



REPORTE DE ESTABILIDAD FINANCIERA

Septiembre de 2010

Situación actual del microcrédito en
Colombia: características y experiencias

Banco de la República
Ministerio de Agricultura
Finagro

Situación actual del microcrédito en Colombia: características y experiencias*

Banco de la República[†]
Ministerio de Agricultura
Finagro

21 de octubre de 2010

Resumen

El presente documento expone las principales características de la situación actual del mercado de microcrédito en Colombia, destacando aspectos técnicos y regulatorios, así como recientes iniciativas gubernamentales y privadas orientadas a promover el acceso a este tipo de financiación. El estudio se complementa con la estimación de su cobertura, teniendo en cuenta la demanda potencial y las características de la oferta. Los resultados encontrados sugieren que el microcrédito tiene grandes posibilidades de expansión, particularmente en zonas rurales y en pequeños centros urbanos. Se sugiere, por lo tanto, crear incentivos que permitan a las entidades financieras hacer presencia en estas áreas, tales como la creación de redes de asistencia técnica que brinden orientación en el proceso de implementación de tecnología microcrediticia y de la modificación de algunos aspectos en el marco regulatorio en el que actualmente se desarrolla su actividad.

Palabras clave: Tecnología microcrediticia, Microfinanzas, Microcrédito.

Clasificación JEL: *G21, E51*

*Las opiniones aquí expresadas no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva. Se agradece la colaboración de Amparo Mondragón y Juan Carlos Morales, los comentarios de Carlos Gustavo Cano, Margarita Correa, Oscar Romero y Fernando Pineda, así como el suministro de información por parte de la Superintendencia Financiera, la Superintendencia de la Economía Solidaria y de algunos establecimientos de crédito.

[†]En la elaboración de este documento participaron Laura Capera, Diana Fernández, José Hernán Piñeros y Fanny Rincón, del Departamento de Estabilidad Financiera.

1. Introducción

Los programas que promueven el microcrédito se han convertido en uno de los mecanismos de fomento de la actividad empresarial con mayor crecimiento en América Latina. El surgimiento de estos productos financieros responde a las necesidades de financiación de los negocios de pequeños empresarios, los cuales adquieren importancia en la medida en que componen un porcentaje significativo de la actividad económica y pueden contribuir a la generación de empleo.

El desarrollo de instituciones orientadas hacia el acceso a servicios financieros por parte de la población con menos recursos surge en estos países como una iniciativa de organizaciones no gubernamentales (ONG) y entidades multilaterales. Estos programas han estado inspirados en los proyectos pioneros de acceso a financiación dirigidos a la población de más bajos ingresos que empezaron a implementarse en la década de los setenta, particularmente en Brasil y Bangladesh, los cuales han experimentado altas tasas de repago a partir del desarrollo de una tecnología crediticia adaptada a las necesidades de los microempresarios (Navajas y Tejerina, 2007).

Conforme se ha avanzado en la implementación de tecnologías crediticias propias del suministro de recursos al sector microempresarial, el mercado del microcrédito ha llamado la atención de las autoridades gubernamentales y más recientemente, del sistema financiero convencional, lo que supone nuevos retos para los agentes financieros respecto a la atención de la creciente demanda y las nuevas exigencias de la regulación.

El conocimiento del mercado microfinanciero, sus riesgos, sus características, así como la revisión de experiencias nacionales e internacionales, se convierten en una herramienta útil para hacer ajustes en materia de políticas que promuevan el mejoramiento de la calidad de vida de los colombianos, en particular de aquellos que no cuentan con los beneficios de una disponibilidad suficiente de recursos en condiciones financieras aceptables y oportunas. Considerando lo anterior, este documento se propone establecer un marco descriptivo de la situación del microcrédito en Colombia, destacando los principales aspectos regulatorios, las experiencias más relevantes en el ámbito nacional e internacional y las lecciones que deben incluirse en el diseño de nuevas iniciativas, públicas y privadas, para promover el acceso a mecanismos de financiación por parte de la población con menos recursos.

Este documento comprende cuatro secciones adicionales a la presente introducción. En la segunda se hace una descripción de las características del microcrédito, su importancia social y las principales acciones gubernamentales que se han emprendido en torno a la expansión de este servicio. En la tercera sección se describen aspectos referentes a la demanda potencial del microcrédito y los mecanismos que se han implementado para mejorar la cobertura.

Posteriormente, se realiza una revisión de algunas experiencias a nivel nacional e internacional destacando las lecciones más relevantes en la aplicación de tecnología microcrediticia. Finalmente se presentan algunas conclusiones y recomendaciones.

2. Aspectos generales del microcrédito

El microcrédito se define como el conjunto de préstamos de montos pequeños concedidos a la población de bajos ingresos que tienen acceso restringido a los créditos de la banca tradicional, debido a que no cuentan con activos que los respalden y a que la información sobre sus proyectos es deficiente. El microcrédito hace parte de un concepto más amplio, el de microfinanzas, que hace referencia a todos los servicios diseñados para satisfacer las necesidades financieras de las personas con bajos niveles de ingresos y activos¹.

En Colombia, según la Ley 590 de 2000, el microcrédito está constituido por las operaciones activas de crédito para la financiación de microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de 25 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV), equivalentes en 2010 a \$12.750.000,

En Colombia, según la Ley 590 de 2000 (modificada por la Ley 905 de 2004 y los decretos que las reglamentan), el microcrédito está constituido por las operaciones activas de crédito para la financiación de microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV), equivalentes en 2010 a \$12.750.000, sin que el saldo de endeudamiento del deudor exceda de ciento veinte (120) SMMLV (\$61,8 millones a 2010), al momento de la aprobación de la respectiva operación activa de crédito

Los principales programas de fomento del microcrédito están orientados a satisfacer las necesidades de financiación de la microempresa, entendida esta como toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, ubicada en el sector rural o urbano, cuya planta de personal no supere los 10 trabajadores o sus activos totales, excluida la vivienda, sean inferiores a quinientos (500) SMMLV.

El marco jurídico autoriza a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de la Microempresa². Los pagos de intereses no deben

¹Según el documento del CONPES 3424 del 16 de mayo de 2006, se consideran servicios financieros aplicables a las microfinanzas, todos aquellos instrumentos que utilizan los hogares y las microempresas para la realización de transacciones financieras o económicas, incluyendo pagos y transferencias, remesas del exterior, ahorro, crédito, seguros y pensiones.

²El Consejo Superior de la Microempresa está conformado por los Ministros de Comercio, Industria

incluir los anteriores cobros de acuerdo con lo estipulado en el artículo 68 de la Ley 45 de 1990.

2.1. Características de las microfinanzas y de la población objeto del microcrédito

En esta sección se señalan algunas características de las microfinanzas, los objetivos, los nichos de mercado en el que se desarrolla su actividad, así como los principales aspectos que deben tenerse en cuenta dentro del diseño de los productos financieros que corresponden a este mercado³.

La provisión de servicios financieros en el marco de las microfinanzas requiere de un conocimiento previo de la población objetivo y del nicho de mercado en el que se desarrolla la labor de intermediación. Para obtener información más precisa sobre las necesidades particulares del cliente, se deben incluir criterios como su ubicación (rural o urbana), el sector económico al que corresponde su actividad, su trayectoria en el mercado y el tipo de producto o servicio que ofrecen sus microempresas (Ledgerwood, 1999).

Los principales beneficiarios de los recursos intermediados hacia el sector de las microfinanzas han sido las mujeres cabezas de hogar, microempresarios, pequeños comerciantes, agricultores y campesinos sin tierra, familias desplazadas, indígenas y personas involucradas en proyectos de subsistencia⁴. Algunas estrategias para facilitar el acceso de esta población incluyen el apoyo y seguimiento a la actividad microempresarial y la búsqueda de mecanismos que permitan superar las barreras geográficas y culturales que hacen costoso el acceso a los servicios financieros convencionales.

El desarrollo de las microfinanzas puede verse restringido por aspectos relacionados con el grado de crecimiento económico de una región, así como por las características de la producción que allí se lleva a cabo. Es así como la capacidad técnica, el nivel de formación de la población, la distribución del ingreso, la estructura institucional y las restricciones de regulación, pueden limitar el desarrollo de productos financieros diseñados a los microempresarios con menos

y Turismo, de Agricultura y Desarrollo Rural, y de Protección Social, el Director del Departamento Nacional de Planeación, un representante de las universidades, dos representantes de los microempresarios, dos representantes de las ONG de apoyo a los microempresarios, un representante de los Consejos Regionales para las PYME y las microempresas, un alcalde y un gobernador en cuyo municipio (departamento) se esté desarrollando un plan de apoyo a las microempresas, y un representante de la Asobancaria. (Ley 905 de 2004).

³Parte de esta sección se basó en el libro *Microfinance handbook: An institutional and financial perspective* de Ledgerwood (1999).

⁴Estos individuos generalmente no cuentan con activos tangibles, viven en áreas distantes de las urbes y muchos de ellos son analfabetos o tienen un bajo nivel de estudios.

recursos (Miller, 2004). Las restricciones de vulnerabilidad propias de la actividad económica rural acentúan aún más las dificultades de acceso a los servicios financieros.

Según el documento CONPES 3424 de 2006 elaborado por el Departamento de Planeación Nacional, pese a la necesidad de avances significativos en torno al desarrollo de mecanismos de acceso a financiación para la población más pobre, las microfinanzas no se han desarrollado en el país de manera eficiente ni suficiente. Los productos de ahorro, crédito, transferencias y seguros disponibles en el sector financiero formal colombiano no se acomodan a las características y necesidades de la población de escasos recursos. A su vez, los incentivos del sector privado hacia la provisión de esos servicios siguen siendo incipientes.

En el mismo documento se manifiesta que tanto las tasas máximas de interés, como las comisiones de administración convenidas se han convertido en una barrera para que la actividad de intermediación dirigida a los microempresarios sea rentable⁵. Esto ha conducido a que los sectores de más bajos ingresos se mantengan por fuera del mercado financiero formal y tengan que pagar tasas de interés muy superiores en el mercado informal. Un argumento en el mismo sentido expresa que el control de tasas de interés que pretende proteger a los sectores económicos informales de cobros excesivos por el uso del dinero, paradójicamente los termina excluyendo del crédito formal, obligándolos a acudir a otras fuentes de financiación excesivamente onerosas. En este aspecto se empieza a reconocer que los determinantes del riesgo crediticio y, por ende, la probabilidad de incumplimiento del microcrédito son muy diferentes a las del crédito comercial.

El microcrédito, como parte de los servicios financieros considerados dentro del concepto de microfinanzas, posee características específicas reconocidas por el Comité de Basilea, que lo diferencian del crédito convencional, tanto en el diseño de los productos financieros, dado el perfil de sus clientes, como en la tecnología introducida para llegar a ellos. Las propuestas de Basilea, en este sentido, apuntan a incluir estas consideraciones en los esquemas de supervisión, particularmente en los que son aplicados a entidades financieras que orientan sus recursos a microcrédito. A su vez el Comité recomienda diferenciar el riesgo de este tipo de crédito frente al convencional, ya que los plazos cortos y los bajos montos de sus préstamos, la falta de garantías, la mayor frecuencia de las amortizaciones de capital, el deterioro acelerado de la calidad de su cartera, y el contagio exponencial dentro de su área geográfica, hacen que sus niveles de provisionamiento y requerimientos de capital puedan llegar a ser diferentes a los de las demás modalidades de crédito Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (2010).

Las herramientas diseñadas para mitigar los riesgos de la operación deben ajustarse a las

⁵No obstante, se han dado algunos avances recientemente al separar la tasa de interés de usura del microcrédito de la de consumo (Decretos 4090 de 2006 y 519 de 2007). Entre julio y septiembre de 2010 la tasa de usura vigente de microcrédito fue de 33.93% frente a la vigente de consumo, la cual fue de 22.41%.

características del negocio de los microempresarios, entre las que pueden mencionarse: la inexistencia de garantías idóneas, bajos niveles o ausencia de activos, falta de información personal y comercial confiable, inadecuado registro de las operaciones de sus negocios y por lo general una gran demanda de mano de obra no calificada.

