la estrategia nacional de impulso a todo el sector de las microfinanzas y busca el establecimiento de redes y relaciones muy profundas con lo que ocurre en los territorios y también con la voluntad de juntar actores de distinta naturaleza.

La Banca de las Oportunidades –claramente– no es un banco ni de primero ni de segundo piso. No fondea. La Banca de las Oportunidades es una política, por eso no se llama Banco de las Oportunidades, sino “*la Banca*”. Es una política del Gobierno que tiene como propósito facilitar a la población colombiana el acceso a servicios financieros con mayor énfasis en aquellos habitantes de menores ingresos, en aquellos que han tenido o tienen dificultad para acceder a estos servicios.

Promovemos el acceso a servicios financieros, y estos no solamente son el microcrédito. Promovemos todo tipo de crédito, pero hay una gran prioridad, un gran énfasis en el microcrédito, dado que el crédito a la microempresa tiene tradicionalmente esa connotación de haber sido excluido del acceso durante muchos años. Adicionalmente, tenemos que abordar crédito de consumo, sobre todo en estratos de menores ingresos, porque cambia sustancialmente la calidad de vida de las personas. Una familia que tiene un refrigerador, cambia su condición de vida. Lo mismo ocurre cuando tiene acceso a un televisor, cuando deja de cocinar con carbón o con leña y ya tiene una estufa.

Lo que queremos en la Banca de las Oportunidades es crear condiciones que mejoren la calidad de vida de los colombianos, porque de alguna manera –a veces– este crédito de consumo se confunde con uno microempresarial. De una compra que tenía un fin de consumo se deriva la semilla de una microempresa. Las personas que compran la nevera empiezan a tener la idea de vender helados, de vender jugos, refrescos, y es la semilla para empezar una

actividad productiva. Compra un horno y resulta que la señora sabe hacer mantecadas, sabe hacer distintas cosas. Esa es una razón adicional por la cual es importante apoyar esto.

También es prioritario apoyar servicios financieros como el ahorro. El impacto que tiene en una familia el hecho de acceder a el ahorro es bien grande. La posesión de una cuenta de ahorro es una de las cosas que impacta de manera sostenida la calidad de vida de las personas.

El tema de microseguros es igualmente fundamental para atacar la vulnerabilidad de las personas de menores ingresos. Seguros funerarios, seguros de salud, seguros de vida. Las personas a veces tienen que vender –casi regalar– los activos que han comprado con tanta dificultad, para sufragar los gastos de un entierro. Además porque esto no da espera. Esa es una decisión y un gasto inmediatos. Y tienen que salir de activos o acudir a créditos de agiotaje, *gota a gota y pagadiario*, que abusan de la necesidad y de la urgencia de las personas y las sume en un nivel de pobreza del cual difícilmente salen.

Me refiero ahora al manejo efectivo, seguro y eficiente de remesas: Colombia está entre los 10 países del mundo que más reciben remesas. En el 2007 terminamos recibiendo cerca de 4.300 millones de dólares en remesas del exterior. Eso es más que cualquier producto de exportación, más que petróleo, que carbón, que cualquier otro producto que tenga Colombia. Esa es la mayor fuente de divisas del país. Hay que canalizarlo de una mane-

ra eficiente y segura, y ojalá que de ahí podamos también generar semillas para fines productivos y mejorar la calidad de vida de las personas beneficiarias de esas remesas.

La compra de vivienda también tiene que ver con el mejoramiento de la calidad de vida. Por eso acompañamos el proceso de canalizar las remesas que mandan los emigrantes para comprar una casa aquí en Colombia. La Banca de las Oportunidades –entonces– tiene un espectro muy amplio; obviamente tiene prioridades, pero el papel que debe jugar es bien grande.

Al no ser un banco, sino una política, trabajamos a través de la red de instituciones que existen en el país. La Red de la Banca de Oportunidades la constituyen los bancos, las compañías de financiamiento comercial, las cooperativas, las ONG, las Cajas de Compensación y otras entidades que, aunque no dan crédito, nos apoyan de manera importante: los fondos de garantías, los bancos de segundo piso, el SENA –que juega un papel significativo en capacitación– y el Fondo Nacional de Ahorro en acompañamiento a la estructuración de planes de negocio.

Como vemos, es todo un sistema de entidades y lo que hacemos como Banca de Oportunidades es lograr que esa red dé la cobertura de servicios financieros que queremos en Colombia. La convertimos en nuestra red. Y esa cobertura que queremos dar es en dos dimensiones: una geográfica y una socioeconómica. Es decir, que todos los municipios de Colombia tengan servicios financieros y que sus habitantes puedan acceder a servicios financieros donde viven.

En la primera dimensión, desde la Banca de las Oportunidades encontramos que 276 municipios en Colombia no tienen presencia de ninguna entidad financiera. Y encontramos municipios que están a más de tres horas del

pueblo más cercano donde hay un banco. Es un reto dar esa cobertura. Es increíble lo que cuesta el transporte, el tiempo, la familia, desatender el negocio o desatender el hogar para ir a hacer una diligencia bancaria a más de tres horas. En pleno siglo XXI es imperdonable; lo tenemos que cambiar como sea y lo estamos logrando.

En la segunda dimensión, de la cobertura socioeconómica, buscamos llegar en particular a los de menores ingresos que han sido los que tradicionalmente fueron excluidos, especialmente microempresarios que demandan y necesitan crédito, quienes al no acudir al crédito institucional van al crédito gota a gota. Detectamos tasas de interés en Colombia hasta del 20% diario y eso hace que una familia se entregue al trabajo, pero para pagar intereses y difícilmente puede llegar a superar las condiciones de pobreza si no se logra darle la mano que lo traiga al crédito institucional, ojalá con el paquete de servicios que promovemos, con cuenta de ahorro, con crédito y con microseguros, porque ese paquete completo le impacta su calidad de vida de manera positiva y sostenida en el tiempo.

En esencia, intervenimos el mercado, creamos las condiciones para que esa red llegue allá y esas condiciones son de dos naturalezas:

Primero, intervención al marco regulatorio. Detectamos qué normas del sistema financiero pueden obstaculizar eso; proponemos los ajustes correspondientes y se hacen éstos, con gran apoyo de la Usaid. Y lo que la Banca de Oportunidades, el Gobierno y el pueblo colombiano le deben a la cooperación norteamericana es bien importante en este proceso que avanza exitosamente.

Y segundo, intervención con apoyos económicos, subsidios, cofinanciación, asistencia técnica (también con mucho apoyo de la cooperación americana). Esos apo-

“ Muchas veces, de una compra que tenía un fin de consumo se deriva la semilla de una microempresa. ”

yos a la Red se traducen finalmente en beneficios que llegan a todos los usuarios colombianos, a los que son objeto de nuestra política.

Sofía Botero, moderadora: ¿Cuáles –en su criterio– son las principales dificultades que han tenido hoy en día y en el pasado para un proceso de masificación del microcrédito? ¿A qué se han enfrentado, dónde están los principales cuellos de botella en esta tarea?

Una debilidad es el hecho de que uno de los sectores que mejor atiende y es pionero en la atención a la microempresa en Colombia, que es el de las ONG, tiene una restricción que es la imposibilidad de ofrecer un paquete de servicios completos para las microempresas. Eso es lo que se conoce como microfinanzas, ahorro, seguro, crédito. Y las ONG, por restricción legal sólo se limitan a hacer microcrédito.

Frente a algunas instituciones financieras puntualmente también encontramos algunos problemas internos. En algunos casos hay gobernabilidad débil, a veces hay debilidades en el control interno, desconocimiento de tecnologías adecuadas de microcrédito cuando hay esa informalidad tan grande que tiene que ser abordada. También en muchos casos no cuentan con una plataforma tecnológica que permita un crecimiento consistente con el control de la mora.

Lo anterior a modo de diagnóstico. Ahora, cosas que estamos haciendo para contrarrestar esto.

En términos de cobertura geográfica es uno de los puntos en los que más hemos avanzado. Ya tenemos convocatorias y hemos logrado adjudicar recursos para abrir 128 corresponsales no bancarios.

Igualmente, ONG para abrir en 43 municipios que tienen ahora cobertura de entidades con cofinanciación; todo esto con apoyo económico de la Banca de las Oportunidades. Igualmente, con las cooperativas de 16 municipios, y con las compañías de financiamiento comercial, en 15 municipios más.

Es decir, que a través de nuestra institución hemos colocado recursos mediante un esquema que ha permitido que 202 municipios de Colombia que no tenían este tipo de instituciones empiecen a contar con ellas y en eso hemos asignado más de 4.250 millones de pesos.

Hemos logrado, para resolver el problema de fondeo, que puedan entrar recursos internacionales a Colombia. Había una restricción fuerte del Banco de la República por el control obvio de la entrada de divisas, pero logramos que a pesar de estas coyunturas, el Banco haya abierto y ya hay varios fondos internacionales inscritos en Colombia que empiezan a fondear ONG, instituciones microfinancieras que tenían agotadas sus fuentes de financiamiento. También, a través de Bancoldex se han abierto y se han ampliado los cupos de crédito en esta banca de segundo piso para instituciones, y se abrió una línea especial para las más pequeñas en la que se reducen requisitos para que ONG, cooperativas, instituciones, fondos, en fin, que son muy pequeños, puedan cumplir requisitos y acceder a recursos a los cuales antes no podían.

Sofía Botero, moderadora: ¿Qué tanto contribuyen estos servicios de microfinanzas a una superación efectiva de la pobreza y qué cuidados habría que tener para que esto ocurriera?

En América Latina creo que la bancarización no ha llegado todavía a los más

“ Las personas a veces tienen que vender –casi regalar– los activos que han comprado con tanta dificultad, para sufragar los gastos de un entierro. Además porque esto no da espera. ”

pobres. Mi percepción es que ha llegado a segmentos pobres, a segmentos de bajos ingresos, pero no al más bajo de los niveles de ingreso de la población. Fundamentalmente, las entidades microfinancieras han llegado por lo general a quien ya tiene una microempresa, que aun cuando puede estar en condición de pobreza, ya tiene algo. Me parece importante empezar a llegar a quien no tiene nada. Y eso es un punto de partida que creo es relevante analizar o tener en consideración y en mente.

El acceso a servicios financieros tiene dos impactos importantes. Por el lado del ahorro, suaviza mucho las fluctuaciones en el consumo frente a situaciones de crisis; particularmente cuando se tiene ahorro la gente no deja de consumir productos básicos, porque el ahorro de alguna manera amortigua esas fluctuaciones y pueden mantener una estabilidad en sus niveles de consumo y de atención de sus necesidades. Además, cuando se hace esa bancarización a través de créditos o microcréditos, se incrementa también la posibilidad de acumular ingresos que permite crear condiciones de mejoramiento de vida.

La Banca de las Oportunidades está empezando el proceso de bancarización en Colombia atendiendo los segmentos de menores ingresos. La bancarización en Colombia hacia mediados del 2006 –cuando empezó la Banca de las Oportunidades– era alrededor del 29%, uno de los niveles más bajos de América Latina. Incrementar un punto porcentual requiere de un esfuerzo importante. En junio del 2007 la bancarización en Colombia había superado el 35%. Nuestra meta era llegar al 34% en el 2010. Quiere decir que sólo en el primer año se superó la meta de bancarización que se tenía para el cuatrienio. Si las cosas siguen así, creo que Colombia se puede ubicar al final

de este gobierno en uno de los países de más alto nivel de bancarización en América Latina. El más bancarizado en este momento es Chile.

Nos hemos focalizado en Familias en Acción, familias Sisben estrato 1, tan pobres que reciben un subsidio del Estado para alimentación y para educación, para crecimiento de la familia, para crecimiento de los niños. Nuestra primera meta es bancarizar a ese millón y medio de familias, principalmente vía cuentas de ahorro.

La mayor parte de los colombianos está bancarizada, más por cuentas de ahorro que por crédito. Es algo que llama la atención, porque en la mente de algunos puede girar la idea de “¿cómo se va a bancarizar a los más pobres de los pobres, de dónde sacarán estas familias para ahorrar?”

Aunque no lo crean, las familias más pobres tienen una propensión más alta al ahorro que cualquier otro tipo de ciudadanos. Estas personas ahorran en la medida de sus posibilidades, pero hay una fuerte tendencia a ahorrar y lo consolidan. Y es un producto que ellos demandan, que piden. Se ven abocados a ahorrar, muchas veces en especie u otro tipo de ahorro bastante informal, cadenas y demás, porque no tienen un mecanismo de ahorro institucional que es lo que lo que empezamos a ofrecer con la Banca de las Oportunidades.

La figura de corresponsales no bancarios es el paso fundamental que hemos dado para establecer una red. En un año largo hemos logrado consolidar 3.500 corresponsales no bancarios en Colombia, cuando la historia del sector financiero había logrado consolidar 4.100 puntos en el país; logramos casi lo que se logró en 137 años del sector financiero.



Mediante este

sistema de grupos de autoayuda, las propias familias, la propia comunidad con sus ahorros se convierten en su banco y los mismos ahorradores son quienes aprueban, otorgan y deciden sobre los créditos.



También estamos trabajando la cobertura, puntos de atención, corresponsales, puntos de atención para ONG, para compañías de financiamiento comercial, para cooperativas. Estamos estimulando, y con el apoyo de la Usaid, los esquemas de banca comunal que es bien importante para llegar a segmentos más pobres, es decir, donde ellos hacen créditos solidarios. Se puede llegar a créditos más pequeños y hay una operación a través de una ONG. También, los grupos de autoayuda son otro esquema con los más pobres de los más pobres, donde ni siquiera habría recursos para pagar un operador. Entonces mediante este sistema de grupos de autoayuda, las familias y la comunidad, con sus ahorros, se convierten en su banco y los mismos ahorradores son quienes aprueban, otorgan y deciden sobre los créditos.

Esto es fundamental: la comunidad es el banco. Es un programa que permite llegar a comunidades de extrema pobreza y en sitios remotos, como por ejemplo caseríos en el Chocó, en el Pacífico o en los antiguos Territorios Nacionales, donde la presencia institucional no llega. Les vamos a crear un banco propio, que es organizado y atendido por la misma comunidad.

Comentarios finales

La Banca de Oportunidades es todo un sistema de decisiones, de modificaciones, de apoyo, de subsidio, de todo un marco regulatorio que crea las condiciones para que en Colombia se dé –como se está dando– mayor oferta de servicios financieros y mayor facilidad de acceso a las personas. La gente accede cada vez con más facilidad, con menos requisitos, con más oportunidad y en eso seguiremos trabajando en nuestra entidad.

¿Cómo se va a llegar a la Red juntos, a través de la Banca de las Oportunidades?

El punto de partida es Familias en Acción, y la manera como vamos a llegar a ellos es bancarizándolos vía

cuentas de ahorro. Vamos a abrir una convocatoria a todos los bancos, para que mediante ese concurso reciban subsidios de la Banca de las Oportunidades; les vamos a subsidiar la apertura de las cuentas de estas personas para que resulte atractivo para la red llegar a ellos y a todos los municipios, acompañado el proceso –naturalmente– de figuras como los corresponsales bancarios que tengan una red para llegar a atender todos los municipios.

Es difícil llegar al crédito porque mucha gente no ha tenido un historial de crédito y entonces se vuelve un problema y un círculo vicioso: no le prestan porque no tiene, pero no tiene porque no le prestan. ¿Qué harán al respecto?