Otra característica importante de las microempresas es la tendencia a producir un solo producto o a mantener una sola línea de productos, con utilización intensiva de mano de obra, la cual proviene con frecuencia de amigos y familiares. Asimismo, el mercado que atienden es muy reducido por cuanto su producción es en su mayoría artesanal, utilizando limitados estándares tecnológicos y equipo frecuentemente adquirido de segunda mano.

Adicional a lo anterior, existen sobrecostos asociados a la ubicación del microestablecimiento. Aquellos localizados en el sector urbano cuentan con ciertas ventajas tales como: distancias más cortas, mayor nivel educativo de sus microempresarios y empleados, mayor contacto con la banca formal, mejor infraestructura y mercados variados; por su parte, los clientes rurales no cuentan con una red suficiente de oficinas que facilite las actividades de intermediación en los lugares más apartados, se enfrentan a ciclos productivos más largos y tienen dificultades para ingresar sus productos al mercado.

Ledgerwood (1999) explica que el riesgo de fracaso de las microempresas aumenta cuando las expectativas de ingresos son bajas y la volatilidad de los mismos es alta. En esta situación, las empresas tienen menor capacidad de honrar sus obligaciones y de proyectarse en el largo plazo.

Otro aspecto importante dentro de la caracterización del microcrédito es el comportamiento de la cartera frente a choques externos. Algunos estudios empíricos han señalado que la reacción de los microestablecimientos ante choques económicos es diferente a la de las empresas que acuden a créditos comerciales. Adasme *et al.* (2006), comprueban, para el caso de Chile, que los fracasos microempresariales no parecen estar correlacionados con los cambios de la actividad económica, en contraste con el comportamiento de la mediana y gran empresa; tales fracasos están más relacionados con el área geográfica en la cual se encuentran las microempresas. Ello exige el desarrollo de nuevas herramientas de monitoreo para los productos de microcrédito.

2.2. Tecnología microcrediticia

La intermediación de recursos hacia el segmento de los microempresarios de bajos recursos podría considerarse más riesgosa en comparación al crédito de las modalidades convencionales por varias razones. En primer lugar, la incertidumbre que manejan estos clientes respecto a su flujo futuro de ingresos y la falta de activos que sirvan como garantía de los préstamos

incrementa el riesgo de no pago oportuno de la deuda. En segundo lugar, la dificultad para atender una obligación con alguna entidad formal puede conducir a los empresarios a financiarse de manera complementaria través de agiotistas, lo que conlleva altos costos y reduce sus posibilidades de pago y endeudamiento posterior con el sector formal. Por otra parte, los programas gubernamentales de financiamiento a los sectores más deprimidos pueden haber fomentado entre los microempresarios una cultura de no pago, en razón que algunos de estos auxilios económicos tienen la posibilidad de ser condonados o subsidiados, al menos parcialmente. Atendiendo estas consideraciones, el otorgamiento de crédito a los microempresarios por parte de las instituciones micro financieras (IMF) es llevado a cabo mediante la implementación de diversas metodologías o estrategias, que tienen el propósito de responder a las necesidades insatisfechas de los demandantes de microcrédito, reduciendo los niveles de riesgo y haciendo que esta actividad de intermediación sea rentable.

La primera fase en el otorgamiento de un préstamo en esta modalidad es el levantamiento de información referente a la capacidad y hábitos de pago del cliente. Generalmente las entidades oferentes de microcrédito tienen dificultades para obtener registros personales y comerciales confiables de los clientes. Se requiere, en consecuencia, la utilización de métodos que suplan estas deficiencias, tales como la inclusión de fuentes no convencionales y técnicas alternativas de valoración de activos. En algunos casos se consideran dentro del proceso de evaluación de la capacidad de endeudamiento del cliente, testimonios de vecinos, familiares y clientes del microempresario, así como información proveniente de recibos de pago de servicios públicos. El registro histórico pasa a ser vital, al respecto, se debe capturar información acerca del número de días en mora, el número de pagos insatisfechos, etc. Algunas instituciones micro financieras impulsan el desarrollo de estrategias orientadas a identificar la voluntad de pago del cliente mediante el análisis de referencias y cruces de información que permita establecer la relación del cliente con la familia, los proveedores, la comunidad y las instituciones financieras intermedias; también se contrasta la información suministrada con las centrales de riesgo, y se verifica el número de años que esta persona se ha desempeñado en el cargo que ocupa en el momento de solicitar el préstamo, si no es independiente.

Una ventaja comparativa de las asociaciones de productores o cooperativas es que poseen mejor información sobre los negocios, proyectos y todas las actividades que realizan tanto sus socios como las personas que viven bajo su área de influencia, por cuanto en la mayoría de los casos son ellos mismos los interesados en la consolidación de la entidad. En consecuencia, estos intermediarios adquieren una particular connotación en la distribución de crédito, ya que pueden convertirse en un factor importante no solo para facilitar la reducción del riesgo (al escoger mejor los potenciales usuarios de crédito) y aminorar los costos de transacción de las IMF, sino también para suministrar información valiosa de la voluntad y capacidad de pago de estos individuos.

Para establecer los mecanismos que servirán como garantía del préstamo, las entidades financieras pueden recurrir también a mecanismos distintos a los utilizados en las demás modalidades de crédito. En los casos en los que el prestatario no cuenta con un patrimonio mínimo, pueden implementarse técnicas alternativas de valoración de activos las cuales incluyen como garantía algunos bienes de gran importancia para el deudor, aunque de reducido valor comercial, tales como electrodomésticos, semovientes o pertenencias personales.

Las características del ciclo productivo de las microempresas deben ser consideradas dentro del esquema de pago aplicado a los préstamos de esta modalidad. En muchos casos se realiza un recaudo con intervalos breves y frecuentes, el cual puede incluir periodos de gracia anteriores al pago de la primera cuota del préstamo. La implementación de este tipo de estrategias es importante particularmente para los empresarios del sector rural, cuyo flujo de ingresos depende de las condiciones técnicas de los cultivos. Cabe señalar que la oferta de este tipo de productos financieros debe conllevar a la implementación de un sistema de aprovisionamiento, seguimiento e información adecuado a este escenario, por parte de la entidad.

El seguimiento durante la vigencia del préstamo es de gran importancia en este segmento, ya que permite detectar tempranamente las dificultades que enfrenta el deudor para cumplir de manera oportuna con sus obligaciones. En algunas ocasiones se utiliza el proceso denominado monitoreo y recuperación, el que se realiza esporádicamente y de manera aleatoria, efectuando dos visitas luego de desembolsado el dinero. En el sector agrícola se hacen visitas pre y post cosecha con un breve sondeo de las dificultades que podrían enfrentar los microempresarios y se les asiste para manejar de una manera eficiente el crédito.

Uno de los mecanismos utilizados en el otorgamiento de crédito a la microempresa es el de los préstamos colectivos, los cuales son concedidos a través de asociaciones de crédito y ahorro, y sociedades o cooperativas de microempresarios. La presión de grupo, en este caso, es sustituta de la garantía; esta estrategia tiene en cuenta la responsabilidad de cada uno de sus miembros, debido a que si alguno de los individuos del grupo no cumple con los pagos, se suspenden el crédito para la totalidad del mismo. De aquí que la selección de los miembros de un grupo es trascendental para que los préstamos colectivos sean exitosos. De otra parte, estos esquemas también permiten la reducción de los costos operativos a través de la distribución de los recursos y recaudo de cartera mediante el cobro efectuado al líder del grupo.

En la misma dirección, tal como lo afirma Puhazhendhi (1995), los bancos microfinancieros pueden utilizar intermediarios tales como las sociedades de productores o cooperativas para reducir los costos de transacción con mayor éxito que los que lo hacen directamente con los clientes; además, los préstamos colectivos pueden inducir a que las sociedades realicen operaciones de monitoreo sobre los créditos concedidos a los miembros de su grupo. Ante la ausencia de garantías, la aplicación de estrategias basadas en grupo y en las características

de los clientes, la promoción de la disciplina de pagos con una alta frecuencia de recolección de los mismos, y la posterior promesa de crédito rotativo con montos cada vez más elevados, conforman igualmente otros mecanismos de tecnología microcrediticia.

Finalmente, tal como lo mencionan Rhyne y Holt (1994), hay varios principios para incentivar al sector de ingresos más desfavorecido a los servicios de microcrédito, y desarrollar allí una adecuada tecnología microcrediticia que pueden complementar lo mencionado. Entre los principios más importantes están: i) préstamos compatibles en plazos y en montos con los flujos de caja de sus microempresas, haciendo que se conviertan en créditos rotativos y desembolsos inmediatos, ii) solicitudes de crédito bastante amigables, que sean muy breves y simples de diligenciar (en algunos casos es mejor acompañar al cliente en todo su diligenciamiento), exigiendo requisitos mínimos, junto con tiempos cortos entre la solicitud y el desembolso, y iii) disminución de costos administrativos que permitan la reducción sustancial del costo promedio por préstamo.

2.3. Importancia social

El acceso a servicios financieros en América Latina, así como en otras regiones del mundo ha sido limitado. Se estima que apenas un 27% de la población en esta región puede acceder a tales servicios (Banco Mundial, 2006). La imposibilidad que tienen los hogares y los pequeños empresarios de realizar inversiones en educación y en activos productivos a través de mecanismos distintos a la reinversión de sus escasos ingresos y ahorros limita sus posibilidades de ascenso social e incrementa la desigualdad. En el escenario empresarial, la presencia de mercados financieros incompletos y excluyentes obstruye el desarrollo de nuevas industrias y la perduración de las iniciativas de negocios de los pequeños empresarios; a su vez, favorece el desarrollo de estructuras de mercado donde el capital y la inversión se encuentran altamente concentrados (Stiglitz, 1989).

Avances recientes en teoría del desarrollo han asociado la facilidad de acceso a estos servicios con la reducción de la pobreza y la desigualdad. Como señalan Dermigüç-Kunt *et.al* (2007), las reformas orientadas hacia la transformación de los sistemas financieros en mecanismos incluyentes y completos, tienen la ventaja de estimular el crecimiento económico en un ambiente de inclusión y reducción de la desigualdad, sin generar distorsiones en los incentivos hacia la actividad productiva, como puede ocurrir con políticas de subsidios y beneficios tributarios orientados a ciertos sectores económicos.

La evidencia empírica muestra que el microcrédito constituye un mecanismo de inclusión que favorece la entrada de hogares con recursos limitados a la actividad productiva. En efecto, muchos de los microempresarios que han sido beneficiados con este tipo de préstamos han

experimentado un mayor crecimiento de sus negocios, los cuales son más sólidos y tienen una mayor permanencia en el mercado. El incremento en los ingresos de propietarios y empleados de las microempresas tiene efectos positivos sobre su nivel de calidad de vida y el de sus familias, las cuales tienen mayores posibilidades de realizar inversiones de más largo plazo, particularmente en educación, salud y vivienda ⁶. Por otro lado, el acceso de las mujeres a instrumentos directos de financiación para sus proyectos productivos puede aumentar sus posibilidades de lograr una independencia económica, lo que facilita su participación en la toma de decisiones en escenarios familiares y comunitarios, y disminuye su vulnerabilidad ante situaciones de violencia intrafamiliar. Finalmente, cabe señalar que un mejor acceso al crédito reduce la necesidad que pueden enfrentar algunas familias de recurrir al trabajo infantil para enfrentar fluctuaciones transitorias del ingreso. (Banco Mundial, 2006)

Sin embargo, otros estudios han identificado que la franja de hogares más pobre de la población puede no verse directamente beneficiada por los programas de microcrédito a causa de las barreras culturales, educativas e incluso geográficas. Aún así, se espera que los programas de acceso a financiación generen un efecto indirecto sobre esta población a través de la expansión de la actividad productiva y del empleo generado a través del apoyo a la microindustria. Al respecto queda una larga trayectoria por recorrer en términos de diseño de programas de acompañamiento al microempresario y medición del impacto de los mismos.

El problema del acceso a estos mecanismos de financiación adquiere una gran relevancia cuando se examinan las cifras de pobreza y desigualdad en América Latina; se estima que en estos países el 33,4 % de la población se encuentra por debajo de la línea de pobreza, mientras que el índice GINI se ubica en valores superiores a 0,5. Colombia es uno de los países con mayores índices de desigualdad del ingreso en América Latina (CEPAL, 2010). Su coeficiente GINI, que ha mostrado una tendencia creciente entre 2003 y 2008, presentó una moderada disminución ubicándose en 0,58 en el año 2009. (MESEP, 2010).

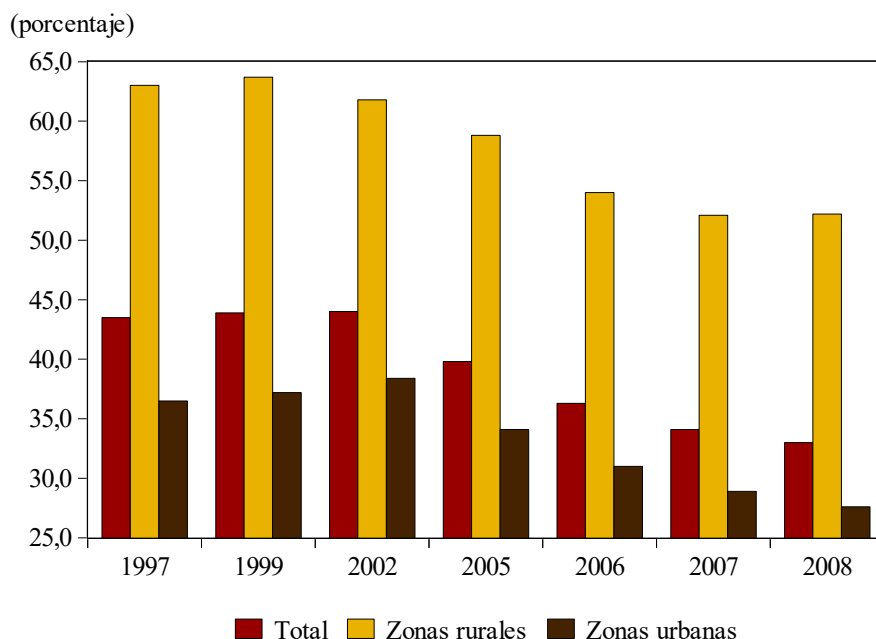
Como se muestra en la Figura 1, la situación es aún más apremiante en las zonas rurales donde cerca del 53 % de los hogares sobreviven con un ingreso inferior a US\$2 diarios.

Si bien la población rural en América Latina ha venido disminuyendo⁷, los fenómenos migratorios o de desplazamiento podrían afectar negativamente la vinculación exitosa de estas personas a las actividades productivas en las ciudades. Es así como el nivel de informalidad en América Latina es cercano al 48 % y la población no calificada que trabaja de manera independiente se estima en un 26 % (CEPAL, 2008). Como se observa en la Figura 2, el porcentaje de población ocupada que trabaja por cuenta propia o en una empresa familiar en Colombia, se encuentra en niveles muy superiores a los observados en la década de los noventa. Si bien

⁶Ministerio de Agricultura, 2010.

⁷La CEPAL estima que el porcentaje de la población rural se ubica en 20,45 %.

Figura 1: Población por debajo de la línea de pobreza en América Latina



Fuente: CEPAL, 2009.

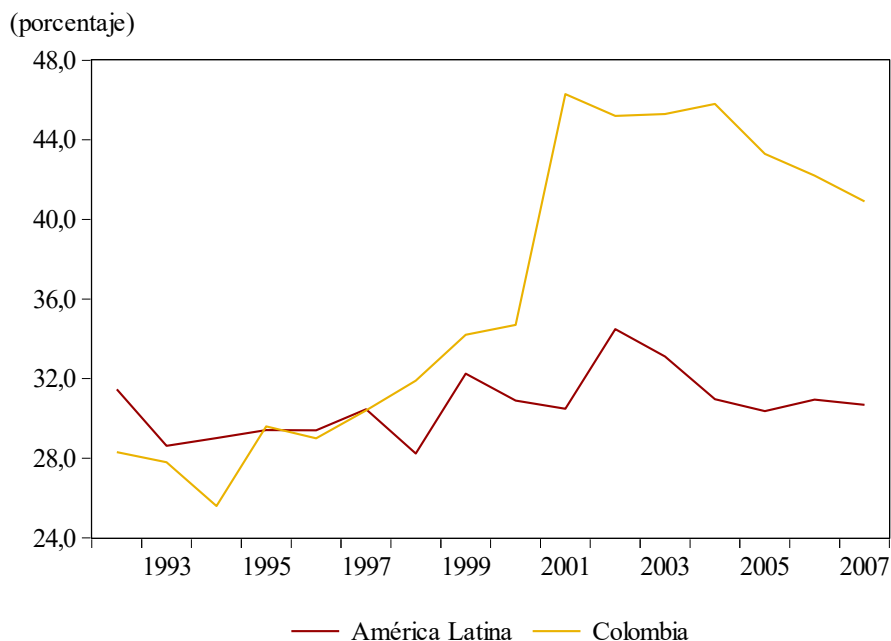
este porcentaje disminuye en los últimos años, sigue siendo significativamente más alto que el registrado en promedio por los países latinoamericanos (30.7%)⁸

La expansión del microcrédito tiene una importancia particular dadas las características de la estructura de la industria colombiana. En el país, más del 95% de las empresas constituidas corresponden a microestablecimientos (unidades productivas con menos de diez empleados). Las empresas pequeñas junto con los microestablecimientos contribuyen con más del 60% del empleo (DANE, 2009).

Haciendo un análisis por género, la situación en términos de ingreso es particularmente difícil para las mujeres ya que se ubican en trabajos informales en una mayor proporción que los hombres. La discriminación salarial, ampliamente documentada por entidades privadas y gubernamentales, constituye una razón adicional para considerarlas un grupo particularmente vulnerable.

⁸En la Figura 2 puede apreciarse el efecto que la crisis financiera experimentada por la economía colombiana durante 1998 y 1999 tuvo sobre este indicador.

Figura 2: Porcentaje de la población ocupada que trabaja por cuenta propia o en una empresa familiar



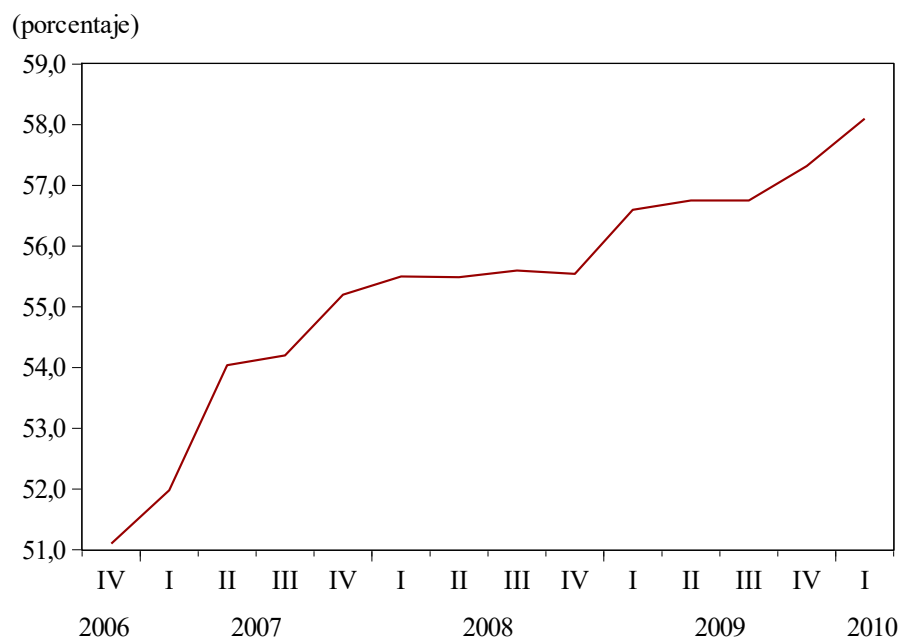
Fuente: CEPAL, 2009

2.4. Profundización financiera

Dada la estructura empresarial de los países de América Latina, así como la distribución del ingreso de los hogares, es de esperarse que sólo una fracción de la población haga uso efectivo de los servicios financieros. Adicionalmente, las barreras de tipo geográfico y la escasa cobertura en educación dificultan la formación de una cultura financiera en escenarios regionales y locales, por lo que los resultados de los programas destinados a favorecer el acceso a estos servicios han mostrado resultados heterogéneos incluso al interior de los países.

La información sobre profundización financiera en países de América Latina es muy limitada. Además, los estudios y encuestas realizadas en los diferentes países se basan en metodologías muy distintas, por lo que los datos no son comparables. Es así como los esfuerzos de recopilación de información utilizan en algunos casos encuestas de hogares e industrias, mientras que en otros se recurre a la información suministrada por bancos y otras entidades encargadas de supervisar la provisión de servicios financieros. La base de datos construida por Dermigüç-Kunt *et.al* (2007) constituye un esfuerzo importante en cuanto a la medición del acceso a los servicios financieros en varias regiones del mundo. Los autores estiman que en América Latina apenas un 27 % de la población tiene acceso a servicios financieros.

Figura 3: Población mayor de edad que cuenta con al menos un servicio financiero en Colombia



Fuente: Asobancaria

El acceso a servicios financieros en Colombia es reducido; de acuerdo al Reporte de Bancarización publicado por la Asobancaria para 2009, apenas un 57% de la población mayor de edad tiene acceso como mínimo a un servicio financiero y sólo un 17% ha podido acceder a crédito a través de alguna modalidad, incluyendo el microcrédito.