Eso lo vamos a resolver. La Ley de Habeas Data está en la Corte Constitucional, y esperamos que salga pronto. Nos va a permitir poblar las centrales de riesgo con información que hoy no tienen. Es básicamente la información con el sector real. Es decir, por ejemplo: un tendero no está bancarizado pero sí tiene la información de cómo le compra a Alpina, a Postobón, a Bavaria, a Nacional de Chocolates. Cómo logramos que toda esa información comercial no bancaria pero comercial, empiece a ser referente para comenzar a derribar ese obstáculo del que no tiene información. Esa es la idea.

¿Y sobre el crédito rural?

Es muy difícil y generalmente no hay una red que llegue allá. Primero, porque no hay claramente un desarrollo de marco para el sector rural; en eso tenemos que avanzar. Segundo, porque en Colombia no hay una metodología para llegar a estos muy pequeños empresarios del campo. Por eso insistimos en el deseo de hacer banca comunal y en los grupos de autoayuda para llegar a regiones más remotas, particularmente las rurales.

Banco de las Oportunidades y Cedezo, tarea combinada de acciones y servicios

Martha Beatriz Cifuentes

Gerente del Banco de las Oportunidades y creadora e impulsora de los Cedezo, ambos de la ciudad de Medellín.

El Banco de los Pobres –Banco de las Oportunidades– es un programa que se desarrolla desde el 2000 en Medellín. Le apuesta al apoyo a pequeñas unidades económicas de los estratos 1, 2 y 3 de la ciudad, que no podían acceder a la banca tradicional porque no cumplían las mínimas condiciones de crédito.

Hace cuatro años –en la administración pasada– se vio que no era suficiente que este Banco existiera solo, sin posibilidades de apoyo de una red que ya existía en la ciudad. Cada institución iba, hacía su gestión en una zona específica y se retiraba. Todos estábamos trabajando por un fin que es el desarrollo económico de la ciudad, pero había que llegar al punto de sentarnos todos en una mesa y decir, "estamos trabajando por la ciudad, hagámoslo bien y de manera organizada". La administración decidió convocar a estas instituciones, que inicialmente fueron las de microcrédito, y se hizo un acuerdo de voluntades, que es lo mejor de la Red de Microcrédito. Creo que ahí hay algo que puede ser de los antioqueños: es el amor a la ciudad, el amor al territorio lo que nos motivó a decir: "todos estamos trabajando por una población vulnerable, organicémonos", y eso ha funcionado.

Los Centros de Desarrollo Empresarial fueron también otra apuesta de la pasada administración. Igual que la red, había mucha oferta de servicios empresariales pero estaba centralizada. ¿Qué pasaba? Se iba, se abordaba una población, se le prestaba el servicio y se devolvía a la centralidad. Se pensó entonces en ubicar unos espacios en las comunas más vulnerables de la ciudad, donde la población microempresarial encontrara todos los servicios integrales, toda la oferta institucional de la ciudad y que la población no se trasladara a otra parte.

Los Centros de Desarrollo Empresarial Zonal son un punto de encuentro de las necesidades de una comunidad microempresarial de estratos 1, 2 y 3 y una oferta institucional de la ciudad. Estos centros juntan esas necesidades y las instituciones que las cubren. Tienen un espacio para la red de microcrédito. Son ocho centros en la ciudad. Todos los días hay una institución de la red que está apoyando y está ofertando los servicios en las comunidades. Los microempresarios saben qué día está COMFAMA, por ejemplo, qué día está Bancolombia, Microempresas de Antioquia, Actuar, etc. Ya hay conocimiento de la comunidad frente a los servicios que le ofrece la ciudad.

Esta apuesta se dio porque la gente de esos estratos creía que era imposible acceder a un servicio empresarial. Tuvimos que romper ese hielo, mostrarles que existe una oferta y que la comunidad puede perfectamente acceder a ella. Por eso se crearon esas herramientas para fortalecer el tejido empresarial de la ciudad.

Entre los componentes de intervención está la optimización de los servicios de acompañamiento por sectores, la flexibilización de las condiciones de acceso al microcrédito, la exploración de mercados potenciales por sector económico, el aumento de los niveles de formación por sectores, el fortalecimiento y la sostenibilidad del sistema de información de las microempresas en la ciudad.

Para promover la Red en las comunidades hacemos unas jornadas en los barrios populares de la ciudad. En el 2007 hicimos 31 jornadas en las que la población cliente potencial del crédito microempresarial fue a estos espacios en los barrios de las comunas vulnerables y recibió información sobre la oferta de los servicios de microcrédito y los servicios no financieros, por-

que muchos de los grupos que hacen parte de la red de microcrédito –fuera de ofrecer éste– tienen una oferta integral de servicios, tales como formación, capacitación y acompañamiento, y es muy importante que la comunidad se entere de éstos y de su posibilidad de acceso. Atendimos 4.871 microempresas, se capacitaron 454 personas. Se otorgaron créditos a 1.708 personas con un valor promedio de 2'868.000 pesos, lo cual significa un aumento en relación con el promedio del 2006 que era de 2'500.000 pesos. La Red otorgó un total de 49.250 créditos y casi 106 mil millones de pesos aprobados por la Red de Microcrédito.

Sofía Botero, moderadora: ¿Cuáles –en su criterio– son las principales dificultades que han tenido hoy en día y en el pasado para un proceso de masificación del microcrédito? ¿A qué se han enfrentado, dónde están los principales cuellos de botella en esta tarea?

Creo que el problema ha sido el tema de intermediación que hace muy costoso el crédito. Es un asunto fundamental en microcrédito, en el que no se puede ofrecer un préstamo a estas comunidades un poco más fácil de acceder y menos costoso.

En cuanto al Banco de las Oportunidades –sin embargo– como el recurso es público, no hay un margen de intermediación grande, entonces puede ser muy barato. Pero cuando hablamos de Red de microcrédito, ya sí la respectiva entidad financiera maneja y sigue manejando un margen de intermediación que es alto.

Una de las cosas fundamentales sería el acompañamiento a estos microcréditos. Después de otorgar un crédito es importante que se haga un seguimiento a estos préstamos, pero en el tema de fortalecimiento de esa unidad económica.

Sofía Botero, moderadora: ¿Qué tanto contribuyen estos servicios de microfinanzas a una superación efectiva de la pobreza y qué cuidados habría que tener para que esto ocurriera?

Quiero hablar sobre la extrema pobreza. Esta administración apunta al tema de equidad y de una ciudad solidaria y competitiva. En este momento se visualizaron 5.000 familias en extrema pobreza, o sea que no alcanzan a cubrir mínimamente sus necesidades básicas. Y hay una responsabilidad social inmensa,

pero también sabemos que dentro de estas familias hay personas de un nivel educativo demasiado bajo, pero además, de una edad no muy temprana, en la que el hecho de que vayan a aprender un oficio o a vincularse a un mercado laboral no es posible.

El reto de esta administración es crear condiciones para que estas personas aprendan un oficio y tengan una opción de poder montar una unidad económica con la que puedan satisfacer sus necesidades y –digamos– mantenerse dignamente en su territorio.

Por eso me parece muy importante que todos los que hacemos parte de la Red de Microcrédito y las Microfinanzas tengamos una responsabilidad inmensa de construir modelos de creación de empresa, para cubrir estas poblaciones y decir que van a apostar sin riesgo y sin miedo, porque la verdad es que cuando hablamos de garantías, de posibilidad de creación, de condiciones para que una persona acceda, estas familias no las tendrán. Entonces habrá que mirar la posibilidad de otros tipos de modelo de crédito, como el solidario, por ejemplo, que es importante en la ciudad, pero que hay que fortalecerlo.

Comentarios finales

Para terminar, quisiera hacer un llamado a la Red de Microcrédito de nuestra ciudad. Creo que tenemos un reto importante en estos cuatro años y es empezar a mirar un poco la flexibilización en las condiciones de acceso al microcrédito. Es un "pare en el camino" que hoy tenemos que hacer. Las necesidades son las mismas en toda América Latina; o sea que este país no es distinto de otro del continente en sus necesidades y en sus condiciones.

Pienso que hay que hacer un trabajo de decir qué estamos haciendo, cómo lo estamos haciendo y en qué tenemos que cambiar. Todos tenemos que sacudirnos un poco y decir si queremos el desarrollo integral de este grupo microempresarial, que es inmenso en la ciudad y en todo el país. Tenemos que mirar cómo fortalecer los servicios que hoy ofrecemos a esos pequeños empresarios y cómo podemos flexibilizar las condiciones para que cada vez tengamos muchísima más cobertura en el tema de las microfinanzas.

Panel 2

FOMENTANDO VIDAS MEJORES: Los microseguros como herramienta financiera

Los microseguros, entendidos como microfinanzas, cobijan diversos aspectos que buscan mejorar la calidad de vida de las personas e incrementar las oportunidades en el ofrecimiento de productos.

En este panel contamos con la presencia de Diana Santa y Tomás Isaza.

En la moderación estuvo Carlos Mario Ramírez, Jefe del Departamento de EPS del Régimen Subsidiado de COMFAMA, quien se expresó así antes de dar la palabra a los invitados:

“Nos vamos a concentrar en uno de los componentes de la microfinanciación. Les planteo el tema de la siguiente manera: abórdenlo de la forma más general posible para que el auditorio sepa qué hace cada entidad. ¿Qué es Bancoldex?, ¿Qué es una banca de segundo piso? De igual manera con el asegurador: ¿Cuál es el papel que cumple Suramericana en los microseguros? Y ojalá, en el propósito de cómo masificar los microseguros en el planteamiento del panel de fomentar vidas mejores. ¿A dónde han llegado y cómo?, ¿A dónde no se ha llegado y por qué?, ¿Cómo lograr el reto de poder llegar?”.

Las microfinanzas como herramientas para mejorar calidad de vida

Diana Santa

Directora Regional de Bancoldex. Administradora de Empresas de la Universidad de Medellín con Posgrados en Finanzas y en Formulación y Evaluación en Proyectos de la misma universidad. Tiene 13 años de experiencia en el sector bancario.

Bancoldex es un Banco gubernamental de segundo piso, creado hace 16 años. Inicialmente se dedicó a la financiación del sector exportador colombiano, pero en el 2003 se convirtió en un banco para el desarrollo empresarial, lo que implica que abarca los sectores económicos. Atiende y financia a cualquier persona natural o jurídica que desarrolle una actividad económica y que genere empleo, o mínimamente, su autosustento.

En el 2003 y ante la liquidación del Instituto de Fomento Industrial, IFI, Bancoldex asume su papel y se convierte entonces en un banco para atender todas las necesidades mediante la irrigación de recursos a través de las entidades de primer piso, vigiladas o no por la Superintendencia Financiera.

Este banco viene en un proceso grande de cambio y se ha enfocado en cuatro ejes temáticos fundamentales:

Mejoramiento de acceso al crédito. Se logra mediante el establecimiento de importantes convenios en el país para entregar recursos blandos a todo el aparato productivo colombiano. En Antioquia existen dos grandes convenios, uno con la Gobernación para fortalecimiento microempresarial y al pequeño empresario rural. Y otro con la Alcaldía de Rionegro en igual sentido.

En el 2005 colocó \$298 mil millones en microempresarios del país y en el 2007 la cifra se ubicó en \$492 mil millones. En Bogotá está el mayor porcentaje de colocaciones con el 32%, Occidente que tiene unas entidades de microcrédito muy fuertes, con el 16%, y Antioquia tiene el 15%.

En Antioquia, los desembolsos de microcrédito han crecido fuertemente. En el 2005 se colocaron \$28.240 millones y en el 2007, \$45.467 millones. En lo que va corrido de este año el crecimiento es del 30% en relación con la misma fecha del año pasado.

Figura 5.



Es importante, ya los desembolsos del Banco representan en el tema de microcrédito el 15% de los desembolsos cuando en el 2003 era el 0%.

Creación de Centros de Desarrollo Empresarial. Con esta estrategia se hace acompañamiento al sector microempresarial, para orientarlo y asesorarlo en la destinación de los recursos de crédito que obtenga.

Existen Centros de Desarrollo Empresarial en Bogotá, Cali, Bucaramanga, Barranquilla y se proyecta para este 2008 uno en Pereira. Asimismo, se evalúa la creación de un Centro de Desarrollo Empresarial de Bancoldex en Antioquia, pero para la pequeña y mediana empresa.

Fortalecimiento institucional. El banco entrega cupos de crédito a entidades como ONG, cooperativas, fondos de empleados para que irrigen los recursos de Bancoldex, con el fin de aumentar su cobertura.

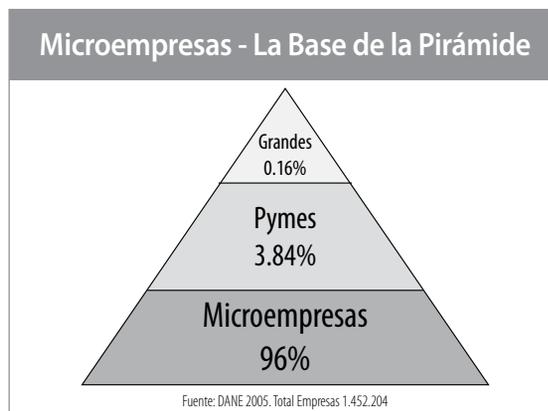
Un tema que también es neurálgico en las microempresas es el de la informalidad. Bancoldex ha entendido también eso, porque no se trata solamente de entregar recursos, sino de hacer de la microempresa una pequeña empresa de futuro.

Por ello, creó un área de formación empresarial, en la que se acompaña al microempresario, al pequeño y mediano empresario para que cada día adquieran más conocimientos gerenciales y mayor conciencia del papel de su empresa en el engranaje económico.

En el tema de los microseguros, la entidad consciente de que no solamente se trata de prestar, sino de contribuir al fortalecimiento del sector microempresarial creó en alianza con Suramericana un producto para suministrar un seguro de cobertura a bajo costo para ese segmento económico.

Bancoldex quiere focalizar su trabajo en este sector, por cuanto, de acuerdo con el DANE, en Colombia el 96% de las empresas corresponde a microempresas, el 3,84% corresponde a Pymes y sólo el 0,16% a la gran empresa. Es importante seguir apoyando las microempresas para su autosostenimiento, pero además, es necesario fortalecerlas en el mediano y largo plazo para mejorar su calidad de vida.

Figura 6.



El producto ha sido denominado microseguro y su marca es Futurex. Con él se quiere brindar protección a los sectores microempresariales de ingresos más bajos.

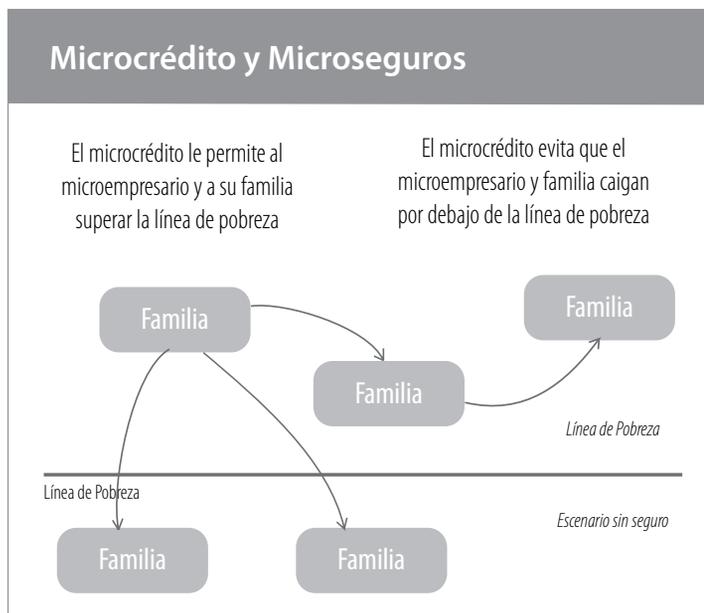
Entre los riesgos que enfrentan los microempresarios figuran el de su fallecimiento, que muchas veces da al traste con su empresa; de salud, invalidez, incendio, terrorismo, hurtos y daños, así como los embates de la naturaleza.

Los microempresarios mitigan estas eventualidades utilizando sus ahorros o recurren a préstamos como los llamados "pagadario" que les imponen altos intereses, o venden sus activos para obtener recursos que les permitan suplir sus obligaciones financieras. Muy pocos acceden a algún tipo de seguros, pero a costos relativamente muy altos.

Al evaluar ese tema, Bancoldex y Suramericana desarrollaron un programa de microseguros. Se beneficiarían aproximadamente 1 millón 500 mil personas de 1.400 microempresarios asociados a las 93 entidades de microfinanzas que actualmente tienen cupo de crédito con el Banco para entregar los recursos.

Este microseguro evita que el microempresario y su familia caigan debajo de la línea de pobreza, ante una situación calamitosa que se le presente, porque si está asegurado, podrá pagar ese crédito que efectuó para sacar adelante una iniciativa productiva.

Figura 7.



El propósito de este producto es reducir la vulnerabilidad social microempresarial y familiar, y cubrir el riesgo de crédito de las instituciones financieras. Es importante, entonces, que el microcrédito vaya de la mano de un seguro para evitar, en cierta forma, la caída hacia la pobreza.

Este producto Futurex cubre básicamente el fallecimiento por cualquier caso, enfermedad, accidente, homicidio, suicidio. Incapacidad total y permanente por accidente o por enfermedad y enfermedades graves. Asegura a las entidades microfinancieras hasta por el monto del crédito y lo que es más importante, le da continuidad al microempresario, a través de su familia, para que siga desarrollando su actividad.

El tomador del producto es la institución financiera. El asegurado es el cliente deudor de la institución microfinanciera. Los beneficiarios serían esas instituciones y los designados por el asegurado, en ese caso el microempresario. El seguro está siempre vinculado a un crédito. Su vigencia es igual a la de éste crédito. Por ejemplo, si es un crédito a tres años, esa es la vigencia del seguro. El valor asegurado es dos veces el del microcrédito.

Se está evaluando cada caso y si las entidades microfinancieras tienen otros valores para asegurar, se estudiará en forma muy personal.

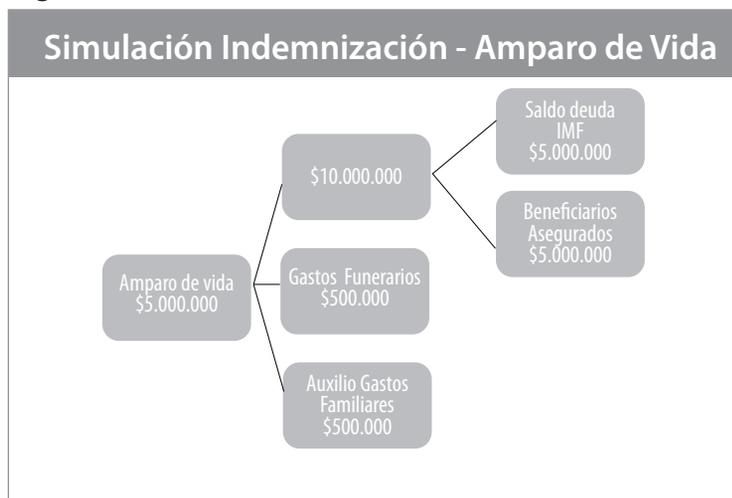
En la figura 8 se da un ejemplo del microseguro en el caso de un crédito de \$5 millones.

Figura 8.

Ejemplo microcrédito	
Ejemplo: Crédito de \$5.000.000	
AMPARO	VALOR ASEGURADO
Vida	10,000,000
Incapacidad Total y Permanente-anticipo	10,000,000
Enfermedades Graves - anticipo (50%)	5,000,000
Auxilio Gastos Funerarios - monto fijo	500,000
Auxilio Gastos Familiares - renta fija 6 meses por \$83.333/mes	500,000
PRIMA MENSUAL	\$4,650
PRIMA DIARIA (referencia)	\$155

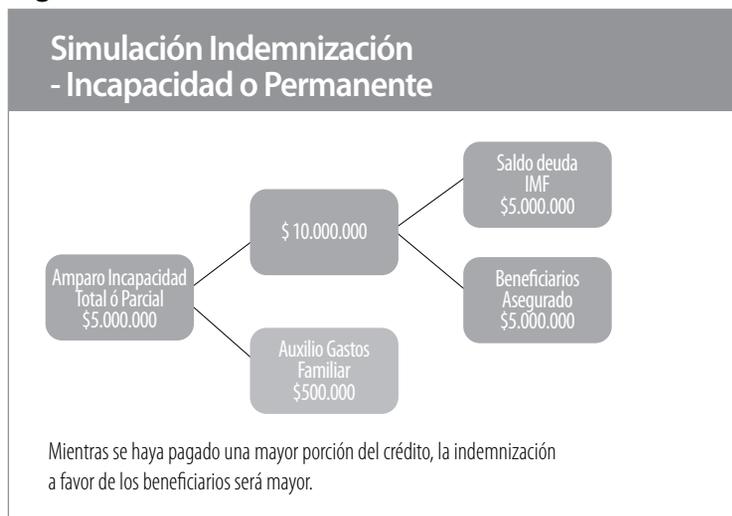
En la figura 9 se aprecia un ejemplo de una indemnización por amparo de vida. El crédito son 5 millones de pesos.

Figura 9.



La figura 10 muestra un ejemplo de una simulación de incapacidad total o permanente, los mismos 5 millones de pesos del crédito.

Figura 10.



Mientras se haya pagado una mayor porción de crédito, la indemnización a favor de los beneficiarios será mayor. Si el valor del crédito a la fecha de la muerte del microempresario ya no es \$5 millones sino \$3 millones, el resto se va para la familia, algo interesante que quería hacer Bancoldex en ese tema.

Ante una inquietud de COMFAMA en el sentido de qué sucedería con los recursos que entrega la

entidad aseguradora en el caso de una microempresa que tiene varios socios pero sólo uno asegurado, y este muere, hay que responder que el que está asegurado es el beneficiario con su familia. Porque en la microempresa no es muy frecuente que existan varios socios, generalmente son él, la esposa y los hijos. Actualmente, se evalúa con Suramericana cómo hacer que, dependiendo de quién siga con el crédito, se le transfieran esos beneficios al otro socio, si es que lo hay, con su familia. Queremos que la microempresa siga produciendo, generando empleo o mínimo su autosostenimiento. Entonces se analiza para ver cómo se permite que la entidad aseguradora avale al que continúa con la actividad económica.

Los microseguros en la industria aseguradora

Tomás Isaza

Gerente de Negocios Empresariales de Suramericana. Ingeniero Civil de la Escuela de Ingeniería de Antioquia, Máster en Administración de Empresas de EAFIT. Maestría en Administración de Riesgos y Seguros en Inglaterra y otras especializaciones en Mercadeo y Derecho de Seguros.

A mi modo de ver, el sector asegurador ha estado anquilosado en las mismas prácticas sin dinamizar y sin ser innovador. Es importante hacer una auto-crítica porque quiero dejar un mensaje en el sentido de que definitivamente tenemos un diamante en bruto, pero hay que tener mucha responsabilidad para no malgastar a toda esta población que bien necesita el seguro.

El microseguro es el seguro diseñado para los riesgos de la denominada población de bajos ingresos, la que está en la base de la pirámide. Pero, independientemente del nombre, hay ciertas características y la más importante es que esta población normalmente está marginada de los sistemas de seguridad social que se basan en la mutualidad.

Al estar marginados de la seguridad social, prácticamente quedan sin ese auxilio a la hora de fallecer, porque quien está en ella tiene la pensión, tiene cobertura en accidente de trabajo, en enfermedad profesional, e inclusive el sistema de salud en todas sus modalidades del Sisben o del POS.

Y la otra característica es que son personas normalmente marginadas de los sistemas financieros del país.

Básicamente, la pobreza lleva a la vulnerabilidad y ésta lleva a la pobreza. Esa vulnerabilidad se ve, por ejemplo, en la calidad de construcción de las viviendas, que no respetan ninguna norma sismorresistente. Asentamientos en zonas de inundación. También se presenta la vulnerabilidad social, sobre todo en torno a la madre y a los niños. Están la prostitución, explotación, el machismo, que es un fenómeno de América Latina, el trabajo infantil, entre otros factores. Todo eso refuerza la pobreza.

Es un círculo vicioso que hace que a una persona le quede prácticamente imposible salir por sí sola en el evento de que le golpee un siniestro.

El microcrédito permite que la persona tenga un cierto nivel de vida y mejore sus finanzas, pero ante un evento catastrófico caerá por debajo de la línea de pobreza y lo que hace el seguro y no sólo éste sino la administración de riesgos, es permitir a las personas, las familias y las microempresas que sigan adelante en el momento de la desgracia.

Esto también aplica para los territorios, porque es claro que ante cualquier desastre, hay un retroceso en la macroeconomía o en la microeconomía de la región, cuando no es capaz de salir por sus propios medios, de una catástrofe.

Por ejemplo, en el terremoto de Armenia hubo US\$ 1.800 millones en pérdidas, que representaron el 35% del PIB de esa región, equivalente al 2% del PIB nacional. Si no hay un mecanismo como capital contingente que entre a reemplazar esto, simplemente hay un retroceso, no sólo de las familias, sino de todas las regiones amenazadas.

Otro tema importante es el de la brecha social. En el mundo hay cuatro mil millones de habitantes prácticamente sumergidos en la pobreza, con un ingreso mensual de 165 dólares o menos. Considero que la desigualdad se presenta entre los países y dentro de ellos también.

En Colombia esa brecha social se traduce en que, según el censo del 2005, hay cerca de 36 millones de habitantes ubicados en los estratos 1, 2 y 3 que tienen una alta correlación también con el ingreso.

Figura 11.



La industria aseguradora, y aquí empieza nuestra autocrítica, solamente se ha enfocado en los estratos altos en los que relativamente es mucho más fácil llegar y se encuentran todos los mecanismos de pago. Básicamente, ha habido un abandono total de estos estratos hacia abajo y el rechazo es mutuo. Para nadie es desconocido que la población a nivel mundial tiene una aversión natural al seguro y a las instituciones de seguro por la denominada "letra menuda". La población no cree en el sector y el sector no se interesa por esta población, lo cual dificulta el desarrollo de cualquier programa.

El 14% de la población mundial está ubicado en los denominados países desarrollados o industrializados y el 86% en los países emergentes o en vía de desarrollo. Este 14%, no más de 10 a 15 países, aporta el 77% del PIB, pero hace el 90% del aporte de las primas de seguros en el mundo.

La brecha también se puede mirar en relación con el grado de penetración del sector asegurador midiéndolo como primas respecto al PIB, es decir, cuánto contribuye el mercado asegurador respecto al PIB de una economía. Vemos que los seguros representan el 7,5% de la economía mundial, pero en América Latina y el Caribe, es solamente el 2,4%.

Ahí hay una brecha de 5 puntos porcentuales del PIB donde ya estamos retrasados. Y si se mira el tema de los países de América Latina, está Chile un poco más adelante por los esquemas de seguridad social, Colombia está en la media de América Latina. el país ha mantenido el 2,4% de penetración de seguros en la economía, básicamente desde el 2000, y desde ese entonces no hay ningún punto adicional que hayamos logrado penetrar. Es decir, tenemos un estado de letargo, adormecimiento en el desarrollo innovador de nuevas posibilidades.

Ahora, midiéndolo en términos de PIB per cápita, un ciudadano promedio en el mundo consume US\$655 al año en seguros. En América Latina ese indicador es de US\$127 año por habitante, es decir, son unos 250 mil pesos. Obviamente, no es que toda la población consuma eso, sino que los seguros estatales, corporativos y demás, dividido el número de habitantes, da esa cifra. Pero todos sabemos que gran parte de la población prácticamente no tiene ningún seguro.

Inclusive, contrario a lo que pasa con el índice de penetración, cuando miramos el PIB per cápita, Colombia es uno de los países menos atrasados en América Latina, que ya de por sí está atrasado a ni-

vel mundial. Aquí consumimos cerca de US\$70 per cápita al año en materia de seguros, lo cual nos da unos \$140 mil al año, es decir, estamos retrasados en una región que a su vez está retrasada.

En Colombia existen más o menos cuatro millones de seguros de personas, pero en seguros de vida individual solamente hay 190 mil de un país de 42,8 millones de habitantes, cifra que se ha mantenido en los últimos 10 años. Y por sistemas colectivos, la banca, hay 870 mil personas, con seguros a través del sistema de banca seguros. Vida deudores, que es un seguro para la institución que otorga el crédito mas no para la solución de las necesidades de la población de bajos ingresos, de dos millones. Y seguros de vida colectivos a través de empresas y otros mecanismos, hay un millón. Cifras preocupantes, pero también retadoras.

Considero que llegó la hora de que las compañías, sobre todo las que somos de acá y somos líderes, empecemos a desarrollar e innovar productos y servicios para esta parte de la población. Yo diría que entrar en microseguros, pongo el caso particular de nuestra compañía, no es una opción sino una obligación. Para predicar responsabilidad social, es importante poner al servicio de la población todo lo que sabemos hacer, nuestra capacidad y nuestro conocimiento, la capacidad de actuación y la de asumir riesgos y luego trasladarlos también a otros actores.

Actualmente existen redes que están atendiendo esta población. Según nuestra experiencia, por sí solo el seguro no es capaz de llegar en un esquema de distribución eficiente a ofrecer el producto que es absolutamente desconocido. Tiene una alta dosis de explicación en qué consiste y el beneficio que recibirá quien lo tome, porque en este segmento de la población está acendrado el concepto de que si se paga un dinero, inmediatamente se reciba el bien. Por ejemplo, con las ventas por club. En el seguro se le dice: "esté pagando primas y si eventualmente hay un siniestro yo le voy a pagar". Esa es una figura que es muy difícil de entender.

La otra estadística es que mientras un crédito promedio de una institución microfinanciera paga al

rededor de 100 mil ó 150 mil pesos mensuales de cuota, un seguro es de tres mil pesos y si uno le saca a eso cualquier comisión para quienes tienen la labor de llevar la distribución del producto, estaríamos hablando de niveles de 300 y 400 pesos por cada contacto.