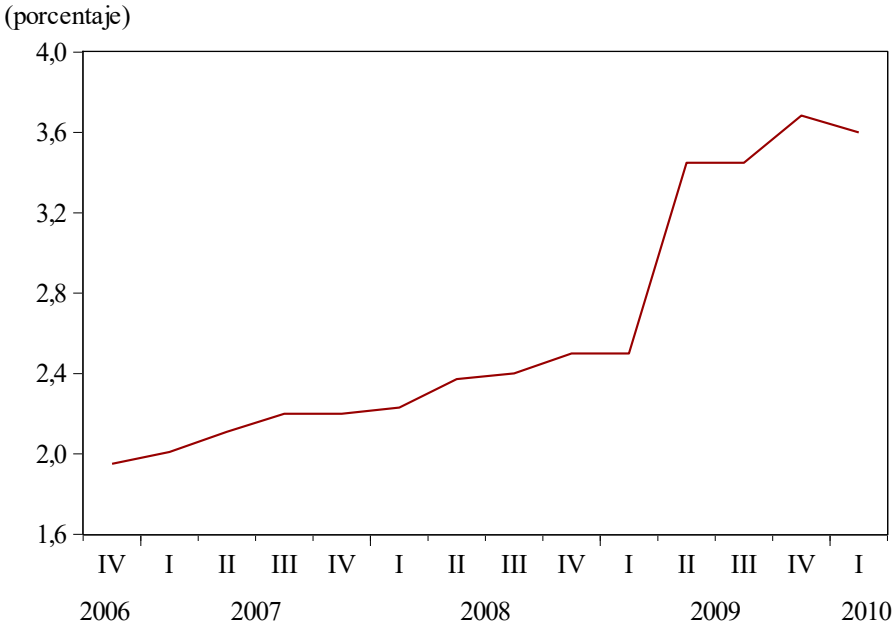
Los esfuerzos que han realizado las entidades gubernamentales en conjunto con los agentes proveedores de servicios financieros han conducido a un aumento de la población con acceso a estos productos (Figura 3). Los resultados obtenidos en términos de expansión de cobertura en servicios de microcrédito han sido obtenidos gracias a las iniciativas de las ONG y a otras instituciones privadas pioneras en la implementación de una tecnología crediticia dedicada particularmente a atender las necesidades de los microempresarios. Las actividades de microcrédito impulsadas por estas entidades y, más recientemente, por el sector financiero convencional han logrado incrementar su cobertura (siendo esta aún incipiente), llegando en 2009 al 3,7% de la población mayor de edad.(Figura 4)

La introducción de nuevos canales de distribución de servicios financieros tales como los corresponsales no bancarios (CNB) ha permitido que dichos servicios estén siendo disponibles en las regiones más apartadas⁹. Adicionalmente, se han desarrollado programas de promoción

⁹El Decreto 2233 de 2006 define los corresponsales no bancarios (CNB) como personas naturales

de crédito de consumo de bajo monto, los cuales se caracterizan por la simplificación de los trámites y creación de beneficios adicionales para los clientes a través de convenios entre el prestamista y las cadenas de almacenes. El caso de la línea de Crédito Fácil de CODENSA es representativo de este tipo de productos. Estas iniciativas han permitido que más hogares puedan acceder a crédito bajo condiciones menos restrictivas que las de los servicios financieros convencionales, particularmente en los centros urbanos.

Figura 4: Porcentaje de la población mayor de edad que cuenta con microcrédito en Colombia



Fuente: Banca de Oportunidades

Estos resultados deben manejarse con cautela debido a la gran heterogeneidad regional en términos de acceso a servicios financieros. Como se verá a continuación, las condiciones geográficas, demográficas y de infraestructura han conducido a una aglomeración de las entidades que suministran estos servicios en algunas regiones del país, mientras que en otras su presencia en el abastecimiento de los mismos es prácticamente nula. Es así como en la región Andina se concentra no sólo la mayor parte de la población (urbana y rural), sino también la provisión de servicios públicos, financieros y de telecomunicaciones. En los departamentos de esta región, la infraestructura vial facilita el acceso a los centros urbanos de aquella población que se en-

o jurídicas que cuentan con la debida idoneidad moral y la infraestructura física, técnica y de recursos humanos adecuados para la prestación de los servicios financieros autorizados por una institución bancaria debidamente constituida. La operación de los CNB permite a los establecimientos de crédito prestar servicios a través de terceros, previamente autorizados e identificados, conectados a través de sistemas de transmisión de datos.

cuentra en las zonas rurales, aún cuando existe un significativo rezago de algunos municipios frente a otros. En contraste, las zonas más apartadas, particularmente la región del Pacífico y la Orinoquía, presentan un escenario muy desfavorable para el desarrollo de la actividad financiera. En estas zonas, la dispersión demográfica, así como la insuficiente infraestructura de telecomunicaciones y de transporte, el escaso acceso a servicios básicos y la incipiente formación de una cultura financiera, constituyen una barrera para la expansión de los servicios financieros, incluyendo aquellos que se ubican dentro del marco de las microfinanzas.

La operación de corresponsales no bancarios ha logrado incrementar la cobertura del sistema financiero, reduciendo el número de municipios sin presencia de entidades financieras (bancos, compañías de financiamiento y cooperativas) de 309 en 2006 a 60 en 2010¹⁰. Sin embargo, la mayor expansión de los CNB se ha dado en los departamentos de la región Andina, así como en los principales centros urbanos.

2.5. Acciones gubernamentales

La transición de las políticas propias del modelo de sustitución de importaciones en Colombia hacia una política económica de libre comercio, significó una disminución de la financiación por parte del Estado a las grandes empresas y puso en evidencia el rezago de la industria nacional en términos de competitividad, así como los altos niveles de concentración de la industria, generados durante la vigencia del modelo. El consecuente aumento del desempleo ha generado la necesidad de establecer nuevas estrategias de financiación para la actividad industrial dentro de un esquema adecuado de incentivos, que permita la generación de estructuras de mercado más competitivas y una mayor inserción de nuevas tecnologías en los procesos productivos.

El reconocimiento de mecanismos de acceso a la financiación de los microempresarios, como impulsores efectivos del crecimiento económico, es una idea que se aparta de los programas de fomento empresarial propuestos por la CEPAL en los años cincuenta, tanto en los incentivos utilizados como en la población a la que estaban dirigidos (grandes compañías). A través de las políticas de impulso a las microfinanzas, las autoridades gubernamentales buscan apoyar el desarrollo de las iniciativas de negocio con mayores posibilidades de crecimiento y rentabilidad, fomentando el uso eficiente y responsable de los recursos. Abandonando el esquema de subsidios y exenciones tributarias tradicionales, el nuevo esquema permite que la viabilidad de los microestablecimientos sea determinada mediante el mecanismo de mercado, lo que obliga a las firmas a renovar sus estrategias y mejorar los estándares de eficiencia en la producción.

En Colombia la actividad de las microfinanzas está regulada por la Ley 590 de 2000 y posteri-

¹⁰Banca de las Oportunidades, 2010

ores modificaciones¹¹. El espíritu de esta Ley es el de promover el desarrollo regional, generar empleo y constituir mercados altamente competitivos, a través del fomento y desarrollo de la microempresa y de proyectos que garanticen la demanda de bienes y servicios que tengan origen en este sector productivo. La promoción del acceso de la población de más bajos ingresos a los servicios financieros tiene como fin mantener la creación y funcionamiento del mayor número de microempresas que atiendan actividades económicas ubicadas en zonas rurales o urbanas.

El Gobierno ha puesto en marcha, a partir de la entrada en vigencia de esta Ley, un conjunto de programas destinados a favorecer el acceso de la población a los servicios financieros. Las estrategias utilizadas incluyen el apoyo a los procesos de bancarización con la entrada en operación de los CNB, implementación de programas de educación financiera y diseño de programas de crédito destinados a microempresarios tanto en el sector urbano como rural, así como la asistencia a grupos vulnerables, tales como madres cabezas de familia, personas desplazadas por la violencia y otras víctimas del conflicto.

El Programa de Inversión de la Banca de las Oportunidades, creado bajo los lineamientos del Plan de Desarrollo 2006-2010 (Ley 1151 de 2007), administrado por el Banco de Comercio Exterior (BANCOLDEX), tiene el propósito de promover el acceso de la población con menos recursos a los servicios de microcrédito. A través de esta iniciativa se crea la Red de la Banca de las Oportunidades, a la cual pertenecen las entidades financieras que proveen servicios ubicados en el marco de las microfinanzas. Los créditos otorgados a microempresarios son desembolsos realizados con recursos propios de las entidades, de manera que estas asumen los riesgos de la operación. El papel principal de la Banca de las Oportunidades consiste en proveer no solo recursos financieros provenientes del presupuesto nacional y de organismos internacionales, sino además el ambiente regulatorio, educativo y publicitario necesario para el crecimiento de la actividad microcrediticia a cargo de las entidades financieras. La mayoría de estas entidades, como se ha señalado anteriormente, concentran sus actividades en centros urbanos y zonas rurales aledañas. En estos sectores, tanto las ONG como las cooperativas financieras, bancos y otras entidades financieras han diseñado nuevos servicios con el objeto de atender las necesidades de los microempresarios. Aunque la cobertura en centros urbanos aún es incipiente, ha mostrado en los últimos años un crecimiento significativo.

La situación en las zonas geográficas más apartadas es distinta. La presencia de las ONG financieras, cooperativas de ahorro y crédito y otras entidades orientadas al microcrédito es escasa, por lo que la principal fuente de financiación de los microempresarios es la banca pública, representada a través del Banco Agrario. Para garantizar el acceso a los servicios financieros a este tipo de población, el Gobierno ha diseñado un conjunto de programas des-

¹¹Esta ley fue modificada y complementada con la Ley 905 de 2004, y los Decretos 519 de 2007, 919 de 2008 y 1098 de 2009.

tinados a favorecer el microcrédito rural, los cuales son coordinados por el Ministerio de Agricultura, el cual otorga recursos a entidades financieras especializadas en la provisión de crédito al sector rural a través del Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO), diseña programas de seguimiento al empresario y apoya los programas de bancarización en el campo. La entidad que se encarga de otorgar créditos de manera directa a microempresarios rurales, utilizando recursos públicos, es el Banco Agrario¹².

El Banco Agrario de Colombia fue creado con el objetivo principal de prestar servicios bancarios al sector rural, con autorización para financiar actividades rurales, agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales. Recientemente, la entidad ha diseñado un conjunto de líneas de microcrédito que son otorgados a proyectos (no necesariamente agropecuarios) que sean técnica y económicamente viabilizados por el SENA. Estas líneas suministran financiación a microempresarios que demuestren al menos doce meses de experiencia en la actividad o al menos seis meses de atención al público en el local actual. De otra parte, el Banco Agrario maneja líneas especiales de crédito financiadas por BANCOLDEX para las micro, pequeñas y medianas empresas, destinadas a inversiones en activos y mejoras en la productividad.

Por su parte, FINAGRO fue creado por la Ley 16 de 1990 y nació de la necesidad del sector agropecuario y rural de contar con un Sistema Nacional de Crédito Agropecuario y tener una entidad autónoma y especializada en el manejo de los recursos de crédito para el sector rural (FINAGRO, 2010). El programa de microcrédito coordinado por este fondo administra los recursos entregados hasta hoy mediante convenios interadministrativos con el Ministerio de Agricultura. Uno de los programas emblemáticos del Gobierno, administrado a través de FINAGRO, fue el de PADEMÉR¹³, cuya vigencia culminó en 2006. Actualmente el programa de Oportunidades Rurales se encarga de coordinar los esfuerzos destinados a la expansión del microcrédito en estas áreas.

El PADEMÉR fue un proyecto que surgió en 1996, soportado en un préstamo realizado por el FIDA¹⁴ al Gobierno colombiano (único en América Latina destinado al microcrédito rural), y cuyo objetivo principal era contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de los hogares rurales a través de la provisión de mecanismos de financiación ajustados a sus necesidades. En vista de los pobres resultados de la primera fase del proyecto, se realizó una reestructuración en el año 2000 con el propósito de incrementar la participación de los microempresarios en el desarrollo de sus proyectos y en la planeación previa. Entre agosto de 2002 y diciembre de 2006 el PADEMÉR, atendió 20.045 familias rurales pobres, organizadas en 12.959 microempresas,

¹²Es importante aclarar que las operaciones de financiación al pequeño productor no se constituyen necesariamente en microcrédito. Si bien varias de las actividades crediticias realizadas por FINAGRO utilizan tecnología microcrediticia, aquellas operaciones de redescuento que realiza con el Banco Agrario no la utilizan.

¹³Proyecto de Apoyo al Desarrollo de la Microempresa Rural.

¹⁴Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola.

entregando incentivos por \$18.217 millones. Los resultados del programa excedieron las expectativas entregando microcréditos a 9.407 empresarios por un monto de \$15.768 millones (FIDA, 2010).

Incluyendo las lecciones aprendidas con el PADEMÉR, se da comienzo al programa de Oportunidades Rurales, que surge en julio 2007, con un presupuesto de US\$32 millones para seis años (2007 - 2013), con el fin de beneficiar a 32.000 pequeños productores rurales vinculados a actividades agrícolas, pecuarias, ambientales y turísticas. Este proyecto, también financiado por el FIDA, está diseñado para favorecer inicialmente a los microempresarios rurales de la región Caribe, en los departamentos de Bolívar, Córdoba y Sucre, así como los proyectos de la región Andina, en Boyacá y Santander. En una etapa posterior se espera prestar apoyo financiero a microempresarios de la Región Pacífica, en los departamentos de Nariño, Cauca y Chocó.

Entre julio de 2007 y junio de 2010, el programa de Oportunidades Rurales realizó la cofinanciación de proyectos por \$49.383 millones, beneficiando a 28.832 familias, mejorando las condiciones de producción y comercialización de sus productos, sobrepasando ampliamente las metas fijadas para el cuatrienio. El valor promedio de crédito asciende a \$1.712.000 (Ministerio de Agricultura, 2010).

3. Tamaño del mercado

El mercado colombiano del microcrédito está conformado por los agentes económicos que estén interesados en obtener recursos para formar o fortalecer un negocio, y por aquellas instituciones que colocan recursos de microcrédito, las cuales pueden ser financieras (bancos, CFC y cooperativas financieras) o no financieras (ONG y otras cooperativas de ahorro y crédito).

Estas entidades conforman el lado de la oferta y se pueden clasificar en minimalistas o integrales. Las primeras son aquellas que sólo ofrecen intermediación financiera, mientras que las integrales también brindan otros servicios como educación a sus clientes, servicios de salud, e incluso acompañamiento durante todo el proceso de producción, mercadeo y análisis del sector en donde se enfoca o enfocará el microempresario.

En el lado de la demanda se encuentran aquellos negocios o empresas que pueden ya existir en el mercado o que apenas constituyen un proyecto. Las microempresas que están por iniciar, generalmente necesitan adquirir capital de trabajo para comenzar con el montaje y puesta en marcha del negocio. Generalmente, los microcréditos para este segmento son más riesgosos, por lo que sus tasas de interés son más altas. En cambio, las microempresas ya existentes

llevan un registro de éxito en el mercado al ser sostenibles y tienen, además, el potencial para crecer y crear oportunidades de empleo. No obstante, este tipo de empresas pueden tener otra clase de deudas con prestamistas informales, proveedores y familiares. En algunos casos, incluso pueden ya contar con microcréditos.

Describir el tamaño de mercado del microcrédito en Colombia se dificulta por la escasez de la información y la segregación de los datos. No todas las entidades que manejan cartera de microcrédito están supervisadas por la Superintendencia Financiera, por lo que existen entidades que no están obligadas a rendir información exacta acerca de su cartera y deudores. A pesar de ello, un esfuerzo importante por recopilar esta información permite que en las siguientes secciones se describa la demanda potencial, la demanda cubierta, una caracterización de las entidades que ofrecen microcrédito y un análisis del papel de las ONG y las cooperativas en este mercado.

3.1. Demanda potencial

La demanda potencial del microcrédito se conforma por todas las microempresas del país, que se desempeñen o no en un lugar físico exclusivo para el negocio, sean unipersonales o tengan hasta nueve empleados, y cualquier persona natural que quiera iniciar un proyecto y requiera financiación.

Las microempresas se clasifican según su nivel de desarrollo, el cual es un factor importante para el acceso a los servicios financieros, ya que ayuda a determinar el riesgo del microcrédito. Según Ledgerwood (1999), estas se encuentran clasificadas como los sobrevivientes inestables, los sobrevivientes estables y las microempresas en crecimiento. El primer grupo se caracteriza por ser agentes que no han encontrado otro tipo de empleo y como escape al desempleo, recurren a organizar un negocio que de acuerdo con las condiciones de creación y sostenimiento, se hace inestable permaneciendo en el mercado por tiempo limitado. Por su parte, los sobrevivientes estables son pequeños negocios que permiten la contratación de un mayor número de personal, pero presentan bajos niveles de crecimiento. Finalmente, se ubican las microempresas en expansión, que son negocios que presentan potencial de desarrollo y pueden convertirse en pequeñas empresas con alta dinámica.

Al no contar con un censo nacional para todo tipo de microempresas, se estimó el tamaño de la demanda potencial a partir de la Encuesta de Microestablecimientos (EM), la Encuesta Continua de Hogares (ECH) y la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), todas realizadas por el DANE¹⁵.

¹⁵A los factores de expansión de la ECH, se aplicaron las correcciones para mantener la representatividad de la muestra con la GEIH dadas por la Misión para el Empalme de las Series de Empleo y

Las estimaciones parten del número de microestablecimientos que operan en un lugar físico reportado en la EM. A esto se agrega, de la población mayor de 18 años, tanto los trabajadores cuenta propia (independientes) como los propietarios de empresas que tienen entre dos y nueve empleados, cuyo sitio de trabajo no es un local fijo; finalmente, se adicionan aquellas personas que tienen interés por formar un negocio¹⁶.

En primer lugar, los resultados de la EM sugieren que al primer trimestre de 2009 en Colombia había aproximadamente 1.166.000 microestablecimientos activos, de los cuales el 61,5 % se encuentra en el sector comercio, 31,2 % en el de servicios, y el 7,3 % restante en la industria (Figura 5). Aún cuando esta proporción se ha mantenido desde 2004 (año desde el cual se realiza esta encuesta), en números absolutos los microestablecimientos se han duplicado ya que en ese año sólo se encontraban 566.000 con estas características.

A pesar de que en 2006 no se realizó la EM, ya para el primer trimestre de 2007 se observaba un fuerte incremento en el número total de microempresas, en parte por el cambio de metodología de la encuesta que pasa de tener una muestra de 13 a 24 principales ciudades.

Por el lado de las empresas unipersonales se observa que en el año 2008 había aproximadamente 6.400.000 personas que trabajaban por cuenta propia, cuyo sitio de trabajo no era un local fijo. Este número es 21,7 % superior al total de empresas unipersonales que había en el año 2001 (Figura 6). Lo anterior implica que las restricciones del mercado laboral han ejercido presión sobre la población para que realice trabajos por cuenta propia. Cada año aumenta el número de personas que se convierten en microempresas de un solo empleado, las cuales son susceptibles a demandar microcrédito para incrementar la productividad y capacidad de sus negocios. Sumando los 6,4 millones de empresas unipersonales con 1,2 millones de microestablecimientos de la EM, dan como resultado 7,6 millones de microempresas, aproximadamente.

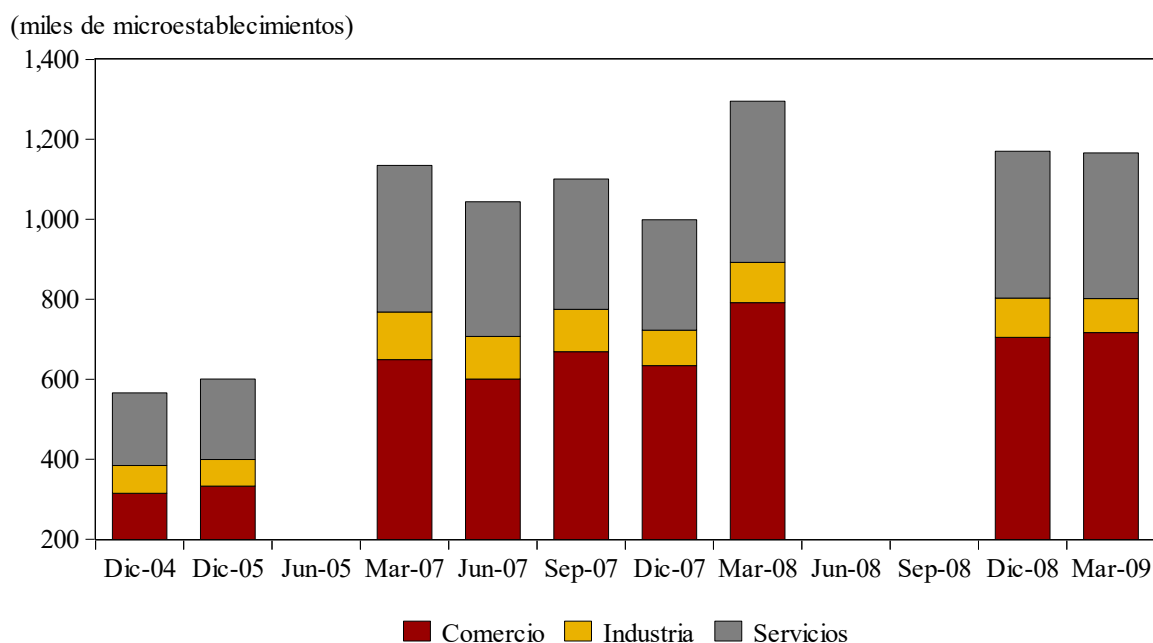
No obstante, hay microempresas que quedan por fuera y son aquellas que tienen entre dos y nueve empleados, pero que no operan en un lugar físico. Los resultados indican que este tipo de establecimientos se ha multiplicado 8 veces entre 2001 y 2008, alcanzando aproximadamente 757.000 (ver Figura 7). Sumado a lo anterior, podría haber alrededor de 8,4 millones posibles demandantes de microcrédito.

Los posibles emprendedores se encuentran agregados en la Figura 8. Allí se observa tanto

Pobreza (MESEP). Vale la pena mencionar que la ECH tenía una muestra aproximadamente de 10.000 hogares, mientras que la GEIH de 22.000, con lo cual se obtiene una mayor representatividad de la información.

¹⁶Una estimación similar de la demanda de microcrédito se hizo en Ecuador, calculando la proporción de propietarios de negocios informales que tienen el interés por acceder a un microcrédito. No obstante, esta metodología deja por fuera a los trabajadores independientes, a los posibles emprendedores y a todo el conjunto de negocios formales, es decir aquellos que cotizan en seguridad social SEEP Network (1996).

Figura 5: Número de microestablecimientos activos en las principales ciudades del país



Fuente: Encuesta de Microestablecimientos, DANE

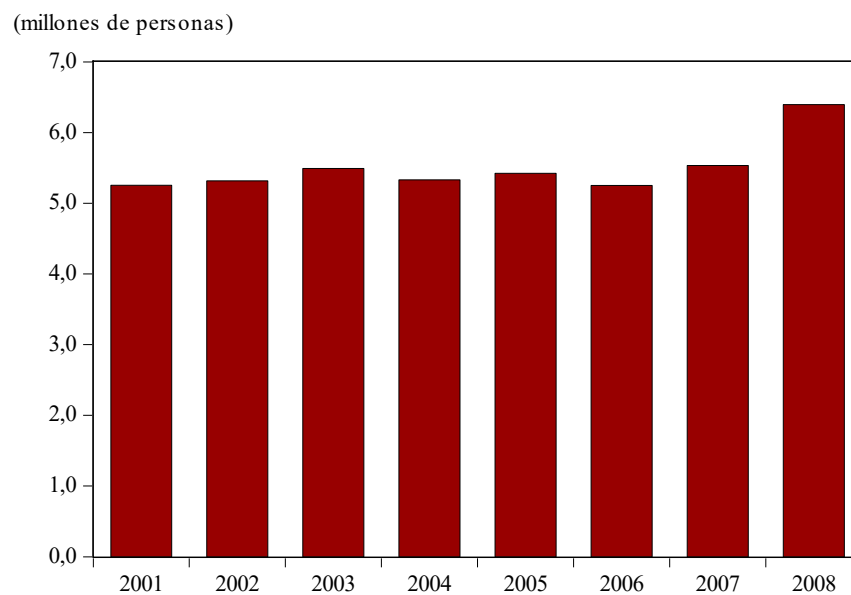
La información corresponde al número total de microestablecimientos activos con espacio físico que operan en el sector de comercio, servicio o industria en las 13 principales ciudades del país entre 2004 y 2006, y en las 24 principales ciudades del país entre 2007 y 2009.

los que realizaron los trámites para formar un negocio, como los que no los realizaron. Entre 2001 y 2008 se aprecia una caída de 26,5% en el número de personas que quieren establecer un negocio, totalizando aproximadamente 2.346.000 individuos en el último año analizado. Adicionalmente, se presenta un aumento de 16,3% entre el 2006 y 2007 en aquellas personas que no realizaron ninguna gestión para formarlo, teniendo en cuenta que entre 2001 y 2005 casi todos los individuos que querían emprender un negocio efectivamente hicieron todos los trámites. De las personas que no los hicieron, aproximadamente la mitad alude no contar con los recursos suficientes. Finalmente, teniendo en cuenta los anteriores resultados, la demanda potencial urbana de microcrédito se podría estimar en 10,2 millones.