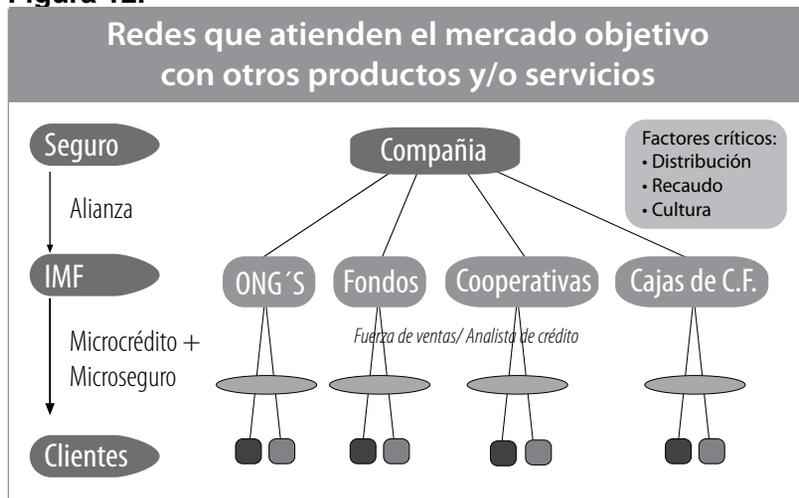
Es decir, por sí solo es poco viable la distribución. Por eso, el hecho de que ya haya instituciones como las microfinancieras, las ONG, cooperativas, fondos de empleados y todas las diferentes modalidades, es indispensable para la distribución. Pero no podemos confundir sistemas masivos de distribución en almacenes de grandes superficies, eventualmente en compañías de servicios públicos, porque allí simplemente el interés es que yo quiero vender y hacerlo desde la óptica de la compañía, pero yo no sé si lo que estoy ofreciendo realmente satisface y va a servir para las necesidades de la población que quiero atender.

Nuestra preocupación ha ido más allá de atender al microempresario; también desde el punto de vista de las instituciones microfinancieras, queremos llamar la atención de que cuando hacemos el mapa de riesgos de una institución microfinanciera –digamos que cuando uno habla por el riesgo crédito– siempre pensamos en el indicador de mora más de 30 días. Que es un riesgo, que desde el punto de vista técnico no es correlacionado. Es decir, el hecho de que un microempresario falle con su pago no quiere decir que el otro también falló.

De acuerdo con nuestro análisis, la operación de instituciones microfinancieras en el país normalmente es un fenómeno muy local. Es decir, así ya operen en varias ciudades, es fácil encontrar, por ejemplo en el caso de las ONG, casi la mitad de la cartera está concentrada en una sola ciudad, por ejemplo Bucaramanga, Medellín, Popayán, Cali.

Se trata de zonas amenazadas, en un alto grado, de riesgo sísmico. A la hora de un terremoto y para nadie es desconocido, estos créditos no tienen ningún otro colateral. Se podría producir en muy pocos segundos una gran pérdida de la cartera colocada y las instituciones no están preparadas para mitigar ese riesgo.

Figura 12.



De una manera súbita, la mitad de la cartera o más se puede extinguir en cuestión de segundos, las personas morirán, los negocios colapsarán y no habrá quién pague, a lo que se suma el problema de pagarle a la banca de segundo piso y, obviamente, hay un retroceso y una falta de solvencia.

Diseñamos, con la ayuda de un reasegurador de talla mundial, un producto que mitiga ese riesgo en el caso de un terremoto. Inmediatamente se empieza a medir el indicador de mora y se le darán los fondos como si los hubiera recibido en el escenario sin siniestro.

Hablando de los retos, considero que el primero es buscar la manera de desarrollar ese nuevo segmento. Obviamente, y al igual que el crédito, hay que entender las necesidades, ir a conocer cómo se atienden hoy las necesidades cuando se presentan siniestros para ver nosotros cómo respondemos al flujo de caja.

Yo no estoy seguro de si el auge o la moda que existe en este momento de microseguros en Colombia, y también en muchos países, sea con el ánimo de atender una necesidad de la población ante un evento,

o más bien una tabla de salvación de un sector asegurador que ha sido incapaz de crecer dinámicamente, con innovación y creatividad.

Estamos ante el peligro de que de una forma egoísta los aseguradores estén desarrollando productos para su beneficio, sin importar qué va a pasar con la población.

Hay una población que no tiene idea del concepto de seguros, que lo necesita y el sector asegurador debe, de una forma responsable y mesurada, llevar un desarrollo que sea sostenible en el tiempo.

En este desarrollo del nuevo segmento hemos identificado tres puntos claves para desarrollar el microseguro. Los tres elementos a nuestra manera de ver son, igual que en el crédito: la distribución, el recaudo y la educación en seguros.

La distribución implica cómo llevar la oferta personalizada a la población de bajos ingresos. El recaudo. Según estadísticas, aproximadamente al 60% de la población colombiana nunca le han ofrecido un seguro. Pero cuando se ofrece, se vende el



La educación

clave es enseñar la mutualidad del seguro. Sobre esto tenemos que educar a la población para entender que la manera más eficiente de trasladar el riesgo es a través de mecanismos mutuales y no decidiendo enfrentarlos por sí solo.



66%. Es decir, las personas no salen a comprar un seguro pero cuando se lo ofrece, la probabilidad es del 66% de que lo compren.

Sin embargo, a la hora de establecer un mecanismo de pago mes a mes se presentan los grandes problemas. De ahí que los mecanismos de distribución, en principio, se están basando en alianzas de canales que ya tienen garantizado el recaudo, como por ejemplo el microcrédito, también con compañías o empresas de servicios públicos que tienen garantizada la factura mes a mes.

Hemos considerado que por cada 10 puntos de penetración en esta población se estarían facturando 48-50 millones de dólares. Esto quiere decir que el potencial de este mercado es de 501 millones de dólares y el mercado asegurador colombiano total, estadísticas de 2007, es de 4.500 millones de dólares.

No quiere decir que para la industria aseguradora, si se desarrolla este segmento, será la tabla de salvación que se está buscando y que vamos a duplicar el primaje que se produce en Colombia. Estaríamos atendiendo la población y consideramos que el potencial de mercado, restringido por la capacidad de pago, sería de tan sólo 500 millones de dólares.

Los aseguradores debemos entender que el microseguro no es el seguro, porque éste es un error que vemos en las compañías que incursionan en el mercado las cuales llegan con las mismas prácticas del seguro. Hay que buscar mecanismos livianos de entendimiento y de atención de reclamaciones.

El tercer elemento y más importante es la educación en materia de seguros. Transparencia, confianza. Se trata de vender un seguro que la gente pueda reclamar. Por eso la dosis de información y comunicación, explicarle a la gente qué tiene derecho a reclamar, es tan importante como la distribución y el recaudo.

La educación clave es enseñar la mutualidad del seguro. Sobre esto tenemos que educar a la población para entender que la manera más eficiente de trasladar el riesgo es a través de mecanismos mutuales y no decidiendo enfrentarlos por sí solo.

En el diseño de productos debe guardar el equilibrio que hay que buscar entre una mayor cobertura a

la población y la viabilidad. No puede ser ni tan costoso ni tan barato porque entonces le bajamos capacidad a la cobertura. Debemos balancear la cobertura, el costo para el asegurado y todos los sistemas de distribución.

El producto debe ser simple, sencillo, fácil de entender, porque cuando hay entendimiento, cambia la percepción.

Papel de la industria aseguradora

Lo que sabemos de seguros hay que dejarlo afuera y es crear otra mentalidad. Es tener cultura dentro de las organizaciones. Definitivamente, lo que se necesita es responsabilidad y sobre todo pasión por el tema. Esto no puede ser un tema sólo financiero. Es claro que la rentabilidad debe ser financiera para que sea viable, pero también social. Ese es el llamado que yo también le quiero hacer a la industria

Papel del Gobierno

No tenemos regulación en materia de microseguros. Necesitamos una regulación clara que permita cambiar muchas de las normas del seguro tradicional, de modo que se fortalezca institucionalmente, por ejemplo, con mecanismos de información para el cálculo adecuado de la tasa por el riesgo. El microseguro visto desde la concepción del Estado debe ser un complemento de la seguridad social y a eso se le debe apostar en el sector asegurador.

Indudablemente hay oportunidades y el éxito futuro depende de la aproximación prudente y responsable que tengamos de este sector. Hay mucho por hacer, pero estamos llevando los vicios propios del seguro al microseguro y eso nos llevará a que en dos o tres años simplemente hayamos malgastado y maltratado a este sector. Es claro que en entendimiento e información hay un desbalance entre una compañía y una persona que ni siquiera entiende la figura del seguro.

Si no se evita esto, estaremos simplemente experimentando y en caso de que no sea viable, daríamos media vuelta dejando nuevamente abandonada precisamente a la población que más nos necesita.

Panel 3

LA MASIFICACIÓN DE LAS MICROPENSIONES

Muchas personas para acceder a la seguridad social –dados sus escasos recursos– ven sus posibilidades muy limitadas. Contar con un plan pensional que garantice una vejez digna ha sido hasta ahora un imposible para grandes sectores de la población en América Latina. La masificación de las micropensiones abre nuevas posibilidades y es éste precisamente el tema que a continuación tratarán nuestros panelistas.

En este panel contamos con la presencia de Diego Parra y Reynold Walter.

En la moderación estuvo Bernardo Echavarría, coordinador del Proyecto de Regionalización de COMFAMA, quien se expresó así antes de dar la palabra a los invitados:

“Este tema de las micropensiones es quizá uno de los escasos y complejos dentro de las microfinanzas.

No hay que olvidar que las cifras actuales nos dicen que en el mundo hay más o menos dos mil millones de ancianos, población que se cree se duplicaría para el 2025.

El 80% de esta población está ubicado en los países en desarrollo. Asimismo, la mayoría de ellos está en el sector informal o de autoempleo, en condiciones de pobreza y de bastante miseria. Por esa razón, el tema de las micropensiones tiene toda la validez para que reflexionemos y aprovechemos las grandes experiencias de los dos expositores.

La pregunta –entonces– es: ¿Cómo posibilitar el acceso a estas personas, de un mecanismo tal que con él minimicen su vulnerabilidad, que logren superar un poco estas líneas de miseria y pobreza? También: ¿Cuáles serán esos productos que se les podrá ofrecer?”.

Perspectivas del proyecto con el BID para la creación de un producto de microfinanzas en Centroamérica

Reynold Walter

Fundador y presidente de la Red Centroamericana de Microfinanzas, Redcamif. Especialista y reconocido líder en el mundo de las microfinanzas, tanto en la perspectiva organizacional como en la académica.

Estamos explorando el tema de las micropensiones en Centroamérica, aún no lo desarrollamos y quiero que partamos de esa experiencia. Es decir, estamos en el proceso de construcción y deseamos compartir lo que la Red Centroamericana de Finanzas ha hecho hasta ahora al respecto.

Fundamentalmente, este tema lo expuse desde el 2004 en conferencias a las que fui invitado en Chile, México y con el Banco Interamericano de Desarrollo –BID–. En estos espacios planteo que los micro y pequeños empresarios no disponen de un fondo de pensión o de retiro en su edad adulta. Además, lo menciono como un desafío y un reto que debemos atender.

El Banco Interamericano de Desarrollo "nos compra" la idea y nos apoya con una cooperación para desarrollar varios trabajos.

En micropensiones, en el mundo hay experiencias en Indonesia, en Kenia, en Tailandia, en la India y Bangladesh. Y estas instituciones manejan el tema de micropensiones como planes de ahorro de largo plazo, pero vinculados con seguros, seguros de vida y otros productos híbridos.

Las micropensiones son –fundamentalmente– fondos de retiro destinados a micro y pequeños empresarios que no poseen este tipo de servicio y que ni siquiera pueden imaginarse la posibilidad de un fondo de retiro para su vejez.

Entonces, el proyecto se pensó y diseñó como fondo de retiro, un fondo de pensión para micro y pequeños empresarios al llegar a la tercera edad.

El proyecto presentado al BID tiene como objetivo puntual apoyar el diseño y la masificación de las micropensiones en Centroamérica, mediante el desarrollo y puesta en marcha de productos específicos, diseñados en función de las necesidades de la clientela objetivo y además ofrecidos por intermedio de las instituciones de microfinanzas de la región centroamericana.

Esperaríamos que en un proceso de puesta en funcionamiento del programa, de manera gradual, incorporaremos a los microempresarios para la atención con este programa.

Las fases del proyecto de micropensiones en Centroamérica: La estructuración del modelo se cumplió entre el 2006 y el 2007. Este año empezaremos la fase dos que es la del piloto y ejecución del proyecto. En la fase uno durante la estructuración del modelo, se hizo el perfil de la propuesta de proyecto. Se realizaron tres estudios: uno de mercado, uno de factibilidad y diseño del plan de negocios.

También comprendió el análisis del marco normativo y regulatorio en Centroamérica para poner en marcha las micropensiones. Es decir, concretar la idea en términos de la posibilidad de que sea puesta en funcionamiento.

Para el estudio de marco regulatorio fueron contratadas tres empresas consultoras de Honduras, Guatemala y México. Los objetivos que estaban en los términos de referencia eran:

- Analizar el actual marco normativo de cada país de la región para viabilizar la puesta en funcionamiento de productos y servicios relacionados con las micropensiones hacia la Mipyme en Centroamérica, través de las instituciones microfinancieras.
- Recomendar sobre las opciones viables desde el punto de vista legal e institucional y de política, para poder impulsar el programa de micropensiones.
- Revisar el marco normativo bajo el cual operan o podrían operar sistemas de pensiones justamente con la vinculación de las instituciones microfinancieras y para muestra población objetivo. Así como también opciones legales, institucionales para operar el programa

Cuando se inició el trabajo, realizamos un encuentro con las tres firmas consultoras para tener una puesta en común de los términos de referencia y que se evitara lo que llamo consultores de cuarto oscuro, donde se trabaja por separado y cada quien hace su parte y la entrega sin saber qué sucede al final.

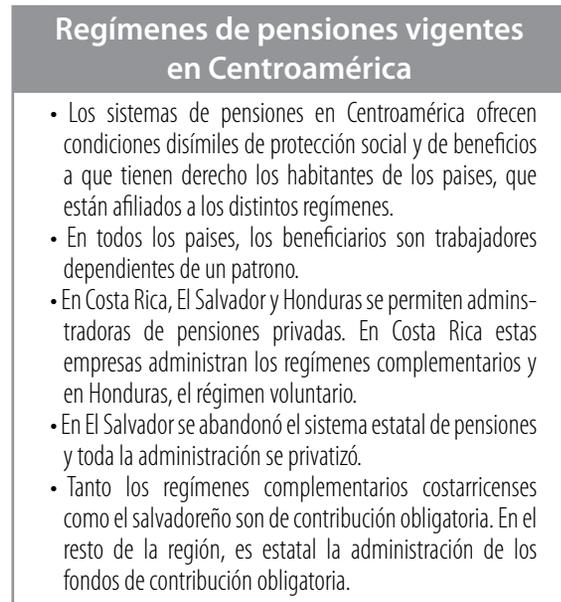
Derivado del estudio se obtuvo alguna información sobre los regímenes de pensiones vigentes en Centroamérica. Éstos son de condiciones disímiles en cuando a la protección social y de beneficios a los que tienen derecho los habitantes de la región. En todos los casos, en todos los sistemas los beneficiarios son trabajadores dependientes de un patrón.

En el caso de Guatemala, por ejemplo, únicamente entre el 20% y el 25% de la población económicamente activa está registrado al servicio de seguridad social.

Definitivamente los microempresarios no tienen acceso y oportunidad a este tipo de programas. Éstos, que podrían considerarse como trabajadores autoempleados, están incluidos en la población meta en casi todos los regímenes de seguridad social en Centroamérica, pero son explícitamente menciona-

dos en las legislaciones salvadoreña, nicaragüense, hondureña y guatemalteca.

Figura 13.



Sin embargo, a pesar de que son mencionados como informalidad o trabajadores autoempleados, en realidad estos trabajadores no tienen acceso a los regímenes de pensiones, a pesar de que en alguna legislación aparezcan ellos señalados.