Con respecto al microcrédito rural¹⁷, no se puede hacer una estimación de la demanda potencial debido a que no se conoce el número exacto de hogares rurales que están interesados en obtener algún tipo de financiación para desarrollar un negocio. No obstante, la demanda efectiva se puede obtener a partir de la Encuesta de Calidad de Vida (ECV) de 2008 del

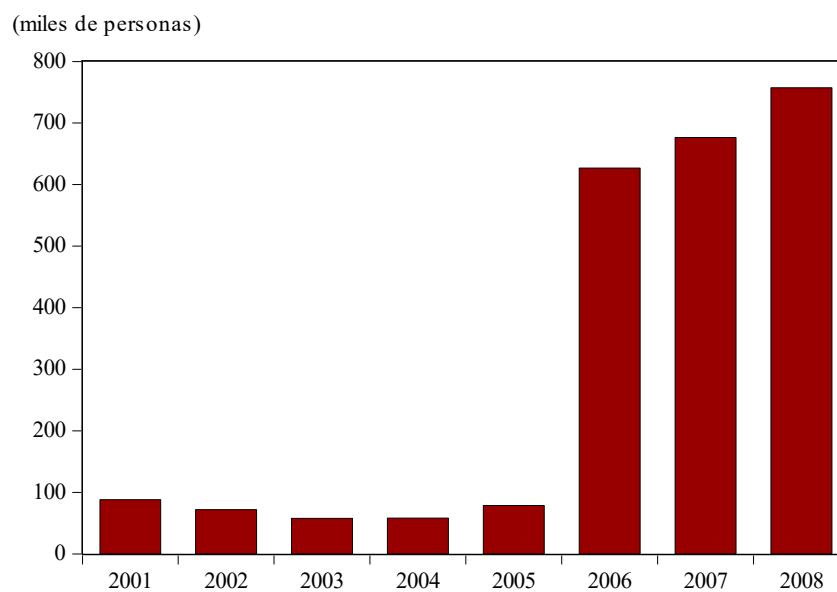
¹⁷Sólo se considera el microcrédito al sector agropecuario; es decir, que no se tienen en cuenta otras actividades rurales tales como las artesanías.

Figura 6: Número de personas que trabajan por cuenta propia y su lugar de trabajo no es un local fijo



Fuente: DANE; cálculos Banco de la República.

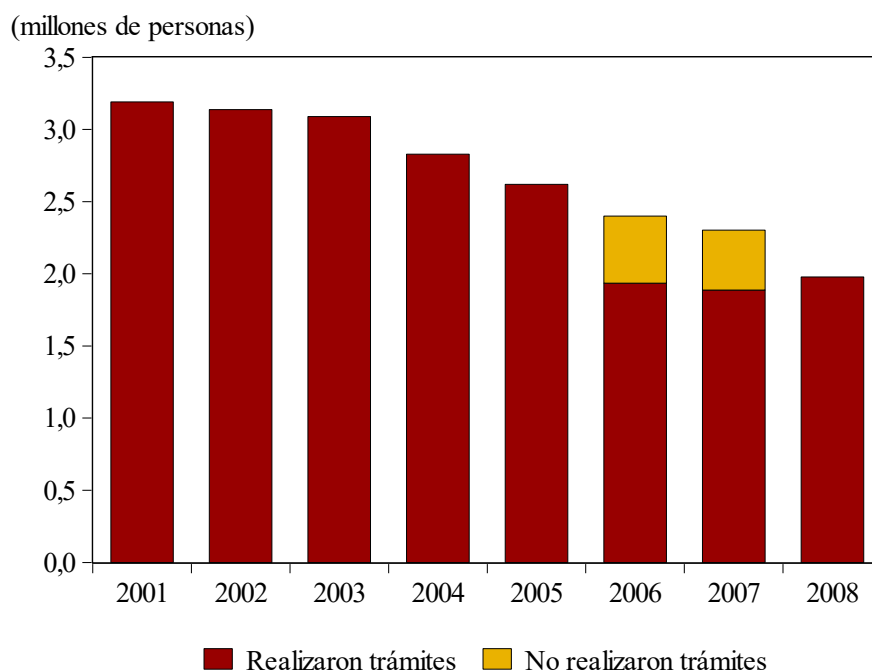
Figura 7: Número de propietarios de microempresas sin lugar físico



Fuente: DANE; cálculos Banco de la República.

DANE. Teniendo en cuenta una estimación de 1.800.000 hogares, esta Encuesta indica que 161.000 han solicitado un crédito para el desarrollo de sus actividades agropecuarias, es decir el 8,8%. De estos, al 66,3% les han otorgado crédito y al 21,7% se lo han negado; el restante 12% no había recibido respuesta al momento de la encuesta.

Figura 8: Número de personas que quieren formar un negocio



Fuente: DANE; cálculos Banco de la República.

En la Cuadro 1 se ilustra las entidades a las cuales los hogares rurales solicitan crédito agropecuario. El 81,1% de las peticiones se hacen al Banco Agrario, seguido de otros bancos con el 10,6% de las solicitudes. De igual forma se observa que si bien las cooperativas financieras y las ONG no presentan una significativa participación en las solicitudes, el porcentaje de aprobación es del 100% para las primeras, y del 88,3% para las segundas. Por su parte, el Banco Agrario sólo aprueba el 63,1% de las solicitudes con un tiempo de respuesta de tres meses aproximadamente. Ello indica que a pesar de que los hogares rurales recurren muy poco a las cooperativas y a las ONG, estas entidades son las que mayor apoyo ofrecen.

3.2. Demanda cubierta

A continuación se analizarán algunos aspectos característicos de la oferta de microcrédito tanto en el sector público como privado, teniendo en cuenta además, la evolución de la oferta

Cuadro 1: Solicitudes de crédito rural agropecuario según entidad

Prestamista	Participación en el total de solicitudes	Solicitudes aprobadas
Banagrario	81,1 %	63,1 %
Otros bancos	10,6 %	81,6 %
Cooperativas financieras	5,2 %	100,0 %
Amigos, vecinos y familiares	3,2 %	94,6 %
Otra institución	2,9 %	66,0 %
Prestamista particular	1,4 %	0,0 %
Proveedores de insumos	0,5 %	100,0 %
ONG	0,3 %	88,3 %

de microcrédito y las posibles estrategias de expansión que están adoptando las entidades que ofrecen este servicio (establecimientos de crédito, cooperativas del sector solidario y ONG).

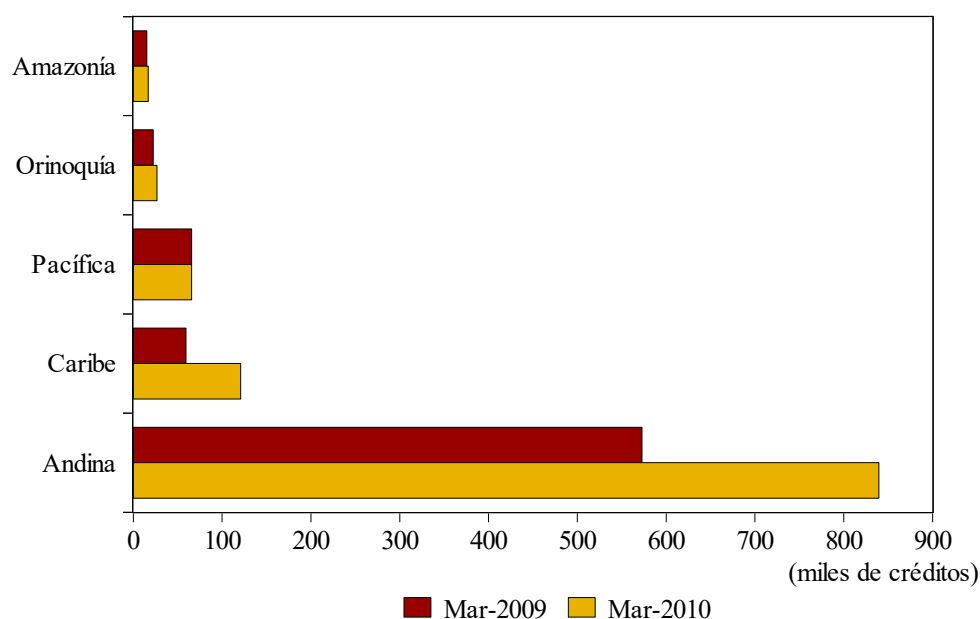
La cartera total de microcrédito ha mostrado un incremento importante en los últimos años, alcanzando al final del primer semestre de 2010 una cifra superior a los \$5,3 billones. El impulso que ha tenido el microcrédito en los últimos años ha sido resultado de la entrada de nuevos oferentes privados como Bancamía y Procredit, así como el lanzamiento de nuevas líneas de crédito de bajo monto por parte del Banco Agrario. A su vez, el papel de las ONG que ofrecen este servicio ha sido importante, representando más del 25 % de la cartera de microcrédito. Entre 2006 y 2008 la cartera manejada por las ONG mantuvo un crecimiento anual superior al 50 %.

La entrada de nuevos agentes dispuestos a ofrecer productos relacionados con microcrédito, así como los esfuerzos gubernamentales orientados a fortalecer el acceso a financiación por parte de los microempresarios, ha significado un importante crecimiento en el número de créditos otorgados. Es así como el número de usuarios activos de microcrédito alcanzó la cifra de 1.840.000 en diciembre de 2009.

La Figura 9 muestra la distribución de los créditos otorgados por bancos, CFC, y cooperativas financieras por regiones. Como se aprecia en el gráfico, la oferta de microcrédito se ha concentrado en la región Andina. Al igual que ocurre con otros servicios financieros, las zonas rurales y selváticas con menor densidad de población y mayores deficiencias de infraestructura son las que presentan una menor cobertura. Es así como los créditos concedidos en las regiones de la Amazonía y de la Orinoquía representan apenas un 2 % del total, mientras que los créditos otorgados en la región Andina representan cerca del 80 %.

La mayor oferta de microcréditos se encuentra particularmente en los departamentos de An-

Figura 9: Número de créditos otorgados según región a marzo 2010



Fuente: Reporte de Bancarización, Asobancaria

tioquia, Cundinamarca, Boyacá, Nariño, Huila y Santander, los cuales concentran más del 65 % del total de microcréditos. Por su parte, el número de créditos otorgados en la ciudad de Bogotá representa cerca del 27 % del total.

Al apreciar la evolución que ha tenido el número de microcréditos en cada departamento se aprecia que el número de microempresarios con acceso a crédito en la región Caribe se ha incrementado de manera importante, particularmente en los departamentos de Sucre, Córdoba y Cesar. Las regiones Amazónica, Pacífica y de la Orinoquía, sin embargo, han mostrado un estancamiento, con un crecimiento promedio cercano al 4 %, con excepción de los departamentos de Arauca y Casanare. Por su parte, los departamentos de la región Andina mantienen sus altas tasas de crecimiento, lo que sugiere que la concentración de la oferta de este servicio se ha acentuado en el año más reciente.

Cabe resaltar que esta información no tiene en cuenta la oferta de microcrédito realizada por el sector solidario y las ONG. Estas últimas entidades concentran sus operaciones en los departamentos de Antioquia, Santander, Boyacá y Cauca.