Dentro de las opciones que el estudio de mercado recomienda para la comercialización de micropensiones, se menciona una posibilidad de estructurar una cuota complementaria a la del préstamo. Otra es establecer, también dentro de la cuota del préstamo, un valor destinado a la creación de lo que ellos llamaron reserva individual para la compensación de la lealtad crediticia. Y también ese estudio legal recomendó varias opciones para comercializar la posibilidad de micropensiones a través de eventuales alianzas estratégicas con empresas e instituciones que podrían estar interesadas.

Algunas opciones nombradas en el estudio de marco regulatorio son:

Trabajar una alianza estratégica a través de un convenio de asociación con AFP, donde las instituciones

microfinancieras actúen como intermediarias. Se podrían ejecutar los programas a manera de afiliación masiva.

Establecer convenios de cooperación con los institutos estatales de previsión.

Trabajar también con financieras o bancos comerciales.

Nos señalan igualmente la figura del fideicomiso. Las redes de microfinanzas nacionales pudieran participar en la administración de los recursos de un fondo constituido con los aportes de los microempresarios, mediante su integración al comité técnico que administre el fideicomiso incluyendo Nicaragua. Allí la legislación no contempla el fideicomiso, habría que buscar una fórmula para poderlo trabajar.

Así mismo, nos sugieren la posibilidad de establecer convenios de cooperación con empresas de seguros.

Pero la que más nos llamó la atención a la hora de discutir los estudios y analizarlos no sólo con ellos sino con el grupo de consultores, fue la figura del fideicomiso y es la que esperaríamos utilizar para trabajar el piloto.

Los países para iniciar la prueba piloto son Nicaragua, Honduras y Guatemala respectivamente, dada la estructura legal, dado el tamaño que tienen las instituciones, madurez, número de clientes, etc.

En cuanto al estudio de mercadeo, se buscaba determinar la demanda actual y potencial en los segmentos medios y bajos de la población centroamericana, para la cobertura de pensiones en diferentes formas. Determinar la oferta existente, en lo correspondiente a los programas de pensiones en los países de la región tanto a nivel privado como estatal. Así como también determinar el potencial existente para la participación de las Instituciones de Microfinanzas, de las Redes nacionales y de Redcamif, como impulsores del programa en la región. La conclusión fundamental del estudio de mercado es que hay viabilidad, que hay, obviamente, mercado para poder atenderlo.

Más del 60% de la PEA en la región se encuentra en la Mipyme y fuera de la cobertura de los planes de pensiones tradicionales. Resulta socialmente necesario que la red centroamericana continúe con el programa piloto de la masificación de las micropensiones en Centroamérica. Es parte de las recomendaciones. Obviamente, el estudio de mercado en sus datos y en la parte de las estadísticas es concluyente en cuanto a que sí hay posibilidades de trabajar el tema de las micropensiones en la región.

En cuanto al estudio técnico o estudio de factibilidad, solicitamos diseñar el esquema organizativo y empresarial para el desarrollo del Programa de Micropensiones en Centroamérica. Determinar la factibilidad técnica, económica y financiera del Plan de Negocios de la posible entidad que administraría el Programa. Desarrollar propuestas del esquema organizativo empresarial, para la administración y funcionamiento del Programa de Micropensiones en Centroamérica. Así como también, análisis institucional y económico de las posibles alianzas con instituciones privadas o nacionales para operar el plan de pensiones y se le pidió también elaborar el Plan de Negocios.

El estudio de mercado, en cuanto a posibilidades de trabajar, señala también la del fideicomiso como fue recomendado en el estudio de marco regulatorio. Ellos también llegan a la recomendación de que una posibilidad para estructurar el tema de micropensiones es a través de la figura del fideicomiso.

El objetivo –entonces– del Plan de Pensiones Redcamif es reemplazar en el momento del retiro, alrededor del 60% del ingreso de los microempresarios. La edad de retiro se fijó, de acuerdo con los estudios, en 65 años de edad.

Los planes que integrarían la pensión son dos: una pensión básica que se calcularía con el 1% del ingreso mensual por antigüedad de los microempresarios. Y además, una pensión adicional que sería con un ahorro voluntario del 2% de los ingresos de los microempresarios.

La forma de pago, una pensión mensual vitalicia y por el momento no estamos considerando en el

diseño ningún beneficio adicional porque lo que queremos es ponerlo a funcionar y empezar a tener algunos resultados.

Estructura organizativa inicial

Las contribuciones al plan de pensiones, representadas por el costo actuarialmente determinado, se depositarán en un solo fondo, estamos hablando de un fideicomiso por país.

Funcionamiento

Hay un fiduciario que invierte recursos, administra pagos, reporta movimientos y asesora. Unos fideicomitentes: microempresas que entregan dinero para el plan de pensiones, individualiza, entrega estados de cuenta, elabora estudios actuariales. Y unos fideicomisarios: los beneficiarios reciben los pagos y los beneficios del plan.

La estructura inicial comprende que los representantes de cada país conformarían el comité técnico que estaría administrando el plan y el fideicomiso por cada uno de los países, incluyendo miembros de la Red Centroamericana, Redcamif. El Comité Técnico de Administración de cada fideicomiso en cada país sería la autoridad máxima del fideicomiso. Las ventajas del esquema son su sencillez y flexibilidad para las microempresas, las microfinancieras, además de su solidez, transparencia y legalidad por cada uno de los países.

La fase II El Piloto y realización

Esperaríamos que la fase piloto la iniciáramos en julio de este año y tiene tres años de implementación. De julio del 2008 al 2010. Esperamos contar con el apoyo del BID y del Fomin para ejecutar el piloto y hemos trabajado con la cooperación de Luxemburgo para que se nos apoye también en la fase II.

Objetivos

Estructurar un plan piloto e implementación del programa de micropensiones en Centroamérica,

mediante la incorporación de manera gradual y progresiva al programa en Guatemala, Nicaragua y Honduras, respectivamente.

En el piloto estamos pensando inicialmente beneficiar 10.000 micro y pequeños empresarios de la región, a través de 10 entidades de microfinanzas de los tres países que se incorporen al plan.

El desarrollo e implementación de productos específicos. Hacer estudios actuariales a cada uno de los microempresarios que van a trabajar. Por supuesto, el estudio actuarial tiene que ser una cosa muy sencilla para poder desarrollarlo.

Actividades en el plan piloto

Elaboración de un piloto para el programa de masificaciones que por lo menos debe contener lo siguiente:

- Revisar las justificaciones técnicas, legales y de mercado que obtuvimos en los estudios anteriores. Esto es parte de lo que estamos pidiendo para la puesta en funcionamiento del proyecto.
- Precisión de los criterios de elegibilidad de las Instituciones microfinancieras que van a trabajar en el programa piloto.
- Revisión y adecuación del diseño básico con el fin de ponerlo a funcionar en cada país y en cada institución microfinanciera.
- Elaboración del plan de capacitación, difusión y organización de las Instituciones participantes, así como de todo el personal que participaría.
- Propuesta de aplicación de los soportes tecnológicos e informáticos para poder trabajar el plan.
- El proyecto de la estructuración del fideicomiso por cada uno de los países.
- Elaboración de los planes de promoción del programa.

También esperamos elaborar los componentes, afinamiento del producto, la sensibilización de las instituciones participantes, organizar actividades operativas. Sistematizar y evaluar el programa con

el fin de poder masificarlo al resto de los países de la región.

Otro punto, divulgar el programa, los presupuestos que esto implica, el diseño organizacional del sistema.

Dentro de los criterios de elegibilidad de las instituciones microfinancieras, consideramos que lo primero es el compromiso de la institución para trabajar el programa de micropensiones. Antigüedad de la institución microfinanciera. La cantidad o volumen de clientes y de cartera que maneja. La cartera vencida. El número de promotores. La especialidad de los promotores. La cartera administrada o generada por ellos. Servicios y productos. Comunicación. Receptividad.

Hemos desarrollado un *software* que hará la calificación de las instituciones.

En los tres países donde se efectuará el piloto hay 64 instituciones microfinancieras, hay 651 mil clientes y esto nos sirvió para determinar el número de instituciones por país. Se estima que serán tres instituciones en Guatemala, tres en Honduras y cuatro instituciones en Nicaragua, a partir de julio de este año.

Participan en este piloto: fideicomitentes, Redcamif, la red local, las microfinancieras, el papel de cada uno de ellos, fiduciario. En el Comité Técnico Central REDICAMIF, las redes locales, las inversiones. Cuentas individuales para plan adicional y el plan básico del 1%.

Hemos hecho un trabajo sobre la curva de aprendizaje para la colocación de personas al plan y éste es un cálculo sobre el número de personas que cada promotor, en esas instituciones microfinancieras, esperaríamos que ingrese al plan de pensiones en un año. Por ejemplo, en el mes 1, un asesor de crédito, un promotor, se esperaría que visitara 40 clientes y estaríamos estimándole una tasa de cierre para que entre al programa del 12%. Es decir, esperaríamos que en el primer mes, el asesor 1 ingresara cinco personas al plan.

Todo esto sirve para el diseño actuarial. O sea, ¿por qué está esto? Por el diseño actuarial que tenemos adelante. Y así en cada uno de los meses. Hemos sido muy conservadores, de manera que en el mes 12, estimamos que el promotor de 40 visitas logre el 25%, en otros terminos, captaría 10 clientes.

Con base en toda esta información, hemos construido la curva de aprendizaje.

Figura 14.

Captaciones por Promotor			
Mes	Número de Prosp Visitados	Tasa de Cierre de	Cientes Captados
1	40	12,00%	4,80
2	40	14,00%	5,60
3	40	16,00%	6,40
4	40	16,00%	6,40
5	40	18,00%	7,20
6	40	18,00%	7,20
7	40	18,00%	7,20
8	40	22,00%	8,80
9	40	22,00%	8,80
10	40	23,00%	9,20
11	40	24,00%	9,60
12	40	25,00%	10,00
TOTAL	480		91,20

Nos resta por hacer varias actividades, pero fundamentalmente pienso que debemos iniciar en julio próximo el plan piloto. Cerrar la negociación con BID-Fomin y la negociación de la cooperación técnica en el mismo período. Cerrar también de aquí a junio la negociación de la cooperación con la gente de Luxemburgo, y en julio empezar el plan de ejecución de la prueba piloto.

Han sido varios años desde que planteamos el tema en Chile. Ya estamos muy cerca de iniciar la fase piloto. Esperamos para agosto en la Cuarta Conferencia Centroamericana de microfinanzas, que es bianual, haber iniciado ya el piloto y aunque sean 3, 4, 10 clientes los que estén en el programa, lo podamos compartir en ese evento, que tendrá lugar del 27 al 29 de agosto del 2008, y al cual de paso los invito. Será en Guatemala y esperamos la asistencia de unas 1.200 personas.

Creo que el valor agregado de este excelente encuentro que han organizado COMFAMA y la CAF es que llevamos una serie de temas e inquietudes que dejan en la mente pensamientos e ideas de acción.

Pienso que por lo menos tuvimos un pincelazo rápido del tema de micropensiones. En el caso de la Redcamif, compartimos con ustedes un camino que ya hemos recorrido durante muchas horas de trabajo.

Estamos totalmente comprometidos con el tema. Tenemos pasión por lo que estamos haciendo. No vamos a esperar que el Gobierno -y es su obligación hacerlo- tome algunas decisiones al respecto, sino que hemos tomado una decisión estratégica de enfrentar ese tema, vamos a continuar y esperamos dar resultados.

Y ojalá que los gobiernos también tomen esto más en serio, el asunto del sentido de la responsabilidad

social que tienen en relación con el tema. No privilegiar a los que ya tienen privilegios. En mi país, igual, los militares tienen su propio régimen de pensiones. El Banco Central y la Superintendencia de Bancos tienen el mejor régimen de pensiones del país, mientras que nuestros microempresarios carecen absolutamente del tema.

Y algo más es la politización a la que han sometido los sistemas pensionales en nuestros países. El mal manejo, el manejo político y no sólo político, sino en algunos casos, la corrupción en los sistemas de previsión social.

En el caso de Redcamif estamos comprometidos, lo estamos trabajando, ojalá en algún momento los gobiernos nos quieran acompañar con esta idea, siempre y cuando ocurra de manera franca, genuina y con compromiso social y no como una medida populista.

Microfinanzas y el futuro de las micropensiones en Colombia

Diego Parra

Gerente Comercial de Protección S.A. Abogado especializado en Derecho Comercial y de los Negocios, profesor universitario.

La pregunta que, a mi juicio, uno se debería hacer es: ¿Para qué es un sistema de pensiones en un país? Y la respuesta, que suena obvia, es: para que todas las personas puedan pensionarse.

Obviamente, ese deseo ideal siempre tiene una limitante y es la capacidad de aportar de un grupo de personas de la población de un país. Ahí es donde las micropensiones y los subsidios estatales juegan un papel definitivo. En Colombia sólo el 31% de la población está construyendo de manera efectiva una pensión. Es decir, frente a la pregunta fundamental, no estamos dando una respuesta acertada.

Desde la Ley 100 de 1993 cuando teníamos una cobertura del 19%, hemos subido 12 puntos. Sin embargo, es obvio que la tarea sigue siendo enorme.

Tenemos algunos sistemas solidarios de complemento pensional como el fondo de solidaridad pensional, en el que, a duras penas, le estamos ayudando a construir pensión al 1% de esa población que lo requiere.

La ley 797 obliga a cotizar a los trabajadores independientes, los vuelve cotizantes obligatorios. Así la Ley obliga a la persona a cotizar, si la capacidad de ahorro

“ A las personas que reciben pensión de un salario mínimo, les subsidiamos \$228 mil de esa pensión. Pero a las personas que reciben pensiones, alrededor de 20 salarios mínimos, les subsidiamos \$2 millones 670 mil pesos. ”

de la persona no existe, es una utopía legal. Lo que tenemos que ver es cómo le ayudamos a la población a lograr ese objetivo.

En Colombia hay dos regímenes en el sistema pensional: el de ahorro individual y el de prima media con prestación definida.

El régimen de ahorro individual es administrado por las administradoras de fondos de pensiones, cuya responsabilidad es manejar un fondo de pensiones obligatorias. Y estas entidades están bajo la directa vigilancia del Gobierno a través de la Superintendencia Financiera.

Básicamente, se ha observado que en la medida en que avanza el tiempo, cada vez hay más afiliados en los fondos de pensiones obligatorias, respecto al régimen de prima media. Y eso se explica porque cada vez más al régimen de prima media, especialmente al Seguro Social, le desmejoran las condiciones para obtener pensión.

Lo otro tiene que ver con un tema de confianza y de credibilidad en un sistema que está deteriorado, como el régimen de prima media con prestación definida.

Si lo vemos desde el punto de vista de ahorro pensional, hoy en día el régimen de ahorro individual maneja más de 45 billones de pesos, que ya es un volumen muy importante del ahorro efectivo que tiene el país.

Un tema fundamental de los fondos es la rentabilidad que producen. Su razón de ser es que la persona con su propio ahorro construya su pensión. Y por lo tanto, el rendimiento que obtiene ese ahorro es factor decisivo para pagar mejores pensiones.

En Colombia la rentabilidad real histórica ha sido positiva por encima de seis puntos, lo que permite decir que se está construyendo no sólo un buen nivel de ahorro,

sino que se complementa con unos buenos rendimientos.

Conclusiones concretas sobre el régimen de ahorro individual:

- Es autofinanciable, cada persona se construye su propia pensión.
- Hoy en día tiene más de la mitad de los afiliados en pensiones del país.
- Administra reservas por un valor muy importante, por encima de 45 billones de pesos que representan el 16% del PIB.
- Es motor de desarrollo económico y está participando activamente en el mercado de capitales.

Si vamos a prima media, encontramos unas consideraciones concretas:

La pirámide poblacional en Colombia y en todos estos países ha cambiado. Hoy en día hay mucha más gente vieja respecto a la joven y la gente de mayor edad vive mucho más. Eso hace que se requieran más reservas para poder pagar las pensiones de esas personas.

Mientras en Colombia cotizamos cerca de un 16%, el promedio de cotización en el mundo ya se acerca al 20%. En tanto aquí sólo se nos exige cotizar durante 21 ó 22 años, en el mundo se exige cotizar 30. Y mientras en Colombia nos dan como pensión hasta un 80% del ingreso de las personas, en el mundo el promedio se acerca al 50%. Es decir, pagamos y ahorramos mucho menos y recibimos mucha más pensión.

Les estamos dando subsidio a las personas que sí pueden cotizar en prima media y se lo estamos dando de manera no proporcionada. A las personas que reciben pensión de un salario mínimo, les subsidiamos \$228 mil de esa pensión. Pero a las personas que reciben pensiones, alrededor de 20 salarios mínimos, les subsidiamos \$2 millones 670 mil pesos.

La mayoría de pensionados corresponde a personas que están entre el nivel de ingresos 3 y 5. Y las personas de menos ingreso no están construyendo pensión. La mayoría de los subsidios se la estamos dando al nivel 3-5.

Fuera de eso, el sistema de prima media es deficitario. Cuando yo ahorro toda la vida laboral en el Seguro Social, en este caso, pero la pensión me la liquidan sólo con el promedio de los últimos 10 años y me la dan subsidiada, eso genera un déficit enorme.

El pasivo pensional como porcentaje del PIB en Colombia es del 192%. Cubrimos el sistema, es decir, sólo un 30% de las personas está cubierto, lo que nos da un indicador de eficiencia de 9,6, mientras que el indicador mundial es de 1,9. A más bajo el indicador, menor el resultado.

El régimen de prima media no es sostenible porque la demografía de Colombia ya no lo permite. Cuando se diseñó el régimen de prima media había 17 cotizantes por un pensionado. Hoy tenemos cinco cotizantes por un pensionado. Se vuelve imposible lograr que esas cinco personas sean capaces de pagar una pensión. Menos aún cuando esta pensión es subsidiada.

No es autofinanciable. Es decir, quien se pensione en prima media, en el 90% de los casos, está recibiendo más pensión de lo que ahorró. Alguien tiene que poner la diferencia.

Concentra los subsidios en las personas que menos lo requieren y continúa generando un déficit pensional.

Figura 15.

¿Es sostenible el Régimen de Prima Media?

- No, porque la pirámide demográfica cambió.
- No, porque no es autofinanciable.
- No, porque concentra los subsidios en personas que lo requieren menos que otras.
- No, porque continúa generando déficit pensional.

¿Qué entendemos entonces en Colombia, o qué deberíamos entender como un punto de lograr micropensiones?

Finalmente es aumentar la cobertura, llegar a más personas. Y la manera de hacerlo no sólo es dictando leyes de la República en las que se ordene cotizar al que no tiene capacidad de cotización. Es llevando los recursos a donde las personas que realmente lo necesitan.

Para nosotros hacer esto deberíamos mirar si un trabajador independiente, como lo dice la ley, de un salario mínimo tiene capacidad de disponer el 28% de ese salario para pagar pensiones y salud.

Dejemos de llevar los subsidios a las personas que no lo requieren. Los congresistas no cotizan, tienen su sistema pensional propio. Las Fuerzas Militares tienen su sistema pensional propio. Los servidores públicos durante muchos años tuvieron un sistema pensional al que nunca cotizaron.

Estamos dando la plata a personas como los congresistas que no creo que tengan muchas limitaciones económicas o como a trabajadores de Ecopetrol en el pasado, que tienen un alto régimen de ingresos y, sin embargo, un sistema privilegiado de pensiones.

¿No será más lógico coger esos recursos que destina el Estado para pagar las pensiones privilegiadas del Seguro y llevarlas a las personas que no tienen capacidad de ahorro?

Hoy en día Colombia se está gastando por año 10 billones de pesos en mantener los sistemas pensionales privilegiados. No me cambien la regla de pensión en el Seguro porque es quitar un derecho adquirido. Esa es una visión no solidaria. Denme una pensión en el Seguro acorde con lo que coticé y lo demás, destinémoslo a esa persona que está en la economía informal, que es un microempresario sin capacidad de ahorro para realmente construir la pensión.

Si cogiéramos esos 10 billones de pesos, se los sacáramos a las actuales personas a las que benefician y

se los lleváramos a colombianos que no tienen capacidad de cotización, les ayudaríamos a cotizar, cada mes con medio salario mínimo, a 3,2 millones de colombianos. Serían 3,2 millones de personas que hoy en día están por fuera del sistema, que con un subsidio de éstos y un pequeño complemento propio, porque hay que exigir una participación y un esfuerzo individuales, construirían su propia pensión.

En esencia, Colombia tendrá un futuro pensional y de amplia cobertura si dirige los subsidios a donde realmente los debe dirigir. Si exigimos que en el régimen de prima media las personas se pensionen proporcionalmente al ahorro que hicieron y no con pensiones subsidiadas. Si no recibimos más afiliados al régimen de prima media, porque demográficamente ya no es viable. Y finalmente, si permitimos que los fondos de pensiones creen un sistema multifondos en el que la gente pueda

ahorrar en distintos fondos. El que está más cerca de pensionarse, en un fondo de bajo riesgo, que le permita una cobertura de su mesada y las personas más jóvenes en fondos de mayor volatilidad pero que les aseguran un mayor rendimiento.

El reto es que todos los sectores comprometidos solucionemos este tema de pensiones y de cobertura. Porque tiene tres implicaciones: una primera, solidaria, y es que la verdadera solidaridad es ayudarle a quien más lo necesita; hay que dirigir los recursos allá. Segunda, social, porque de nada nos sirven sistemas pensionales en nuestros países cuando el 70% de la población llega a la tercera edad y no tiene pensión. Y tercera, económica, porque toda decisión que tomemos en este tema tiene impacto económico presente y futuro. Cualquier peso de más que valgan las obligaciones pensionales lo vamos a pagar todos, vía los impuestos del país.

Panel 4

CONSTRUYENDO CAPITAL A TRAVÉS DE DESARROLLOS FINANCIEROS CON EL MICROAHORRO

Exploraremos las barreras y dificultades que pueden tener los sectores desfavorecidos para construir capital y cómo los servicios de microahorro presentan una alternativa viable para que estas personas logren mejorar su calidad de vida.

En este panel tuvimos la participación de Margaret Enis y Any Andrea Benítez.

En la moderación estuvo Raúl Jairo Vélez Fernández, Jefe del Departamento de Costos y Presupuesto de COMFAMA, quien se expresó así antes de dar la palabra a los invitados:

“Recogiendo cifras no podemos pasar de largo en el sentido de que en todo el mundo cerca del 5% de las familias de escasos recursos, de las familias

pobres, tiene acceso a servicios financieros, a algún tipo de servicios financieros. Pero es que para hablar de acceso a servicios microfinancieros, tenemos que hacer el análisis del antes y el ahora. Antes, el tema de las microfinanzas era más un elemento de tipo periférico en la política de desarrollo social. Ahora, pues ya lo vemos, es un elemento de primer plano y esto es a nivel mundial. Y se ha tomado precisamente como una estrategia para el desarrollo de la lucha contra la pobreza. Pero también, con un gran potencial y eso esperamos desarrollarlo en este panel, con un potencial importante para generar ingresos y también para aportar al crecimiento en empleo. Porque nos estamos ocupando con ello, en la base de la pirámide”.

Productos y servicios de microahorro

Margaret Enis

Directora de programas financieros de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional en Latinoamérica y en Colombia, Usaid. Ha trabajado muchos años en programas de microfinanzas, agricultura y desarrollo empresarial. Ha estado antes en Bolivia y hace un par de años está en Colombia.

[Apartes de su intervención en el Panel: "Construyendo capital a través de desarrollos financieros con el microahorro"].

Los microahorros son importantes para los ahorradores porque brindan seguridad en caso de una emergencia, de un evento imprevisto y también pueden servir para capital de arranque, para inversiones o microemprendimiento. Complementarios a los otros productos como microcrédito, micropensiones, microseguros, combinan las oportunidades con la seguridad.

Y para las instituciones financieras también hay ventajas. Pueden servir como fuente de financiamiento estable y sostenible, y también es un fuerte incentivo para el buen manejo financiero de la institución.

Para los ahorradores hay ciertos factores muy importantes. Uno es seguridad, la confianza de que sus ahorros estarán seguros y de que pueden mantener el valor de su patrimonio. Y también fácil acceso y liquidez, que están disponibles cuando los necesita.

También hay unos factores importantes para las instituciones. Tener un entorno macroeconómico estable. Igualmente, tener un marco legal que determine cuáles instituciones pueden captar depósitos, bajo qué condiciones, de modo que se cuide el patrimonio de los ahorradores. Y, vinculado con esto, está supervisión adecuada para las instituciones que pueden captar depósitos.

Otro aspecto es la responsabilidad para ganar la confianza de los clientes, para poner sus ahorros

con la institución. Para eso la institución debe tener una visión empresarial, personal, profesional, buen manejo gerencial, disciplina financiera, buen análisis de riesgos, seguridad física y controles internos, para ganar la confianza de los clientes.

Profesionalismo y buena atención al cliente. Capacitación del personal en manejo de ahorro y confiabilidad, ética en el personal. Esto también está ligado al tema de confianza de la gente.

Finalmente, buen manejo financiero y gobernabilidad de la institución. Por ejemplo, los incentivos para ahorradores y clientes de crédito pueden ser casi opuestos en ciertos aspectos. Los clientes de crédito quieren bajas tasas de interés, bajos costos de transacción y flexibilidad en la disciplina. En cambio los clientes de ahorro quieren altas tasas de retorno y también quieren mucha estabilidad financiera.

Entonces, la institución que provee ambos servicios tiene que mantener un balance que cubra los costos, mantenga la solidez de la institución y la confianza de los ahorradores.

Para el desarrollo de productos de microahorro hay algunas consideraciones: una es ver las necesidades y la demanda del mercado. Y otra, comunicar la imagen de confianza a los clientes potenciales.

Para responder a la demanda se puede ver a los diferentes segmentos del mercado, como balancear las necesidades de liquidez con retorno. Y eso implica desarrollar diferentes productos de ahorro dirigido a diferentes segmentos del mercado. Por

ejemplo, cuentas de ahorro que pueden ser retiradas en cualquier momento o ahorros de plazo fijo. Ahorro juvenil, ahorro programado para algún evento en el futuro como educación o vivienda u otras inversiones. Algo que tiene cierto fin.

Microahorros es uno de los programas que estamos apoyando, el desarrollo de nuevos productos y los proyectos piloto con nuestras instituciones financieras en coordinación con la Banca de las Oportunidades. En el 2007 había más de 100 mil cuentas de ahorro bajo el programa piloto de microahorros. Considero que el rol del sector privado es central en promoción de microahorros. Es a tra-

vés de las instituciones privadas reguladas que se hace este tipo de recaudación de ahorros y también los créditos.

Y hay varias modalidades en las que se desarrolla y se ha permitido por varias reformas recién logradas en Colombia. Por ejemplo, hay cambios en las restricciones y límites de los montos de depósito y los cobros que hay que hacer en las cuentas de ahorros. Hay también una norma que permite los corresponsales no bancarios otra modalidad, en la que la banca comercial podría expandir y ofrecer estos servicios de microahorro en áreas más alejadas, no atendidas.

Acción Social y el microahorro

Any Andrea Benítez

Asesora nacional del programa Generación de Ingresos de Acción Social.

[Apartes de su intervención en el Panel: "Construyendo capital a través de desarrollos financieros con el microahorro"].

Acción Social, la Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional, pese a que no es una entidad de microfinanzas, comprende que en ellas también se puede soportar la superación de la pobreza extrema y quiero contarles entonces una de las experiencias que estamos desarrollando en este momento, que se denomina Mujeres Ahorradoras en Acción.

Acción Social es la entidad fusionada entre lo que anteriormente era la Red de Solidaridad Social, lo que antes era Plan Colombia y que aún se denomina así, pero también la antigua Agencia Colombiana de Cooperación Internacional, la ACCI.

Entonces, se convierte en la fusión de estas tres grandes cosas y nace la Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional. Esto hace que sea una entidad muy fuerte en muchos te-

mas, entre ellos en los programas de tipo social en los que se atiende a la población más vulnerable, la población pobre y en pobreza extrema de nuestro país.

La entidad se encuentra alineada con los objetivos del milenio. Y uno de ellos es reducir la pobreza extrema al 50%. Nosotros estamos allí alineados. Estamos alineados también con el Plan de Desarrollo, con el Conpes Social 102, que habla de la red de reducción de pobreza extrema en el país y uno de los objetivos estratégicos, es precisamente contribuir a su reducción. También, uno de los objetivos de la entidad es la recuperación social del territorio.

La estrategia Juntos nace de ese Conpes Social 102 de buscar la reducción de pobreza extrema y lo que pretende es intervenir a la familia. Buscamos que esa familia muy pobre pueda tener a su disposición

toda la oferta social y estatal en cuanto a salud, vivienda y muchas otras cosas que hacen que la familia continúe en esas trampas de pobreza. Otro de sus objetivos es la corresponsabilidad, por último la gestión a la información del conocimiento.

Juntos trabaja nueve dimensiones. Estas dimensiones que muestran cuáles son las trampas de pobreza en las que cae una familia. Entre ellas está la educación, el apoyo legal, la nutrición, salud, dinámica familiar, ingresos y trabajo, habitabilidad, identificación y una de esas dimensiones es bancarización y ahorro. Por eso el programa generación de ingresos de Acción Social, teniendo en cuenta esta dimensión que se convierte también en trampa de pobreza, comienza todo su accionar en un nuevo proyecto que se llama Mujeres Ahorradoras en Acción.

Estas familias que va a trabajar Juntos son esas Familias en Acción. Son aquellas familias del Sisben 1 que en este momento reciben subsidio del Estado para nutrición, salud y educación de sus hijos infantiles. Quien recibe directamente el subsidio es la mujer.

Entonces, hay un tejido social muy importante. En el 2007 se llegó a un millón 600 mil Familias en Acción. Pero el subsidio no es suficiente. La estrategia Juntos determina que a esas familias hay que darles un paso adelante para que no caigan en las trampas de pobreza en las que siempre están inmersas.

Nace así una idea que se llama Proyecto Mujeres Ahorradoras en Acción. Tomamos ese núcleo de Familias en Acción ya trabajado, que ya recibe subsidio, que tiene tejido social, con madres líderes. Y trabajamos con esas mujeres que están en pobreza extrema, vamos a trabajar sobre municipios Juntos, o sea, los que ya firmaron acuerdo para atacar esas trampas y se hace un pilotaje. Comenzamos el año pasado todo el proceso con seis mil mujeres.