Pese al notable crecimiento que ha mostrado el mercado del microcrédito en los años más recientes, es importante señalar algunas de las repercusiones que la reciente crisis financiera ha tenido sobre la evolución de la oferta de microcrédito, las cuales comenzaron a observarse a partir de los primeros meses de 2009. El crecimiento de la cartera de esta modalidad, manejada

por el sector privado, tuvo una desaceleración importante durante ese año, principalmente a causa de las reducciones en la cartera de los bancos privados y de las ONG. Estas últimas entidades presentaron una contracción del 19% durante ese año, mientras que la cartera de los bancos privados ha exhibido una desaceleración significativa con tasas de crecimiento negativas desde finales de 2009.

A pesar de esta contracción, la cartera total de microcrédito ha mantenido su tendencia creciente, impulsada principalmente por el Banco Agrario cuya cartera ha mantenido un ritmo de crecimiento cercano al 30%. De esta forma, el sector público incrementó su participación en el mercado cerca de 4pp en el último año¹⁸.

Por último, la crisis financiera ha generado una recomposición de la participación de las entidades en la provisión de microcrédito al interior del sector privado, favoreciendo la concentración de la oferta alrededor de algunos agentes. Actualmente el Banco Agrario es el agente individual más importante en el mercado microcrediticio representando cerca del 40% de los créditos activos que se clasifican en esta modalidad.

La información disponible del sector privado se encuentra desde el año 2002, con la implementación de la Ley 590 de 2000. Actualmente, el sector privado contribuye con más del 60% de los préstamos otorgados bajo la modalidad de microcrédito. Como se observa en la Figura 9, en este sector se destacan como principales oferentes de microcrédito las bancos, con un 49% de la cartera de microcrédito, seguidos por las ONG (41%) y las CFC (7%). Los créditos otorgados por el sector solidario, compuesto por cooperativas de ahorro y crédito, multiactivas y otro tipo de agremiaciones, representan apenas un 2% del total de la cartera¹⁹.

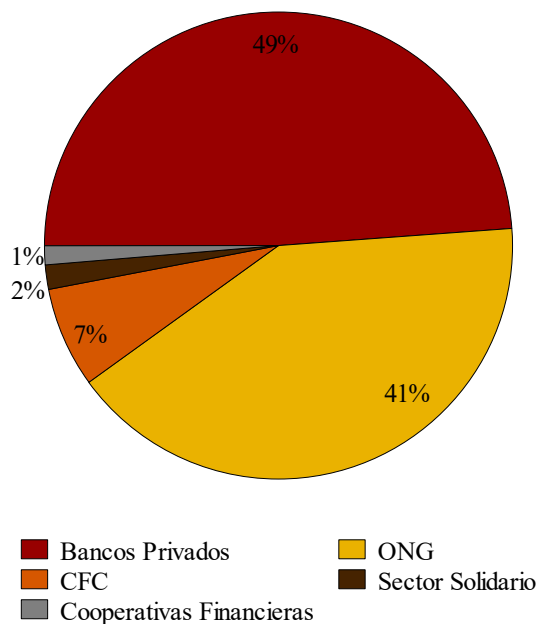
El mercado del microcrédito del sector privado muestra altos niveles de concentración. Como puede observarse en el Gráfico 10, seis entidades concentran cerca del 80% de la cartera de microcrédito. Estas instituciones financieras corresponden a bancos y ONG. La entidad privada con mayor participación en el mercado de microcrédito es el Banco BCSC, seguido de Bancamía y de las ONG WWB Colombia y FMM Popayán.

Como se observa en el Cuadro 2, los bancos privados y las ONG concentran a su vez la mayor parte de la red de oficinas, pese a que representan apenas un 16% del total de entidades que participan en este mercado. Las ONG cuentan con una cobertura física más pequeña que la de los bancos, siendo el número de oficinas de su propiedad apenas un 12,7% del total, lo que permite suponer que estas entidades utilizan otros mecanismos para establecer una comunicación efectiva con sus deudores y convocar nuevos clientes.

¹⁸Es necesario advertir que no todos los microcréditos ofrecidos por el Banco Agrario utilizan tecnología microcrediticia.

¹⁹Sólo se incluyen aquellas entidades que reportan a las ONG y a la Superintendencia Solidaria.

Figura 10: Saldo de cartera de microcrédito según tipo de entidad (Sector privado). Junio de 2010



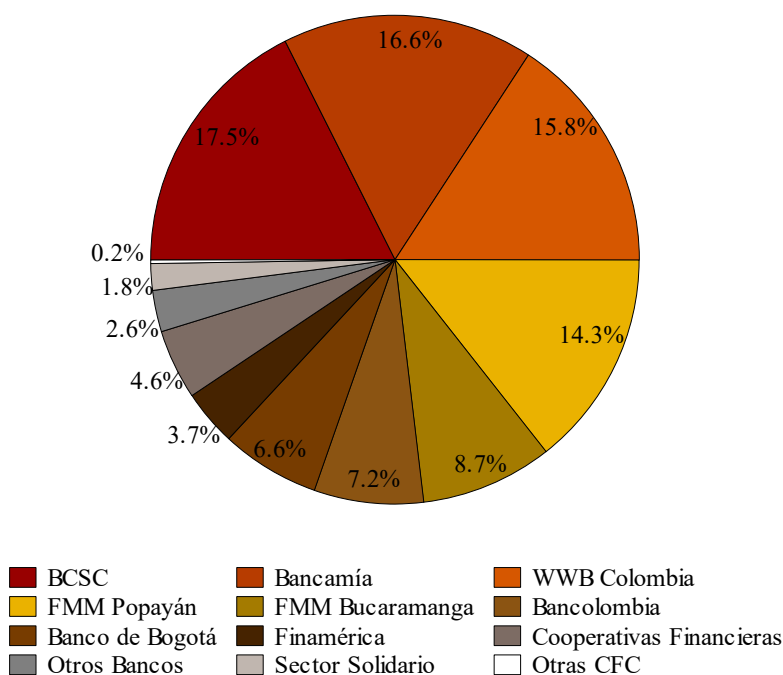
Fuente: Superintendencia Financiera - Cooperativa Emprender.

Pese al crecimiento que se ha experimentado en términos de oferta de microcrédito por parte de las diferentes entidades, la cobertura de la demanda potencial sigue siendo muy limitada, considerando los datos obtenidos en la sección anterior. Tomando las estimaciones de demanda urbana de microcrédito, se tendría una cobertura aproximada del 18 % (sin tener en cuenta el sector rural), lo que indica que el mercado de microcrédito tiene grandes posibilidades de expansión.

4. Las microfinanzas como oportunidad de nuevos negocios

Colombia se destaca a nivel regional debido a los resultados de la metodología de crédito individual que están implementando sus IMF. Algunas experiencias en el ámbito internacional y las más relevantes en el campo nacional, se exponen a continuación, resaltando cómo la generación de pequeños préstamos a un amplio sector de la población de escasos recursos, les ha permitido obtener grandes logros a nivel económico y social.

Figura 11: Principales oferentes en el mercado de microcrédito según saldo de cartera (Sector privado). Junio de 2010



Superintendencia Financiera - Red Emprender.

Una de las entidades pioneras en otorgar este tipo de préstamos es el Grameen Bank, el cual surgió en Bangladesh a mediados de 1976. Este banco fomenta la confianza mutua y la responsabilidad colectiva, mediante la estrategia de conceder créditos grupales con pocos requisitos, lo cual crea incentivos económicos para que el grupo actúe de forma responsable²⁰; asimismo cuenta con un amplio número de sucursales que se encuentran ubicadas, especialmente, en las zonas rurales del país. Además, el reembolso de los préstamos se hace mediante el fraccionamiento del crédito en pequeñas cuotas que son canceladas semanalmente, lo cual es más conveniente para los deudores. La gran mayoría de los clientes son mujeres, con una tasa de participación del 96 % y una tasa de repago del 98,9 %. El Grameen Bank es propiedad principalmente de los beneficiarios del programa, debido a que cada uno compra acciones allí; el gobierno, por lo tanto, participa tan solo con el 6 % de la empresa. Todo esto hace que la actividad resulte económicamente viable, manteniendo una postura de respaldo que le ha permitido obtener resultados ejemplares.

²⁰Es un sistema, en el cual un grupo de cinco prestatarios se responsabiliza solidariamente por los préstamos individuales de cada miembro del grupo, a fin de reducir la probabilidad de incumplimiento en el pago de la deuda.

Cuadro 2: Cobertura física de las entidades proveedoras de microcrédito a junio de 2010

Tipo de Entidad	Entidades		Oficinas	
	Número	Participación	Número	Participación
ONG Financieras	28	11,8 %	619	15,0 %
Cooperativas Financieras	6	2,5 %	154	3,7 %
Bancos	10	4,2 %	2711	65,5 %
Compañías de Financiamiento (CFC)	2	0,8 %	54	1,3 %
Cooperativas de Ahorro y Crédito	192	80,7 %	601	14,5 %
Total	238	100,0 %	4139	100,0 %

De la misma forma, en Guatemala surgió Banrural, el cual nació en 1998 como producto del proceso de transformación del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (Bandesa). Esta nueva entidad cuenta con cajeros multilingües en zonas rurales y sus agentes de negocios hacen campañas de promoción con distintos grupos, brindando asesorías a cooperativas y a asociaciones de productores. Asimismo, el banco tiene alianzas estratégicas con sociedades agrícolas, con empresas proveedoras de tecnología para el sector y con vendedores de insumos y equipos; también mantiene convenios con hospitales locales, proporciona servicios de salud y tiene convenios para ofrecer programas de becas y de mantenimiento de la infraestructura de escuelas en zonas rurales.

En Perú, la Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC), creada en 1986, basa su metodología de préstamos en el entorno donde el cliente comercializará su producto. Inicialmente realiza una evaluación de créditos en la cual se observa la experiencia del cliente, la unidad económica y familiar, las garantías y la capacidad y voluntad de pago. Dependiendo del resultado obtenido, se aprueba o rechaza el crédito. Cuando es aprobada la solicitud, el desembolso del dinero no se realiza en una sola cuantía; se hace en cuotas que dependen de las necesidades de liquidez del deudor y de la dinámica y venta del cultivo, que dependiendo del caso, pueden incrementar paulatinamente. Finalmente, se hace un proceso de monitoreo y recuperación en el que los analistas visitan esporádicamente la actividad y hacen acompañamiento. Si por alguna razón climática o de mercado el cliente manifiesta que no le será posible hacer el pago del préstamo, la entidad le otorga un préstamo paralelo para que pueda solventar la deuda y retomar su actividad.

El surgimiento de las ONG especializadas en la atención a la población que no tiene acceso al sistema financiero tradicional ha impulsado el desarrollo de un modelo basado en pequeños créditos, lo que ha mostrado importantes resultados en materia financiera, económica y social.

Ello les ha permitido consolidarse como entidades exitosas en el desarrollo de los programas de microcrédito y fomento empresarial. Estos programas han sido impulsados a través de la adaptación de procedimientos, metodologías de análisis y sistemas de control de calidad de la cartera, especialmente diseñados para realizar con eficiencia operaciones de muy baja cuantía.

Algunos casos representativos son el de Prodem (Bolivia), que es una ONG afiliada a Acción Internacional, la cual fundó BancoSol, en la primera parte de la década de los noventa, como la primera institución micro financiera formal del continente; también lo son las entidades promovidas por International Projekt Consult (IPC), una firma de origen alemán, que en la actualidad es propietaria de cinco entidades micro financieras de la región, a partir de un conglomerado financiero denominado Procredit, con la colaboración de inversionistas multilaterales y donantes internacionales, con instituciones en Colombia, Bolivia, Ecuador, Nicaragua, Haití, el Salvador y algunos países de Europa del Este.