El proyecto busca generar cultura de ahorro. Nos dimos cuenta de que estas mujeres en condición de pobreza no tienen cultura de ahorro y para atacar esto nos percatamos de que debe tener un componente muy importante que es el de formación.

También comprendimos que íbamos a trabajar con mujeres. Por lo tanto, el tema de género no podía ser desconocido porque es muy diferente trabajar con ellas. Y notamos que gran parte de nuestra población sostiene los hogares con pequeños emprendimientos, por más pequeño que éste parezca.

Entonces pensamos buscar la generación de cultura de ahorro a través de la formación integral con enfoque de género. La instalación de capacidades empresariales, porque ellas tienen microemprendimientos, la vinculación formal al sistema financiero, porque ellas se bancarizan y la aplicación de un incentivo al ahorro. Les decimos: "ahorren", pero les damos incentivo.

Tomamos un ejemplo de mujeres ahorradoras en Perú. En el corredor Puno-Cusco, Fida trabajó un proyecto de ahorradores. Tomamos ciertos elementos de ese proyecto del Perú y lo adaptamos. Trabajamos en conjunto con el Ministerio de Agricultura, que nos asesoró en su desarrollo y también participamos con el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, que nos opera toda esta idea y todo este proyecto.

En primera instancia hacemos una convocatoria y una promoción, hablamos acerca del ahorro y su importancia. Luego hacemos inscripciones, pasamos a la formación, al ahorro, a la bancarización, al incentivo. Después las llevamos hacia el microcrédito, a la organización de mujeres.

Municipio	Mujeres trabajadoras
Buenaventura	1.500
Cartagena	1.440
Medellín	880
Chiquinquirá	380
Pauna	114
La Dorada	560
Guapi	560
El Bagre	253
Zaragoza	123
Manizales	140
Sutamarchán	200

Convocamos a 6.000 y ahora llevamos 5.770. Pertenecen en términos generales, al sector servicios. Muchas son empleadas domésticas, cuidan niños, ancianos e incluso, animales. También tenemos muchas de ellas con comidas y bebidas, y de ahí en adelante, comercio hasta otro tipo de actividad.

Luego de la inscripción conformamos los grupos de mujeres. Implica organizar de a 30 ó 35 mujeres para que comiencen su proceso de formación. Nunca se les obliga a desplazarse lejos de su vereda o de su comuna, sino que nuestro facilitador va hasta su comuna y organiza el grupo. Luego comenzamos toda la formación, la educación financiera con enfoque de género.

Posteriormente, abordamos el tema de ahorro integral. Porque conocemos y sabemos que el ahorro no es solamente de tipo financiero. No se trata de enseñarle a la señora que ahorre plata o efectivo. Es también, que ahorre sus recursos naturales, agua, energía. Esto le da un enfoque ambiental muy importante que nunca antes se había trabajado.

En la bancarización hicimos un acuerdo con el Banco Agrario. Hicimos una invitación a los bancos, a ver quién nos daba lo mejor. Y quien nos dio lo mejor fue este Banco, porque queríamos bancarizar a las señoras.

En el proceso de bancarización, vamos así: De esas 6.000 quedaron 5.770, bancarizadas van 5.185. Cifras importantes tenemos en Buenaventura, Cartagena y Medellín.

Esto ha sido gratis para nosotros porque creemos que el primer paso debe ser el ahorro para que la señora se familiarice con el banco, tenga un historial allí y después pueda ser candidata al microcrédito.

Otra meta interesante que tenemos en el proyecto es que las mujeres ya se quieren organizar. Entonces vamos también a trabajar con ellas de la mano para que se generen esa asociatividad de las mujeres.

Pienso que el sector privado es fundamental siempre y cuando tenga unas estrategias para captar unos clientes para el ahorro, en especial la población más pobre. Y así como se ha innovado en estrategias para atender clientes en microcrédito con entidades muy exitosas aquí en el país, también nos falta mirar estrategias para el tema del ahorro. Creo que una parte fundamental sería tocar al ser humano, mirar al cliente como una persona que requiere no sólo colocar unos recursos en un sitio seguro, sino otras cosas adicionales.

Panel 5

LEASING HABITACIONAL

El *leasing* habitacional para poblaciones menos favorecidas presenta una alternativa para la masificación de la propiedad. Es un tema de actualidad que genera grandes interrogantes y expectativas.

En este panel tuvimos la participación de Juan Fernando Zuluaga y Luisa María Lozano.

En la moderación estuvo Gonzalo Peláez González, Delegado de la Unidad de Cooperación Nacional e Internacional de COMFAMA, quien se expresó así antes de dar la palabra a los invitados:

“Uno se sorprende con cifras como las que hoy nos da la prensa. En Medellín, donde tenemos el 10% del déficit habitacional de Colombia, tenemos, según la Lonja de Propiedad Raíz, precios de un millón a dos millones de pesos metro cuadrado, para vivien-

da nueva. Lo que necesariamente saca del mercado y de las posibilidades a las personas de estratos bajos. El tema es cómo lograr a través de unas alternativas financieras, unas condiciones económicas para ellos, para que puedan acceder a la vivienda, o cómo encontrar –inclusive– mecanismos de construcción que abaraten los costos de la vivienda.

Las Cajas de Compensación tenemos ese papel. Cuando decimos que en Medellín el costo del metro cuadrado de vivienda nueva está entre uno y dos millones de pesos, podemos decir que en COMFAMA, por ejemplo, el costo del metro cuadrado está en el orden de 500 mil a 600 mil pesos. Ese es el papel que tienen las Cajas: buscar medios y alternativas para lograr que estas personas, que son la gran mayoría, puedan tener su vivienda digna”.

Leasing, nueva alternativa para financiar vivienda en Colombia

Juan Fernando Zuluaga

Gerente Regional Noroccidental Casa Leasing de Occidente. Economista Industrial de la Universidad de Medellín. Especialista en Alta Gerencia de la misma universidad. Ha pertenecido a organizaciones no gubernamentales, siendo presidente de Aisec, EAFIT y de la Cámara Junior de Medellín.

[Apartes de su intervención en el Panel: "Leasing habitacional"].

El tema de *leasing* habitacional nace en Colombia a raíz de la ley 546, que es la llamada Ley de Vivienda, en 1999, y que introduce una nueva alternativa para financiar vivienda en Colombia. Un tema que apenas se empieza a debatir.

Entonces, Colombia cuenta con dos opciones fuertes para la financiación de vivienda: el crédito hipotecario que ha sido el tradicional y en el que también han incursionado diferentes entidades o Cajas tratando a irrigar a muchos segmentos de la población para poder acceder a la vivienda. Y lo más novedoso, el *leasing* habitacional, que nuestra marca en Leasing de Occidente la denominamos Casa *leasing*.

En esencia es un *leasing* financiero para personas naturales, asalariadas o independientes. La Ley de vivienda es clara en eso, una persona jurídica no puede solicitar los beneficios que otorga esta Ley para vivienda nueva o usada o proyectos. En Colombia el tema de *leasing* habitacional es muy incipiente, si bien es cierto la Ley de vivienda lo estructuró en el año 99, a partir de 2003-2004 algunas instituciones financieras de Colombia empiezan a hacer algún tipo de movimientos para ello. No todas las compañías de *leasing* financian vivienda. En el mercado existen tres operadores de *leasing* que están haciendo la financiación de vivienda, que son Leasing de Crédito, el Leasing Bancolombia y nosotros.

La ley de vivienda distingue entre vivienda familiar- que es para domicilio y para goce exclusivamente

del núcleo familiar- y vivienda no familiar -aquella que posee una persona natural como inversión-. Para vivienda familiar se otorgan unos beneficios iguales a los del crédito hipotecario. La vivienda no familiar es un tema de inversionista. En ésta no hay beneficios que otorga la Ley de Vivienda en el tema de cuentas AFC.

La penetración del mercado la estamos haciendo en diferentes tipos de vivienda. La vivienda nueva, vivienda usada, con deuda o sin ella, la operación de *leaseback* que es un retroarriendo donde el propietario de la vivienda se apalanca en ella para tener unos recursos a largo plazo para emprender una mejora o proyecto. *Leaseback* con deuda y sin ella, si lo tiene libre.

En el *leasing* habitacional, a diferencia del crédito hipotecario, podemos financiar el 100%. Eso es importante porque le da acceso a mucha población que puede tener un ingreso y se puede ir con un alto endeudamiento, hasta 90%. Ejemplo, parejas jóvenes que tengan un buen nivel de ingreso, que no han acumulado un patrimonio, no tienen un capital para poder acceder a una cuota inicial. Entonces, siempre y cuando cumplan con los parámetros de las políticas de la compañía, pueden acceder hasta a un 90% de la financiación.

En construcción es que nosotros podemos hacer unos anticipos al proyecto. Eso no lo hace el crédito hipotecario. En éste pagas el 30% que es la cuota inicial y el 70% restante lo das contra firma de escritura, cuando la propiedad está terminada. En el *leasing* habitacional, depende de la entidad

financiera, pueden hacer unos anticipos a la obra. Si es con un proyecto con una constructora, o si es en una unidad cerrada, cuando hay casas campestres, en fin.

Algunas características del producto: opción de compra puede ser hasta del 20%, financiación hasta 15 años. Por ahora, como el producto está de manera incipiente, atendemos cupos a partir de \$50 millones, la garantía es el mismo inmueble. Por ley, inicialmente el 30% de los ingresos familiares no debe superar el primer canon. Incluso, se pueden sumar los ingresos familiares. Hay un seguro vida de deudores y seguro de protección del activo. Hay un extracto mensual que cuenta toda la evolución, tal y como existe en el crédito hipotecario.

Beneficios tributarios. Ustedes saben que por ley las personas naturales, solamente los asalariados nos podemos deducir el tema de salud, vivienda y educación. En vivienda con el mismo esquema que trabaja el crédito hipotecario, con las cuentas AFC. El costo financiero también es deducible en impuesto de renta que se declara cada año. Todo el asunto de ahorros en fondos de pensiones voluntarias también es aplicable al la vivienda. No aumenta la base patrimonial y no distrae en recursos de capital. Hasta el 90% que se puede tomar por *leasing*.

Además, son esquemas más operativos que las características del producto. Aquí el perfil crediticio, como está establecido por ahora que estamos orientados a los estratos 4, 5 y 6, es que tengan ingresos familiares a partir de 3 millones 500 mil pesos, una edad mínima de 25 años y una edad máxima de 65 años. Y obviamente, el requisito de Ley y es que el primer canon no supere el 30% de los ingresos familiares. El otro aspecto es la antigüedad de los asalariados.

Yo creo que existe la posibilidad de que el *leasing* habitacional llegue a los sectores populares, pero se tiene que emprender ahora la discusión de con quiénes se van a hacer convenios. Las grandes organizaciones bancarias del país, que tienen la infraestructura, las redes, que lo vayan incluyendo en su portafolio.

Considero que debemos alentar a todas estas grandes organizaciones. Les pongo el ejemplo de la PYME: por muchos años los gremios tuvieron que expresar las necesidades que tiene un segmento tan importante como la PYME para que puedan tener acceso a los recursos. Igual ejercicio tendremos que hacer para poder poner al servicio este tipo de productos a la población más popular.

Cajas de Compensación Familiar, compromiso de educación financiera

Luisa María Lozano

Asesora financiera de Asocajas, desde hace tres años. Estudios en Finanzas y Relaciones Internacionales del Externado. Especialista en Derecho de los Negocios de la misma universidad institucional. Trabajó por más de cinco años en el sistema hipotecario.

[Apartes de su intervención en el Panel: "Leasing habitacional"].

Una cosa que tienen clara las Cajas de Compensación Familiar –dentro de su naturaleza– es que el 75% de los recursos que provienen de los patronos tienen destinación específica. Entre esos, aportes a la

salud, al régimen subsidiado en salud, Fovis que es para subsidios de vivienda, subsidios al desempleo y tienen un 25% de esos recursos, de libre destinación para programas.

Cada Caja atiende las necesidades de su región. Otra cosa importante es que son de carácter regional, departamental, salvo una que es nacional, que es la Caja Campesina.

En este contexto, no todas las Cajas otorgan crédito hipotecario, por ejemplo. Hay más o menos 700 millones de pesos en créditos de toda naturaleza. Hay desde créditos para las Pymes, hipotecarios, microcréditos, de consumo; en fin, es una mezcla de todos los créditos.

El *leasing* habitacional o el crédito hipotecario son productos financieros que como tales se pueden estructurar en cualquier momento de la vida, según las necesidades del cliente y cada entidad puede crear las estructurales bajo la normatividad existente que es la Ley 546, Ley de Vivienda.

La especialización de mercado en el mundo nos está mostrando que ese es el camino, que uno debe seguir su vocación. Y de alguna manera uno podría estructurar un *leasing* habitacional "hablando en borrador", con los recursos de la compensación familiar, por citar un ejemplo.

La cuota monetaria o subsidio familiar que le entregan a cada persona, que en promedio en el país es de 15 mil pesos, podría de alguna manera amortizar, cumplir una cuota de ahorro, ir a cumplir la cuota del *leasing*. Que sea la diferencia entre la cuota de un *leasing* y un crédito. Se puede suponer que con ese subsidio pueda ayudar. El subsidio familiar de vivienda que también se otorga. Que las Cajas de Compensación, a propósito, hacemos el 60% de la política de vivienda popular del país. El Gobierno se encarga del otro 40% y no es necesariamente que tengamos más recursos, sino que las Cajas de Compensación son realmente más eficientes en la destinación de los recursos.

Dado todo eso, considero que las Cajas se pueden comprometer básicamente con la educación. Uno de los determinantes que tienen ellas y que además es homogéneo en todas, en las 50 que hay en el país, es el tema de educación.

El gran problema que hay siempre en la financiación de una vivienda en el país, que puede ser a través de *leasing* o crédito o cualquiera de las modalidades, incluso un crédito de libre inversión que lo utilizan para vivienda en muchos casos, es el concepto "ahorro". El tema del ahorro, de su periodicidad y del período en el cual haya hecho el ahorro el hogar, allí precisamente es donde se descalifica la mayoría de los hogares en términos de crédito. La gente no tiene un plan de ahorros, no sabe ahorrar regularmente y ese primer punto es el principal descalabro en la evaluación para que la gente sea beneficiaria de un crédito.

Las formas más comunes de ahorro están en aprovechar ofertas y comprar algunos bienes. Y quienes logran algún tipo de excedente a fin de mes, lo reinvierten en el negocio, no se les ocurriría jamás ahorrarlo.

No hay una conciencia en eventos futuros tan obvios como un matrimonio, un cumpleaños, un funeral. Y cuando pasan esos eventos, la gente se endeuda. No hay conciencia de ahorro. Obviamente, en este país la gente está "desahorrándose": está dejando de ahorrar por todos los lados.

El Fondo Nacional de Ahorro, por otro lado, tiene unas cuentas de ahorro voluntario, que están de la mano de la Banca de las Oportunidades haciendo bancarización. Sin embargo, están absolutamente nuevas. Ahora veremos que hay una cantidad de ahorradores, pero, digamos, quieren establecer cultura de ahorro y pago, bancarización, crédito para vivienda. Esto es Banca de Oportunidades para vivienda exclusivamente. Está para los trabajadores independientes, madres comunitarias, madres cabezas de familia, docentes, Fuerzas Militares y trabajadores con un salario integral.

Ahora hay 156 mil ahorradores. Eso aparentemente ha sido el éxito en estas cuentas de ahorro, la gente hace filas desde las 3:00 a.m. para poder tener ese producto. Creo que es como la primera experiencia que hay para la gente y se supone que después de un tiempo determinado de tener la cuenta de ahorros, se va a convertir en un crédito hipotecario.

Ya que la Banca de las Oportunidades está funcionando tan bien, las Cajas de Compensación Familiar podrían hacer capacitaciones. Ellas tienen la red más grande de capacitadores en el país, aparte del SENA. Digamos, es la red privada más grande de capacitación y más eficiente.

Las Cajas tenemos el material y toda la capacidad para hacer la educación financiera con el programa general de formación. Se debería y podría hacer un acercamiento al público, entre los beneficiarios de las Cajas de Compensación. Y una estrategia de ahorros vía subsidios, pero lo que necesitamos hacer es educación. Es lo más importante, dado que el *leasing* se nos va a demorar tenemos tiempo suficiente para empezar a hacer ahorro y educación en ahorro.

El año pasado entregamos 724 mil millones de pesos en cuota monetaria. Son más de 3,8 millones de subsidios mensuales que se entregan. Ahí hay una cantidad de plata que puede llegar a ser muy bien utilizada, mucha gente la usa como forma de pago para los créditos de libre inversión de las Cajas, pero también puede llegar a ser muy eficiente si se induce al ahorro, si la gente deja de comprar cosas que realmente no necesita y ahorra, podría tener una base grande para apalancarse el crédito.

Los chilenos tienen las cuentas de ahorro multipropósito que en mi concepto han sido súper exitosas. Es un prerequisite para cualquier *leasing* habitacional. En Chile este modelo existe para todos los estratos y se mueve con muchísima fuerza. Es en unidades. Hay una cosa importante y es que aquí hay una gran aversión a la UVR, es algo que tenemos que mejorar, cambiar y venderle al público que esa unidad no es el "demonio", sino que es la única forma que le permite al acreedor tener nivelada su cartera. En Chile funciona. Podríamos aprender de ellos.

Básicamente, digamos que las Cajas de Compensación podemos dedicarnos a educar a la gente. La educación es el primer paso que uno debería hacer para lograr un producto financiero exitoso, para que no pase un desastre como pasó con la UPAC en su momento. Digamos que unas Cajas de Compensación pueden prestar, otras pueden hacer *leasing*, eso depende de cada una, pero como gremio tengo clarísimo que lo más importante que podemos hacer en conjunto es educación financiera. Y creo que es el primer paso para cualquier producto que quieran: seguros, ahorros, en fin, debe empezar por una formación financiera.

Panel 6

Franquicias y capital de riesgo como una posibilidad equitativa de desarrollo

Ya se han discutido diversas alternativas para brindar oportunidades de desarrollo a los sectores populares y combatir la pobreza. Pero, ¿cómo se podría entregar un futuro económico a estos sectores?

En este panel tuvimos la participación de Beatriz Herrera de Matta, Jorge Montoya y Liliana Gallego.

En la moderación estuvo Francisco Javier Quintero, subdirector financiero de COMFAMA.

Este es el último panel de este encuentro internacional y es un tema bastante trascendental porque se trata de hablar sobre instrumentos no tradicionales de crédito o de financiación para emprendimiento.

Ayer precisamente, en una convocatoria que COMFAMA hizo en un encuentro internacional sobre inversionistas ángeles, en el acto de instalación les decía a los expositores de Chile, de España y de Costa Rica sobre el tema, que estos instrumentos no tradicionales de financiación de proyectos, son una estrategia que es esperanzadora, particularmente para los, porque es como la única forma de poder ver realizados sus planes de negocio, que no lo podrían hacer con el sistema tradicional.

COMFAMA le apuesta y le seguirá apostando a esta estrategia como una respuesta al compromiso de desarrollar su misión como organización social.

Franquicias

Beatriz Herrera de Matta

Directora nacional del programa Franquicias Colombianas del BID-.Cámara de Comercio. Ingeniera administradora de la Universidad Nacional. Especialista en Mercadeo de EAFIT. Especialista en Derecho de Negocios de la Universidad Externado. Ha sido consultora del BID y ha trabajado en la Cámara de Comercio de Medellín y en COMFAMA.

[Apartes de su intervención en el Panel: ““Franquicias y capital de riesgo, como una posibilidad equitativa de desarrollo””].

El concepto de franquicia digamos que es nuevo en el país, pero no en el mundo. Se trata de que una empresa que es exitosa en el mercado desarrolla un modelo de negocio y por falta de recursos de capital, sobre todo las Pymes, crece su red de negocios a través de inversionistas.

Por ejemplo, Kokoriko, una empresa exitosa, y abrimos una serie de puntos de servicio en todo el país. Para el cliente no es necesario saber quién está administrando cada uno de ellos, pero cada punto de venta puede ser de un empresario diferente.

Lo importante en relación con el mercado es que frente al cliente ese modelo de negocio es idéntico y él no sabe que el dueño del Kokoriko de la América, de Cartagena, de Cali o de otro país, es un dueño diferente. Y esa es la oportunidad que ofrecen las franquicias desde el punto de vista de crecimiento y desarrollo empresariales.

Los estudios internacionales de la IFA demuestran que cuando un emprendedor inicia un negocio, en los cico primeros años fracasa entre 96% y 97% de los empresarios y no logra salir adelante cuando es una idea nueva. Por el contrario, cuando trabajamos con el modelo de la franquicia, el 95% es exitoso y logra permanecer en el mercado. Porque el franquiciado tiene una disminución del riesgo. Está entrando a un negocio ya probado que tiene un mercado y que ha superado toda la época de ensayo -error, entonces está teniendo logros en el mercado, por eso es más exitoso.

Se maximiza la inversión. En una red de franquicias, cuando un franquiciado entra al modelo, ya tiene todo el estudio financiero, todo el estudio de mercado y el franquiciante cuando le ofrece el negocio, le muestra y lo orienta para que llegue a su punto de equilibrio en el corto plazo y para que logre un retorno de la inversión, prácticamente garantizado siempre y cuando él cumpla esas pautas que le da el dueño del modelo de negocio y el dueño de esa marca, que le suministra y le da una licencia de uso, pero, adicionalmente le está dando una capacitación permanente y asistencia técnica sobre ese modelo de negocio.

Igualmente, cuando estamos iniciando una empresa, cuando está una red ya importante, ella está investigando permanentemente en el mercado y haciendo una innovación y creciendo con todo ese fondo que se hace de publicidad corporativa y de investigación.

El programa, como todos los programas del Banco Interamericano de Desarrollo, es bastante exigente. Llevamos dos años y hemos cumplido el 95% de las metas. La meta del programa era tener 110 nuevas Pymes colombianas que se transformaran al modelo de franquicia y aceptaran el reto de ese crecimiento. La meta que hemos logrado son 130 empresas nacionales, alrededor de 50 en Colombia y estos son sectores en los que se ha movido, donde los de mayor trascendencia son en la parte de confección y moda y restaurantes, pastelerías y panaderías.

Introduciré el tema de la franquicia social. Hemos estudiado por ejemplo el caso de que una panadería puede tener un crecimiento y que no necesita una inversión muy alta. Puede tener una proyección en los sectores -digamos- menos favorecidos, donde mujeres cabeza de familia dentro de su propia casa pueden abrir una panadería, no tienen que hacer la producción porque la matriz de la franquicia le entrega el producto y si se le apoya a esa familia, los derechos de entrada se le pueden financiar.

En ese tema de la franquicia social hay un caso de una asociación de médicos oftalmólogos, que están muy interesados no tanto en el aspecto económico, sino en trabajar en la capacitación de lo que ellos llaman la prevención de la ceguera, sobre todo no en las ciudades sino en la parte cercana o lejana de la ciudad. Ellos quieren tener una franquicia y formar los médicos generales para que en estos hospitales ellos aprendan a trabajar la prevención y quieren desarrollar todo ese modelo a través de la franquicia social. Hay casos muy similares, pero, indudablemente, eso tiene un gran campo de acción y es lo que más nos atrae.

Puede montarse en el sector que ustedes quieran. Una mujer que esté dirigiendo una familia, que viva en su propia casa o que la esté pagando o que tenga una vivienda social como los programas de COMFAMA, da seguridad para todos los inversionistas que están alrededor del concepto. Y esa familia puede estar vendiendo entre 15 y 20 millones, paga sus gastos, paga la financiación y tiene sustento propio para ella y para sus integrantes. Ese es el concepto de una franquicia social. Sería no solamente para la línea de alimentos, también hay servicios básicos. El Banco Interamericano de Desarrollo está

financiando un proyecto en Argentina de servicios básicos de salud y forma en esas regiones aisladas a personas en el área médica o aprovecha aquellas que estén formadas y les da la oportunidad de hacer empresa y de prestar servicios sociales.

Tenemos entonces 130 empresas que ya ofrecen nueva la franquicia. En estos dos años con solamente 40 empresas que ya están listas para otorgar la franquicias, se han generado más de 200 empleos calificados, más nuevos emprendedores que han entrado en el mercado.

La vinculación se hace mediante inscripción en la página, todo lo hacemos a través del portal. Con COMFAMA hemos adelantado mucho un convenio mediante el cual vamos a capacitar y vamos a trabajar con los empresarios afiliados a esta Caja para que también miremos la oportunidad de muchos de ellos de convertirse en franquicia. Igualmente, con todo el grupo de emprendedores donde los capacitamos y les damos toda la orientación de cómo se entra a una red de franquicias y se les va a dar financiación para pagar esos derechos que pide la empresa y seguramente para invertir en capital de trabajo.

La oportunidad es a través de la franquicia social, la inversión y la financiación ojalá fueran en las mejores condiciones, porque es muy segura esa inversión, esa financiación, ese crédito. En la franquicia estamos generando y queremos que sea muy a nivel de gente profesional que tenga experiencia laboral para poder garantizar esa estabilidad.

En general, las empresas que han entrado al programa quieren trabajar ese concepto social, esa generación de empleo, esa oportunidad de mejoramiento, entonces, vemos ese equilibrio entre la parte económica y la parte social.



En estos dos años con solamente 40 empresas que ya están listas para otorgar la franquicias, se han generado más de 200 empleos calificados, más nuevos emprendedores que han entrado en el mercado.



Fondos de Capital de Riesgo: el Fondo Capital Medellín

Jorge Montoya

Gerente de Capitalia en la Incubadora de Empresas.

[Apartes de su intervención en el Panel: ““Franquicias y capital de riesgo, como una posibilidad equitativa de desarrollo””].

Los fondos de capital de riesgo son un instrumento muy difundido en el mundo. Empezaron a ser muy reconocidos en la década de los 90 financiando proyectos muy orientados a las nuevas tecnologías, el mundo de la Internet y ahora existe la oportunidad de tenerlos en Colombia.

Un fondo de capital de riesgo es un instrumento de financiación que se convierte en un aliado del emprendedor, porque asume exactamente los mismos riesgos. Está orientado, bien sea a apoyar la creación de nuevas empresas, pueden presentarse proyectos, o a financiar empresas de reciente creación, aquellas que no tengan más de cuatro años de constituidas. Busca financiar proyectos que no tienen un historial crediticio ni comercial.

Llegan muchos de estos jóvenes que no tienen una garantía real qué ofrecer y la única que exige el fondo es contar con un buen equipo de trabajo y con un buen proyecto. No es que estemos invirtiendo ciegamente, sino que esperamos que el proyecto venga acompañado de un plan de negocios, de una validación comercial, de una estructuración financiera bien elaborada.

El fondo lo que hace es tomar participaciones, comprar parte de esa idea o de esa empresa que se presenta. Esa participación es temporal. Al fondo no le interesa quedarse allí de por vida, sino darle la oportunidad al emprendedor o al empresario de tener la financiación que necesita y en el momento en el que el fondo considere que ya cumplió con su la-

bor de apalancar ese proceso de nacimiento, de fortalecimiento, el fondo busca retirarse, entregándole como primera opción al equipo de emprendedores o como una segunda opción, vendiendo la compañía a un socio estratégico que pueda continuar llevando la compañía hacia el crecimiento.

Tampoco nos interesa tomar participaciones dominantes. El fondo lo que busca es contribuir con la función de financiar, tener una participación en la administración de la empresa, pero nunca tener participaciones que superen el 51% para no desmotivar la tarea del emprendedor, porque si se está arrancando con una empresa y por la presión del capital tiene que ceder y ya no se es dueño de esto, se genera una frustración y una desmotivación. Nos interesa tener participación, pero minoritaria.

Podemos hacerlo mediante diferentes mecanismos: A través de la adquisición de acciones; a través de la suscripción de nuevas acciones de la compañía. Y estamos pensando en instrumentos a futuro que sean créditos que puedan convertirse en acciones. Es decir, unos créditos que a medida que la empresa vaya cumpliendo con las metas, como beneficio no siga el crédito, sino que esto se convierta en acciones.

Las inversiones que hacemos son de carácter multi-sectorial. Obviamente, como este es un fondo que tiene acciones en Medellín y en Antioquia, se privilegian inversiones que están dentro de los *clusters* estratégicos definidos para Medellín o que estén

dentro de las cadenas productivas claves identificadas para las subregiones de Antioquia.

Privilegiamos la inversión en sociedades anónimas, esto por el tema del riesgo y la responsabilidad limitada y solidaria en algunas situaciones. Obviamente por ser recursos de este fondo que son aportados por COMFAMA, se pide que las empresas estén al día en los aportes parafiscales y de seguridad social.

Las empresas que el fondo beneficie o financie, por supuesto –y como es un fondo de COMFAMA– deben estar afiliadas a esta Caja y en caso de que enraicemos inversiones en proyectos, nosotros sólo desembolsamos cuando la empresa se haya constituido, es decir, el fondo puede decidir financiar una empresa desde que esté en fase de proyecto. Se aprueba la inversión, pero para hacer el desembolso acompañamos toda la fase de constitución de la empresa y de otros estudios que se necesiten previamente.

Tenemos un tamaño de inversiones que va desde los 80 millones y promedio hasta los 120 millones de pesos. Pero podemos hacer inversiones de hasta 200 millones de pesos contando con unos avales adicionales de los órganos directivos del fondo de

capital. Entonces, estamos hablando de inversiones entre 80 y 200 millones de pesos.

Obviamente, no vamos a entrar a salvar compañías en estado de quiebra, lo que estamos privilegiando es apalancar el crecimiento. No se utiliza para pagar pasivos ni para pagar préstamos ni para cubrir sobregiros. Se pueden entregar algunos subsidios para que el emprendedor tenga un bienestar de poder pagar transporte, alimentación, en fin, cumplir con ciertas obligaciones, pero que los recursos no se destinen únicamente para pagar esos salarios de los emprendedores. Y por supuesto, favorecemos proyectos que generen empleo y que tengan claros planes de expansión y crecimiento.

Privilegiamos básicamente empresas que tengan emprendimientos dinámicos, que son aquellos que, sobre unos flujos de caja, establecen crecimientos en ventas promedio anual del 30%. Que tengan experiencia y conformación del equipo de trabajo. Que haya alguna innovación en su modelo de negocios, en sus productos. Que haya una rentabilidad esperada, porque lo que esperamos es que los recursos que el fondo invierta y luego a la salida, podamos recuperarlos e invertirlos nuevamente en otros proyectos. Y que nos garanticen competitividad.



COMFAMA

Caja de Compensación Familiar de Antioquia

**Carrera 45 N° 49A-16 Teléfono: 510 51 95
Medellín, Colombia
www.comfama.com
comfama@comfama.com.co**