El aporte más significativo de estas entidades ha sido el desarrollo de tecnologías especializadas en el manejo del crédito microempresarial, con lo que se ha demostrado la viabilidad del negocio financiero dirigido a grupos de bajos ingresos con actividades productivas informales, dentro de parámetros de sostenibilidad, rentabilidad y control del riesgo.

En el escenario nacional sobresale el programa gubernamental PADEMÉR que, como se señaló anteriormente, es un proyecto encaminado a mejorar las condiciones socioeconómicas del sector rural.

También se destaca el caso de Bancamía, un Banco que nació en el año 2008 como resultado de la iniciativa de tres accionistas, la Fundación Microfinanzas BBVA, que viene construyendo una Red de Entidades Microfinancieras en diferentes países de Latinoamérica, la Corporación Mundial de la Mujer Colombia y la Corporación Mundial de la Mujer Medellín; para la fecha de creación del Banco, estas dos corporaciones acumulaban más de 20 años de experiencia en la colocación de créditos a los microempresarios colombianos. Se resalta su tecnología microcrediticia, la cual implica el desplazamiento de los gestores de crédito hasta el lugar donde se encuentra el cliente, con el propósito de brindar asesorías comerciales que representen una mayor remuneración salarial y unas mejores condiciones de vida. Igualmente, desarrolla esquemas de financiación a través de cadenas de valor, mediante el otorgamiento de préstamos paralelos a productores con el fin de evitar que recurran al crédito informal. De la misma forma, incentiva a los microempresarios desde la exposición de servicios y productos de los clientes de Bancamía (Expomía), en la que se les brinda la oportunidad a los usuarios de comercializar sus productos de una manera más efectiva. Esta entidad participa activamente dentro de la política de largo plazo del Gobierno Nacional desde la iniciativa de la Banca de las Oportunidades (Bancamia, 2009).

Un caso exitoso en la implementación de tecnología microcrediticia es el Women World's

Bank (WWB) con sede en Cali, el cual ha logrado niveles de rentabilidad que le permite ser viable financieramente sin el apoyo de la ONG que le dio origen. Varias estrategias se implementaron desde su creación en 1991 para disminuir los costos de operación y generar mejoras de eficiencia, entre las que se encuentran el desarrollo de mecanismos que les ha permitido optimizar el monto de préstamos manejado por cada oficial de crédito, la aplicación políticas de crédito estandarizadas y el mejoramiento de los sistemas de monitoreo para lograr una mejor calidad de la cartera (Ledgerwood, 1999).

Igualmente, es representativo el caso del BCSC²¹, que a pesar de ser un banco comercial, tiene una significativa cartera de microfinanzas, la cual se ha consolidado con la iniciativa de promover el ahorro en la población de menores ingresos. El éxito en la movilización de depósitos se ha logrado mediante la expansión de sucursales bancarias de ahorros a lo largo de todo el territorio nacional y de la ampliación de su portafolio de servicios incluyendo el crédito hipotecario, los préstamos y las actividades de leasing a las pequeñas empresas. La población objetivo de esta entidad está compuesta principalmente por clientes de bajos ingresos, particularmente mujeres (Ledgerwood, 1999).

El sector cooperativo colombiano realiza actividades de microcrédito que en el año 2009 sumaron 100.000 créditos, los cuales han sido apoyados por los programas de gobierno (Banca de las Oportunidades) y por proyectos de fortalecimiento impulsados a través de instituciones internacionales, gremios nacionales y otros actores del microcrédito. La tecnología microcrediticia utilizada por las entidades de este sector se basa en la recolección de información del negocio, el análisis de oportunidades comerciales y de riesgo, la evaluación de la capacidad de repago, el uso de garantías no tradicionales y la financiación de proyectos consolidados; todo esto desde diversas modalidades como los grupos solidarios, la banca comunal o el crédito individual.

Sin embargo, no todos los casos han sido exitosos. Las experiencias nacionales e internacionales dejan algunas lecciones que ameritan mencionarse a continuación. En Colombia, Barrera y Matiz (2004) realizan un estudio de caso para tres ONG que incluían microcrédito dentro de su portafolio de servicios, en el que identifican posibles fallas técnicas y administrativas que pudieron contribuir al deterioro de su desempeño. Dentro de las falencias administrativas se pueden mencionar en primer lugar, la falta de independencia de la revisoría fiscal, así como la deficiente coordinación entre las instancias directivas de la entidad, lo que impide el correcto funcionamiento de los mecanismos de control y vigilancia sobre la asignación de recursos. Adicionalmente, la inadecuada preparación académica y profesional de los directivos puede contribuir a una inapropiada proyección de la entidad. Otro aspecto importante señalado por los autores es la débil implementación de criterios técnicos en la asignación de los microcrédi-

²¹El BCSC surge de la fusión entre el Banco Caja Social y el Banco Colmena en el 2005.

tos, al igual que el otorgamiento de estos en función de vínculos familiares o políticos.

En vista de lo anterior, Barrera y Matiz recomiendan establecer sistemas gerenciales y esquemas de control interno, así como aplicar herramientas informáticas que permitan dar un mejor manejo a los datos de los clientes. Finalmente, los autores sugieren homogeneizar los criterios contables entre las organizaciones que ofrezcan servicios de microcrédito, con el propósito de favorecer la transparencia y confiabilidad de la información.

5. Conclusiones y Recomendaciones

El microcrédito es un producto financiero desarrollado para responder a las necesidades de financiación de los negocios de pequeños empresarios que no cuentan con garantías ni información básica disponible de sus proyectos. Su importancia reside en que los proyectos productivos de los beneficiarios potenciales conforman un porcentaje significativo de la actividad económica y pueden contribuir a la generación de empleo.

Para satisfacer las necesidades de estos clientes, las entidades que ofrecen servicios de microcrédito deben recurrir a estrategias distintas a las utilizadas en las modalidades tradicionales de crédito, especialmente cuando realizan operaciones en lugares rurales apartados de los centros urbanos, lo que hace que la oferta de este tipo de servicios deba considerarse como un segmento particular dentro de la función de intermediación que realiza la entidad. Por consiguiente, un análisis preciso de la cobertura debe partir de una definición de microcrédito ligada a la implementación de tecnología microcrediticia. Dada esta consideración, es necesario advertir que la información de microcrédito sólo se encuentra disponible atendiendo a los montos de los préstamos y a su definición legal, lo que puede limitar el alcance de algunas de las conclusiones que se presentan a continuación.

Los resultados indican que el avance del microcrédito se ha desarrollado en forma heterogénea, concentrándose en las principales áreas urbanas, mientras se evidencia un rezago en las áreas rurales, especialmente en las más apartadas de los centros urbanos. Por lo tanto, se debe centrar la atención en diseñar incentivos que promuevan la presencia de entidades financieras privadas en estas áreas. Tal objetivo podría alcanzarse a través del fortalecimiento de los programas que utilizan fondos destinados al microcrédito rural, con estrategias que incluyan un acercamiento al cliente a través del acompañamiento en el proceso productivo y asistencia técnica.

Dado los bajos niveles de cobertura y la dinámica de la demanda potencial, junto con la desaceleración que el sector privado ha experimentado recientemente en el crecimiento de la cartera de microcrédito, adquiere mayor importancia la implementación de nuevos incentivos

tales como la flexibilización de los topes de las tasas de interés activas del microcrédito y la creación de redes de asistencia técnica, entre otros, que les permita a las entidades que otorgan préstamos en esta modalidad, implementar nuevas estrategias de tecnología microcrediticia.

Por su parte, las propuestas de Basilea respecto a las entidades que ofrecen microcrédito apuntan a modificar sus esquemas de supervisión, así como a diferenciar el riesgo de este tipo de crédito frente al convencional, ya que los plazos cortos y los bajos montos de sus préstamos, la falta de garantías, la mayor frecuencia de las amortizaciones de capital, el deterioro acelerado de la calidad de su cartera, y el contagio exponencial dentro de su área geográfica, hacen que sus niveles de aprovisionamiento y requerimientos de capital pueden llegar a ser diferentes a los de las demás modalidades de crédito.

Finalmente, vale la pena mencionar que este estudio caracteriza y dimensiona la situación del microcrédito en el ámbito nacional, dejando abierta la posibilidad de reflexionar sobre otros aspectos relacionados con las particularidades de este mercado, tales como los determinantes del riesgo y su rentabilidad, así como las posibles estrategias de expansión, todos los cuales requieren de una información más detallada sobre los deudores.

Referencias

- Adasme, O, Giovanni Manjnoni, y Myriam Uribe. 'Access and risk: friends or foes?' *Lessons from Chile*. Banco Mundial, 2006.
- Banca de las Oportunidades. 2010. www.pibo.gov.co (Último acceso: Agosto de 2010).
- Bancamía S.A. 'Código de Conducta y Ética del Banco de las Microfinanzas' Bogotá D.C.
- Banco Mundial. 'Finance for all' Banco Mundial. Washington D.C., 2006.
- Banco Mundial. 'Finance for Growth. Policy Choice in a Volatile World' Oxford University Press. Washington D.C., 2001.
- Bank, World, y Anjali Kumar. 'Access to Financial Services in Brazil'. Banco Mundial. Washington D.C., 2005.
- CEPAL. Estadísticas sobre Pobreza y Distribución del Ingreso para América Latina. 2010. <http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas> (último acceso: septiembre de 2010).
- Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (CSBB). 'Actividades de Microfinanciación y Principios Básicos para una Supervisión Bancaria Eficaz'. Banco de Pagos Internacionales. Basilea, 2010.
- Confecoop. 'Desempeño del Sector Cooperativo Colombiano 2009'. Gestión para construir una mejor opción de vida. Bogotá D.C., 2009.
- DANE. Metodología de Encuesta de Microestablecimientos. Colección Documentos. Bogotá D.C., 2009.
- Departamento de Planeación Nacional. CONPES 3424. Bogotá D.C., 2006.
- Dermigüç-Kunt, Asli, Thorsten Beck, y Ross Levine. 'Finance, inequality and the poor.' *Journal of Economic Growth*, 27-49. 2007
- Finagro. 2010. www.finagro.gov.co. (Último acceso: Agosto de 2010)
- Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. FIDA. 2010. www.ifad.org. (Último acceso: Agosto de 2010)
- Ledgerwood, Joanna. 'Microfinance handbook: An institutional and financial perspective'. Banco Mundial. Washington D.C., 1999.

- Microfinance Information Exchange (MIX). 'Colombia 2009. Primera aproximación al mercado microfinanciero. Un informe del Microfinance Information Exchange' MIX, 2009.
- Miller, Calvin. 'Twelve Key Challenges in Rural Finance. Food and Agricultural Organization for United Nations', 2004.
- Ministerio de Agricultura. 'Informe de Rendición de Cuentas 2002-2010.' Bogotá D.C., 2010.
- Ministerio de Agricultura. Proyecto de Apoyo al Desarrollo de la Microempresa Rural: PADEMER. Bogota D.C.: Unidad Tecnica Nacional Coordinadora. , 2005.
- Misión para el Empalme de las Series de Empleo, Pobreza y Desigualdad (MESEP). 'Cifras de Pobreza, Pobreza Extrema y Desigualdad 2009.' Bogota, 2010.
- Navajas, Sergio, y Luis Tejerina. 'Las microfinanzas en América Latina. ¿Cuál es el tamaño del mercado?' Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C., 2007.
- Network, SEEP. 'Moving Forward: Tools for Sustainability and Expansion' New York, 1996.
- Puhazhendhi, V. 'Transaction Costs of Lending to Rural Poor: Non-Governmental Organisations and Self-Help Groups of the Poor as Intermediaries for Banks in India'. Foundation For Development Cooperation. Brisbane, 1995.
- Rhyne, Elisabeth, y Sharon Holt. 'Women INF Finance and Enterprise Development.' Education and Social Policy Department Discussion Paper 40. Banco Mundial, 1994.
- Stiglitz, Joseph. 'Financial Markets and Development' Oxford Review of Economic Policy, 1989.